



2G Journal

N.1|2015

La rivista di 2G.

**Il leader italiano dei materiali avanzati per
l'auto sceglie la cogenerazione 2G | Pag. 4**

**„Viene prima il fabbisogno
energetico e non la centrale“**

Intervista con Ludger Holtkamp di 2G

Pag. 7

**Cresce del 79 per cento il
fatturato 2014 di 2G Italia, piu'
50 per cento a livello globale.**

Pag. 13

2G. Cogenerazione.

Indice

Editoriale.....Pag. 3

Prodotti e applicazioni

La rivoluzione nel biogas: filius 404.....Pag. 4

Il leader italiano dei materiali avanzati per l'auto sceglie la cogenerazione 2G.....Pag. 5

Dal mondo di 2G

Viene prima il fabbisogno energetico, non l'impianto.....Pag. 7

2G AG sale al 100% della joint venture USA.....Pag. 10

La collaborazione con Fuji Electric in Giappone.....Pag. 10

La nostra missionePag. 11

Innovazione senza necessità di investimento.....Pag. 13

Cresce del 79 per cento il fatturato 2014 di 2G Italia, piu' 50 per cento
a livello globalePag. 13

Assistenza e supporto

Assistenza e servizio, punti di forza di 2G sul mercato italianoPag. 15

Nuove brochuresPag. 18

Novità nel settore

Fiere ed eventi 2015Pag. 19

Editoriale



Christian Manca

Cari lettori,

E' con grande piacere che vi presento il primo numero di 2G Journal, la rivista di 2G. 2G Journal sostituisce, dopo tre anni di successo, la nostra Newsletter. Con un nuovo look e un nuovo nome, continueremo a fornirvi informazioni e resoconti sulla nostra azienda e sul settore della cogenerazione e delle sue applicazioni.

Il settore della cogenerazione nel nostro Paese, come in tutta Europa, sta attraversando un momento, l'ennesimo, di transizione. Siamo tutti, operatori e utenti, in attesa del nuovo decreto sull'efficienza energetica, che conterrà rinnovate misure di sostegno alla diffusione di una tecnologia che consente, a costi contenuti e senza interventi eccessivi da parte del cliente, di più che raddoppiare l'efficienza energetica. I cogeneratori sono in grado di fornire non solo elettricità e calore altamente efficienti e rispettosi dell'ambiente, ma possono anche essere collegati alla rete di alimentazione generale per stabilizzare la rete, grazie alle loro caratteristiche di programmabilità. Ogni discorso di sistema sulle "smart grid" non può quindi secondo noi prescindere dal contributo della cogenerazione decentralizzata.

Inoltre, per massimizzare il beneficio economico della cogenerazione, il dibattito sul mercato dell'elettricità dovrebbe tenere conto che il potenziale contributo apportabile dai cogeneratori all'efficienza energetica degli edifici residenziali non si limita a coprire la domanda di calore degli edifici, ma potrebbe estendersi all'elettricità se venissero modificate le norme che proteggono la posizione dei fornitori di energia centralizzati.

Entro la fine di dicembre dovremmo poi avere anche il nuovo quadro degli incentivi alla produzione di energia elettrica da biogas e biomasse, in regime di "prorogatio" grazie al Decreto Milleproproghe dello scorso dicembre. Parlando di biogas, sul fronte delle novità 2G in questo numero annunciamo una vera rivoluzione nel biogas, con il nuovo filius 404, che sposta ancora più in alto l'asticella di efficienza ed economia d'uso per la sua classe. I concorrenti sono avvisati.

Per finire, vi segnalo in chiusura di rivista la nostra dichiarazione di missione e ai suoi principi. Non si tratta di public relations. Dati il nostro orientamento internazionale e la nostra struttura organizzativa decentrata, per noi è molto importante mantenere un approccio coerente con tutte le persone coinvolte in relazioni con noi a qualunque livello

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Manca'.

Christian Manca
Amministratore delegato di 2G Italia Srl

La rivoluzione nel biogas: filius 404

Il nuovo cogeneratore a biogas da 100 kW stabilisce nuovi standard di efficienza e affidabilità

La serie 4 2G cresce con l'introduzione del filius 404, un impianto a biogas con una potenza elettrica di 100 kW. Dopo il lancio di grande successo di prodotti a 6, 8 e 12 cilindri, il Filius 404 a quattro cilindri completa il portfolio dei prodotti della gamma basata su motori endotermici ottimizzati per la cogenerazione.

Come l'agenitor 406 e l'avus 500plus, il filius 404 beneficia dei vantaggi della tecnologia a 4 valvole che consente un'efficiente circolazione nella camera di combustione.

L'uso di un frazionamento minore della cilindrata riduce gli attriti meccanici. Questo, accoppiato con l'utilizzo di pistoni in acciaio che riducono in modo significativo la perdita di attrito e di calore migliora l'efficienza portando il rendimento elettrico al 38,7%, dato che non paragoni per la sua classe di potenza.

