

Economia & Imprese



Le bufale del Gargano. Nelle zone intorno al Parco nazionale gli stormi di uccelli selvatici rubano il mangime degli allevamenti: nutrendosi di meno, le bufale producono molto meno latte

Gargano, gli allevatori contro il parco: la fauna selvatica ci rovina il business

AGRICOLTURA

Per chi produce mozzarella di bufala il calo degli affari raggiunge il 35%

In 500 preparano un'azione congiunta contro l'ente, che non fa pianificazione

Micaela Cappellini

Nell'area tutt'intorno al Parco nazionale del Gargano, in Puglia, ormai arrivano a stormi di migliaia. Tutti uccelli selvatici: spogliano gli ulivi centenari, lasciano gli olivicoltori con il raccolto dimezzato, ma soprattutto stanno gettando sul lastrico gli allevatori di bufale della zona, quelli che producono le mozzarelle. Gli uccelli sottraggono il mangime ai bovini, e se gli animali mangiano di meno pro-

ducono meno latte.

Per conto di una di queste imprese agricole il professor Orazio La Marca, dell'Università di Firenze, ha anche recentemente fatto una perizia: per un'azienda che alleva 400 capi, il calo della produzione di latte arriva a causare anche 50 mila euro di danni economici. «Senza contare - prosegue il professore - che lo sterco degli uccelli si mescola al mangime delle bufale e quando viene ingerito provoca aborti oppure porta la tubercolosi». E per legge, i capi infetti vanno tutti abbattuti.

Insomma, per gli allevatori pugliesi ormai è guerra aperta. Ma non solo contro gli stormi selvatici: ci sono i cinghiali, che ormai sono arrivati a pesare 1,3 quintali, più dei maiali. E ci sono i lupi, che così tanti da queste parti non se ne vedevano da cinquant'anni. Tutta colpa del Parco Nazionale del Gargano, dicono i contadini, perché è stato proprio l'ente ad aver reintrodotta nell'area questi animali selvatici. Poi la

situazione è scappata di mano, così in 500 tra allevatori e viticoltori della zona si sono riuniti in associazione, con l'intenzione di imbroccare le vie legali e intraprendere un'azione congiunta contro l'ente parco e la Regione Puglia, rei di non farsi carico del problema.

A guidare gli imprenditori è Nicandro Marinacci, ex onorevole di Forza Italia e dell'Udc, tra i più agguerriti. Proprio lui che, ironia della sorte, nel 1994 mise la sua firma sotto l'atto di fondazione del Parco Nazionale del Gargano: «Sia chiaro, resto un sostenitore dell'area protetta, alla quale all'epoca donai anche 20 ettari dei miei terreni - spiega - ma bisogna ammettere che la dirigenza del Parco ha fatto una programmazione pessima. Per colpa degli animali selvatici la produzione lattiera delle nostre aziende è calata del 30-35%, numeri da mandare parecchie di queste imprese a gambe all'aria».

Marinacci e i suoi colleghi, che

l'8 marzo hanno anche improvvisato una manifestazione davanti all'ingresso del Parco, si appellano alla legge 394/91 sulla fauna selvatica: gli animali alloctoni (cioè non del luogo) devono essere recintati a spese di chi li ha introdotti in quella zona. Insomma le bufale devono poter pascolare liberamente - a differenza di quanto sostiene la dirigenza del parco, che ne chiede la recinzione agli allevatori - mentre lupi, cinghiali e uccelli devono essere tenuti sotto controllo dall'ente Parco.

Ormai quello dell'aumento incontrollato della fauna selvatica in Italia è un tema di grande attualità. Secondo la Coldiretti, ogni anno si contano in tutto il Paese 200 milioni di euro di danni all'agricoltura. Recentemente i contadini sono anche scesi in piazza a Roma, per sollecitare l'intervento del Parlamento a cambiare una legge che non è più al passo coi tempi.

Nel frattempo, la conflittualità

giudiziale tra imprenditori agricoli e Regioni è andata aumentando: «La legge prevede che le aziende vengano indennizzate da uno speciale fondo regionale per i capi di bestiame persi», spiega l'avvocato Nicola Lucifero, partner dello studio legale Lca, l'uomo al quale l'associazione degli allevatori del Gargano ha dato l'incarico di studiare l'azione congiunta contro l'ente Parco. «Il problema - aggiunge l'avvocato - è che in questi casi non c'è solo il danno emergente, cioè la perdita dell'animale, ma anche il lucro cessante, cioè il mancato guadagno per tutto il latte che l'animale in questione poteva produrre e non ha prodotto».

