

LE SFIDE DELL'INDUSTRIA

LE VOSTRE SEGNALAZIONI

NON SOLO CRISI, MA ANCHE STORIE DI AZIENDE CHE CE L'HANNO FATTA: INVIATE LE VOSTRE SEGNALAZIONI ALL'INDIRIZZO E-MAIL DELLA REDAZIONE

HA DETTO

Mauro Moroni

«Ho iniziato 10 anni fa, lavoravo da solo ed avevo l'ufficio nella cucina di casa mia. Ero uno dei primi ad occuparmi di energie rinnovabili e ho iniziato mettendo a posto degli impianti solari per la produzione di acqua calda vecchi di vent'anni. Ci riuscii e fui entusiasta»



«La nostra scommessa sulle energie rinnovabili»

La storia della 'Moroni & Partners' in 50 tra dipendenti e collaboratori

E' APPRODATO in un mercato sconosciuto, che in pochi avevano iniziato ad esplorare. Un ramo dove particolarmente alto era il rischio imprenditoriale, proprio perché le variabili erano innumerevoli. Ma Mauro Moroni, giovane e intraprendente, imprenditore di prima generazione, una volta laureato in ingegneria meccanica e conseguito il dottorato di ricerca in Energetica alla Politecnica delle Marche, tenta l'azzardo. «Ho iniziato 10 anni fa, lavoravo da solo ed avevo l'ufficio nella cucina di casa mia. Ero uno dei primi ad occuparmi di energie rinnovabili e ho iniziato mettendo a posto degli impianti solari per la produzione di acqua calda vecchi di vent'anni. Ci riuscii e fui veramente entusiasta della cosa. Incominciai — racconta ancora — uno studio 'matto e disperatissimo' durato un paio di anni che mi portò ad essere una delle figure di riferimento nel mercato marchigiano delle rinnovabili».

QUANDO il settore che il lavoro fatto sui libri potesse diventare qualcosa di più è nata la Moroni & Partners. Era il 2007 e il progetto nasce coinvolgendo compagni di università e amici che condivi-



AL TIMONE Mauro Moroni nel suo ufficio e sopra tutta la squadra

devano la sua stessa passione ed entusiasmo. «La mia formazione accademica — dice ancora Mauro Moroni — mi ha portato a farmi sempre molte domande, a mettere in discussione la realtà e alcuni interrogativi erano come un tarlo: come mai non si verificavano le prestazioni degli impianti? Mi sono inventato una sorta di check-up, un protocollo di verifica. L'ho proposto prima alle banche e poi al mercato. E' stato accolto con grande interesse ed è così che è iniziata la storia della mia azienda».

OGGI quest'impresa è formata da 50 persone tra dipendenti e collaboratori. «Sinteticamente offriamo servizi tecnici nell'ambito di impianti di produzione dell'energia da fonti rinnovabili. Ovvero — spiega Moroni — ci prendiamo cura dell'impianto e di conseguenza dell'investimento, massimizzandone il rendimento. Siamo dei consulenti essenziali sia per chi deve realizzare un impianto da zero, sia anche per chi acquista un impianto già in essere. E' il cosiddetto mercato secondario: noi siamo in grado di verificare se l'impianto è in buono stato e se corrisponde a quanto dichiarato».

LA SCHEDA

Una strategia costruita in tre mosse

DIVENTARE un punto di riferimento per le nuove tecnologie. E' questa la sfida della Moroni & Partners che punta anche ad essere un attore fondamentale nel campo delle acquisizioni di impianti ad energie rinnovabili. L'azienda si sviluppa su tre 'divisioni': la prima si occupa di 'Technical Advisory', e cioè consulenza e verifica di impianti per la produzione di energia da realizzare o già realizzata; la seconda, 'Engineering', è specializzata in processi autorizzativi, progettazione, direzione lavori e messa in sicurezza degli impianti.

Sviluppa sostanzialmente soluzioni per il risparmio energetico principalmente in ambito industriale, civile e terziario. Infine c'è la divisione 'Asset Management' che si preoccupa della gestione dell'impianto. In sintesi: assistenza nella scelta dei fornitori, verifiche strumentali in sito, monitoraggio delle performance, controllo del rispetto delle garanzie contrattuali. M&P garantisce un corretto rientro del prestito erogato agli istituti di credito che vogliono avere la certezza del rispetto dei parametri stimati in fase di business plan.

NON SONO solamente le doti manageriali a fare la differenza. Perché il settore richiede competenza, idee, impegno, spirito di squadra ed esperienza. «E noi — esclama — siamo fieri di avere più di un gigawatt di esperienza», come recita lo slogan della M&P. «Abbiamo analizzato e progettato quasi il 5% del mercato italiano delle energie rinnovabili. Questo ci dà un vantaggio competitivo anche sui mercati internazionali, come stiamo facendo ad esempio da due anni in Romania e dimostrato anche dal riconoscimento che abbiamo ottenuto nel 2013».