Il nuovo cogeneratore utilizza inoltre la più recente generazione della tecnologia Top Land-Ring, che tenendo sotto controllo l'espansione termica dei cilindri riduce le perdite e il consumo d'olio. I risultati in termini anche economici sono eccezionali. I test sul campo, effettuati presso le prime

installazioni clienti in diversi Paesi europei, danno una riduzione del consumo di olio intorno all'85 per cento rispetto ai concorrenti della stessa taglia basati su motori off-the-shelf. Nel settore del biogas di piccola taglia, un'efficienza elettrica di quasi il 40 per cento e consumi d'olio ai minimo non possono che essere molto interessanti.

In Italia il filius 404 è immediatamente disponibile e da qui a fine anno saranno installate le prime unità.



filius 404 | I fatti

Potenza Elettrica:	100 kW
Potenza termica:	115 kW
Rendimento elettrico:	38,7 %
Rendimento termico:	44,6 %

Il leader italiano dei materiali avanzati per l'auto sceglie la cogenerazione 2G

Il Gruppo Adler ha commissionato alla partnership tra la società di ingegneria e progettazione Iuro e 2G Italia la realizzazione dell'impianto di trigenerazione a supporto delle attività produttive dello stabilimento Tecno Tessile Adler di Airola (BN)



Domenico Iuliano CEO di IURO S.r.l. Christian Manca

La partnership tra 2G e Iuro, operativa dallo scorso febbraio da' i primi frutti. Il Gruppo Adler, con sede ad Ottaviano in provincia di Napoli, che progetta, sviluppa e industrializza componenti e sistemi per l'industria del trasporto, ha incaricato l'alleanza, tramite la ESCO UNICO Energia, fornitore di servizi energetici per l'azienda, di realizzare un impianto di trigenerazione per il nuovo stabilimento Tecno Tessile Adler di Airola in provincia di Benevento.

Lo stabilimento produce componenti e intere scocche in fibra di carbonio per l'industria automobilistica, tra cui la scocca completa dell'Alfa Romeo Coupè 4C. Come tutti gli impianti produttivi di questo tipo, lo stabilimento ha forti esigenze energetiche. In particolare i consumi elettrici sono di circa 6 GWh l'anno, con forti fluttuazioni della potenza necessaria, in dipendenza dal periodo dell'anno e dal carico di lavoro delle linee di produzioni. L'audit energetico ha messo in luce che il carico medio passa da 800 kWe in estate a 600 kWe in inverno, con un carico minimo costante di 200 kWe.

Sul piano dell'assorbimento termico, lo stabilimento necessita di grandi quantità di calore per alimentare le autoclavi di formatura e "cottura" della fibra. Il calore viene fornito da una centrale termica dotata di due caldaie per un totale di 5 MWt e distribuito da un circuito ad olio diatermico a 220 gradi. Lo stabilimento necessita anche di calore a bassa temperatura e di energia frigorifera per il condizionamento a 20 gradi costanti della clean room per la preparazione dei preimpregnati.

L'impianto realizzato da Iuro-2G si basa su due sistemi 2G patruus 400EG alimentati a gas naturale in grado di fornire 400 kW elettrici ciascuno e che alimentano in parallelo alla rete elettrica a 400 volt le utenze di stabilimento. I cogeneratori possono anche funzionare ad isola alimentando la rete interna di stabilimento, consentendo di mantenere sempre in tensione le utenze privilegiate non interrompibili in caso di mancanza di alimentazione generale. La soluzione a due motori consente di modulare la produzione elettrica in continuità da 200 a 800 kWe, mantenendola sempre adeguata all'assorbimento effettivo.

L'energia termica prodotta dai motori viene utilizzata in due modi. Il calore ad alta temperatura dei gas di scarico alimenta due generatori di calore da 150 kw termici l'uno che mantengono in temperatura un circuito ad olio diatermico che opera a 220 gradi per la distribuzione del calore nello

stabilimento. Il circuito ad olio alimentato dai cogeneratori è separato da quello principale di stabilimento e trasferisce energia a questo tramite uno scambiatore di calore, riducendo la complessità operativa. Il calore delle camice dei cilindri, per un totale di 480 kWt, viene invece utilizzato per mantenere in temperatura un circuito ad acqua calda a 83 gradi che serve per il condizionamento della clean room, in estate alimentando un'unità frigorifera ad assorbimento da 300 kWf.

I risparmi consentiti dall'impianto di trigenerazione sono estremamente rilevanti. L'energia elettrica autoprodotta rappresenta infatti l'80 per cento di quella consumata e grazie al dimensionamento dell'impianto sulle esigenze elettriche (filosofia dell'inseguimento elettrico) la massima quota di energia che viene immessa in rete risultando in eccesso non supera mai l'un per cento del totale. Sul piano termico, ogni anno Adler risparmia inoltre 340.000 metri cubi di gas naturale e 400 MWh di elettricità che prima venivano consumati dai chiller di condizionamento estivo della clean room.

