

di Maria Luisa Doldi

Efficienza: non solo una questione di tecnica

Non basta avere buone soluzioni, bisogna anche convincere il mercato ad accettarle. Anche la tecnologia deve quindi parlare il linguaggio del marketing

I costi dell'energia elettrica aumentano: questo è il dato di fatto che dovrebbe fare riflettere la GDO. Secondo dati presentati al congresso tenutosi di recente a Milano dal titolo "Efficienza energetica per la GDO e Retail" organizzato da IIR - Istituto Internazionale di Ricerca - la GDO è responsabile dell'8% dei consumi energetici del paese. La domanda

da porsi non è più dunque quanto costano le misure di efficientamento, quanto piuttosto quanto ci si rimette nel non portarle avanti. Soprattutto ora, dove si sta diffondendo anche tra chi offre soluzioni tecnologiche un nuovo orientamento all'energetica degli edifici, che si sta parificano ad approcci assolutamente moderni come ne vediamo in Europa; che vede



Ritaglio stampa
Testata: Zerosottozero
Pagina: 64-67
Diffusione: 3.872
Data: Maggio 2013

«Non mancano le soluzioni tecniche per affrontare l'efficienza energetica nella GDO: la tecnologia può essere sposata in maniera differente alle diverse realtà aziendali ed esiste una soluzione quasi per tutte le necessità»

l'efficienza non solo in attenzione ai dettagli, ma in integrazione tra le parti, non solo in edifici nuovi, ma anche nel rimodernamento di edifici esistenti.



La sfida per chi offre soluzioni

Le innumerevoli soluzioni presentate al congresso indicano chiaramente che non mancano le soluzioni tecniche per affrontare l'efficienza energetica nella GDO: la tecnologia può essere sposata in maniera differente alle diverse realtà aziendali ed esiste una soluzione quasi per tutte le necessità. La decisione pro o contro misure di efficientamento - inizialmente magari più costose - è piuttosto a livello di marketing, dove si devono recepire i vantaggi economici, magari non immediati, e di servizio, oltre che ambientali collegati ad una soluzione tecnica piuttosto che ad un'altra. Aver una buona soluzione, per quanto innovativa, non basta giù. Il prodotto buono non si vende più da solo, ma deve rispondere ad una serie di necessità di marketing e finanza: deve permettere di tagliare i costi e contemporaneamente offrire un servizio al cliente/consumatore. Vendere la tecnologia, dunque, parlando il linguaggio del marketing è la sfida che oggi - un momento in cui le vendite della GDO diminuiscono, i ricavi si contraggono, i costi aumentano - deve affrontare chi offre soluzioni tecnologiche.

Le richieste della GDO

Negli ultimi anni una concorrenza sempre più forte tra le aziende della GDO ha causato una contrazione dei ricavi. A questo si è aggiunta la attuale congiuntura economica che vede un andamento negativo dei consumi. La contrazione dunque dei ricavi può essere affrontata anche con una contrazione delle spese, laddove sia sensato e possibile farlo: un taglio che elimini spese inutili senza inficiare il servizio al cliente. Dal punto di vista dell'energia sono soprattutto refrigerazione, climatizzazione ed illuminazione a finire sotto il mirino della gestione aziendale della GDO,

Efficienza energetica e GDO: un binomio non solo per vendere, quanto una strategia per affrontare la congiuntura economica



Daniele Gobbi, Area Retail Manager Contracting presso Carel:

«Il punto di partenza della gestione energetica è la mappatura dei consumi energetici. Nella GDO tale mappatura deve muoversi parallelamente alla mappatura del servizio degli impianti stessi.»

perché il loro impatto sui costi è rilevante. La GDO parla di tagli in bolletta, riduzione dei consumi energetici, ottimizzazione della distribuzione dell'energia. Questi i suoi obiettivi, per lo più da portare avanti su un parco immobiliare e macchine pre-esistente, raramente su situazioni di nuova costruzione. Retrofit dunque, più che condizioni ex-novo: un'ulteriore sfida per chi offre soluzioni tecnologiche. Le soluzioni ideali? Semplici da applicare e con ritorni di investimento brevi: due-quattro anni sono i tempi che la GDO richiede.

