

Il sapore delle origini Mauro Moroni, fondatore di un'azienda leader delle rinnovabili

# L'energia, quel sogno nel cassetto

## LAVORO E TERRITORIO

ALESSANDRA CAMILLETTI

L'inizio è nella cucina di casa. "Appena terminata l'Università ho lavorato per due aziende private, ma ho capito che dovevo studiare di più e che il modo più giusto per farlo era il dottorato. Allora sono tornato a studiare. Sono arrivato primo su trenta all'esame. Mi sono guardato attorno e ho iniziato a fare alcuni lavoretti. Poi il primo lavoro con il Comune di Chiaravalle: rimettere a posto impianti solari vecchi di venti anni", racconta Mauro Moroni. Anconetissimo di Vallemiano. Laurea in Ingegneria meccanica e dottorato di ricerca in Energetica alla Politecnica delle Marche.

La scalata al fotovoltaico attraverso un sogno nel cassetto... "Assolutamente sì. Anche un gran parco dei divertimenti, insieme alle angosce che comunque non mancano". E proprio una cucina. "Non avevo un ufficio, il primo posto a disposizione era la cucina del mio appartamento. Ma a casa ero sempre da solo e mi stancavo. Dopo qualche mese così ho investito in un ufficio che oggi si chiamerebbe in coworking, per dividere le spese con altri. Via Torriani, vicino al distretto militare. Poi ho continuato a prendere persone e l'ufficio non bastava più. Mi sono trasferito in via Nenni e lì siamo stati fino a 15 dipendenti. L'ultimo passo mi era sembrato anche azzardo: 700 metri quadrati a Camerano. Siamo lì, siamo oltre 50 persone ed è giusto così. Ho investito sempre nell'azienda", sottolinea Moroni, 38 anni a luglio e un erede in arrivo, "il nuovo amministratore delegato".

Così nasce Moroni & Partners. L'avvio dieci anni fa. "Poi è partita la galoppata del fotovoltaico e mi sono impegnato lì. A differenza di altre realtà del territorio poi crollate noi siamo qua, senza picchi giganteschi di fatturato, ma 50 persone eravamo due anni fa e 50 siamo adesso", dice. Età media del personale 34 anni, percentuale di laureati superiore al 90 per cento.

Ora la sfida è anche quella dell'eolico. Si guarda ai mercati esteri. "Uno degli ambiti di sviluppo riguarda ora l'elettrificazione delle zone rurali. Stiamo facendo un progetto in Uganda: un impianto fotovoltaico con batterie e generatore diesel. Villaggi di 2 mila, 4 mila persone verranno alimentati con queste centrali", spiega l'imprenditore. Aggiunge: "Facciamo funzionare gli investimenti. Piacciamo agli imprenditori. Controlliamo che gli obiettivi vengano mantenuti, che l'impianto produca al massimo senza danneggiarsi".

Di questi giorni un preventivo fatto per l'Ecuador. Un paio di settimane fa la spedizione in Turchia. Tra i nuovi mercati la Gran Bretagna. Una joint venture in Arabia Saudita. Giusto a metà maggio salgono gli arabi. Nell'ultima missione la Moroni & Partners è scesa con il ministero dello Sviluppo economico e con Confindustria, "eravamo i rappresentanti dell'Italia. È stato scelto un soggetto per questa partnership".



### LA SCHEDA

#### CERTIFICAZIONI

ISO 9001: 2008 Sistema di gestione della qualità  
ISO 14001: 2004 Sistema di gestione ambientale  
ISO 50001: 2011 Sistema di gestione dell'energia  
BS OHSAS 18001: 2007 Sistema di gestione sicurezza e della salute dei

lavoratori  
UNI EN 473 Operatori Termografici II livello  
CEI EN 50110-1  
CEI 11-27 Operatori PEI e PES per lavori sotto tensione  
Artt. 37 e 77 D.Lgs. 81/2008 Operatori certificati per lavori in

quota  
DPR 75/2013 Certificatori Energetici  
LR Marche 14/2008 Certificatori Energetici Ambientali

NOVITA'  
- Solare termodinamico  
- Mini eolico e presto

grande eolico  
- Termografia

#### MERCATI ESTERI

Dopo le esperienze in Romania e Thailandia, ora l'ingresso in Gran Bretagna, Turchia, Arabia Saudita, Brasile e Australia.