Fondato nel 1956 ad Ottaviano (NA), il Gruppo Adler è oggi il primo produttore italiano, e secondo player mondiale, di sistemi per il comfort acustico e termico dei veicoli, producendo rivestimenti, pannelli per le portiere e tappeti interni per tutte le più importanti case automobilistiche del mondo. Recentemente è entrato anche nel settore degli elementi strutturali in materiali compositi e fibre di carbonio. Adler conta oggi 58 stabilimenti in 19 paesi, 8 siti di eccellenza tra cui 7 siti di R&S ed uno di Manufacturing e Attrezzature, circa 9.000 dipendenti nel mondo ed un fatturato annuo di 1 miliardo di euro.

“Siamo molto soddisfatti della commessa del Gruppo Adler – commenta Christian Manca, CEO di 2G Italia. Essa rappresenta uno dei primi esempi in Italia di impianto di trigenerazione a gas naturale basato sui nostri sistemi di cogenerazione che ne mette in luce le caratteristiche di flessibilità operativa e di affidabilità, elementi irrinunciabili in applicazioni mission critical di stabilimento.”

„Viene prima il fabbisogno energetico, non l’impianto“

Intervista a Ludger Holtkamp, membro del consiglio di 2G Energy AG



Ludger Holtkamp

Dal 2006, Ludger Holtkamp, in qualità di membro del consiglio e capo del Project Management, è stato fondamentale per la trasformazione di 2G Energy AG da un semplice produttore di impianti di cogenerazione a un produttore e fornitore di soluzioni industriali complesse. In questa intervista spiega il background dello sviluppo e quanto è orgoglioso del suo team.

Sig. Holtkamp, lei lavora in 2G Energy AG dall’inizio del 2006- quasi 10 anni durante i quali molto è cambiato nella politica energetica ma anche e soprattutto nell’azienda. Guardando indietro, come valuta questo momento?

Tentare di rispondere a questa domanda richiederebbe troppo tempo. Perciò mi lasci riassumere il tutto con tre aggettivi: energico, emozionante e di successo. Lo sviluppo economico positivo dell’azienda si è avuto grazie al progresso tecnologico e alla creazione di value propositions uniche che abbiamo raggiunto in questi anni in quasi tutte le aree tecniche.

Il progresso tecnologico e lo sviluppo di value propositions sono sicuramente all’ordine del giorno per la maggior parte delle aziende industriali- come fa realmente la 2G a raggiungere questi obiettivi?

Il nostro punto di forza è sempre stata la flessibilità e il rapido adattamento alle tendenze di mercato. Un certo numero di tappe e di decisioni ci hanno avvantaggiato, come l’allontanamento precoce dalla tecnologia dual fuel (gasolio e metano), l’attenzione alla cogenerazione a gas natura, l’offerta di soluzioni di sistema per l’industria anche durante il boom del biogas, l’aumento di efficienza nei motori a gas, la DIN EN ISO 9001, la conformità ai requisiti della direttiva di medio voltaggio, etc. E infine naturalmente, serve una buona dose di „fortuna che aiuta gli audaci“ per raggiungere gli obiettivi.

In che misura le condizioni del quadro nazionale svolgono un ruolo? L’energia è sempre politica in una certa misura.

Le condizioni generali hanno fatto sì che in questi anni abbiamo dovuto costantemente Reinventarci in molte aree. Dalla pianificazione della produzione alla gestione del portfolio, per concentrarci su mercati alternativi, abbiamo dovuto adattare continuamente il nostro orientamento strategico. Anche se siamo riusciti a compensare le incertezze politiche con grande sforzo, che talvolta hanno creato dell’incomprensione, l’esperienza e la conoscenza accumulate in questo modo saranno molto preziose per il nostro futuro sviluppo strategico.

Ma un certo livello di continuità normativa sarebbe auspicabile - nessun settore vuole dipendere dalle giravolte della politica.

Ecco perchè la cogenerazione è la scelta giusta! Siamo tutti d'accordo che una tecnologia basata solo su sovvenzioni e finanziamenti non ha futuro. In tutta Europa, le leggi di incentivazione alle energie rinnovabili, sono state l'occasione per sviluppare nuove tecnologie, per creare nuovi posti di lavoro. Con il crescente decentramento della generazione dell'energia elettrica, la tecnologia della cogenerazione è l'elemento ideale in termini di efficienza, flessibilità e conservazione delle risorse. Inoltre, con i sistemi di riscaldamento e raffrescamento innovativi, nelle aziende soprattutto, non c'è alternativa a lungo termine alla tecnologia della cogenerazione - indipendentemente dal dibattito politico.