E proprio su questo stanno puntando gli imprenditori che hanno fatto i primi ricorsi: «I danni da fauna selvatica sono eventi prevedibili - spiega l'avvocato Lucifero - e questo è il fattore legale vincente su cui bisogna puntare».

Bluenergy, Piemonte e Lombardia nei piani di crescita a Ovest

UTILITY

Focus sull'efficienza energetica per spingere i ricavi a 460 milioni

Cheo Condina

Un fatturato di 336 milioni (in crescita del 32%), un Ebitda di gruppo pari a 26,3 milioni (da 25,4 milioni) e un risultato netto di 16 milioni, a fronte di una posizione finanziaria netta di 22,8 milioni e di investimenti per 2 milioni. Sono questi, in sintesi, i conti dell'esercizio 2018-2019 di Bluenergy (chiuso allo scorso 30 giugno), multiutility nata in Friuli Venezia Giulia e diffusa ormai in tutto il Nord-Est con circa 300 mila clienti, contando anche la consociata Gas Sales, che ora punta a un'ulteriore sviluppo anche a un M&A attenta e mirata. «Sono numeri che confermano la nostra solidità finanziaria e la capacità di crescere, diversificando il business in un mercato sfidante come quello energetico», sottolinea Alberto Gervasio, amministratore delegato che forma assieme alla presidente Susanna Curti un top management tutto "rosa".

Buenergy, che fa riferimento alla famiglia Curti, quest'anno aveva ancora partecipato alla gara per la maxi partnership con Ascopiave, poi vinta da Hera. In ogni caso, aggiunge Gervasio, ormai siamo un player di riferimento in tutto il Nord-Est nella fornitura di elettricità, gas e servizi e ritengo che le nostre attuali dimensioni ci permettano di rafforzarci ancora facendo valere le nostre specificità. In quest'ottica, «non perseguiremo una crescita a tutti i costi ma, per esempio nel settore della vendita, prenderemo in esame soltanto portafogli di clienti di estrema qualità». Ad

oggi, il 70% del retail di Bluenergy è nel Nord-Est, anche se ha iniziato a espandersi anche in Piemonte e in Lombardia, «ma molto dipenderà anche dall'eventuale liberalizzazione del mercato, sulle cui tempistiche ci sono ancora diverse incognite», aggiunge il manager.

In ogni caso, come anticipato da Radiocor, il nuovo piano industriale al 2024 (recentemente approvato) della multiutility prevede un aumento dei ricavi da 336 a 460 milioni con un forte focus sui servizi a valore aggiunto e sull'efficienza energetica (forniti da Rettagiata Tech e Bluenergy Assistance), in particolare per i condomini e le pubbliche amministrazioni: una terra di mezzo in cui le piccole utility non riescono a operare in modo redditizio e in cui invece le grandi non si avventurano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PIANO INDUSTRIALE

336 milioni

I ricavi 2018-2019

Il gruppo Bluenergy ha chiuso l'esercizio con un fatturato di 336 milioni (in crescita del 32%), un Ebitda di gruppo pari a 26,3 milioni (da 25,4 milioni) e un risultato netto di 16 milioni, a fronte di una posizione finanziaria netta di 22,8 milioni

460 milioni

I ricavi attesi al 2024

Il nuovo piano industriale al 2024 della multiutility del Nord-Est prevede un aumento dei ricavi da 336 a 460 milioni con un forte focus sui servizi a valore aggiunto e sull'efficienza energetica, in particolare per i condomini e le pubbliche amministrazioni

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Speciale INDUSTRIA DEL GAS E BIOGAS - Aziende Eccellenti

Anigas, dal 1946 con le aziende del gas

Anigas, nata nel 1946 e da allora aderente a Confindustria, rappresenta una larga parte dell'industria del gas naturale. L'Associazione riunisce le imprese che gestiscono le infrastrutture di trasporto, stoccaggio, rigassificazione e distribuzione locale e le società che svolgono attività commerciali di trading e vendita sui mercati all'ingrosso e retail.