Ritaglio stampa
Testata: Zerosottozero
Pagina: 64-67
Diffusione: 3.872
Data: Maggio 2013



Stefano Ghidella, Business Developer Refrigeration presso Danfoss:

«Bisogna calcolare i consumi energetici con e senza una soluzione di efficientamento lungo il ciclo di vita di una centrale frigorifera e si vede come spesso un maggiore investimento iniziale faccia una differenza rilevante nei costi di gestione».

Carel: monitorare e diagnosticare

Un discorso di risparmio energetico nella GDO non può prescindere da refrigerazione e climatizzazione. Tra questi due elementi possono, tra l'altro, venirsi a creare sinergie interessanti. Non è fantasia ad esempio pensare ad una climatizzazione che operi con un processo ad assorbimento, sfruttando il cascame di calore dalla centrale frigorifera. «Ma prima di qualunque azione viene il monitoraggio di tutti i carichi energetici - afferma Daniele Gobbi, Area Retail Manager Contracting presso Carel - Il punto di partenza della gestione energetica è infatti la mappatura dei consumi energetici. Nella GDO tale mappatura deve muoversi parallelamente alla mappatura del servizio degli impianti stessi». Facility manager e/o Energy Manager sono qui i due partner con cui dialogare per poter lavorare con la GDO; servizio al cliente ed efficienza energetica sono i due obiettivi che devono esser raggiunti, contemporaneamente. La soluzione che Carel propone è una attenzione non solo al monitoraggio ma anche - una volta insediato il sistema di controllo che integri e faccia parlare tra loro in modo puntuale centrale frigorifera ed utenze - alla analisi dei risultati ottenuti per determinare una ottimizzazione delle azioni svolte. In questo processo, storicizzare ovvero registrare ogni modifica del sistema, è fondamentale per poter fare le

tarature più fini ed ottenere i risultati migliori. L'efficienza, dunque, non deriva solo dalla giusta soluzione tecnica, ma dalla gestione nel tempo di tale soluzione, in base ad una analisi dei risultati raggiunti.

Danfoss: regolazione in base alle necessità

Utilizzare la quantità di energia necessaria in ogni unità temporale e non di più è una delle strategie per ottimizzare i consumi energetici. Danfoss propone una soluzione pensata apposta per le centrali frigorifere, mirata a stabilizzare le centrali frigorifere e diminuirne i consumi. Questo tramite l'applicazione di inverter che permettono una regolazione variata della velocità delle parti che più consumano energia in una centrale frigorifera: compressore, ventilatori e condensatore. Con un inverter, inoltre, si diminuisce la differenza di pressione tra condensatore ed evaporatore permettendo una ulteriore stabilità del sistema ed un minore consumo energetico. Dati alla mano e traducendo da linguaggio tecnico a linguaggio del business, Stefano Ghidella, Business Developer Refrigeration presso Danfoss afferma: «L'applicazione di un inverter può migliorare l'efficienza di una centrale frigorifera e del suo condensatore fino al 25%». Tempi di ritorno dell'investimento? «Su impianti nuovi 15-18 mesi. Sul retrofit: 24-28 mesi». Un'altra

Basta luoghi comuni sulle rinnovabili!

Sentire - più o meno velatamente - ad un convegno di esperti tecnici il solito luogo comune sulle rinnovabili, ovvero che in Italia il kWh costa tanto a causa degli incentivi per le rinnovabili e che invece "la materia prima per l'energia (fossile) è scesa di prezzo negli ultimi anni" fa male! Entrambe le affermazioni non peccano di correttezza. Non possiamo qui entrare nel dettaglio di una discussione

altamente complessa e che esula dagli interessi di questa rivista. Ci si lasci solo sottolineare che: il prezzo del petrolio negli ultimi 10 anni è lievitato del 300% e il gas del 400%. Oggi una famiglia-tipo paga, per la bolletta elettrica, 524 euro all'anno anziché 338 euro. Ben il 55% in più! Le voci connesse alle fonti fossili sono passate dal 31 al 57% del totale! Gli incentivi alle rinnovabili sono solo il 13% della

