

La forza della natura

Buona parte del sole che splende a Bioggio è catturato dai 28 pannelli solari posti sul tetto della Ginsana, azienda attiva nel settore delle medicine naturali. Un impianto, probabilmente tra i più grandi in Ticino, che consente all'azienda di risparmiare energia e denaro grazie al solare termico.

Il management dell'energia è un aspetto fondamentale della gestione aziendale. Se fatto con criterio e impegno consente forti risparmi economici ed energetici e un impatto ecologico sensibilmente ridotto.

Nel caso di Ginsana, azienda attiva nel settore delle medicine naturali, il ricorso ad una fonte di energia rinnovabile e l'impegno a ridurre l'inquinamento in primis scaturiscono dalla filosofia aziendale basata su un profondo rispetto per la natura. In secondo luogo, con l'uso di un sistema di energia alternativa si sono tenuti a bada l'aumento ininterrotto di consumi e di costi con cui in precedenza l'azienda si trovava a confrontarsi. Soprattutto con l'impennata dei prezzi registrata a partire dal 2000. «Se il trend fosse continuato così saremmo arrivati a triplicare i costi per l'energia», precisa Michele Genovesi, direttore generale dell'azienda di Bioggio. «Per non parlare dell'impellente problema del CO₂». Certo che gestire il sistema dell'energia in un'azienda così grande non è semplice, anche perché i bisogni sono di tipo diverso, visto che gli otto stabili, di cui essa si compone, comprendono uffici, produzione, magazzino... «Un modo c'è», assicura Paolo Grimaldi, capo dell'engineering, spiegando il sistema messo a punto dal suo predecessore, l'ingegner Walter Bisang, «si basa su quattro aree di intervento (vedasi grafico nella pagina accanto, ndr.). La prima riguarda la riduzione dello spreco: in questo senso, noi abbiamo cominciato col sostituire tutti gli infissi e coll'agire su tutte quelle cose che disperdevano energia, anche perché l'energia che costa meno è quella che non si consuma! La seconda area si riferisce all'ottimizza-



zione dei parametri con cui funzionano i nostri impianti. A volte basta cambiare soltanto dei settaggi per ottenere un certo risparmio. Siamo poi passati all'adiacenza strutturale, terza area, che ha comportato l'introduzione di nuovi impianti o di nuove tipologie di impianti che per loro natura consumano meno (ad esempio, nel mondo, i frigoriferi di classe C del 1990 sono stati sostituiti con quelli di classe A che, producendo lo stesso freddo, costano meno). Quarta e ultima area di intervento è il ricorso a soluzioni di energie alternative, e abbiamo quindi

optato per i pannelli solari».

Dal punto di vista del risparmio, due sono le applicazioni più 'redditizie': il recupero di calore dei sistemi di generazione del freddo ed il riscaldamento di acqua attraverso i pannelli solari. Il primo è senz'altro il fiore all'occhiello dei sistemi messi a punto dal team tecnico di Ginsana: «Abbiamo molte macchine che producono freddo, perché le nostre esigenze produttive richiedono una continua climatizzazione, anche in inverno, a causa del tanto calore prodotto dall'impianto produttivo», sottolinea Genovesi.



In apertura, i pannelli solari ad alta efficienza. In alto, Michele Genovesi, direttore generale di Ginsana, azienda di Bioggio attiva nel settore delle medicine naturali.

Queste macchine, di solito, raccolgono il calore là dove vogliono raffreddare e lo buttano via, visto che in molte realtà, civili o aziendali, tale calore non serve. La specificità di Ginsana invece permette di recuperare e riutilizzare questo calore. «Il nostro è un sistema di raccolta del calore delle mac-

chine a freddo che altrimenti andrebbe 'buttato', sintetizza il direttore, «con la parte calda delle macchine a freddo riscaldiamo l'acqua, che accumuliamo e portiamo successivamente al sistema di riscaldamento civile, cioè negli uffici, bypassando così le caldaie che, bruciando metano, erano in passato utilizzate per questo stesso scopo. Le caldaie oggi sono per lo più inattive: entrano in funzione solo in caso di forte freddo invernale. Ma a questo sistema sono state allacciate anche altre macchine, che per svolgere la loro funzione bruciano calore. L'ultima installazione realizzata, che da un punto di vista dell'immagine ecologica, oltre che del risultato, è eclatante, è quella dei pannelli solari».

I pannelli solari usati da Ginsana sono 'ad alta efficienza', i migliori dell'ul-

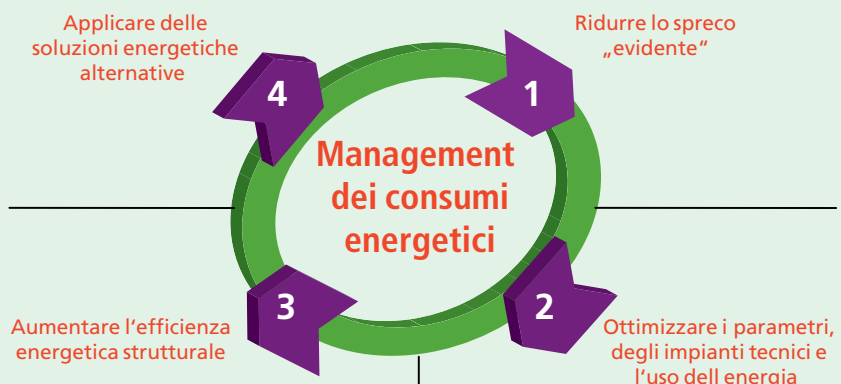
tima generazione. Sono molto efficienti nella raccolta del calore e permettono di gestire facilmente il surriscaldamento dell'acqua in estate.

