

Testata: 	Data: 06 luglio 2021
Tipologia: Online	Pagina: //

Link: <https://www.itismagazine.it/news/23780/le-energie-alternative-presentano-soluzioni-inaspettate/>

Le energie alternative presentano soluzioni inaspettate

Da **Massimiliano Cassinelli** - 06/07/2021

Le aziende italiane devono confrontarsi, ogni giorno, con il più alto costo dell'energia elettrica in Europa. Un dato di fatto che, immancabilmente, si riflette sui costi totali e, quindi, sulla competitività nei mercati internazionali. Una situazione di svantaggio che può essere affrontata ottimizzando i consumi, ma anche attraverso l'impiego e la produzione di energia prodotta in modo autonomo. Ma è davvero conveniente, per un'azienda manifatturiera, investire in un proprio impianto? Su questo tema ci siamo confrontati con **Giovanni Di Pascale e Salvatore Guarino**, rispettivamente fondatore e CEO, e direttore generale di **Altea Energia**, un'azienda nata con il duplice obiettivo di fornire impianti per la produzione di energia nel rispetto dell'ambiente, contribuendo così alla riduzione dell'inquinamento, ma anche di "integratore di servizi". Una realtà capace di fornire un'assistenza completa durante tutte le fasi della realizzazione e della gestione di una vasta gamma di tipologie impiantistiche, in particolare nei settori del fotovoltaico, eolico, cogenerazione, biomasse e dell'efficienza energetica, ovvero tutti i settori delle energie alternative.

Di energie rinnovabili e di soluzioni di ottimizzazione dei consumi, soprattutto in ambito industriale, si parla da anni. Questo mercato è ancora attrattivo?



Giovanni Di Pascale

Di Pascale: Al di là delle buone intenzioni, in realtà in Italia hanno operato grandi utility e fondi di investimento molto strutturati, oppure piccole realtà molto specializzate. Questo ha permesso di concretizzare alcuni grandi progetti e alcune soluzioni di nicchia, ma manca un'offerta specifica per il nostro mercato, che richiede professionalità e ramificazione, pur all'interno di una struttura ramificata, in grado di essere davvero vicina ai clienti. E Altea Energia punta proprio sulla disponibilità di un team di professionisti specializzati, organizzati per fornire supporto diretto ai propri clienti, in ogni singola fase del progetto.

Guarino: Proprio la flessibilità organizzativa rappresenta un nostro punto di forza, perché siamo in grado di competere con grandi gruppi, anche a livello internazionale, ma con una struttura professionale e molto rapida nel cogliere le opportunità

Un'azienda di ingegneria italiana, nell'ambito dell'energia, capace di competere a livello internazionale è una rarità. Come venite ingaggiati?

Di Pascale: Solitamente il primo contatto con i clienti stranieri avviene attraverso l'intermediazione di piattaforme o studi legali (solitamente con responsabilità nei fondi di investimento), che ci coinvolgono nelle gare, poi subentrano gli aspetti tecnici, dove siamo al livello dei più affermati competitor mondiali.

Guarino: a nostro favore gioca poi l'ottima reputazione che abbiamo costruito negli anni, grazie a competenze e una serie di referenze, che garantiscono serenità agli investitori internazionali.

Torniamo all'Italia, dove da un anno non si parla d'altro che del 110%. Come ha modificato la vostra attività?

Di Pascale: L'impatto sulla nostra crescita è innegabilmente importante e ci ha indotti a privilegiare le commesse sul 110%, mentre parte degli altri interventi sono stati necessariamente posticipati. Noi lavoriamo con grandi operatori, ma anche sul retail per la parte impiantistica e per l'efficientamento. Quindi, in questa fase, il carico di lavoro è notevole e, come tutti gli operatori, auspichiamo un rinnovo, anche se è legittimo immaginare che la percentuale possa essere abbassata al 75%.



