

Emanuela Cavadini, una vita solare insieme a

Suntek



La incontriamo dalle parti di Bergamo, nell'ufficio di Madone. Emanuela ci accoglie nella sala riunioni e ci spiega il significato del suo lavoro, lasciandoci immediatamente l'impressione di una persona diretta, sincera, che crede profondamente in ciò che fa. Qui si ha la sensazione che lei sia abituata a trattare le persone che entrano in Suntek non tanto come clienti quanto piuttosto come persone da consigliare, insieme alle quali valutare una strategia d'investimento e con i quali condividere un'idea di futuro. Emanuela ci tiene a fissare un punto fermo: la qualità dei prodotti. Perché, ci spiega, questo è il valore più forte e motivante della sua azienda. Un valore che si è mantenuto intatto negli anni e che, affiancato all'esperienza acqui-

sita nel tempo, è diventato davvero il fattore decisivo per il successo di Suntek. Ci accompagna in giro per gli uffici dove sono esposti due dei prodotti di punta: Solvismax, la caldaia solare in grado di fornire riscaldamento, acqua calda sanitaria, sfruttamento dell'energia solare ed integrazione a gas metano, gasolio o GPL. Un prodotto compatto, dal concetto unico nel suo genere, che fu insignito già nel 1998 dalla Società Tedesca per l'Energia Solare con il premio solare. A fianco di Solvismax ci mostra la pompa Idm, una pompa di calore per impianti di riscaldamento e raffreddamento delle abitazioni che si basa sullo sfruttamento dell'energia della terra. La sensazione è di trovarsi di fronte a due navi spaziali piuttosto che a due impianti.

Marina Magazine incontra Emanuela Cavadini, un'impresaria all'avanguardia nel solare termico, che ha fatto della qualità la chiave del suo successo. Una mentalità giovane, intuito, capacità di marketing e prodotti di qualità hanno permesso a Suntek, la sua azienda, un tasso di crescita impressionante negli ultimi anni



Il gap tecnologico fra SolvisMax e Idm con i comuni prodotti è immediato, si percepisce perfino dal design esterno. E si capisce come mai in ufficio tutti si mostrano molto tranquilli e rilassati: non hanno proprio niente da dimostrare. I loro prodotti parlano da sé.



Ormai da parecchi decenni il solare ha preso piede in molti paesi del mondo e dell'Europa. Quando in Italia si è cominciato a parlare di solare e come ha iniziato a svilupparsi questa nuova forma di energia nel nostro paese?

La tecnologia solare ha i suoi esordi in Italia alla fine degli anni 70, dove sono arrivati i primi prodotti di acqua calda sanitaria. I prodotti erano principalmente di origine greca e con una tecnologia non adatta ai paesi del nord. Un po' questo, un po' l'inesperienza degli installatori ha fatto sì che in quegli anni fallisse questo tipo di energia in quanto gli impianti non funzionavano del tutto o erano mal funzionanti. Da una decina d'anni, e precisamente agli inizi del 2000, si è iniziato di

nuovo a interessarsi al solare in Italia. I prodotti sono ormai affidabili in quanto arrivano dai paesi del nord, Germania ed Austria, che hanno un'insoolazione ridotta rispetto all'Italia. Ma è da due anni solamente che c'è un vero interesse verso le fonti di energia rinnovabile e le tematiche del riscaldamento globale, inquinamento e risparmio.





Cosa vi ha spinto a dedicare le vostre energie e il vostro lavoro in questo settore?

Siamo innamorati dell'ambiente e pensiamo che sia giusto lasciare un mondo pulito a chi verrà dopo di noi. Siamo convinti che se non diamo noi stessi una svolta al nostro modo di vivere rimarremo a secco ovvero non possiamo pensare che le risorse bastino per tutti e per i prossimi 30 anni. Questo è un lavoro che ti avvicina alla natura, a modi di vivere consapevoli e a un'altra prospettiva lavorativa. Fare qualcosa di utile lavorando è meraviglioso dato che il lavoro è un'invenzione dell'uomo.



Abbiamo visto che il solare quindi ha una storia anche nel nostro paese, tuttavia ancora oggi molti di noi fanno confusione tra fotovoltaico, solare termico e i generici pannelli solari. Ci può spiegare la differenza e i diversi utilizzi?

Con il fotovoltaico si produce energia elettrica, servono circa 10 mq di spazio rivolto a sud, senza ombreggiamenti per produrre 1 kW di energia elettrica che può essere utilizzata direttamente sul posto. Nel nord Italia con 1 kW di fv si producono da 1100 kWh a 1200 kWh anno, al centro da 1200 a 1300 nel sud da 1300 a 1500.

Noi invece siamo specialisti di solare termico. Esso serve a produrre acqua calda sanitaria per sanitario (acqua calda corrente) e viene utilizzato per l'integrazione al riscaldamento degli ambienti, qualunque essi siano.

