

UNA SCINTILLA DI ENERGIA

Il Gruppo DSF annuncia l'acquisizione di Spark Energy: Giorgio Cavagnera analizza la situazione del mercato e i progetti per il futuro

A cura della redazione

Nello scorso novembre, Il Gruppo DSF ha annunciato l'acquisizione di Spark Energy, azienda veneta nata nel 1988 e conosciuta per la continua innovazione applicata allo sviluppo di soluzioni per stazioni d'energia.

L'acquisizione consentirà al Gruppo DSF di completare la propria offerta con microgeneratori e cogeneratori alimentati a gas metano e biogas, consolidandone la posizione nel mercato delle energie rinnovabili.

"L'obiettivo è dichiarato" afferma Giorgio Cavagnera, presidente del Gruppo DSF: "vogliamo essere l'azienda di riferimento nella realizzazione di centrali che utilizzano energia rinnovabile per usi civili e industriali, e vogliamo ottenere questo risultato applicando precise logiche imprenditoriali che basano le loro fondamenta su ricerca e sviluppo e sull'esperienza tecnica maturata. Sono dieci anni che costantemente cresciamo, ora vogliamo fare il salto di qualità, perché un giorno si possa pensare alla quotazione in Borsa".

Il Gruppo DSF attraverso la costituzione della nuova Spark Energy ha rilevato il marchio storico, il pacchetto commerciale, i magazzini e i cespiti. Il team di esperti che componeva Spark Energy si è già unito a DSF nel

corso di questi anni. Spark Energy sarà un soggetto giuridico indipendente, costituito come Società a Responsabilità Limitata (Srl), dove il gruppo DSF detiene il pacchetto di maggioranza.

Cosa ha portato DSF ad acquisire Spark Energy?

Per rispondere a questa domanda è necessario parlare brevemente delle nostre origini professionali. Il sottoscritto ha guidato la divisione Energia di



uno storico fornitore di Spark Energy fin dal lontano 1990. Di questa azienda ho sempre apprezzato il know how, la capacità d'innovare e l'elevata qualità delle persone che componevano il team operativo. Fin dai primi anni novanta sono stati capaci di anticipare il mercato con soluzioni che sono quasi sempre risultate vincenti e innovative. Inoltre, ho sempre ammirato la capacità tecnica del personale, la dedizione e la passione che mettevano nella realizzazione degli impianti, tutto questo era assolutamente percepibile, io stesso, al tempo in cui ero un tecnico commerciale, ho passato

notte con loro per la messa a punto di centrali, e ho potuto percepire con quale passione vivessero il loro lavoro.

Nel 2004 quando la prima gestione Spark arrivò al capolinea, a quelle stesse persone, che avevo sempre ammirato, e con in testa il loro attuale direttore generale Luca Baccega, proposi un pazzo progetto con una visione affascinante; quello di lavorare insieme per un giorno ricreare la Spark, e riportarla agli antichi splendori.

Nel 2004 forse le persone mi seguirono più che altro perché il mercato non offriva nulla di più interessante, ma a poco a poco che gli anni passavano il progetto prendeva corpo.

Arriviamo ai giorni nostri con il gruppo DSF in continua crescita, negli anni abbiamo consolidato la divisione elettrica DSF Energia che progetta, realizza e installa tutte le componenti della filiera elettrica; la Divisione Service attiva da 4 anni è un punto di riferimento sia nella cogenerazione che nelle centrali di autoproduzione; DSF Solar realizza impianti solari su tetto anche di grosse dimensioni.

Insomma era arrivato il momento di fare il grande passo. Il contatto con il gruppo Riello è stato subito positivo, anche loro avevano inteso che DSF aveva le caratteristiche e la solidità per far tornare Spark Energy nella posizione che gli compete.

È importante sottolineare la rile-



Giorgio Cavagnera,
presidente Gruppo DSF



Luca Invernizzi, Direttore
Commerciale DSF

Come concilierete i marchi Spark e Nikmat Ecopower?

Nikmat Ecopower è stato fino ad oggi il marchio commerciale del gruppo relativo alla produzione di macchine di cogenerazione, dopo l'acquisizione di Spark, Nikmat Ecopower sarà la linea di prodotti dedicata al biogas. La linea di prodotti relativa alla microcogenerazione delle macchine

a gas rimane l'originale Stonepower già commercializzata da Riello.

Quali sono gli obiettivi operativi e industriali per Spark? Verrà riattivato impianto di Possagno?

Come già affermato l'acquisto di Spark è un ulteriore tassello di un progetto "Efficienza energetica attraverso l'uso di Energia Rinnovabile" di lungo respiro: l'obiettivo è stato quello di riunire un gruppo di manager, tecnici ed impiegati che si identificavano in questo importante marchio sotto il marchio stesso, per riportarlo ai fasti che gli competono, e soprattutto aggiungere un'altra tecnologia nell'offerta di soluzioni d'impianti che producono energia pulita.

vanza strategica dell'acquisizione all'interno del progetto "energia rinnovabile" di questa azienda anche per alcuni aspetti prettamente pratici, infatti la divisione cogenerazione può ora contare su un moderno sito produttivo localizzato a Possagno, specificatamente costruito per la produzione di Spark, con annessa sala prove dedicata al collaudo di centrali di autoproduzione e cogeneratori fino a 2 MWe di potenza, che permettono al gruppo di completare la propria offerta attraverso la linea Nikmat Ecopower di microcogeneratori e cogeneratori alimentati a gas metano e biogas.

La conclusione a questo punto è intuitiva: storia, tool di lavoro, competenze tecniche, un gruppo imprenditoriale emergente, un marchio storico che riprende il suo cammino, in altre parole "passione e competenza", le parole magiche del gruppo.