Salvatore Guarino

Di Pascale: Il rinnovo è necessario, poiché corriamo il rischio di trovarci ad operare in un mercato gravato dall'incremento dei prezzi. Isolanti e serramenti, al momento, hanno già subito un significativo incremento, mentre un'agevolazione del 75% riporterebbe il mercato su un allineamento dei costi di realizzazione.

In ambito industriale, le agevolazioni del piano Transizione 4.0 coinvolgono anche i sistemi di ottimizzazione energetica. Quale impatto hanno avuto queste agevolazioni sul vostro mercato?

Di Pascale: I nostri interventi permettono di ridurre in modo significativo i consumi energetici e il vero Roi viene ottenuto in virtù della riduzione dei costi energetici. Le agevolazioni del Piano Transizione 4.0, sulle quali lavoriamo con un team di consulenti esterni, rappresentano un ulteriore vantaggio, ma subentrano solo dopo che la scelta è già stata affrontata.

Le agevolazioni, però, stimolano il mercato, anche dal punto di vista della sensibilità. Per quale ragione, dopo anni di comunicazione, l'Italia è ancora in ritardo nei progetti legati alle energie alternative, oltre che in quelli di ottimizzazione dei consumi?

Di Pascale: Il ritardo è dettato soprattutto da ragioni economiche, perché le aziende manifatturiere hanno dato priorità alla produzione, mentre i progetti energetici sono stati spesso posticipati. Ma gli interventi di diagnosi energetica, obbligatori per molte realtà, hanno portato a prendere consapevolezza degli enormi sprechi.

Guarino: Infatti si è capito che, oltre alla trattativa sui prezzi dell'energia, il vero vantaggio è proprio nell'ottimizzazione e nell'efficientamento energetico, i cui vantaggi devono essere compresi a 360°. Oltre all'impatto economico, infatti, un'azienda deve oggi ridurre il proprio impatto sul territorio, a tutto vantaggio della propria immagine sociale.

L'essere in ritardo, però, ci offre in vantaggio di non ripetere gli errori commessi da altri. Su cosa si investirà nel prossimo futuro?

Di Pascale: Immancabilmente i sistemi di storage rappresentano la nuova frontiera, perché permetteranno di superare il limite delle energie rinnovabili, la cui produzione non può essere costante nel corso della giornata. E proprio nell'ambito dell'accumulo, oltre alle nuove batterie, interessanti sviluppi sono offerti dall'idrogeno.

Guarino: Proprio l'idrogeno, associato alla microgenerazione individualizzata, determinerà un maggiore equilibrio tra produzione e richiesta in aree limitate.

Parliamo, però, di tecnologie costose. Sono alla portata delle Pmi che caratterizzano il tessuto economico italiano?

Di Pascale: Attualmente l'investimento nelle batterie ad idrogeno può essere affrontato solo dai grandi operatori, ma nel prossimo futuro il prezzo scenderà progressivamente e questo favorirà l'esplosione del mercato.

Guarino: Oltre alla diminuzione dei costi, non dobbiamo dimenticare che le batterie ad idrogeno possono fornire un'energia davvero pulita, perché non hanno i problemi di smaltimento finale. La nuova frontiera, quindi, è rappresentata dall'idrogeno a basso costo e in autoproduzione. Senza dimenticare che già oggi alcuni progetti si possono realizzare attraverso l'aggregazione di più Pmi che operano nello stesso territorio.

Fotovoltaico e solare, invece, hanno già raggiunto i propri limiti di espansione?

Di Pascale: Al contrario queste due tecnologie sono il presente e l'immediato futuro, anche se con un approccio diverso rispetto al passato. L'eolico, in particolare, ha visto la possibilità di realizzare torri molto più efficienti. In pochi anni, infatti, siamo passati da macchine capaci di produrre 1,5 W a soluzioni che generano anche 5 W, con un minore consumo del suolo.

