

Italia terreno fertile per la cogenerazione



Gianfranco Milani - Managing Director di Grastim

A TU PER TU CON GIANFRANCO MILANI Managing Director di Grastim

Nonostante le difficoltà, l'Italia rappresenta un "terreno fertile e per tanti aspetti estremamente maturo" per la cogenerazione. È quanto sostiene Gianfranco Milani, Managing Director di Grastim, società italiana specializzata in impianti per la produzione di energia pulita attraverso la cogenerazione e la trigenerazione. La società, dopo le esperienze nel Regno Unito, Germania e Spagna, continua a guardare anche all'estero, in particolare all'America del Nord, all'America Latina ed all'Africa.

di Elena Veronelli

E: Ritieni che la normativa e i processi burocratici in Italia siano favorevoli per la cogenerazione? Rispetto al resto d'Europa vede maggiori ostacoli di sviluppo?

GM: Storicamente la cogenerazione in Italia ha sempre vissuto cicli e fasi in cui si è passati da un approccio di grande sostegno a situazioni minacciose tali da far presagire stop tout court all'intero comparto. La carenza di un quadro stabile, duraturo e strategico è uno dei fattori che limita e raffredda un potenziale che è invece di grande interesse per le imprese italiane, soggette a un costo del kWh che, in un modo o nell'altro, pesa tanto in più rispetto ai nostri partner europei. Le tematiche economiche e regolatorie di fondo sono comuni a gran parte dei Paesi continentali, ma le nostre direttrici sono spesso altalenanti.

E: Cosa ne pensa nello specifico della riforma delle tariffe per i clienti non domestici, che entrerà in vigore nel 2018? Che impatto avrà sulla cogenerazione?

GM: Anche questo tema evidenzia un'incoerenza strategica: dopo che per circa 3 anni si è tenuto il settore alle prese con l'approccio Seu, si è azzerato il complesso meccanismo ed incanalato il valore economico nel quadro della revisione degli oneri di sistema. Sia ben chiaro: le argomentazioni di fondo sono corrette ed un meccanismo di redistribuzione è dovuto a livello Paese, ma la gestione della situazione riflette una visione di breve periodo ed un'estrema contingenza.

E: Puoi parlarci di una situazione particolarmente virtuosa di un altro Paese europeo?

GM: Il Regno Unito andrebbe preso come riferimento per l'approccio alla burocrazia dei progetti: semplicità, chiarezza e coerenza sono leggibili in tutte le fasi. È un modello culturale più che un meccanismo. Altro caso interessante è quello della Germania: i temi dell'incentivazione e della partecipazione agli oneri generali sono stati posti anche lì, ma dopo sono state emanate direttive chiare e durevoli. E via con gli investimenti.

E: In Italia e all'estero che prospettive di sviluppo ci sono per il settore della cogenerazione?

GM: Nel mondo dell'energia la descrizione forse più aderente è quella della transizione energetica con un ruolo sempre maggiore delle fonti rinnovabili. In questo contesto la cogenerazione giocherà ancora un ruolo strategico grazie alla intrinseca efficacia della generazione combinata, a cavallo tra il mondo dell'energia elettrica e termica ed alla sua capacità di contaminarsi con tante soluzioni tecnologiche. Penso ad

applicazioni mature sviluppate nel Food&Beverage in interazione con la catena del freddo a bassa temperatura, o alle soluzioni combinate con l'utilizzo delle biomasse e alla complementarietà con le soluzioni smart di accumulo elettrico e demand management.

E: Quali possono essere gli scenari verso cui evolve la tecnologia e quale contributo può dare la cogenerazione all'ambiente e all'economia?

GM: La diversificazione del mix produttivo sarà una delle chiavi di volta per la transizione energetica e per conservare l'efficacia del modello concettuale della cogenerazione, che opportunamente tarato sull'utente, rimane un vestito su misura di grande impatto.

Come azienda siamo consapevoli delle sfide che si affacciano all'orizzonte e del fatto che ricerca e sviluppo devono avere un ruolo chiave nel business. Da alcuni mesi siamo coinvolti in un progetto nazionale patrocinato dal Mise e con un target specifico sulla valorizzazione di oli vegetali esausti e sulla gassificazione delle biomasse.

E: Nello specifico, quali sono i vantaggi per una società di far installare nelle proprie fabbriche un impianto di cogenerazione?

GM: La forza della soluzione cogenerativa nasce dalla sua intrinseca virtuosità tecnica e contestuale massimizzazione dell'utilizzo di una fonte primaria di energia. Non è un concetto valido sempre e per tutti, anzi. I vantaggi nascono da una caratterizzazione spinta dell'utilizzatore e dei propri profili di domanda: soluzioni sbilanciate o non tarate hanno vita breve. Viceversa scelte ottimizzate di autoproduzione possono apportare sensibili riduzioni dei costi di produzione e di conseguenza importanti recuperi di competitività sui mercati.

E: Prossimi obiettivi di Grastim, in Italia e all'estero?

GM: L'Italia è per noi uno zoccolo duro per il business: pur con tutte le difficoltà rappresenta comunque un terreno fertile e per tanti aspetti estremamente maturo per lo sviluppo di queste iniziative. Grastim si è affacciata sui mercati esteri da alcuni anni e vanta significative esperienze nel Regno Unito, Germania e nella penisola iberica. Guardiamo ora con grande interesse alle Americhe, sia Nord che America Latina, dove la cogenerazione è qualche anno indietro rispetto all'Europa ed all'Africa dove la fame energetica e la carenza di infrastrutture costituiscono condizioni di grande attrattiva per il modo delle imprese energetiche.