

“2G Italia continua a crescere”

Obiettivi, prospettive e storia. Abbiamo intervistato Christian Manca, CEO di 2G Italia, la filiale italiana del gruppo tedesco specializzato nella realizzazione di impianti di cogenerazione.

Oltre un decennio di storia alle spalle, per un'azienda giovane, ma con le radici ben salde in una lunga tradizione. Dalla Germania, dove il gruppo 2G Energy AG – specializzato nella realizzazione di soluzioni di cogenerazione – è stato fondato, all'Italia, sulle rive dell'Adige, dove ha mosso i primi passi la filiale italiana, a Verona, in un distretto tra i più avanzati e competitivi del Belpaese.

2G Italia, come abbiamo detto, è una realtà giovane, dinamica e che continua a crescere, a espandere il proprio mercato e i propri orizzonti. E per fare il quadro della situazione (e comprendere i prossimi passi dell'azienda), abbiamo intervistato Christian Manca, CEO di 2G Italia.

“Quando abbiamo cominciato nel 2011 – ci ha raccontato Christian Manca – eravamo in due, oggi abbiamo circa una trentina di collaboratori e oltre 300 cogeneratori installati in tutta Italia.

Siamo cresciuti rapidamente – prosegue Manca – grazie ai nostri clienti e all'impegno e alla voglia di fare che contraddistingue il nostro team. E grazie alla casa madre, che dalla Germania ci ha sempre sostenuto. Oggi, a distanza di oltre 10 anni, possiamo contare su due magazzini, uno in Piemonte e uno in Veneto e 4 centri di assistenza sul territorio,

che ci hanno permesso di fare un ulteriore salto di qualità e di stare ancora più vicino ai nostri clienti”.

Il 2024 si avvicina alla chiusura. Com'è andato per 2G?

Nonostante non sia una situazione di mercato semplice, con una contrazione dettata dal rallentamento negli investimenti, dalle conseguenze della situazione globale energetica, posso dire che per 2G il 2024 si sta chiudendo in maniera positiva. Abbiamo avuto ordini importanti e stiamo chiudendo delle ottime commesse. In questo ci aiuta sicuramente la trasversalità delle nostre soluzioni, che possono lavorare in più settori.

Che cosa ci aspettiamo per il prossimo futuro? Un ulteriore step di crescita, per 2G Italia, ma anche per il gruppo in generale. Oltre alla Germania, che è il “mercato di casa” chiaramente, USA, UK e Italia sono dei mercati di riferimento per il gruppo. Ma non solo, anche in Polonia e Spagna si sta investendo e spingendo assieme alle filiali per continuare a crescere. Sono mercati dove l'energia sta rivestendo un ruolo sempre più importante, con un grande potenziale. Certo, ogni filiale pensa al proprio mercato, ma ci sono una collaborazione e un dialogo costante.



Parlando di contatti diretti, si avvicina Eco-mondo. Quali novità porterete?

Ci concentreremo molto sull'evoluzione di un nuovo motore a idrogeno. Oggi tutte le macchine che escono dalla nostra produzione sono H2Ready. Ab-



biamo infatti 31 impianti che funzionano al 100% a idrogeno a livello globale, tra Canada, Dubai, Giappone, UK, Germania, Austria, Cina, Taiwan e Spagna. Stiamo lavorando per poter offrire ai nostri clienti la maggiore flessibilità possibile, per poter scegliere la tipologia di gas con il quale lavorare. Questo crediamo che sarà il futuro.

Non solo, realizziamo impianti che lavorano anche "in blend", con delle rampe gas speciali di miscela, che vengono gestite automaticamente dalla macchina in base alla necessità.

Non solo, un capitolo importante sarà anche la digitalizzazione. In quest'ottica abbiamo sviluppato la nuova piattaforma MY2G, tramite la quale si potrà avere a portata di click tutte le informazioni sulla macchina, lo sharing dei dati e un sistema di rapporto diretto con cui possiamo comunicare direttamente con la macchina, con IRIS, una funzione di "manutenzione predittiva", che ci permette di prevenire lavori straordinari, mettendo in programma ogni manutenzione. Grazie al controllo costante dei dati, la gestione sarà più semplice, e ridurrà anche i costi di manutenzione. Se normalmente, sul mercato, la manutenzione viene programmata ogni 2.000 ore di lavoro, in 2G abbiamo alzato l'asticella e organizziamo la manutenzione ogni 4.000, dato che la macchina è sempre sotto controllo. Come si può facilmente immaginare, questo riduce i fermi macchina, ottimizzando ulteriormente la produzione. Sulla piattaforma è presente – aggiunge – anche

uno shop online, per rendere ancora più semplice l'acquisto e l'ordine dei pezzi di ricambio.

Per quanto riguarda la tecnologia, a Ecomondo porteremo il nostro cogeneratore ad alta efficienza agenerator 408 da 300kW, che possiamo definire come la nostra tecnologia di punta, con un grande potenziale e flessibilità, in grado di rispondere a ogni esigenza dei nostri clienti.

Digitalizzazione è la parola chiave ormai. Stiamo assistendo a una rivoluzione digitale?

Sicuramente la digitalizzazione ha un peso molto importante nel nostro settore e per 2G. A tal proposito, a Ecomondo proporremo anche uno speech sul tema dal titolo "Prevenire per performare: i servizi digitali di 2G a supporto degli impianti", nella sezione dei convegni dedicata alla manutenzione. Negli ultimi anni la digitalizzazione ha fatto passi da gigante, ma credo che sia ancora un potenziale da esplorare. Dobbiamo lavorare molto e molto attentamente sul tema. L'intelligenza artificiale è un altro punto di svolta, perché permette di ottimizzare molti processi e facilitare anche la vita degli operatori, come abbiamo sperimentato con l'integrazione di IRIS in MY2G.

Non solo Ecomondo, ma anche mcTER...

Esatto. Parteciperemo anche a mcTER, in programma a Verona il 16 e il 17 ottobre. Il nostro focus sarà presentare le nostre soluzioni, che vanno dalle g-

box, microcogeneratori di dimensioni ridotte, ma comunque ad alto rendimento, agli avus, che possono arrivare fino ai 4.500 kW. Anche qui avremo l'occasione di tenere uno speech per parlare di una tematica che ci sta molto a cuore, quella dell'idrogeno, raccontando della prima conversione di un cogeneratore da gas naturale a idrogeno, avvenuta di recente in Germania.

L'uomo sarà ancora al centro dell'industria?

Certamente. Infatti credo che sarà fondamentale trovare un equilibrio tra l'intelligenza "artificiale" e l'intelligenza "umana". Non dobbiamo mai dimenticare che l'AI può essere uno strumento per facilitare il lavoro, ma non potrà sostituire la sensibilità umana, il contatto diretto, le idee che nascono dal lavorare insieme.

Soprattutto con la pandemia abbiamo scoperto o implementato nuove soluzioni per comunicare digitalmente, ma abbiamo visto come il rapporto umano sia importante, quanto la condivisione diretta di idee dia sempre possibilità di sviluppo. Lo abbiamo visto nel rapporto diretto con i clienti, nell'assistenza, in fiera...

Non è un caso che noi crediamo molto nelle fiere e nel contatto diretto. Nel 2024 abbiamo partecipato e parteciperemo a circa 12 manifestazioni: il business – conclude Manca – lo fanno le persone.

www.2-g.com

We take you to the top of extrusion



Macchi S.p.A.
Via Papa Paolo VI, 5
21040 Venegono I. (VA) Italy

Tel. +39 0331 827 717
E-mail: macchi@macchi.it
www.macchi.it