Guarino: Suolo e territorio sono proprio due aspetti importanti, soprattutto in ambito agricolo, dove i campi solari hanno sostituito i campi coltivati. Noi lavoriamo invece sull'integrazione, ovvero sulla possibilità di installare i pannelli sulle superfici già urbanizzate. Un esempio classico sono i pannelli installati sopra le serre, ma esistono anche soluzioni molto più inaspettate. È il caso, che stiamo sperimentando in Puglia, dei pannelli posti sopra i filari delle viti, posizionati in modo da evitare l'irraggiamento diretto del sole nelle ore più calde dei mesi estivi.

Il biogas e biomasse, invece, sembrano un tecnologia tramontate...

Di Pascale: in realtà se ne parla meno, rispetto al passato, ma si lavora anche su questo piano, anche se a volte sono difficili da far accettar alle comunità locali.

Guarino: Non dobbiamo però dimenticare che il biogas da rifiuti provenienti da coltivazioni e allevamenti locali rappresenta una vera risorsa per il territorio. Viene infatti ridotto lo spargimento al suolo, con tutte le conseguenze che questo comporta.

Oltre alle tecnologie impiantistiche, anche gli strumenti software possono giocare un ruolo importante. Come li state sfruttando?

Di Pascale: Negli impianti fotovoltaici, il monitoraggio costante dei pannelli porta ad un incremento del 10% nella produzione. E questo rappresenta già un motivo più che valido per investire su una tecnologia ormai consolidata.

Guarino: Guardano al futuro, con particolare attenzione alla microgenerazione territoriale, l'uso della blockchain può dare vantaggi nel trasferimento di energia tra produttori diversi. In Italia siamo ancora in ritardo in questo ambito, ma all'estero vengono già realizzate microreti di energia autoprodotta, con un sofisticato controllo sulla distribuzione.

Le tecnologie, a tutti i livelli, stanno procedendo rapidamente e noi di Altea Energia siamo all'avanguardia in tutti i settori, per poter sfruttare le innovazioni più efficaci per sfruttare al meglio le energie alternative.

 INFORMATION TECHNOLOGY INTELLIGENT SOFTWARE	Data: 06 luglio 2021
Testata:	
Tipologia: Online	Pagina: //

Link: <https://www.itismagazine.it/news/23780/le-energie-alternative-presentano-soluzioni-inaspettate/>

Le energie alternative presentano soluzioni inaspettate

Le aziende italiane devono confrontarsi, ogni giorno, con il più alto costo dell'energia elettrica in Europa. Un dato di fatto che, immancabilmente, si riflette sui costi totali e, quindi, sulla competitività nei mercati internazionali. Una situazione di svantaggio che può essere affrontata ottimizzando i consumi, ma anche attraverso l'impiego e la produzione di energia prodotta in modo autonomo. Ma è davvero conveniente, per un'azienda manifatturiera, investire in un proprio impianto? Su questo tema ci siamo confrontati con **Giovanni Di Pascale e Salvatore Guarino**, rispettivamente fondatore e CEO, e direttore generale di **Altea Energia**, un'azienda nata con il duplice obiettivo di fornire impianti per la produzione di energia nel rispetto dell'ambiente, contribuendo così alla riduzione dell'inquinamento, ma anche di "integratore di servizi". Una realtà capace di fornire un'assistenza completa durante tutte le fasi della realizzazione e della gestione di una vasta gamma di tipologie impiantistiche, in particolare nei settori del fotovoltaico, eolico, cogenerazione, biomasse e dell'efficienza energetica, ovvero tutti i settori delle energie alternative.

Di energie rinnovabili e di soluzioni di ottimizzazione dei consumi, soprattutto in ambito industriale, si parla da anni. Questo mercato è ancora attrattivo?



