

MAREMMA

MAGAZINE

Poste Italiane s.p.a. - Spediz. in A.P. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Grosseto - Contiene Lit.

Auguri



MAREMMA MAGAZINE • Mensile di informazioni turistiche e culturali sulla Maremma • Anno XI • Numero 11 • DICEMBRE 2013 • € 3,50

IN QUESTO NUMERO



Corridoio Tirrenico, una storia infinita di cui non si vede la fine



Selvena, gli incanti di una Maremma minore da scoprire



Un ponte per unire le sponde del fiume Ombrone...

Inoltre...

Lo sguardo delle donne per raccontare la Maremma... attraverso il web e i social


1913-2013 Rama compie 100 anni

Quando l'acqua della Fiora arrivò a Manciano

PRIMO PIANO

AZIENDE AL TOP

SEI, l'energia del futuro! Meglio se rinnovabile



Nello spazio "Aziende al Top" questo mese torniamo a parlare della la S.E.I., Società Elettrica Italiana, una solida e intraprendente azienda grossetana che opera a tutto tondo nel campo delle energie rinnovabili ed in particolare negli ultimi anni nel settore eolico, guidata dall'amministratore delegato Enrico Banchi

DI MARIA DEL VECCHIO

Secundo un aforisma attribuito ad Albert Einstein, "Non esistono problemi, ma solo soluzioni". Una frase lungimirante. Una massima che sprona il demiurgo in noi a trovare sempre e comunque la motivazione oltre gli ostacoli. Un invito a mirare ad un fine che non giustifichi i mezzi se non quelli della propria volontà, a seguire quel vento "a favore" che non giri a caso, ma nella direzione giusta per creare nuova ed incessante capacità di agire nel proprio spazio-tempo, ovvero, per produrre la sola cosa che consenta al pianeta ed ai suoi abitanti di non estinguersi: l'energia.

È con questo motto che il Dr. Enrico Banchi sceglie di inquadrare per i lettori di Marenna Magazine la realtà attuale dell'impresa di cui da oltre un decennio è regista: la S.E.I., Società Elettrica Italiana, azienda grossetana che opera a tutto tondo nel campo delle energie rinnovabili ed in particolare ha acquisito negli ultimi anni una posizione di spicco nel settore eolico.

Da amministratore delegato, il Dr. Banchi ci concede in questo numero un'intervista in cui racconta man mano il vissuto di un'azienda intesa non solo come realtà tecnica e professionale, quanto come *organismo* vitale, pulsante di efficienza ed efficacia in un contesto delicato quale quello odierno, fatto di crisi e di non semplici problematiche energetiche ed ambientali.

Ma se è vero che l'etimologia di crisi è "discernere, valutare", e quella di problema è "guardare innanzi", il futuro successo aziendale risiede anche e soprattutto nella capacità di ri-valutare il passato, a cominciare dalla propria stessa genesi.

Enrico Banchi ricorda bene da dove si è partiti. Ci spiega così che l'intuizione dell'incipit di SEI risiede nell'essersi inserita da apripista al posto giusto e nel momento giusto, ovvero subito dopo la liberalizzazione del mercato energetico, alla fine degli anni '90.

«I nostri esordi sono stati abbastanza pionieristici. Se da un lato si conoscevano poco le potenzialità del fotovoltaico, dall'altro con il programma governativo "diecimila tetti fotovoltaici", il meccanismo incentivante promosso dallo Stato arrivava a coprire il 75% del costo degli impianti. In un contesto caotico

che di lì a poco avrebbe dato vita ad una politica estremamente aggressiva, occorreva qualcuno che si specializzasse innanzitutto per rendere edotti privati ed altre aziende sui vantaggi di una gestione più economica dei consumi all'interno dei cicli produttivi».

È con questa primaria vocazione che la allora società di consulenza energetica Aktis (tutt'oggi associata alla SEI), si getta in quello che oggi verrebbe definito un "oceano blu", ovvero un mare magnum inesplorato di potenzialità che richiede una strategia d'impresa altrettanto avanguardista.