La perfetta adattabilità di questi pannelli alle esigenze di Ginsana, e dunque la loro maggiore profittabilità, in questo caso è determinata dal fatto che l'azienda usa molto calore anche d'estate.

«Accumulando calore attraverso i pannelli solari, noi possiamo pre-riscaldare l'acqua che va ad alimentare il produttore di vapore. In un'industria come la nostra, il vettore termico più utilizzato per portare in giro calore negli impianti è il vapore. Si scalda il vapore per poter scaldare qualcosa, quando ce n'è bisogno, da qualche parte nel sistema. Normalmente un impianto a vapore riceve acqua di rete, quindi a 10°/20°, mentre noi immettiamo nell'impianto, grazie ai pannelli solari, acqua già a 90° e a volte anche di più. Questo lavoro di riscaldamento non viene dunque più fatto dalla caldaia, con un risparmio energetico ed economico notevole», spiega Genovesi.

Usando questo sistema tutto l'anno si ovvia al limite, caratteristico del solare termico, dato dal fatto che la raccolta di energia avviene in estate, cioè quando ne serve meno, senza che vi sia la possibilità di stivare in abbondanza e a lungo il calore per poi usarlo nelle altre stagioni. L'alternativa è trasformarlo in un altro tipo di energia, stoccabile. Nella trasformazione, tuttavia, si perde parecchio, dunque l'operazione diventa poco profittevole. È un problema complesso, ma è

L'azione: il ciclo di management dell'energia



Farmaci naturali di qualità elevata

Ginsana, esistente come tale da gennaio 2009, ha rilevato la produzione e parte delle attività commerciali della storica Pharmaton, di cui ha mantenuto struttura e staff. È membro del Gruppo Boehringer Ingelheim.

Nata nel 1942, Pharmaton aveva pionieristicamente sviluppato il settore della fitomedicina a partire dagli anni '60, sviluppando e producendo prodotti fitofarmaceutici e formule multivitaminiche/naturali secondo i più alti standard scientifici.

Con il motto 'Il potere della natura catturato dalla scienza', oggi Ginsana si prefigge di produrre e commercializzare una selezione di prodotti in grado di apportare benessere, secondo i differenti bisogni: dall'aumento della performance fisica grazie al prodotto (di punta) Ginsana® alla stimolazione di attività mentali con Gincosan®, dal favorire il sonno in maniera naturale con Songha® Night fino ad alleviare problemi alla prostata con Prostatonin®. E ancora, Sesis® è un aiuto ideale per la pelle, mentre Pronatal è un integratore multivitaminico/multi-minerale adatto alle donne incinte o che allattano. È allo studio l'effetto immunizzante di una pianta nuova, con effetti antiallergici.

«Il 95% del nostro fatturato deriva dalle esportazioni. Stiamo penetrando diversi mercati nuovi: i prodotti Ginsana sono venduti in Europa, America Latina, Russia, Medio Oriente, usando quale canale di distribuzione sempre le farmacie», precisa Michele Genovesi, direttore generale di Ginsana, «iniziata l'avventura con una decina di Paesi, oggi ne annoveriamo circa trenta. Puntiamo per fine 2010 ad essere presenti in una cinquantina di mercati. Mentre oggi il prodotto più presente è Ginsana®, dal 2011 vorremmo essere in ogni Paese con 2/3 prodotti della gamma storica, che ne include 6». Una gamma di prodotti destinata a crescere fino a comprenderne 8 nel 2011 e 10 successivamente. Fino a non oltre 20 prodotti. «Di più non è nelle nostre intenzioni e neanche nei nostri mezzi. Per mettere a punto un prodotto, infatti, impieghiamo due anni, come è giusto che sia per prodotti che - come i nostri - sono di nicchia e non di mass market», conclude il general manager.



allo stesso tempo un problema di grande attualità per molte aziende.

L'esempio offerto da Ginsana è sicuramente emulabile da parte di tutte quelle realtà industriali che hanno un consumo di calore durante tutto

l'anno e hanno quindi bisogno di un vettore termico. In presenza di questi requisiti, l'ottimizzazione e il risparmio diventano le parole d'ordine: il direttore generale fa notare con soddisfazione che «dal 2006 al 2008 Gin-



Sopra, stoccaggio acqua calda da solare. In basso, recupero calore dai gruppi frigoriferi (in costruzione).

sana ha registrato un risparmio di gas naturale del 40% e una riduzione dei costi del 38%. Per ogni confezione di farmaci prodotta si emette oggi un decimo di CO₂ rispetto al recente passato».

Non solo per il proprio core business, ma inaugurando uno stile 'naturale' nell'organizzazione della logistica e della produzione, questa azienda ha fatto della natura il suo punto di forza. E su questa scia affronta il futuro: «Tra le prossime attività sono previste la ricerca e l'eliminazione dello spreco 'evidente', miglioramenti ulteriori agli impianti (upgrades), una nuova applicazione del solare termico per il riscaldamento e il raffrescamento ad uso civile (quindi negli uffici), la valutazione e la preparazione di schemi di impianto per l'utilizzo del fotovoltaico», sintetizza Genovesi, precisando che «per quanto riguarda il raffrescamento da solare termico, sembra strano ma è possibile raffrescare col calore del sole senza perdere troppo rendimento per diverse trasformazioni di energia. Per il fotovoltaico, invece, abbiamo utilizzatori elettrici, disponiamo di grandi superfici ben orientate (verso Sud), c'è la tecnologia... quel che manca è, purtroppo, il ritorno d'investimento! A differenza di quanto - credo - si verifica in altri cantoni, dove chi produce energia elettrica con fonti rinnovabili immettendola in rete ne ha un vantaggio, in Ticino ciò non è ancora possibile. Auspichiamo in tal senso l'inizio di una discussione a livello di aziende e Amministrazione».

Simona Manzione