Perché Riello ha dismesso Spark/Reway?

Quali erano i problemi? Come pensate di risolverli?

Credo che le cose più importanti in un progetto siano crederci, avere una precisa strategia e soprattutto avere le persone che possano interpretarla. Noi abbiamo tutto questo, e credo che Riello abbia capito che all'interno di DSF sia possibile coniugare passione e competenze per questo ha deciso di affidarci la costruzione delle loro macchine.

Noi dobbiamo ora meritare la loro fiducia.

DSF si è già distinta nella costruzione di grossi impianti solari su tetto, riteniamo strategico differenziare la nostra offerta per continuare a giocare un ruolo da protagonisti nel campo delle energie rinnovabili e risparmio energetico.

Quando pensate di essere operativi? Ci sono già clienti in portfolio?

Siamo già operativi con il sito di Paderno Dugnano (MI), Cavaso del Tomba (TV) e Modena, a cui si unirà il moderno sito di Possagno già a inizio Dicembre. Abbiamo non solo ordini in portafoglio, ma abbiamo anche stanziato un budget significativo nella ricerca e sviluppo di nuove soluzioni in grado di migliorare l'efficienza delle nostre macchine, utilizzando tutta l'esperienza che abbiamo maturato in questi 22 anni di attività.

Quale sarà la nuova compagine societaria?

DSF detiene la maggioranza di Spark Energy: stiamo concludendo la negoziazione con una importante società nostra partner che entrerà nel pacchetto azionario, ma che in questo momento non posso ancora annunciare in quanto è in corso la finalizzazione dell'affare; ora posso solo di-



Un impianto di cogenerazione DSF attivo presso l'azienda agricola Milia (NU)



L'impianto fotovoltaico realizzato da DSF per Banca Popolare di Milano

re che questa partecipazione darà ulteriore forza e competenza alla nuova Spark Energy, e aprirà nuove frontiere ancora da noi inesplorate.

Parliamo ora più nello specifico della cogenerazione, vista come risposta alle necessità di produzione distribuita e "ambientalmente compatibile" di energia: quali sono oggi le sfide, i rischi e le opportunità?

La cogenerazione si trova in un momento importantissimo della sua storia, l'attuale situazione di mercato ricorda per alcuni versi il mercato del fotovoltaico del 2007 per il grande interesse che suscita nel mercato. Le opportunità in queste condizioni sono molteplici, le attuali formule incentivanti favoriscono la nascita di diverse realtà speculative così come possono rappresentare quell'opportunità che permette di aumentare la competitività delle aziende italiane sul mercato. Con il brand Nikmat abbiamo focalizzato gli investimenti di ricerca e sviluppo su queste ultime, con lo sviluppo di soluzioni innovative per impianti di cogenerazione alimentati a gas naturale, biogas e nello sviluppo di soluzioni avanzate per la micro-cogenerazione. I rischi che vediamo per questo mercato sono principalmente legati alle normative complesse e incerte che spesso scoraggiano il clien-

te e l'inesperienza di molti nuovi produttori che rischiano di far pagare alcuni errori di gioventù ai clienti e di conseguenza al mercato.

In una situazione economica complessa come quella odierna, come riuscite a comunicare ai vostri clienti i vantaggi di un investimento in cogenerazione? Quali sono gli argomenti più sentiti ed efficaci?

La crisi ha colpito quasi tutti i settori dell'economia reale: i clienti sono attenti e sensibili al problema ambientale, ma in questa situazione di mercato è impossibile prescindere dall'aspetto economico legato all'investimento. Il mercato della cogenerazione è molto ampio, grazie alle forme incentivanti raccoglie dagli speculatori agli imprenditori interessati alla riduzione dei consumi della

propria azienda; ma un argomento particolarmente sentito da tutti i clienti è sicuramente l'assistenza, sono ben consapevoli che un impianto di cogenerazione è uno strumento tecnologicamente avanzato che deve essere mantenuto correttamente per produrre costantemente kWh, a prescindere che poi vengano utilizzati per essere incentivati o per alimentare un'azienda o un condominio.

Quanto è importante, oggi, saper offrire in questo mercato una combinazione di prodotti e servizi che segua non solo il progetto ma anche la gestione dell'impianto?

Per poter fornire al cliente una soluzione affidabile è indispensabile abbinare ai prodotti con prestazioni elevate, un servizio di post-vendita efficace. La storia del nostro gruppo dimostra quanto l'assistenza post-vendita sia importante nella crescita di un prodotto; grazie a una collaborazione proattiva tra i nostri uffici di progettazione e di assistenza le nostre realizzazioni sono caratterizzate dalla semplicità di manutenzione, che porta una maggiore efficienza del sistema ed un maggior guadagno per il nostro cliente. Fino a qualche tempo fa il cliente era meno consapevole del valore del service, oggi invece quando il cliente visita la nostra struttura e può confrontarsi sia con il nostro ufficio tecnico che con i tecnici di assistenza riconosce il valore che questi servizi, forniti da un unico interlocutore, garantiranno un maggior profitto dell'investimento.

Errata corrige: il caso Barclays Bank

A completamento dell'articolo pubblicato nel numero 6-2011 di Power Technology, riceviamo e pubblichiamo:

Il Data Center di Barclays Bank si può definire come il cuore pulsante delle operazioni finanziarie: basti pensare che tutte le transazioni e le informazioni passano attraverso la complessa architettura di server e terminali, con eventuali black out ampiamente sotto controllo.

Per questa importante commessa, Barclays Bank ha affidato a CTM la fornitura del sistema completo di generazione energia. L'azienda milanese ha scelto DSF come partner a cui affidare la realizzazione del sistema di supervisione e controllo.