A questo punto Enrico Banchi non può non ricordare come data simbolica l'11 Settembre 2001: «Giorno infausto per l'umanità, ma al contempo inizio di un importante accordo di collaborazione con l'azienda leader Enerpoint di Milano». Da lì e per tutto il quinquennio 2001-2006, la strada di SEI viene tracciata all'insegna del network e della collaborazione tra distinte competenze: «Consci del fatto che in un mercato ancora vergine non sarebbe stato semplice fornire un prodotto finito in termini di progetto-autorizzazioni-impianto, abbiamo deciso di mettere assieme tante professionalità diverse tra loro, che evidentemente, da sole, non sarebbero andate lontano: in tal modo siamo diventati via via sviluppatori di idee per parchi eolici, tetti fotovoltaici e impianti a biomassa».

Ma la vera svolta avviene nel 2005, quando nasce di fatto il marchio SEI, mediante l'acquisizione di una società esistente dal 1999 che viene appunto ribattezzata "Società Elettrica Italiana". L'aggettivo "italiana" non è scelto a caso, ma sta a determinare la volontà di identificarsi nettamente col mercato del nostro paese, giacché, in un periodo di fuga imprenditoriale all'estero, «Noi pensammo bene di aggregare esperienza, piuttosto che esportare know-how».

Si suol dire che la forza di un gruppo, che sia una squadra sportiva, una compagnia teatrale, o un semplice consesso umano, consiste nel fatto che l'unione dei suoi elementi dà vita a un qualcosa di più grande ed importante della semplice somma degli individui che lo compongono. Nel caso del team "Azienda SEI", come si è riusciti nel tempo a realizzare un mosaico umano ed aziendale pur partendo da tasselli

molto differenti?

Ecco come ce lo spiega il Dr. Banchi, puntando sull'aggiornamento continuo, e sullo scambio osmotico di competenze, giacché: «Non ci può essere vero team se non c'è reale condivisione degli obiettivi e conoscenza della situazione globale in tutti i suoi aspetti tecnici, normativi e commerciali. Nelle tre sedi della SEI (oltre alla principale di Grosseto, l'azienda è presente anche a Firenze e Piacenza, n.d.r.) abbiamo più di venti persone attive: ingegneri di ogni tipologia, periti edili ed elettrici, architetti, geometri, analisti con competenze economico-finanziarie, assistenti legali, geologi: ognuno viene dalla sua scuola, ma ciascuno di loro è rimasto in SEI perché ha superato la prova del lungo periodo di formazione sul campo con l'umiltà e la consapevolezza di aver intrapreso un percorso fatto di crescita continua».

Secondo Henry Ford "C'è vero progresso solo quando i vantaggi di una tecnologia diventano per tutti". Lei pensa, Dr. Banchi, che la tecnologia che sta alla base delle energie rinnovabili stia migliorando davvero la qualità della vita del nostro pianeta?

«Al livello mondiale i ritardi sono gravissimi e i costi di non aver fatto abbastanza saranno terribili, i danni dovuti ai repentini cambi climatici sono la dimostrazione che ogni costo che grava sulla bolletta si riverbera anche e soprattutto sul pianeta. Il Protocollo di Kyoto è stato ignorato, e i suoi obiettivi di salvaguardia ambientale non sono stati raggiunti».

E quanto progresso rinnovabile c'è stato in Maremma negli ultimi anni?

«La Maremma avrebbe in sé tutte le potenzialità per essere autosufficiente dal punto di vista energetico: l'abbondanza di sole, acqua, vento e biomasse farebbero di questa terra un leader del settore, ma purtroppo anche laddove la politica promette o dice di voler investire, nei fatti crea molto ostruzionismo. Di fatto se la SEI in questi anni avesse lavorato solo in Maremma non sarebbe sopravvissuta, giacché il 99% degli utili proviene da progetti realizzati su altri territori nazionali. Il nostro bilancio ecologico attualmente è negativo, perché non solo non produciamo energia a emissioni zero, ma nel contempo continuiamo a bruciare petrolio».