Giovanni Di Pascale

Di Pascale: Al di là delle buone intenzioni, in realtà in Italia hanno operato grandi utility e fondi di investimento molto strutturati, oppure piccole realtà molto specializzate. Questo ha permesso di concretizzare alcuni grandi progetti e alcune soluzioni di nicchia, ma manca un'offerta specifica per il nostro mercato, che richiede professionalità e ramificazione, pur all'interno di una struttura ramificata, in grado di essere davvero vicina ai clienti. E Altea Energia punta proprio sulla disponibilità di un team di professionisti specializzati, organizzati per fornire supporto diretto ai propri clienti, in ogni singola fase del progetto.

Guarino: Proprio la flessibilità organizzativa rappresenta un nostro punto di forza, perché siamo in grado di competere con grandi gruppi, anche a livello internazionale, ma con una struttura professionale e molto rapida nel cogliere le opportunità

Un'azienda di ingegneria italiana, nell'ambito dell'energia, capace di competere a livello internazionale è una rarità. Come venite ingaggiati?

Di Pascale: Solitamente il primo contatto con i clienti stranieri avviene attraverso l'intermediazione di piattaforme o studi legali (solitamente con responsabilità nei fondi di investimento), che ci coinvolgono nelle gare, poi subentrano gli aspetti tecnici, dove siamo al livello dei più affermati competitor mondiali.

Guarino: a nostro favore gioca poi l'ottima reputazione che abbiamo costruito negli anni, grazie a competenze e una serie di referenze, che garantiscono serenità agli investitori internazionali.

Torniamo all'Italia, dove da un anno non si parla d'altro che del 110%. Come ha modificato la vostra attività?

Di Pascale: L'impatto sulla nostra crescita è innegabilmente importante e ci ha indotti a privilegiare le commesse sul 110%, mentre parte degli altri interventi sono stati necessariamente posticipati. Noi lavoriamo con grandi operatori, ma anche sul retail per la parte impiantistica e per l'efficientamento. Quindi, in questa fase, il carico di lavoro è notevole e, come tutti gli operatori, auspichiamo un rinnovo, anche se è legittimo immaginare che la percentuale possa essere abbassata al 75%.



Salvatore Guarino

Di Pascale: Il rinnovo è necessario, poiché corriamo il rischio di trovarci ad operare in un mercato gravato dall'incremento dei prezzi. Isolanti e serramenti, al momento, hanno già subito un significativo incremento, mentre un'agevolazione del 75% riporterebbe il mercato su un allineamento dei costi di realizzazione.

In ambito industriale, le agevolazioni del piano Transizione 4.0 coinvolgono anche i sistemi di ottimizzazione energetica. Quale impatto hanno avuto queste agevolazioni sul vostro mercato?

Di Pascale: I nostri interventi permettono di ridurre in modo significativo i consumi energetici e il vero Roi viene ottenuto in virtù della riduzione dei costi energetici. Le agevolazioni del Piano Transizione 4.0, sulle quali lavoriamo con un team di consulenti esterni, rappresentano un ulteriore vantaggio, ma subentrano solo dopo che la scelta è già stata affrontata.

Le agevolazioni, però, stimolano il mercato, anche dal punto di vista della sensibilità. Per quale ragione, dopo anni di comunicazione, l'Italia è ancora in ritardo nei progetti legati alle energie alternative, oltre che in quelli di ottimizzazione dei consumi?

Di Pascale: Il ritardo è dettato soprattutto da ragioni economiche, perché le aziende manifatturiere hanno dato priorità alla produzione, mentre i progetti energetici sono stati spesso posticipati. Ma gli interventi di diagnosi energetica, obbligatori per molte realtà, hanno portato a prendere consapevolezza degli enormi sprechi.

Guarino: Infatti si è capito che, oltre alla trattativa sui prezzi dell'energia, il vero vantaggio è proprio nell'ottimizzazione e nell'efficientamento energetico, i cui vantaggi devono essere compresi a 360°. Oltre all'impatto economico, infatti, un'azienda deve oggi ridurre il proprio impatto sul territorio, a tutto vantaggio della propria immagine sociale.