Parliamo di industria. 2G sta attuando progetti in grandi compagnie come Krombacher, BASF e Merck Pharma o li ha recentemente realizzati. 2G alla fine è riuscita a "sfondare" tra i maggiori protagonisti?

Innanzitutto questi progetti dimostrano che la cogenerazione ora ha un posto stabile nel settore. Si può immaginare che nelle grandi imprese non ci si fidi a raggiungere gli obiettivi solo grazie alle sovvenzioni, ma che i progetti abbiano successo grazie a solidi benefit tecnici, economici e ambientali. Il fatto che alla nostra azienda sia affidata l'attuazione di questi progetti, dimostra il ruolo significativo di 2G nel mercato grazie anche alla flessibilità già menzionata.

Come si riescono a motivare i dipendenti a questa cultura di flessibilità?

Credo che uno „spirito“ molto speciale prevalga nella nostra azienda, senza dubbio

molto difficile da copiare e di cui sono molto orgoglioso. Nell'intera catena del valore aggiunto, cerchiamo di muoverci sempre con il cliente in mente. Dobbiamo sempre essere consapevoli che il fabbisogno energetico del cliente viene prima dell'impianto che stiamo vendendo. La transizione senza soluzione di continuità tra i vari reparti - sviluppo, vendite, progettazione e service - si attua con questi precisi requisiti in mente. Inoltre, non si dovrebbe mai sottovalutare la motivazione che i colleghi ricevono dall'esterno.

Ce lo spieghi meglio.

L'attenzione dei media è sempre più concentrata sull'energia e temi come la riduzione delle emissioni di CO2 ci forniscono spunti di riflessione. Nella nostra azienda ognuno può contribuire a raggiungere gli obiettivi di protezione climatica - che da sola motiva le persone. In più la nostra crescita e la nostra crescente presenza in tutti i settori -



Cogeneratore accoppiato a una pompa di calore a Bad Lauterberg, azienda di pubblica utilità.

sia sulla stampa che per il numero crescente dei nostri mezzi di servizio in strada - sono continui sproni. E' divertente essere oggi parte della nostra azienda.

Torniamo alla tecnologia: con un portfolio prodotti che va da 20 a 4.000 kW coprite una gamma molto ampia. Vantaggio o problema?

L'ampio portfolio è possibile perché abbiamo esperti in ogni gamma di prodotti e anche perché ci assicuriamo un alto standard di qualità durante l'intera catena di produzione. Questo vale sia per un impianto di 20 kW in un centro sportivo che per un impianto di teleriscaldamento da 4 MW. L'ampio portfolio è quindi un vantaggio per la sola ragione che possiamo espandere la nostra presenza sul mercato di conseguenza e possiamo fornire la giusta soluzione con le giuste unità periferiche per ogni esigenza del singolo cliente. Comunque con il nostro sofisticato portfolio ci distinguiamo dal mercato della microcogenerazione e dalle grandi centrali elettriche.

Che ruolo gioca la trigenerazione- combinazione di raffreddamento, riscaldamento ed elettricità (CCHP)- che è sempre più sotto i riflettori?

Stiamo notando anche noi la crescente richiesta di mercato per progetti di trigenerazione da almeno due anni a questa parte. Abbiamo avuto la fortuna di completare diversi progetti in tutto il mondo. Mentre il normale impianto di cogenerazione è già molto efficiente e a risparmio energetico, combinandolo con un refrigeratore ad assorbimento garantisce un ulteriore incremento dell'efficienza complessiva e di redditività. E' logico che le aziende ci pensino, ma a volte ci mettono tempo.

Diamo un'altra occhiata al futuro: dove si collca 2G in termini di orientamento tecnico?

Il percorso per il futuro è stato stabilito in molte aree tecniche: alta efficienza elettrica, soluzioni software per integrare i nostri impianti in centrali elettriche virtuali, attenzione ai requisiti delle leggi sull'efficienza energetica, rispetto di tutte le specifiche di rumorosità ed emissioni, combustione con iniezione di idrogeno, etc. - siamo ben preparati per le prossime tappe!



Combinazione di potenza, riscaldamento, raffreddamento e vapore in Lactoprot, una fabbrica di derivati del latte nel nord della Germania.

2G AG sale al 100% della joint venture USA

Grande potenziale di crescita previsto nel Nord America

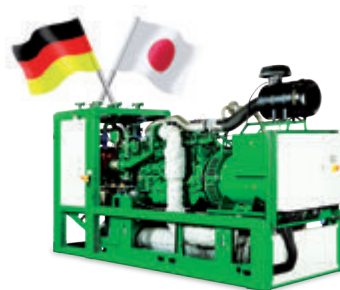
Il 26 Febbraio 2015 la 2G Energy AG ha incrementato la quota di possesso dal 49 al 100% nella joint venture 2G Cenergy Power Systems Technologies Inc. di St. Augustine in Florida.