.....

Enrico Banchi: «Non ci può essere vero team se non c'è reale condivisione degli obiettivi e conoscenza della situazione globale in tutti i suoi aspetti tecnici, normativi e commerciali. Nelle tre sedi della SEI (oltre alla principale di Grosseto, l'azienda è presente anche a Firenze e Piacenza, n.d.r.) abbiamo più di venti persone attive: ognuno viene dalla sua scuola, ma ciascuno di loro è rimasto in SEI perché ha superato la prova del lungo periodo di formazione sul campo con l'umiltà e la consapevolezza di aver intrapreso un percorso fatto di crescita continua».

A metà degli anni '90 è stato introdotto il concetto di "impronta ecologica", ovvero un indicatore atto a valutare il consumo umano di risorse naturali rispetto alla capacità del nostro mondo di rigenerarle. In pratica l'impronta ecologica ci dice quanti pianeti Terra occorrerebbero per sostenere l'umanità se si continuasse (come di fatto avviene, specie nel cosiddetto *mondo occidentale*) ad adottare uno stile di vita dedito al puro spreco energetico.

Abbiamo letto nel Codice Etico dell'azienda che «SEI riconosce alla salvaguardia dell'ambiente un'importanza fondamentale nell'assicurare un percorso di crescita coerente ed equilibrato». Ciò andrebbe di pari passo con uno spirito del tempo che sembra denotare una maggiore attenzione verso l'autosostenibilità: sentita anche e soprattutto in questo periodo di difficoltà economica diffusa.

Da un lato la cittadinanza sta diventando sempre più consapevole delle problematiche energetiche (mediante comitati, associazionismo, educazione nelle scuole, attivismo a più livelli, ecc.). Dall'altro, secondo Lei, chi amministra la cosa pubblica investe a sufficienza in produzioni smart e soprattutto green?

«Purtroppo c'è ancora troppa diffi-

denza e disinformazione rispetto ai molteplici benefici che un riassetto rinnovabile potrebbe assicurare alla nostra terra. Le stesse associazioni ambientaliste, ad esempio, eccetto Legambiente di Grosseto, si mostrano spesso contrarie all'installazione di aerogeneratori, attribuendo a questi ultimi la moria di uccelli in via d'estinzione: cosa del tutto infondata, perché ad oggi non esiste un solo dato oggettivo sulla correlazione tra flussi migratori di volatili a rischio e presenza di parchi eolici. Quanto alle amministrazioni pubbliche, c'è stato e vige ancora un regime di assoluta anarchia. Tra il 2009 ed il 2011 la massiccia ed incontrollata speculazione in ambito fotovoltaico ha creato ecomostri, quali distese enormi di impianti a terra che prima o poi dovranno essere smantellati, con grosso spreco di tempo e soldi. E nel frattempo oggi continua il dislivello tra regioni propense all'eolico, ed altre come l'Umbria, in cui a fronte di enti comunali favorevoli, vige l'ostruzionismo della regione stessa. Ancora si è ben lungi dal comprendere che l'energia è per tutti una risorsa da mettere in rete».

La storia di un'azienda, un po' come quella di un essere umano, è fatta di alti e bassi. C'è stato un momento particolarmente critico nella vita di SEI?



Nella foto, lo staff della sede di Grosseto della SEI

«Ce ne sono stati tantissimi e ce ne sono ancora, ma se è vero che le criticità insegnano, noi ci concentriamo sulle soluzioni, proprio come direbbe Einstein. Man mano che cresciamo in termini di società, aumenta anche il volume di problemi: da quelli tecnici, ai crediti insoluti. Spesso abbiamo a che fare con situazioni problematiche causate da altri operatori nel settore degli impianti usati, oppure dobbiamo vedercela con avventurieri o committenti che vorrebbero spendere poco in un settore in cui è doveroso spendere bene. Ma il nostro approccio scrupoloso ci garantisce e tutela il cliente, poiché cerchiamo sempre delle soluzioni di tipo conciliativo. In questi anni ne abbiamo viste di tutti i colori, ma è proprio questa la forza di SEI: abbiamo tutti gli anticorpi possibili!».