Come dovrebbe essere, dal punto di vista energetico, la casa del 2008?

Energeticamente una casa che consuma poco, quindi ben isolata con vetri termici e tutti gli accorgimenti necessari per ridurre i consumi, impianti tecnologicamente avanzati, riscaldamento a pavimento o a bassa temperatura. Non dimentichiamo che le case sono ormai classificate come gli elettrodomestici, cioè con consumi energetici che corrispondono a diverse classi, ad esempio classe A/B/C e così via; in alcune province vengono applicati degli sgravi per la costruzione di abitazioni in classe A e B, ovvero a basso consumo e in altre zone i permessi di costruire sono legati ai bassi consumi delle abitazioni. Con una casa che utilizza poca energia si abbina egregiamente il solare termico per la produzione di acqua calda



sanitaria e il riscaldamento con sistemi a bassa temperatura. Stesso discorso per il fotovoltaico, siamo in grado di costruire delle case passive, le tecnologie ci sono e sono affidabilissime oltre che convenienti. La casa passiva è una casa energeticamente autonoma che non consuma gas metano ne' energia elettrica. La casa passiva si puo' costruire sia con un impianto di solare termico che con la geotermia.

Ci spiega in tre punti perché tutti noi dovremmo rivolgerci alle energie rinnovabili?

Per rispetto dell'ambiente, dei propri simili, per il risparmio, perché non è piu' sostenibile un mondo dove si consuma piu' di quello che si produce e non è piu' possibile guardare solo nel proprio orticello di casa. Ho sempre avuto l'idea che l'atmosfera è unica e respiriamo tutti la stessa aria.



Negli ultimi anni si è registrato un grande incremento di interesse per le tematiche ambientali, questa tendenza si riflette anche sulle scelte di consumo? Com'è il trend nel vostro settore?

Quando siamo partiti noi nel 1992 eravamo come i pionieri del far west, infatti lavoravamo esclusivamente in Alto Adige dove la mentalità e le tecnologie erano già conosciute in quanto paese a cultura tedesca. Nel 2000 quando sono entrata io in Suntek, nelle fiere di settore eravamo 10 o 20 aziende, sempre le solite e parlare in italia di energie rinnovabili era quasi un tabu' ed era necessario spiegare come a un bambino. Negli ultimi due anni c'è stata un'esplosione del settore e il trend è molto positivo; per quanto ci riguarda stiamo crescendo al ritmo del 40-50% l'anno. Il grande problema ora è l'arrivo di una concorrenza di bassa qualità e scarsa serietà, che si butta nel business solo per denaro senza esperienze pregresse e professionalità'.



In quale modo la nostra legislazione sta aiutando e sostenendo chi propone e chi sceglie di installare il solare e secondo voi il sistema di incentivazione è adeguato?

Con il fotovoltaico lo Stato ha legiferato il "conto energia" e così facendo siamo ora alla pari degli altri stati europei. Il conto energia è una tariffa incentivante che viene pagata a chi decide di acquistare un impianto fotovoltaico sulla propria abitazione nella misura diciamo doppia rispetto al costo del kW di mercato, per 20 anni. Per quanto riguarda il solare termico è

prevista l'aperta detrazione del 55% sulle vecchie abitazioni ovvero in ristrutturazione. Chi decide di ristrutturare la propria casa e mettere un impianto solare ha diritto a detrarre in tre o dieci anni il 55% del costo sostenuto; sul nuovo invece non ci sono agevolazioni ovvero chi decide di costruire una casa nuova non ha diritto ad alcun incentivo o detrazione in quanto la normativa prevede per legge che vadano applicate queste tecnologie. Diciamo che anche qui va stravolto un po' il concetto che abbiamo sempre avuto rispetto ai costi di costruzione di una casa: è un problema tipicamente italiano perchè non ci fa impressione spendere 10 o 20 mila euro per una cucina di marca, un divano, una vasca idromassaggio, ma ci spaventa spendere gli stessi soldi per un impianto solare. E' un problema di mentalità in primis. E poi non ci chiediamo mai quanto costerà mantenere questa abitazione negli anni. Diversamente ragionano nei paesi del nord dove danno molta importanza alla tecnologia dell'abitazione in quanto deve durare e far risparmiare i costi di gestione fissi. Si puo' dire che

un impianto tradizionale è un costo che a sua volta produce costi per tutta la vita, mentre un impianto solare è un costo che prima o poi nel corso della sua vita tecnologica si ammortizza; non è importante in quanto tempo, ma è rilevante che il costo comunque si ammortizzi. E che si inizi a risparmiare da subito.



In passato spesso chi si rivolgeva al solare pensava a un prodotto complementare e non autonomo, ma oggi sono in commercio prodotti in grado di soddisfare totalmente e integralmente le esigenze di qualsiasi consumatore. Quanto conta l'esperienza delle aziende produttrici nell'ottenere un prodotto di qualità?