Anigas aggrega inoltre le associazioni che si occupano dell'impiego di gas nei trasporti e dello sviluppo del biometano e le società che offrono servizi per le utilities del gas. Anigas ha quale mission la valorizzazione del ruolo del gas naturale nella transizione energetica quale fonte pulita, flessibile e affidabile, la promozione di un mercato efficiente e

concorrenziale che consenta di offrire ai consumatori servizi innovativi e di qualità, la valorizzazione dell'infrastruttura gas quale strumento per la decarbonizzazione del sistema energetico e la promozione della sviluppo innovativo della filiera del gas naturale, sostenendo l'impiego dei green gas e delle nuove tecnologie.



BTS Biogas: tecnologia e business sostenibile

Il biometano avanzato per Municipalizzate e Aziende Agroalimentari

Sempre più Paesi nel mondo stanno accogliendo la sfida della riduzione delle emissioni climaterali generate dalla produzione di energia, dai trasporti e dai consumi. La sostenibilità ambientale ed economica indicata negli obiettivi del 2030 e del 2050 coinvolge tutti: cittadini, imprenditori e rappresentanti delle istituzioni. Le scelte e i comportamenti di oggi determineranno la possibilità di salvaguardare il nostro pianeta. Con il DLGS 2 marzo 2018 comunemente chiamato "Decreto biometano", il mercato del biogas e biometano in Italia sta ripartendo, e sempre più progetti pubblici e privati stanno entrando nella fase esecutiva. La Legge ha saputo interpretare le opportunità offerte dalle tecnologie per consentire al settore trasporti ed alla gestione dei rifiuti organici di intraprendere una via veramente green. Il biometano gassoso o liquefatto (bioGNC e bioGNL) per mezzi pesanti, automobili, navi e trattori è infatti la risposta più ecologica in termini di emissioni evitate per produrre, alimentare e smaltire gli stessi. Si pensi che oggi un'auto elettrica durante tutto il suo ciclo di vita inquina quattro volte di più rispetto ad un'auto alimentata a biometano. Il legislatore ha inoltre recepito l'importanza di produrre in modo razionale ed etico il biogas/biometano, incentivando in modo particolare il cosiddetto "biometano avanzato", quello prodotto da rifiuti e sottopro-

dotti organici, scarti agroalimentari, etc. (allegato 1, parte 2-bis del DLGS 3/3/2011).

In questo contesto BTS Biogas, con 25 anni di esperienza e più di 230 referenze nel mondo, si colloca come leader tecnologico per il suo know how nello sviluppo e nella realizzazione di impianti ad alta complessità. La recente acquisizione del 100% della proprietà da parte di Virtual Equity Partners LLC consente a BTS di proporre le più avanzate soluzioni tecnologiche con il sostegno di una solida struttura finanziaria.

I progetti per la produzione di biogas/biometano dalla Frazione Organica dei Rifiuti Solidi Urbani, scarti e sottoprodotti richiedono garanzie finanziarie e garanzie di performance: BTS Biogas è in grado di farlo, assicurando la bancabilità e la redditività dei progetti sviluppati.

Il biometano è quindi un'importante opportunità per aziende municipalizzate, agroindustriali e allevamenti e BTS Biogas garantisce la migliore assistenza in tutte le fasi: dal Project Development all'autorizzazione, dalla realizzazione dell'impianto chiavi in mano alla gestione, all'assistenza tecnica e biologica del sistema. Il team di ingegneri, programmatori, biologi e operai specializzati lavora costantemente per il miglioramento continuo degli impianti, in termini di affidabilità, efficienza e redditività. Da sempre BTS investe una parte importante del suo fatturato in ricerca e sviluppo: l'aumento di capitali disponibili sta incrementando molto questa attività che è cruciale per un'azienda leader nel settore delle energie rinnovabili.

Con il nuovo capitale finanziario BTS sta inoltre investendo in grandi progetti per chiudere in modo sempre più virtuoso il ciclo di rifiuti e scarti organici e per dare vantaggi significativi dal punto di vista ambientale ed economico.

sales@bts-biogas.com
www.bts-biogas.com



Impianto BTS alimentato a rifiuti e scarti organici. Produzione 550Sm³/h biometano e 500Kw

assistentia in tutte le fasi: dal Project Development all'autorizzazione, dalla realizzazione dell'impianto chiavi in mano alla gestione, all'assistenza tecnica e biologica del sistema. Il team di ingegneri, programmatori, biologi e operai specializzati lavora costantemente per il miglioramento continuo degli impianti, in termini di affidabilità, efficienza e redditività. Da sempre BTS investe una parte importante del suo fatturato in ricerca e sviluppo: l'aumento di capitali disponibili sta incrementando molto questa attività che è cruciale per un'azienda leader nel settore delle energie rinnovabili.