Qual è stato invece un successo significativo, un piccolo momento di gloria in cui poter dire “Siamo stati più bravi degli altri”?

«Anche in positivo sono stati tanti i momenti degni di essere ricordati. La cosa che più dà soddisfazione in assoluto è rimediare a danni fatti da altri. Tre anni fa, ad esempio, un nostro cliente ci chiese di riparare una turbina eolica di 5 kW non funzionante, installata dal suo vecchio fornitore. Non poteva permettersi grosse spese ed era sul punto di

rottamarla. Pur non avendo noi i manuali siamo riusciti sia nel settaggio che nel collaudo solo tramite istruzioni telefoniche, grazie alla nostra competenza tecnica».

Le propongo un gioco di sintesi per fotografare in poche battute questo 2013 che si sta chiudendo e fare anche un piccolo bilancio aziendale.

Cosa Le viene in mente se dico:

“Punti di forza”? «Il nostro capitale umano».

“Debolezze”? «Nonostante tutto, l'aver fiducia in troppi interlocutori».

“Minacce”? «Non di certo i nostri concorrenti. Piuttosto le amministrazioni, gli enti pubblici».

“Opportunità”? «La crisi stessa del settore rinnovabili».

Charles Darwin diceva che “Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti”. Quanto vi sentite flessibili in SEI, e quanto siete disposti ad adattarvi?

«L'adattamento è una necessità ancor prima che una scelta. Per noi questo significa mettersi in gioco ogni giorno, ritornando sulle decisioni prese, anche a costo di cambiare programma. Fare un passo indietro per poi farne due avanti. Concretamente la direzione che abbiamo già intrapreso è quella di trasformarci da società di engineering ad

operatori multiutility nella gestione completa di impianti».

Lo slogan di SEI è “L'Energia del futuro”. Ma cosa c'è nel futuro di SEI?

«Vogliamo continuare a provvedere al fabbisogno energetico del nostro territorio, diversificandoci ed inserendoci in diversi ambiti importanti: penso ad esempio a quello della mobilità e dei trasporti. Ma questa fase di passaggio sarà completata nei prossimi dieci anni, ed allora, il sottoscritto potrà pensare di andare in pensione, e dedicarsi ad altro, magari all'ambito sociale o istituzionale».

Per concludere l'intervista con una nota d'ironia Le chiediamo se c'è qualche aneddoto divertente che descriva il legame tra la vostra clientela e l'attenzione verso le energie rinnovabili.

«Ultimamente vedo spuntare miriadi di inventori che a cadenza settimanale ci presentano soluzioni, per così dire, “alternative”. Tra le tante mi viene in mente quella di un cliente maremmano che ci ha proposto il minivoltaico, una sintesi creativa tra minieolico e fotovoltaico. Ma per questa ed altre richieste esilaranti di tecnologie inesistenti, abbiamo creato un'apposita pagina Facebook dal nome “Pontefice Mago-voltaico”!».

Via col

VENTO!

Programma S.E.I. MWF – (INVEST)

Investi in eolico anche se non hai un terreno a disposizione!

Con noi puoi installare un generatore eolico da 50 a 200kW nei nostri siti ad alta ventosità.

Programma S.E.I. MWF – (RENT)

Affittaci il tuo terreno per installare un generatore minieolico, potrai guadagnare cifre consistenti affittandoci solo qualche decina di metri quadri!



**Società
Elettrica
Italiana**

L'ENERGIA DEL FUTURO

Per informazioni:

www.societaelettricaitaliana.it/mwf.htm

Contatti

Società Elettrica Italiana Srl

Via Giordania 185 - 58100 Grosseto

Tel. & Fax +39 0564 417038

Contatto diretto

WIND POWER ENERGY

Tel. +39 345 0379826

email: commerciale@societaelettricaitaliana.it

www.minieolici.it