Con l'acquisizione della totalità di 2G Cenergy, 2G intende ristrutturare la struttura commerciale ed espandere le vendite nel mercato statunitense, per rafforzare la posizione competitiva della 2G e per aumentare l'utilizzo della capacità produttiva della 2G Manufacturing Inc. di St. Augustine, società controllata al 100% da 2G Energy AG.

Con più di 100 sistemi installati negli Stati Uniti, la 2G Energy AG ha gettato delle ottime basi per un'ulteriore crescita.

Il Consiglio di Amministrazione della 2G Energy AG prevede che il mercato Nord Americano si svilupperà in medio termine nel più grande mercato internazionale di vendita di impianti di cogenerazione dell'azienda al di fuori della Germania.



La Collaborazione con Fuji Electric in Giappone

2G vuole espandere ulteriormente il proprio mercato nel Sud Est Asiatico

All'inizio di marzo, 2G Energy AG ha firmato un accordo con Fuji Electric Co., Ltd. per la commercializzazione di impianti 2G in Giappone e nel Sud Est Asiatico.

Fuji Electric, con sede a Tokyo, è uno dei principali produttori nell'industria elettrica con 25.000 dipendenti nel mondo e un fatturato annuo di circa 6 miliardi di euro. Il settore delle tecnologie energetiche ad alta efficienza è stato per decenni il focus dell'azienda. L'accordo con 2G assicura a Fuji Electric i diritti per la distribuzione esclusiva degli impianti 2G nella gamma di potenza tra i 600kW e i 2.000 kW. I fornitori energetici giapponesi stanno implementando specifici progetti nel sud est asiatico per ridurre le emissioni di CO2 e in questo modo generare "carboni credits" per l'industria giapponese e raggiungere l'obiettivo nazionale di riduzione di CO2.

2G si aspetta un'ulteriore espansione nel mercato dell'Estremo Oriente con la collaborazione di Fuji Electric. 2G Energy AG ha continuamente rafforzato la propria presenza nel mercato nipponico dal 2004.

La nostra missione

2G Energy AG sintetizza i propri obiettivi e valori

La nostra forza

Plasmiamo il nostro futuro con soluzioni ad alte prestazioni per il risparmio delle risorse con sistemi di generazione energetica decentrati.

I nostri impianti di generazione combinata di calore ed elettricità ad alta efficienza, i nostri trigeneratori e i relativi servizi sono rinomati in tutto il mondo. Creiamo vantaggi economici a lungo termine per i clienti e per gli azionisti che sono coinvolti attivamente nel miglioramento delle condizioni ambientali per un futuro sostenibile. La fiducia e la collaborazione dei nostri clienti aiutano il nostro gruppo a costruire un'immagine positiva, a crescere e a raggiungere il successo. Questo successo si basa su 4 principi: innovazione, affidabilità, efficienza e trasparenza rinnovati quotidianamente con la passione per il nostro lavoro.



Innovazione.

Spirito innovativo e forza sono la forza motrice del nostro sviluppo. Sono la motivazione per la nostra azienda e per ogni suo componente.

La crescita sostenibile avviene solo a seguito di nuove idee. Fin dall'esordio della nostra azienda abbiamo definito una cultura dell'innovazione che mette continuamente in discussione lo status quo, consapevoli del fatto che le soluzioni buone possono ancora migliorare. Apprezziamo e sono benvenuti le idee e i suggerimenti di tutti. Da queste idee sviluppiamo prodotti innovativi e servizi che rafforzano ulteriormente la nostra posizione di leader sul mercato. Il nostro obiettivo è quello di fornire sempre vantaggi eccezionali ai nostri clienti, in particolare di migliorare l'efficienza dei nostri sistemi e dei servizi, sia tecnicamente sia economicamente.

Affidabilità.

Diciamo quello che pensiamo e facciamo quello che diciamo. La nostra filosofia di affidabilità e responsabilità è il fondamento della nostra fedeltà del cliente.

Siamo impegnati ad agire in modo responsabile. I nostri soci, i dipendenti e gli azionisti possono contare su di questo. Lo spirito 2G si basa su un mix di apertura, riconoscenza, equità ed affidabilità che rafforzano la coesione. Ci concentriamo anche sull'affidabilità delle nostre soluzioni tecniche, come dimostrato nel livello eccellente del nostro servizio e nella disponibilità esemplare dei nostri impianti.

Efficienza.

L'uso moderato delle risorse disponibili per noi è fondamentale. Questa consapevolezza determina le nostre azioni.

L'economia e l'efficienza dei processi sono entrambi importanti per noi. Raggiungiamo questo obiettivo con il continuo perfezionamento sia della tecnologia sia delle nostre procedure interne. I nostri clienti beneficiano di efficienza straordinaria, lunga durata e alta disponibilità dei nostri impianti, oltre ai bassi costi di manutenzione. Siamo in grado di ridurre i consumi e prevenire le emissioni di CO₂ contribuendo in tal modo attivamente alla protezione dell'ambiente.