Moltissimo, l'esperienza è un fattore determinante. Bisogna cercare un'azienda che ha esperienza nel settore, ad esempio noi siamo dal 1993 sul mercato, cioè da tempi non sospetti e ci occupiamo esclusivamente di solare ter-

mico ovvero produzione di acqua calda sanitaria e riscaldamento. Siamo specializzati in questo e siamo in grado di consigliare il cliente al meglio con il solare termico Solvis o il geotermico Idm. Con la geotermia siamo in grado di scaldare e raffreddare la casa con un unico impianto: la pompa di calore, che tra l'altro funziona da energia elettrica per cui non c'è camino e non ci sono scarico di fumi. Alla pompa di calore puo' essere abbinato il solare termico per la produzione di acqua calda sanitaria e il fotovoltaico per coprire il consumo residuo di energia elettrica della pompa di calore. E così abbiamo costruito una casa passiva.



Ora sul mercato stanno arrivando centinaia di aziende che si improvvisano in questo settore sull'onda del business, occorre stare molto attenti, ne ho viste di tutte i colori.

Qualità dei prodotti, esperienza e rispetto dell'ambiente sono il segreto del vostro successo, come pensate di trasmettere al grande pubblico il vostro messaggio di tutela della natura?

Abbiamo da sempre fatto delle scelte controcorrente, siamo sponsor del Centro Ricerca Cetacei e non investiamo denaro in pubblicità televisiva, stiamo molto attenti alla scelta dei nostri Business Partner a cui diamo tutto il supporto possibile. Siamo attenti in questo senso.

Registrate un maggiore interesse da parte delle giovani generazioni per le tematiche ambientali?

Ni. Registriamo delle persone interessate e altre no; direi che quelle piu' interessate sono in ogni caso sui 40/50 se devo dare un numero, ma comunque non c'è particolare rispetto da parte dei giovani intesi come generazione; qui non tocca a noi ma alle istituzioni, io credo molto in questi bambini di oggi, intorno agli 8/10 anni, che sentono il problema intorno a loro. I giovani non sono stati educati al rispetto dell'ambiente dalla scuola e dalle istituzioni, se sono rispettosi dell'ambiente lo sono per altri motivi personali: famiglia, interessi propri, sensibilità, etc...

Nel futuro del solare ci sono nuovi prodotti e nuove tendenze? Quali sono le novità proposte dalla vostra azienda?

Da giugno 2008 SOLVIS (cooperativa di lavoratori che nel 2007 ha raddoppiato i soci passando da 100 lavoratori a 200 e con un fatturato di 50 milioni di Euro) presenta un nuovo prodotto: Solvismax con la pompa di calore integrata, un sistema del tutto nuovo per abitazioni di classe A. IDM, con le sue pompe di calore geotermiche con le quali siamo in grado di riscaldare e raffreddare una casa con un'unica macchina, significa niente caldaia e niente impianto di condizionamento... Ci pensate? Le tecnologie ci sono, si tratta di scegliere bene l'azienda alla quale rivolgersi e farsi consigliare accuratamente.

Suntek, la capacità di fare marketing guardando oltre

Un aspetto decisamente interessante di questa azienda è che Suntek ha scelto una strategia di marketing almeno tanto innovativa quanto lo sono i suoi prodotti. Da un lato la scelta accurata dei Business partner e un rapporto molto stretto che permette di dare loro tutto il supporto possibile assicura a Suntek una presenza solida sul territorio. Dall'altro una strategia di visibilità all'avanguardia permette all'azienda di passare un'immagine perfettamente in linea con i loro prodotti: qualità incondizionata e attenzione per l'ambiente. In questa ottica Suntek è, ad esempio, Sponsor ufficiale

le da oltre tre anni del Centro Ricerca Cetacei e del progetto C.E.B. Banca dati Europea dei Cetacei. Come ci spiega la dott.ssa Bacchetta, direttore del Centro e da noi raggiunta telefonicamente a proposito di Suntek: "Emanuela ha da subito compreso il valore della nostra ricerca e da allora ha sostenuto l'attività come Sponsor principale del Centro. Stiamo crescendo insieme, di anno in anno, con progetti sempre più ambiziosi. La mia gratitudine verso Emanuela è enorme". Il Centro Ricerca Cetacei, oltre a progetti specifici di ricerca avvalendosi di mezzi nautici lungo le coste italiane, svolge

attività di sensibilizzazione del pubblico ed è una società editoriale. Suntek è costantemente presente in tutte le iniziative che il Centro realizza ogni anno. Questo, insieme alla presenza sui media di settore, ha permesso all'azienda una visibilità mirata e capillare che ha come obiettivo di passare un'immagine di solidità e qualità. Suntek valuta attentamente i media a cui affidare la propria immagine e la sua strategia di marketing vuole evidenziare la differenza qualitativa dei propri prodotti.