

28/03/2018

Parla Massimiliano Naso, sales manager di Liquigas

Liquigas è il primo operatore sul mercato in Italia nella distribuzione di GPL (Gas Petrolio Liquido) e GNL (Gas Naturale Liquefatto). Con un fatturato di 487 milioni di euro nel 2017, la società annovera circa 350 mila clienti nei segmenti domestico, commerciale e industriale e detiene quasi il 20% del mercato italiano. Dispone di 26 stabilimenti e depositi, circa 50 uffici vendita, 18 partecipate, una rete di oltre 5mila rivenditori bombole GPL, una flotta di 200 autobotti di proprietà, 2 terminali marittimi e uno ferroviario. Al recente Green Logistics Expo di Padova abbiamo intervistato **Massimiliano Naso, responsabile vendite Italia grandi clienti di Liquigas**.

POSSIAMO CONSIDERARE IL GNL LA FONTE DI RIFORMIMENTO ALTERNATIVA PIU' CONCRETA PER IL MONDO DELLA TRAZIONE?

NASO: È senz'altro la fonte energetica di transizione ideale nel processo di de-carbonizzazione, in quanto è un combustibile alternativo (secondo la definizione della DAFI il decreto legislativo che fornisce requisiti e linee guida per la realizzazione di infrastrutture per lo sviluppo dei combustibili alternativi.) che è ambientalmente e industrialmente sostenibile. Col gas naturale liquefatto siamo in un campo nuovo, che ha visto la nostra azienda particolarmente produttiva nel 2017. Questa nuova forma energetica trova la sua applicazione ideale nella combustione industriale, anche perché ha un contenuto energetico maggiore rispetto ai combustibili fossili tradizionali. È poi ideale nel campo delle applicazioni tecnologiche avanzate, sia per la cogenerazione di energia elettrica e termica, sia per il recupero di energia dispersa. Dunque, a parità di combustibile impiegato nel caso della combustione industriale con il GNL si riesce a produrre una maggiore quantità di energia, mentre nel caso del trasporto si potrà aumentare la percorrenza chilometrica del mezzo rispetto ad una alimentazione a diesel. Ma la cosa più importante è la sua, ovvia, sostenibilità. La combustione di gas naturale liquefatto non produce polveri sottili, di fatto le sostanze più nocive per la salute umana.

IL GNL È UNA TECNOLOGIA MATURA?

NASO: La tecnologia è matura dal punto di vista dell'impiego nei trasporti. La grande distribuzione, per esempio, comincia a voler ribaltare sui suoi fornitori, compresi quindi gli operatori del trasporto e della logistica, le politiche e le strategie di sostenibilità che sta adottando. Con tutte le conseguenze, positive, sull'impiego anche del GNL.

IL RIFORNIMENTO E' PERO' ANCORA UN PROBLEMA...

NASO: La distribuzione logistica è divisa in più sezioni: dal trasporto marittimo allo stoccaggio criogenico e alla distribuzione fino al cliente finale. Il mercato italiano è fondamentalmente dipendente da un'unica soluzione, che è quella del deposito costiero a Fos (Marsiglia). Il problema sta proprio qui: abbiamo un unico terminale di riferimento (essendo gli altri hub europei utilizzati come back-up di approvvigionamento), cui si aggiunge un numero di camion criogenici per il trasferimento del gas ancora abbastanza limitato. Tuttavia, va detto che Liquigas ha forza, robustezza e competenza per garantire puntualità nelle consegne, sebbene il rischio di impresa sia molto alto. L'Italia deve darsi da fare per colmare rapidamente il gap che ci separa, dal punto di vista delle infrastrutture logistiche, dagli altri Paesi europei. Una soluzione potrebbe essere rappresentata dalla creazione di stoccaggi onshore.

IL VOSTRO RAPPORTO CON I PRODUTTORI di GNL?

NASO: Sono stakeholder della stessa filiera. Abbiamo un dialogo costante, poiché condividiamo gli stessi interessi.

COSA AVETE DA OFFRIRE AL MONDO LOGISTICA?

NASO: Il GNL non è solo un carburante, ma è anche un combustibile che può essere utilizzato soprattutto dove non arriva il metano di rete, per la produzione con cogenerazione di energia elettrica, di calore e di frigoriferie. Per quanto riguarda quest'ultimo processo, che si chiama Cold Recovery Unit, il GNL viene vaporizzato in uno scambiatore termico interconnesso al circuito di produzione dell'acqua refrigerata per i fabbisogni del processo industriale del cliente. Il sistema consente il grande vantaggio di recuperare l'energia associata alla liquefazione del GNL, determinando una riduzione del fabbisogno di energia frigorifera equivalente e un conseguente risparmio di energia elettrica.

IL MERCATO E' PRONTO PER QUESTO TIPO DI COMBUSTIBILE?

NASO: C'è ancora molta curiosità e anche molta diffidenza, questo è certo. Molte flotte sarebbero interessate al suo impiego, ma si chiedono se è tempo di comprare, non avendo a disposizione stazioni di rifornimento adeguate. Lo Stato si sta muovendo per il passaggio da bio-metano a bio-gas: poco tempo fa è stato firmato il decreto che regolerà la nuova produzione e la relativa incentivazione a favore di chi immetterà nel settore autotrazione gas meno inquinanti. L'atteggiamento è proattivo, ma ci sono voluti diversi anni per questo nuovo decreto. L'industria è pronta per costruire una catena del valore affidabile per la produzione e distribuzione del Bio-GNL, un prodotto che non è solo sostenibile, ma anche rinnovabile. Certo è che ci vorranno almeno cinque anni per un'operatività concreta a livello nazionale.

DI ORNELLA GIOLA e DAVIDE ORNATI

Image: NASO.jpg