Trasparenza.

Attraverso una completa trasparenza conquistiamo fiducia e garantiamo sicurezza. Questo ci rende un partner prezioso.

Le interazioni tra clienti e colleghi nel team 2G beneficiano delle nostre strutture, procedure e decisioni chiare e trasparenti sempre aperte ad essere esaminate. Un sistema di controllo innovativo garantisce che tutti i parametri di funzionamento dei nostri impianti nel mondo siano accuratamente documentati. Questo sistema non solo garantisce l'elevata disponibilità degli impianti 2G, ma fornisce anche la base per un'ulteriore ottimizzazione tecnica ed economica.

Innovazione senza necessità di investimento

2G Rental, una nuova divisione per un nuovo concetto di leasing per gli impianti di cogenerazione

All'E-World, la fiera per i fornitori di energia tenutasi ad Essen in febbraio, la 2G Rental GmbH, istituita all'inizio dell'anno come 100% sussidiaria della 2G Energy AG, ha presentato la „2G Rental“, il nuovo concetto di leasing per cogeneratori.

2G offre a fornitori di energia, società di servizi pubblici e appaltatori un'importante opportunità di sviluppare ed espandere i propri concetti di fornitura e soluzioni di appalto per preparare le proprie aziende

per i mercati energetici del futuro. Markus Kruse, direttore vendite 2G Rental GmbH, dice: „Offriamo nuove soluzioni che non richiedono investimenti. E' il nostro modo per incoraggiare lo sviluppo della cogenerazione decentralizzata“.

Il leasing della „2G Rental“ è adatto per gli impianti di cogenerazione nella gamma da 20 a 550 kW (e con soluzioni standardizzate anche per la gamma superiore) e leasing da 4 a 9 anni.

Cresce del 79 per cento il fatturato 2014 di 2G italia, piu' 50 per cento a livello globale

La forte crescita in Italia trainata dalla leadership conquistata nel mercato del biogas. Il primo semestre 2015 caratterizzato dalle vendite nel settore del gas naturale e dal rafforzamento delle funzioni vendite e assistenza

Si rafforza la posizione di 2G nel mercato italiano della cogenerazione. In controtendenza rispetto all'uscita di scena di diversi concorrenti anche blasonati, il fatturato operativo 2014 ha registrato una crescita del 79 per cento, arrivando a 4,3 milioni di euro. Alla fine del 2014 i sistemi di cogenerazione 2G venduti in Italia dalla data di apertura della filiale, nel 2011, hanno toccato le 110 unità. La crescita del fatturato è stata trainata dalla vivacità, per 2G, delle vendite nel settore del biogas, dove l'azienda è ottimamente posizionata

per rispondere alla richieste di sistemi di piccola potenza, tra i 100 e i 200 kW elettrici, maggiormente favoriti dall'attuale normativa sugli incentivi.

All'ottimo risultato nel nostro Paese ha fatto riscontro quello registrato dalla Casa Madre 2G AG a livello globale, che ha toccato i 186,6 milioni di euro di fatturato, con una crescita del 49,7 per cento sul 2013. I primi sei mesi del 2015 hanno visto porre la basi per un consolidamento della crescita. A febbraio, 2G AG ha acquisito la totalità



Sede centrale 2G Energy AG

delle quote della joint venture 2G-Cenergy negli Stati Uniti, dove ora opererà con una consociata diretta, pronta a giocare un ruolo importante nell'orientamento che l'America sta prendendo verso maggiore efficienza energetica attraverso la cogenerazione distribuita, sia a gas naturale e che a biogas.

In Italia, il 2015 finora è caratterizzato dal consolidamento del mercato del biogas, dal rafforzamento del fatturato service (assistenza e manutenzione) e dall'apertura del mercato della cogenerazione industriale a gas naturale, con l'acquisizione della commessa per la realizzazione dell'impianto di cogenerazione a due unità da 400 kWe l'una del nuovo stabilimento in provincia di Benevento del Gruppo Adler, oggi il primo produttore italiano, e secondo player mondiale, di sistemi per il comfort acustico e termico dei veicoli, producendo rivestimenti, pannelli per le portiere e tappeti interni per tutte le più importanti case automobilistiche del mondo.

Anticipando i movimenti del mercato, 2G Italia nei primi sei mesi del 2015 si è rafforzata nelle funzioni chiave delle vendite e dell'assistenza. In questo secondo ambito, ha incrementato del 30 per cento le posizioni coperte con personale assunto direttamente, che opera dalla centrale di Vago di Lavagno utilizzando officine mobili ed appoggiandosi ad altri tre centri di assistenza distribuiti sul territorio nazionale. Il personale addetto alle vendite è raddoppiato, con l'inserimento di risorse giovani in grado di operare sia sul tradizionale ambito del biogas che in quello del gas naturale.

