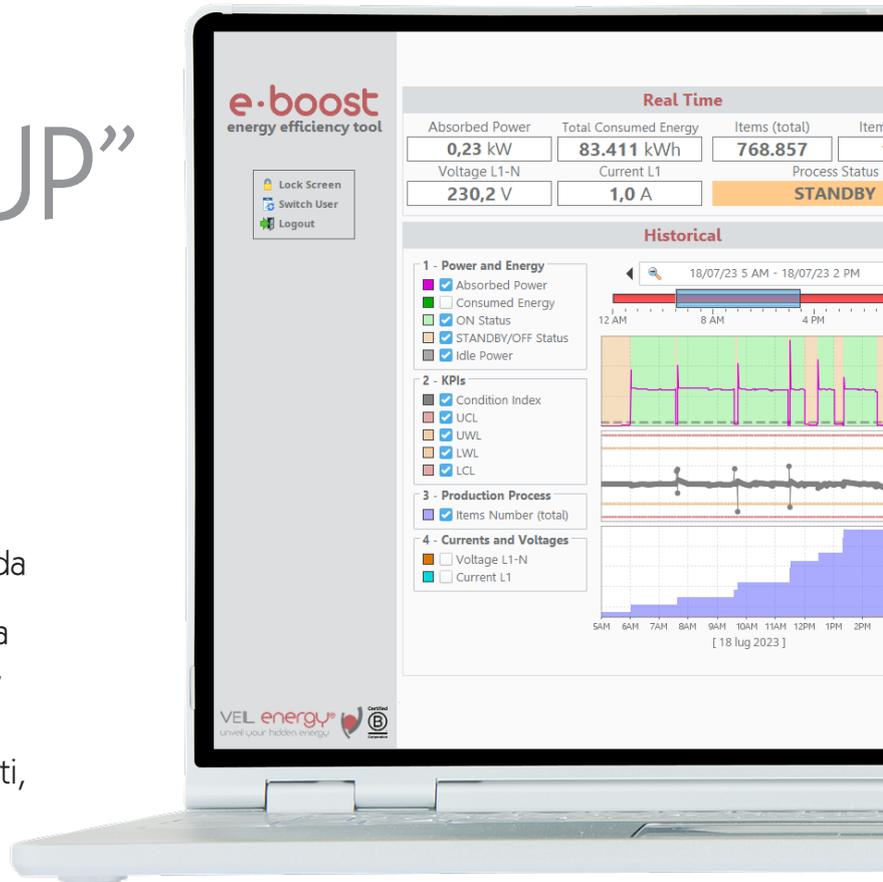


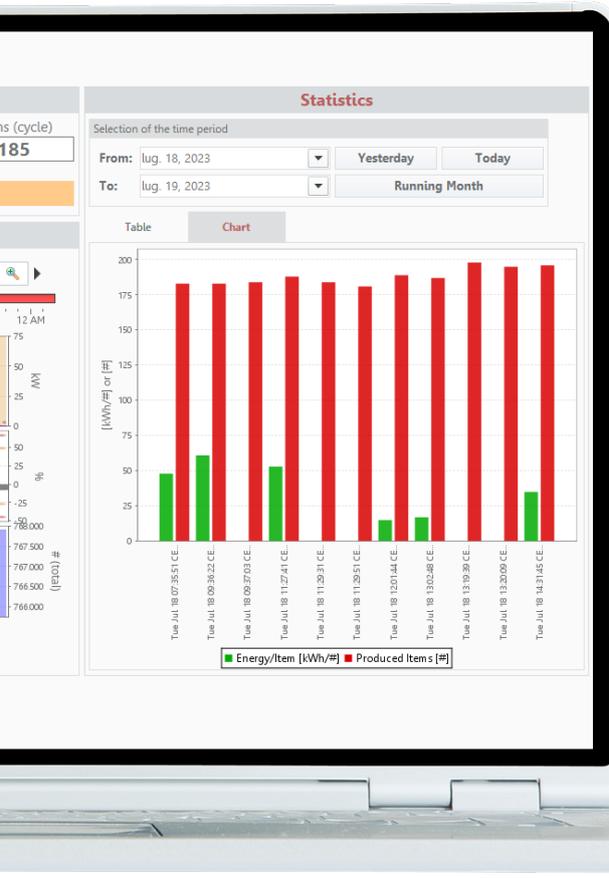
# ANCORA “UP” NON PIÙ “START”

Le cose vanno bene, a casa Veil, le dieci risorse saranno affiancate da altre figure. Come sottolinea Marianna Benetti: «L'azienda è tuttora in crescita, dal momento che c'è sempre parecchio da fare». Veil è diventata Bcorp. La prima utenza è quella industriale, degli utilizzatori. La seconda fascia si riferisce alle aziende del settore energia. Il terzo riguarda invece gli Oem dei trasporti, soprattutto su rotaia



