

Christian Manca, 2G Italia: “Manteniamo le promesse”

Intervista a Christian Manca, CEO di 2G Italia, tra nuovi mercati, idrogeno, data center e pompe di calore: con efficienza, flessibilità e visione 2G guida la transizione energetica.

Nel settore dell'energia, la parola chiave è oggi “integrazione”: tra fonti, tecnologie e competenze. In questo scenario, 2G si conferma tra gli attori più dinamici e innovativi del panorama internazionale. Nata in Germania 30 anni fa, specializzata nella produzione di sistemi di cogenerazione, l'azienda sta sviluppando una strategia di crescita basata su efficienza tecnologica, soluzioni su misura e presenza globale.

Ne abbiamo parlato con Christian Manca, CEO di 2G Italia, che ci ha raccontato la visione del gruppo, i progetti in corso e le prospettive per il 2025, tra cui l'ingresso nel mercato delle pompe di calore industriali, l'attenzione verso i data center e le sfide legate all'idrogeno.

Partiamo con un profilo aziendale: qual è la storia di 2G e cosa rende davvero unica la vostra realtà?

2G è nata 30 anni fa in Germania e oggi siamo uno dei principali produttori internazionali di cogeneratori. Siamo presenti in 68 Paesi e abbiamo installato oltre 10.000 impianti. In Italia siamo attivi dal 2011: abbiamo sede a Vago di Lavagno (VR), 30 dipendenti, una rete di assistenza capillare e un portafoglio di oltre 300 impianti installati.

Ciò che ci rende unici? Sicuramente l'età media dei nostri collaboratori, che è di soli 38 anni: siamo un'azienda giovane, dinamica, con una forte cultura dell'innovazione. E poi costruiamo motori progettati su misura per il tipo di gas utilizzato – che sia naturale, biogas, biometano o idrogeno – anziché adattare vecchi diesel, come fanno altri. Questo approccio ci consente di avere rendimenti elettrici tra i più alti sul mercato. Inoltre, siamo pionieri nella cogenerazione a idrogeno: abbiamo già oltre 36 impianti H2 100% operativi in giro per il mondo.



Come sta evolvendo secondo voi il mercato dell'energia e cosa significa oggi “transizione ecologica”?

Il mercato è dinamico e in forte evoluzione. La transizione ecologica non è più una dichiarazione d'intenti, ma una necessità concreta. Sta cambiando il modo in cui si produce e si consuma energia: cresce la domanda di elettricità, ma anche quella di calore e raffrescamento. Solare ed eolico sono fondamentali, ma intermittenti: la cogenerazione serve a garantire continuità, flessibilità e affidabilità.

La nostra tecnologia permette di affiancare le rinnovabili, compensando i momenti di scarsa produzione o eccesso sulla rete. E lo fa con impianti decentralizzati, vicini al punto di consumo, che possono anche funzionare in “isola”, scollegati dalla rete.

Quali sono le vostre aspettative per il 2025?

Ci aspettiamo una crescita costante. Il nostro core business resta la cogenerazione, ma ci stiamo diversificando. Abbiamo acquisito un'azienda che produce pompe di calore industriali e la stiamo integrando: la produzione verrà spostata a Heek (Germania). L'obiettivo è offrire soluzioni complete – cogenerazione + pompe di calore – per settori energivori, come l'alimentare e l'agricolo.

Nel 2025 ci aspettiamo una forte spinta anche in Italia grazie al biometano, nonostante le difficoltà burocratiche. Stiamo inoltre seguendo progetti “su misura” di grande taglia o con soluzioni complesse in isola o doppia rampa.

Una delle vostre case history è con l'azienda tedesca Naarmann, nel settore alimentare. Cosa avete realizzato?

Privatmolkerei Naarmann è un ottimo esempio di efficienza e sostenibilità. Avevano bisogno di energia elettrica e calore ad alta temperatura per i processi produttivi. Abbiamo installato un cogeneratore in container insonorizzato da 400 kWel / 504 kWth. Il surplus elettrico





viene immesso in rete, mentre il calore viene usato per pulizia e trattamento dei prodotti. Il risultato? Più autonomia, meno costi in bolletta e meno emissioni.

L'azienda ha un proprio energy manager interno, una figura che in questo caso è stata fondamentale per realizzare interventi così mirati. Dopo la prima macchina, ne hanno installate altre e riconfigurato i circuiti per rendersi più indipendenti.

Guardando al futuro, quali novità avete in cantiere?

Come dicevo, la grande novità è il lancio delle pompe di calore industriali, con produzione già avviata e prime consegne già avvenute. Il debutto è in Germania, poi si estenderà in Europa.

In parallelo, stiamo lavorando molto sul fronte data center, settore in piena crescita a causa dell'AI. Abbiamo già soluzioni dedicate: moduli plug & play ad alta efficienza, funzionamento in isola e integrazione con refrigeratori ad assorbimento per creare sistemi di trigenerazione. Questo consente di usare il calore del cogeneratore per raffreddare i server, riducendo ulteriormente i consumi elettrici.

A quali fiere ed eventi parteciperete nei prossimi mesi?

Il 2025 sarà un anno molto attivo. Abbiamo già partecipato al Key Energy di Rimini, a Fiera Agricola Tech, Hydrogen Expo, MC TER di Milano e Catania, oltre a un evento dedicato ai data center a Roma.

Da settembre parteciperemo a Ecomondo a Rimini, Farming Days (25 settembre) e MC TER Verona.

Inoltre, stiamo organizzando "Dialoghi sul biogas", incontri in azienda presso clienti selezionati per mostrare dal vivo il funzionamento degli impianti. Un modo per valorizzare la nostra storica esperienza nel settore agricolo e, da quest'anno, anche nella trasformazione del biogas in biometano, grazie a una partnership con una società del gruppo SNAM.

Qual è oggi il ruolo della cogenerazione nella transizione energetica?

È centrale. È la tecnologia che copre il carico residuo quando sole e vento non bastano. Consente efficienza >80%, riduzione delle emissioni, minore dipendenza dalla rete e maggiore resilienza. È anche uno strumento ideale per abilitare il passaggio all'idrogeno: molti nostri impianti sono già H2-ready, e oltre 36 già operativi a 100% idrogeno in Germania, UK, Giappone, Canada, Dubai...

Oggi non si tratta più solo di "essere pronti", ma di fare, ed è quello che stiamo facendo.

2G Energy AG ha compiuto 30 anni e la filiale italiana si avvicina ai 15. Che messaggio volete dare al mercato?

Abbiamo mantenuto le promesse. Quando siamo arrivati in Italia, qualcuno era scettico: "Siete appena partiti...". Ora i primi clienti ci stanno confermando la fiducia, rinnovando contratti o installando la seconda macchina. Anche internamente, abbiamo ormai diversi collaboratori con oltre 10 anni in azienda.

Il nostro messaggio è chiaro: ci siamo, e ci saremo. Siamo un partner affidabile, in grado di offrire soluzioni su misura, pronte per l'idrogeno e compatibili con i modelli di business attuali e futuri.

<https://l2-g.com/it>