"Siamo molto soddisfatti dei risultati 2014 e di come si sta sviluppando il 2015 - commenta Christian Manca, CEO di 2G Italia. Tutte le società di cogenerazione in Italia stanno cambiando pelle per adattarsi al naturale evolvere del mercato. La sfida

è cambiare senza perdere posizioni. 2G Italia non è da meno: abbiamo rafforzato il nostro personale, consolidato gli ottimi rapporti con le maggiori aziende fornitrici della componente biologica degli impianti a biogas, entrati in forze nel gas naturale, con la partnership con il Gruppo Iuro, stiamo per lanciare un nuovo rivoluzionario cogeneratore di potenza medio-bassa a biogas, abbiamo rilanciato

la microcogenerazione con le G-Box... Spesso si dice che in condizioni di mercato complesse bisogna correre per restare fermi, noi cresciamo.”

ASSISTENZA E SERVIZIO, PUNTI DI FORZA DI 2G SUL MERCATO ITALIANO

Nuovi standard di efficienza e copertura per il servizio clienti di 2G in Italia per le sue oltre 120 installazioni di sistemi di cogenerazione

Con quattro centri di assistenza collocati su tutto il territorio nazionale il servizio clienti di 2G Italia ha raggiunto nel corso dello scorso anno nuovi livelli di eccellenza nell'assistenza preventiva e correttiva per le oltre 120 installazioni di sistemi di cogenerazione nel nostro Paese. Una nuova base di assistenza remota, nei pressi di Napoli, si è aggiunta alle tre già operative, completando la copertura dell'intero territorio nazionale.

I quattro centri vengono coordinati dalla sede di Vago di Lavagno nei pressi di Verona, dove otto tecnici specializzati gestiscono il centro di controllo e la rete di manutentori dotati di officine mobili, cui sono affidati gli interventi periodici di routine, come il cambio dell'olio e delle candele di accensione.

L'alto livello dell'assistenza 2G deriva anche dal forte investimento effettuato dall'azienda in ricerca e sviluppo dei sistemi di monitoraggio e controllo dei cogeneratori. Tutti i sistemi 2G sono dotati di capacità di scambio dati in tempo reale, che consente una diagnosi dei guasti sulla base dei parametri di funzionamento, che si spinge fino ad anticipare l'insorgere con clamore dei guasti stessi. I sistemi di controllo dei cogeneratori 2G consentono la memorizzazione dei parametri di funzionamento su un arco temporale superiore all'anno, nonché di rilevare transienti come mancate accensioni e preaccensioni (battiti in testa). La tecnologia di controllo da remoto permette, con l'autorizzazione del cliente, il comando e controllo centralizzato degli

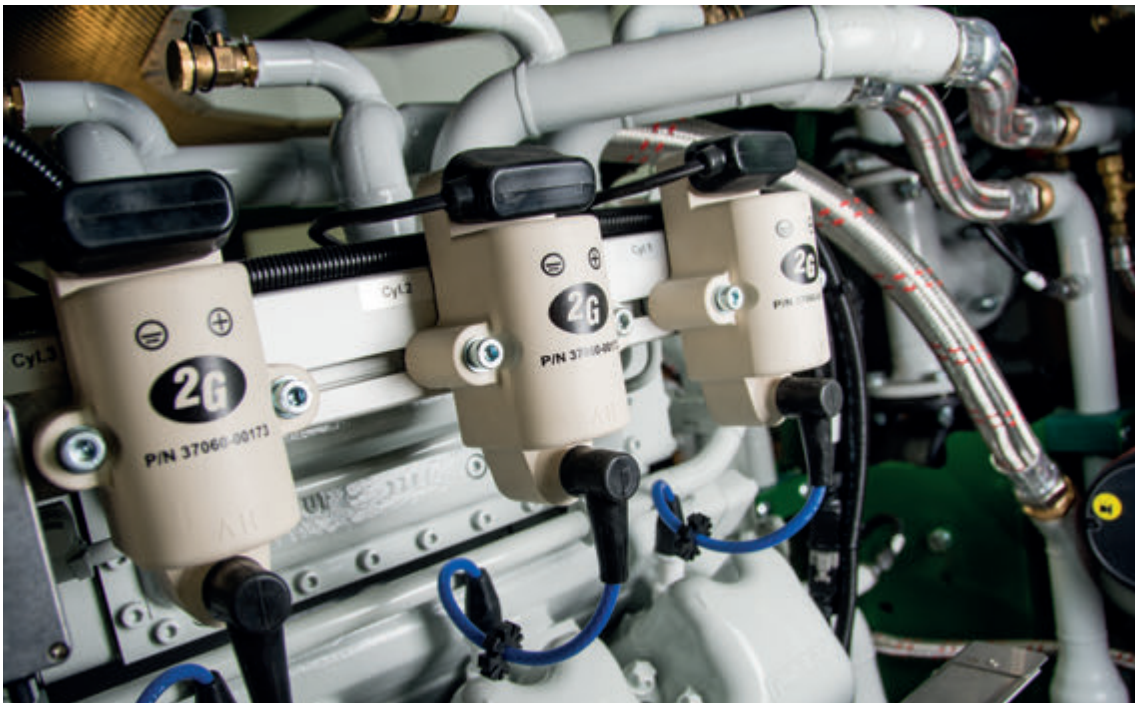
impianti, funzionalità che tra l'altro mette i sistemi 2G all'avanguardia della nuova tendenza nella generazione distribuita di energia, che prevede la realizzazione di "centrali virtuali" basate su molti piccoli impianti che vengono gestiti da remoto ed immettono l'energia elettrica in rete, mentre quella termica viene utilizzata in locale.