Mauro Moroni all'interno dell'azienda, nel quartier generale di Camerano, con tutti i collaboratori. Una cinquantina di dipendenti con una età media di 34 anni e una percentuale di laureati superiore al 90 per cento

Tenere duro nel momento di crisi. "Ci stiamo allargando, siamo fiduciosi. Una gestione oculata e una buona dose di incoscienza. Fondamentale", sorride Moroni. Il sogno è uscito dal cassetto. Qual è il sogno per questo territorio, dal punto di vista delle rinnovabili? "Le Marche sono un po' indietro in questo. Noi ci abbiamo anche provato.

**Idee subito chiare inizia a lavorare nella cucina di casa Oggi ha 50 dipendenti**

Ci sono stati errori a monte, con i troppi impianti realizzati sulle colline, che esteticamente non sono il massimo. E si sono fermate le installazioni. Qui non c'è eolico e il biogas è demonizzato, ma i piccoli impianti si potrebbero fare. È un approccio culturale e un po' politico. Un'altra possibilità è il biometano, vedremo. L'azienda guarda molto l'estero. Invece credo molto nell'utilizzo dei ragazzi delle Marche: la Politecnica è un'ottima cucina di talenti. Per quanto abbiamo con noi anche due milanesi, calabresi e abruzzesi".

All'estero si lavora, sul terri-

torio si investono le risorse. Anche in termini di sponsorizzazioni. "Siamo vicini al territorio, vogliamo far sapere che ci siamo e che siamo vivi - spiega Mauro Moroni -. Di solito sono sport minori, vedi la canoa polo, disciplina che forse conoscono in pochi ma che io pratico". Lo scorso anno la società era presente all'OCR World Championship, il

**La scalata in dieci anni Da Ancona e Camerano in tutto il mondo "Siamo fiduciosi"**

mondiale di vela d'altura che si è tenuto ad Ancona e in cui Moroni ha regatato attraverso Jasmine. Nel 2013 e ancora in questo 2014 la sponsorizzazione del Challenge Marche, l'unica competizione regionale dove tutti i golfisti marchigiani si sfidano in quattro tappe più quattro sfide match-play. È stata sponsorizzazione l'apertura della nuova sede dell'impianto made in Italy "Minkable DU-Pai" dedicato agli amanti del wakeboard.

A tutto tondo. "Il nostro lavoro è complesso e per farlo bene servono competenza, idee, grande impegno, spirito di squadra e

non ultimo esperienza. Siamo fieri di avere, come dice il nostro slogan, più di 1 gigawatt di esperienza: come a dire che abbiamo analizzato e progettato quasi il 5 per cento 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 ottenuto nel 2013". E cioè, il premio Renewable Energy Advisor Firm of the Year - Italy 2013, assegnato dalla rivista internazionale Acquisition International. La migliore azienda italiana nel campo della consulenza sulle rinnovabili. Una scalata. "Siamo leader italiani nelle verifiche strumentali per gli impianti ad energia rinnovabile e nel nostro mercato i nostri concorrenti sono i principali advisor italiani e internazionali, società che hanno più di 25 anni di storia. Lavoriamo con il gotha della finanza nazionale e internazionale e i nostri principali clienti sono banche, fondi di investimento e aziende. L'Italia è ben posizionata nelle rinnovabili, che sono già fortissime in mercati come la Germania e la Spagna, ma che stanno invadendo anche Stati Uniti e Cina. Tutto il mondo si adeguerà. Molti di questi impianti ad energia rinnovabile dovranno essere finanziati e chi finanzia o compra questi impianti avrà bisogno di un technical advisor qualificato e con esperienza. Noi vogliamo accaparrarci una fetta di questo importante mercato mondiale".

Giovani e formazione. "Non è vero che studiare non serve più. Ai giovani dico: non arrendetevi, credete in voi, la crisi apre anche tante opportunità nuove, cercate dei settori di nicchia come il nostro. Crediamo nella qualità. Oltre ad aver fatto 1.600 ore di formazione ai nostri collaboratori nell'ultimo anno, siamo la prima azienda marchigiana ad avere quattro certificazioni di carattere internazionale".