



ACQUA: LA PIÙ PREZIOSA DELLE RISORSE

► GIAN FRANCESCO IMPERIALI

Nato a Napoli il 30 settembre 1952, è laureato in Ingegneria Civile conseguita nel 1978 al Politecnico di Milano. Attualmente è Presidente di ABB S.p.A., SubRegional Manager Balcani, Maghreb e Israele e Responsabile di Gruppo delle attività nel settore "ACQUA" a livello mondiale (da ottobre 2007). È membro di diversi organismi confindustriali; in particolare è Vice Presidente ASSOLOMBARDA, Infrastrutture e Territorio, dal luglio 2005 e Componente del Comitato Investitori Esteri in Italia e del Comitato Tecnico Confederale "Politiche territoriali e distretti industriali". È stato membro della Giunta ASSONIME dal 2004 al 2005 e della Giunta Confindustria dal maggio 2001 al dicembre 2006. È stato Presidente ANIE dal luglio 2003 al dicembre 2006.

Elemento fondamentale dell'ecosistema e fattore chiave dell'economia, l'acqua è la culla della vita: è ora di imparare a usarla nel modo giusto. Ne parla Gian Francesco Imperiali, presidente di ABB S.p.A. e responsabile di ABB Water Global Initiative

L'aumento della popolazione mondiale e la sempre più diffusa aspettativa di accesso all'acqua di buona qualità: la cronica scarsità in molte aree del mondo e le ricorrenti crisi di siccità, come quella di recente registrata in Australia: gli sprechi diffusi soprattutto in agricoltura, settore che ne è il maggior consumatore: tutti questi fattori dovrebbero dare un forte impulso a livello globale agli investimenti per l'acqua. ma ciò si è verificato fin qui solo in misura limitata. Gian Francesco Imperiali, Presidente di ABB S.p.A., è reduce da una serie di appuntamenti - PowerGen Europe a Milano.

Singapore International Water Week e EPC Days ad Abu Dhabi - nei quali si è parlato molto anche di acqua. Inevitabile la prima domanda:

VIEW exclusive

Perché il mercato stenta a decollare?

Le ragioni sono diverse ma in gran parte riconducibili a una causa comune: l'enorme valore dell'acqua non è ancora sufficientemente percepito se non nei Paesi in cui ce n'è davvero poca. Ne deriva che, mentre per l'energia si è disposti a investire perché poi la si rivende a un costo elevato, per l'acqua no. I Paesi sviluppati - e basta considerare il caso italiano - hanno infrastrutture idriche spesso fatiscenti, che causano sprechi e perdite, ma faticano a convincersi della necessità di impegnare grandi somme nel campo. Ad aggravare la situazione c'è poi la frammentazione delle utility: in Italia, per esempio, prima che cominciasse qualche aggregazione erano circa 800 e negli Stati Uniti nell'ordine delle migliaia.

E questo che cosa implica?

Che sono piccole, con un modesto livello tecnologico e risorse inadeguate. Solo ultimamente in alcuni Paesi si notano aggregazioni e razionalizzazioni.

Perché il mercato dell'acqua è diventato importante per ABB?

Il Gruppo ha individuato nei settori ferroviario, dell'energia eolica e dell'acqua tre ambiti che presentano notevoli potenzialità di crescita del business se affrontati in modo più strutturato. In più, l'acqua è una

risorsa teoricamente inesauribile che può però risultare drammaticamente insufficiente se usata male e noi, con le nostre tecnologie, siamo certi di poter dare un importante contributo alla crescita sostenibile. È in questo quadro che mi è stato assegnato il compito di coordinare le attività globali di ABB nel settore, individuare opportunità e migliorare l'organizzazione commerciale.

Puntando più sulla vendita diffusa di sistemi e apparecchiature o sui grandi progetti?

Occorre tener conto del fatto che le aree applicative sono molto differenziate: parliamo infatti di stazioni di pompaggio, dissalatori, impianti di irrigazione, trattamento delle acque reflue civili e industriali, monitoraggio delle reti idriche. La nostra attività oggi è rappresentata dalla vendita di prodotti, per un valore di circa 300 milioni di dollari all'anno e dalla vendita di sistemi per circa 200 milioni di dollari. Per tutti gli impianti che ho elencato la nostra offerta è sostanzialmente completa e stiamo valutando l'eventuale necessità di rafforzarla ulteriormente. I clienti principali sono contrattisti e OEM, per esempio i costruttori di pompe che fanno ampio uso di motori e azionamenti. Ciò che intendiamo fare ora è sviluppare l'offerta di sistemi e impianti, soprattutto in alcune aree.



Quali?

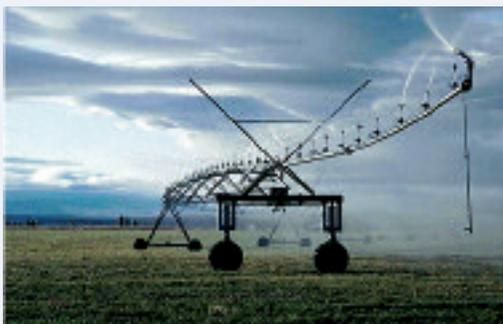
Il trattamento delle acque reflue civili ha un limitato contenuto elettrico e strumentale e non è prioritario. Molto più interessanti sono gli impianti industriali, come le stazioni di dissalazione che stiamo ripristinando in Algeria. Favorendo la diffusione nel Gruppo di competenze oggi concentrate in alcuni Paesi - tipicamente Germania, Italia e India - intendiamo impegnarci soprattutto sulle grandi stazioni di pompaggio, che possiamo progettare e realizzare integralmente, e sugli impianti di dissalazione, ai quali forniamo tutta la parte elettrica e strumentale. Finora abbiamo operato in maniera opportunistica, registrando comunque notevoli successi.