bolletta. Aumenteranno - è vero - probabilmente fino al 2016, ma si tenga presente che questi incentivi sono il nostro investimento verso l'autosufficienza energetica. Gli incentivi sono forse l'unica spesa che oggi abbiamo per il rinnovabili, che in quanto a costi di materia prima è quasi a zero, almeno nel caso di eolico e fotovoltaico. I soldi spesi per il sostegno degli impianti

che producono energia verde rappresentano già oggi un risparmio tra i 30 e i 76 miliardi di euro nella "fattura energetica italiana" che paghiamo ai fornitori, praticamente tutti esteri, di gas, carbone e petrolio. Che l'utente finale non veda in bolletta questi risparmi è forse dovuto a scelte politiche discutibili più che a questioni di rinnovabili.
(Fonte: Qualenergia e Aper)

Ritaglio stampa
Testata: Zerosottozero
Pagina: 64-67
Diffusione: 3.872
Data: Maggio 2013



William Pagani, International Sales Director presso EPTA, sottolinea un concetto espresso anche da altri colleghi: «Non buttare via nulla, ma spostare laddove necessario». Sistemi che recuperano calore dalla centrale frigorifera e lo utilizzano per il riscaldamento, aumentano notevolmente l'efficienza degli impianti. Prove sul campo indicano possibili risparmi fino al 50% dei costi di riscaldamento.

riflessione Ghidella la fa a proposito dei costi iniziali: «Bisogna calcolare i consumi energetici con e senza una soluzione di efficientamento lungo il ciclo di vita di una centrale frigorifera e si vede come spesso un maggiore investimento iniziale faccia una differenza rilevante nei costi di gestione». Questo è uno dei messaggi da tradurre da un linguaggio tecnico ad un linguaggio di marketing: euro e kWh, dati alla mano!

EPTA: non gettare via nulla!

Torna sul tavolo delle discussioni la refrigerazione a CO₂. Con sistemi transcritici booster Epta ha ottime esperienze. Le misurazioni sul campo indicano anche a latitudini milanesi ottime performance nei mesi freddi, minori nei mesi caldi in cui il sistema funziona effettivamente in maniera transcritica, ma una performance totale vantaggiosa considerando una vita utile degli impianti di 10-12 anni. A questo

punto l'obiezione del retail potrebbe esser che la CO₂ come refrigerante non è efficiente dovunque. È veramente un problema? A ciascuno la sua risposta, ma crediamo che oggi anche nella refrigerazione sia necessario pensare a soluzioni diverse per situazioni diverse e che l'era del "tutto uguale per tutti" sia passata. Un po' come nel settore energetico, dove un futuro rinnovabile sarà caratterizzato da una diversità di fonti di approvvigionamento e non più da una monocultura fossile: ognuno in base alla sua vocazione, la sua geografia, le sue caratteristiche climatiche. Così anche nella refrigerazione: se non vi è una unica soluzione per Copenhagen e Shangai, allora si utilizzeranno soluzioni diverse. William Pagani, International Sales Director presso EPTA, sottolinea un concetto espresso anche da altri colleghi: «Il freddo non si crea. Lo si genera dallo spostamento di

«Negli ultimi anni una concorrenza sempre più forte tra le aziende della GDO ha causato una contrazione dei ricavi. A questo si è aggiunta la attuale congiuntura economica che vede un andamento negativo dei consumi. La contrazione dunque dei ricavi può essere affrontata anche con una contrazione delle spese»

calore». Su questo principio si basa l'integrazione delle funzioni di un edificio e anche di un supermercato: non buttare via nulla, ma spostare laddove necessario. Così il sistema presentato da EPTA recupera calore dalla centrale frigorifera e lo utilizza per il riscaldamento, aumentando notevolmente l'efficienza degli impianti. Prove sul campo indicano possibili risparmi fino al 50% dei costi di riscaldamento. È questo che la GDO vuole sapere. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa
Testata: Zerosottozero
Pagina: 64-67
Diffusione: 3.872
Data: Maggio 2013