Con il nuovo capitale finanziario BTS sta inoltre investendo in grandi progetti per chiudere in modo sempre più virtuoso il ciclo di rifiuti e scarti organici e per dare vantaggi significativi dal punto di vista ambientale ed economico.

sales@bts-biogas.com
www.bts-biogas.com

Lavoriamo nell'energia per un domani migliore

Il Gruppo Enercom cresce e punta su innovazione e sostenibilità

«Come imprenditrice nel campo dell'energia sento una grande responsabilità nei confronti delle persone. Tutte le nostre aziende, tutti noi, entriamo nelle vite dei consumatori, nell'intimità delle loro case, e ne conosciamo molti dati sensibili».

Questo è un passo del saluto che Cristina Crotti, Presidente del Gruppo Enercom, ha rivolto ai 250 dipendenti durante la recente convention annuale.

Il Gruppo Enercom, composto da 5 aziende, è una realtà privata che opera nel mercato dell'energia in diversi ambiti, dalla vendita di luce e gas alla pubblica illuminazione, dall'efficientamento alla distribuzione. La società di vendita, Enercom Luce e Gas, può contare su una rete di 30 punti vendita nel nord Italia, suddivisi tra negozi diretti, partner e sportelli energia, che servono più di 150.000 clienti, privati e partite iva. Con un fatturato consolidato di 160 milioni ed investimenti in infrastrutture che raggiungono i 12 milioni all'anno, il Gruppo è in continuo sviluppo per ampliare la sua presenza nel mercato delle utilities italiane. A questo proposito risale solo a 1 anno fa l'acquisizione di SIMET, azienda storica padovana, attiva, tra l'altro, nell'illuminazione pubblica un po' in tutta Italia.

Ed entro dicembre verrà inaugurato un nuovo punto vendita, a Gallarate, a consolidamento del presidio di Enercom Luce e Gas nell'area di Varese. Sempre durante la convention la Dr.ssa Crotti ha annunciato queste indicazioni strategiche:



La Dott.ssa Cristina Crotti, Presidente del Gruppo Enercom, durante l'evento finale Innovation2live

«Lavoriamo perché domani sia un giorno migliore è una visione ambiziosa, emozionante, e proprio per questo, ci deve far essere orgogliosi di lavorare in questo Gruppo. Per le comunità dove operiamo in sfere così delicate come la loro casa e la loro città, dobbiamo essere un'organizzazione affidabile, etica ed innovativa».

Nel 2019 "innovazione" per il Gruppo ha significato in particolare due attività:

1. In ambito "Open Innovation" è stata lanciata la call Innovation2live che ha aperto alla collaborazione diretta con startup su progetti d'avanguardia legati alla tecnologia smart home. Il vincitore della call sta lavorando in sin-

ergia con il Gruppo per presentare uno smart meter innovativo, partendo proprio da questa iniziativa.

2. Il Laboratorio delle Idee è invece il risultato di quella che la Dr.ssa Crotti chiama "Inside innovation". Tutti i dipendenti del Gruppo, seguendo linee predefinite, hanno da quest'anno un contenitore virtuale in cui segnalare idee e innovazioni relative a prodotti, servizi, processi o welfare aziendale. Le idee vengono poi analizzate ed eventualmente approfondite dal team degli Innovactors (cioè i manager che all'interno del Gruppo si occupano di innovation).

Oltre all'innovazione, il Gruppo Enercom è infine molto attivo nella difesa dell'ambiente, a partire dall'offerta Enercom Green dedicata all'energia verde, fino al progetto Eco-working che ha previsto, come primo passo, l'eliminazione delle bottigliette di plastica negli uffici, a conferma di quel senso di responsabilità a cui la Dr.ssa Crotti faceva riferimento all'inizio della convention e con il quale ha concluso il suo intervento:

«Alberto Falck, fondatore dell'AIDAF, l'associazione delle imprese familiari a cui da quest'anno abbiamo aderito, in una famosa lettera invitava i suoi figli a non essere dei semplici "eredi" bensì dei rifondatori: ogni generazione rifonda l'azienda sulla base di quanto le è stato trasmesso, ma anche rinnovandola per adeguarla al proprio tempo. Ecco, questo è un vero stimolo all'innovazione e al miglioramento continuo per tutti noi!».



I numeri del Gruppo Enercom