Una caratteristica dei sistemi di supporto all'assistenza 2G sono le funzioni di sicurezza. L'accesso ai controlli è consentito in locale solo con l'utilizzo di una chiave hardware sicura e sono previsti diversi livelli di autorizzazione per le singole operazioni. Ogni accesso viene inoltre memorizzato in un file di log. Il sistema di gestione inoltre genera in automatico una serie di report, da giornaliero a periodicità più lunga, contenente tutti gli eventi della giornata, le medie e i picchi nei parametri

di funzionamento, i consumi, eccetera. L'accesso ai dati e parametri da parte del cliente può avvenire da qualunque tipo di dispositivo, anche tablet e smartphone.

La tempestività degli interventi correttivi, che può arrivare nelle tipologie contrattuali full service alla risoluzione nell'arco delle 24 ore e alla garanzia delle ore di funzionamento del cogeneratore, è consentita da un magazzino ricambi locale che contiene tutti i pezzi di ricambio necessari e da una catena logistica che include oltre al magazzino italiano dell'assistenza e al corrispondente della casa madre anche i due magazzini di produzione.

"L'assistenza, preventiva e correttiva, è secondo noi la chiave per il successo di un impianto di cogenerazione - commenta Christian Manca, CEO di 2G Italia che dal 2013 è stato direttamente responsabile





per il post-sales dell'azienda. La natura degli impianti di cogenerazione, e di generazione distribuita in genere, è tale che sono efficienti energeticamente ed economicamente a fronte di una disponibilità operativa elevata. Per questo è necessario che le macchine siano progettate per doversi fermare il meno possibile per manutenzione programmata, per esempio per i cambi olio, e con dotazioni che consentano una diagnosi preventiva dei guasti. Ma l'attenzione all'assistenza, almeno come la intendiamo noi, è anche un segnale dell'impegno di un produttore sul mercato di riferimento. Solo per il magazzino ricambi locale si parla di milioni di euro di immobilizzo di capitali. Non è cosa per chi si dedica al business "mordi e fuggi". E il mondo è paese in questo. Ancora di più se si considerano le

risorse umane. Nell'arco dei prossimi mesi espanderemo del 30 per cento il personale dedicato in via esclusiva all'assistenza, che già oggi rappresenta la gran parte dei dipendenti in Italia, e aggiungeremo nuove partnership per accompagnarci nell'espansione nei mercati che stiamo indirizzando".



Nuove brochures

Le brochures della gamma completa 2G e della g-Box

Stiamo rinnovando l'immagine del marchio 2G. Le prime brochure sono state completate e si possono scaricare online sul sito www.2-g.com. Ora una nuova brochure presenta l'intera gamma 2G, con una chiara descrizione e un format strutturato. Oltre ai dati sui prodotti, fornisce una panoramica sulle aree di utilizzo, sulle opzioni di installazione, sull'

isolamento acustico, sull'idea di energia distribuita e sul concetto di assistenza degli impianti 2G. La serie G-Box (cogeneratori con potenza tra i 20 e i 50 kW) è descritta dettagliatamente in una brochure separata. Le brochure sono disponibili in formato PDF stampabile.

Vi aspettiamo a questi appuntamenti di mercato:

Fiere ed eventi 2015

27.10.2015	mcTER	Verona	Italia
28./29.10.2015	REIF Renewable Energies Industrial Fair	Fukushima	Japan
03.11 - 06.11.2015	key energy	Rimini	Italia
08.11 - 14.11.2015	Agritechnica 2015	Hannover	Deutschland

Informazioni legali

Editore

2G Italia Srl
Via della Tecnica 7
37030 Vago di Lavagno (VR)
Telefono +39 045 8340861
info@2-g.it
www.2-g.it

Redazione

Stefan Liesner
s.liesner@2-g.de

Ludovica Mazza
l.mazza@2-g.it

Impaginazione e grafica

Holl Werbeagentur
www.werbeagentur-holl.de