L'essere in ritardo, però, ci offre in vantaggio di non ripetere gli errori commessi da altri. Su cosa si investirà nel prossimo futuro?

Di Pascale: Immancabilmente i sistemi di storage rappresentano la nuova frontiera, perché permetteranno di superare il limite delle energie rinnovabili, la cui produzione non può essere costante nel corso della giornata. E proprio nell'ambito dell'accumulo, oltre alle nuove batterie, interessanti sviluppi sono offerti dall'idrogeno.

Guarino: Proprio l'idrogeno, associato alla microgenerazione individualizzata, determinerà un maggiore equilibrio tra produzione e richiesta in aree limitate.

Parliamo, però, di tecnologie costose. Sono alla portata delle Pmi che caratterizzano il tessuto economico italiano?

Di Pascale: Attualmente l'investimento nelle batterie ad idrogeno può essere affrontato solo dai grandi operatori, ma nel prossimo futuro il prezzo scenderà progressivamente e questo favorirà l'esplosione del mercato.

Guarino: Oltre alla diminuzione dei costi, non dobbiamo dimenticare che le batterie ad idrogeno possono fornire un'energia davvero pulita, perché non hanno i problemi di smaltimento finale. La nuova frontiera, quindi, è rappresentata dall'idrogeno a basso costo e in autoproduzione. Senza dimenticare che già oggi alcuni progetti si possono realizzare attraverso l'aggregazione di più Pmi che operano nello stesso territorio.

Fotovoltaico e solare, invece, hanno già raggiunto i propri limiti di espansione?

Di Pascale: Al contrario queste due tecnologie sono il presente e l'immediato futuro, anche se con un approccio diverso rispetto al passato. L'eolico, in particolare, ha visto la possibilità di realizzare torri molto più efficienti. In pochi anni, infatti, siamo passati da macchine capaci di produrre 1,5 W a soluzioni che generano anche 5 W, con un minore consumo del suolo.

Guarino: Suolo e territorio sono proprio due aspetti importanti, soprattutto in ambito agricolo, dove i campi solari hanno sostituito i campi coltivati. Noi lavoriamo invece sull'integrazione, ovvero sulla possibilità di installare i pannelli sulle superfici già urbanizzate. Un esempio classico sono i pannelli installati sopra le serre, ma esistono anche soluzioni molto più inaspettate. È il caso, che stiamo sperimentando in Puglia, dei pannelli posti sopra i filari delle viti, posizionati in modo da evitare l'irraggiamento diretto del sole nelle ore più calde dei mesi estivi.

Il biogas e biomasse, invece, sembrano un tecnologie tramontate...

Di Pascale: in realtà se ne parla meno, rispetto al passato, ma si lavora anche su questo piano, anche se a volte sono difficili da far accettar alle comunità locali.

Guarino: Non dobbiamo però dimenticare che il biogas da rifiuti provenienti da coltivazioni e allevamenti locali rappresenta una vera risorsa per il territorio. Viene infatti ridotto lo spargimento al suolo, con tutte le conseguenze che questo comporta.

Oltre alle tecnologie impiantistiche, anche gli strumenti software possono giocare un ruolo importante. Come li state sfruttando?

Di Pascale: Negli impianti fotovoltaici, il monitoraggio costante dei pannelli porta ad un incremento del 10% nella produzione. E questo rappresenta già un motivo più che valido per investire su una tecnologia ormai consolidata.

Guarino: Guardano al futuro, con particolare attenzione alla microgenerazione territoriale, l'uso della blockchain può dare vantaggi nel trasferimento di energia tra produttori diversi. In Italia siamo ancora in ritardo in questo ambito, ma all'estero vengono già realizzate microreti di energia autoprodotta, con un sofisticato controllo sulla distribuzione.

Le tecnologie, a tutti i livelli, stanno procedendo rapidamente e noi di Altea Energia siamo all'avanguardia in tutti i settori, per poter sfruttare le innovazioni più efficaci per sfruttare al meglio le energie alternative.