Le realizzazioni più recenti?

Per le stazioni di pompaggio i grandi progetti come il Shuweihat Water Transmission Scheme in Abu Dhabi, il Great Manmade River in Libia, la diversione dal bacino di Aswan in Egitto. In Italia abbiamo effettuato anche interventi di revamping alle stazioni del Savuto e del Sinni. Per i dissalatori abbiamo di



Impianto di desalinizzazione



recente fornito tutta la parte elettro-strumentale all'impianto di Yanbu, in Arabia Saudita.

Agli attuali livelli di costo di gas e petrolio, costruire dissalatori conviene?

In certe aree, per esempio nel Golfo, non ci sono alternative. E in certi contesti, per esempio nelle miniere cilene di rame, si è capito che usare l'acqua di falda per i lavaggi del minerale non è sostenibile. Va poi detto che i tradizionali dissalatori a processo termico oggi si affiancano quelli a osmosi inversa meno "energivori".

L'agricoltura, diceva, è il settore che consuma e spesso spreca più acqua: si stanno facendo passi avanti?

Limitati, anche se le tecnologie permetterebbero già oggi un uso razionale della risorsa, come dimostrano i sistemi di irrigazione che

abbiamo realizzato per il Canal de Zujar in Spagna. Le tecnologie ABB assicurano la piena automazione degli impianti e un controllo puntuale anche da remoto, tramite cellulare. L'agricoltore può decidere quando dare acqua alla sua terra e quando interrompere, può verificare i consumi e la spesa. In questo modo gli sprechi sono pressoché inesistenti.

Per le reti idriche, soprattutto se vecchie come quelle italiane, ABB che cosa offre?

Oltre alla gamma completa delle apparecchiature elettriche e ai più avanzati sistemi di gestione, monitoraggio e comunicazione, anche soluzioni avanzate come il sistema di Water Leakage Management, un insieme di software e strumentazione dedicata che riduce in maniera consistente le perdite di vecchie condotte regolandone portate e pressioni. Ma qui, come ho detto, la crescita del livello tecnologico del mercato è ostacolata dalle piccole dimensioni dei suoi attori.

Ma qual è il principale punto di forza di ABB nel settore?

Attualmente, l'assoluta focalizzazione sul nostro core business, che è una garanzia per

i nostri clienti, siano essi system integrator, EPC contractors o utility. Anche se in misura diversa, tutti sono interessati a ciò che offriamo in termini di qualità, affidabilità, maggiore efficienza energetica, contenimento dei costi e riduzione dell'impatto ambientale.

Come vede l'andamento del mercato a breve-medio termine?

Se penso a quanto tempo è trascorso negli Stati Uniti prima che si decidesse un serio potenziamento delle reti elettriche nonostante i gravi problemi che erano evidenti da anni, rimango ottimista seppure non nascondendomi le difficoltà che ci saranno per un significativo sviluppo del mercato. In alcune aree del mondo, comunque, ci sarà una forte crescita anche al di là delle emergenze: significativi investimenti sono previsti per esempio in Arabia Saudita, Algeria e Cina. Ci auguriamo che nel frattempo anche nei Paesi più sviluppati si diffonda una nuova cultura di utilizzo sostenibile di questa preziosa risorsa. Noi continueremo a operare per far crescere il nostro ruolo nel settore ed essere ben posizionati quando ci sarà la prevedibile accelerazione.

Il progetto ABB Water Global Initiative

Il gruppo ABB ha recentemente lanciato l'iniziativa Water ISI (Industrial Segment Initiative) con l'obiettivo di focalizzare l'attenzione su un mercato che presenta notevoli potenzialità di crescita sia nei paesi in via di sviluppo sia nei paesi industrializzati. Le motivazioni di queste prospettive sono molteplici: l'aumento della popolazione mondiale e la sempre più diffusa aspettativa di accesso ad acqua di buona qualità; la cronica scarsità in molte aree del mondo e le ricorrenti crisi di siccità, come quella di recente registrata in Australia; gli sprechi diffusi soprattutto in agricoltura, settore che ne è il maggior consumatore. L'acqua è una risorsa teoricamente inesauribile che può però risultare drammaticamente insufficiente se usata male. La tecnologia e il know-how di ABB possono dare un importante contributo alla crescita sostenibile, in particolare nelle aree dell'efficienza energetica e dell'ottimizzazione nella gestione degli impianti e delle reti. Il portafoglio ABB include un'ampia gamma di prodotti (motori, azionamenti, strumentazione di processo, automazione, distribuzione elettrica, software specialistici) che possono essere integrati in soluzioni complete in diverse aree applicative quali stazioni di pompaggio, dissalatori, sistemi di telecontrollo di reti di trasmissione, distribuzione, irrigazione. In questo quadro l'iniziativa ha il compito di coordinare le attività globali di ABB, individuare le opportunità, migliorare l'organizzazione commerciale e definire le priorità nello sviluppo di prodotti e soluzioni mirate ad affrontare le specifiche esigenze del settore.