**V**eil, la start-up di un tempo, è diventata grande. Lasciamo la parola a **Marianna Benetti**, che ne rivendica la genitorialità insieme a **Klaus Kress**. «Il 24 maggio abbiamo festeggiato i primi dieci anni di Veil, ed è stata l'occasione per abbozzare bilanci e guardare al futuro. Cerchiamo risorse compatibili al nostro settore, che è molto specifico e altrettanto trasversale. Siamo verticali al principio dell'efficienza energetica, che trova le più svariate applicazioni. La maggior parte dei nostri clienti proviene dall'industria, ma anche hotel e logistica, e abbiamo stipulato contratti con municipalizzate ed Esco. Il nostro quid specifico è nell'installazione di un software, una piattaforma evoluta per l'efficienza energetica, che ha degli "algoritmi bellissimi", i quali evidenziano le inefficienze come perdite di aria compressa, settaggi errati, guasti incipienti a giunti e motori elettrici in maniera automatica, eppure si trascina il limite di tutti i software: evidenzia i problemi ma non li risolve, imponendo di mettere a terra delle azioni coerenti per risolvere l'inefficienza. Alcune volte il cliente dispone dell'energy manager, tante volte non ce l'ha e quindi va accompagnato con competenze professionali. Ci servono prevalentemente delle figure provenienti dalle facoltà di ingegneria energetica. Vantiamo un rapporto di antica data con il Dipartimento di Ingegneria Industriale dell'Università di Padova; abbiamo attualmente in organico un dottorando che sta effettuando alla Veil il semestre in azienda previsto dal suo piano di dottorato. Il tirocinio, anche in occasione di una laurea magistrale, diventa l'occasione per conoscersi. Le

difficoltà insorgono con le altre figure di cui necessitiamo, dove non abbiamo corsie preferenziali nelle università, principalmente i programmatori, assai ricercati e altrettanto sfaccettati. Alcuni mesi fa, dopo una ricerca occupazionale svolta con tutti i crismi del caso, si sono presentati i più disparati profili professionali. Per quanto riguarda il marketing e l'area commerciale, le figure invece non mancherebbero, ma devono condividere i valori dell'azienda. Ci ispiriamo alla flessibilità, operando da sempre in smart working, e alla sostenibilità. Nel 2022 ci siamo certificati benefit corporation, a coronamento di un percorso che avevamo in mente sin dall'inizio. Siamo diventati prima società benefit, quindi "Bcorp", come richiesto dalla legge italiana sulle Pmi. Siamo stati valutati per cinque aspetti principali: governance, lavoratori, comunità, ambiente, clienti. Per avanzare la candidatura occorre un punteggio minimo di 90 punti. Ci è stato possibile per avere adottato un "impact business model": ottenere un profitto produce l'effetto indiretto di creare sostenibilità ambientale, perché i nostri clienti risparmiano sui costi e, al contempo, emettono meno CO<sub>2</sub>. Veil ha un approccio olistico alla gestione dell'energia, perché prendiamo in considerazione tutti gli aspetti. Questa visione è premiante anche per le donne, brave per natura nella visione d'insieme, che purtroppo però scarseggiano nell'ingegneria e in generale nelle discipline Stem. Nel nostro ruolo di Bcorp siamo attivi sul territorio: con alcune associazioni alle seconde medie e alle superiori portiamo dei "role model" avvicinabili, con riferimenti alla portata di tutti. Oltre all'orientamen-



presenza delle temperature intermedie, il software aiuta l'azienda nella gestione dinamica della generazione energetica e favorisce il risparmio. Altro fiore all'occhiello di questo sistema è l'eliminazione delle inefficienze. Il nostro algoritmo di efficienza energetica prende i dati dei consumi di una qualsiasi utenza. Partendo dal consumo elettrico, senza bisogno di altre informazioni, ti dice che il dispositivo è acceso, spento o in stand-by. L'algoritmo distingue le fasi processuali di ogni dispositivo in esame. Se prendo in gestione un processo industriale, abitualmente sotto il controllo del cliente, l'algoritmo invia un alert, segnalando eventuali anomalie. Per citare un esempio recente, l'aspiratore di un'azienda di lavorazione legno è risultato non funzionante, bloccando la produzione. Oltre venti giorni prima avevano ricevuto un alert dal software perché la tubazione di aspirazione si stava danneggiando, ma non sono intervenuti perché i manutentori erano impegnati nell'attivazione di una nuova linea. Una problematica manutentiva del settore industriale è legata ai rigassificatori. L'utenza del gas è stata negli anni costante in termini di qualità. Con l'avvento dei rigassificatori le cose sono cambiate; il gestore garantisce il potere calorifico, non il numero di metano. Tra i motori, di conseguenza, emerge la tendenza alla detonazione. In questo caso cerchiamo di proteggere il motore, identificando i problemi, magari riducendo la potenza perché il gas è più detonante. Un approccio quindi di protezione predittiva e di ottimizzazione di quel sistema energetico.

«Si tratta di una Cer dall'inerzia molto più ampia, perché occorre mettere d'accordo molto persone per aumentare l'energia condivisa e quindi avere più vantaggio economico. La forma di Cer più aggiornabile in tempi stretti è quella dell'autoconsumo diffuso individuale».

## Industrie, energia, ferroviario

to universitario, dal prossimo anno attiveremo laboratori con alunni delle scuole medie. Caldeggiamo le facoltà scientifiche, indipendentemente dal genere. Le giovani donne di adesso purtroppo replicano le stesse esperienze che ho fatto io, quando ero una studentessa come loro, in certi casi addirittura peggiori. C'è un pregiudizio culturale da scardinare».

### E su cos'altro applicate le vostre competenze?

«Stiamo lavorando sui cascami termici, il recupero del calore di scarto, con post-combustori e generatori termoelettrici. Ci adoperiamo per scovare le inefficienze. È la parte software che sta però trascinando le nostre attività, perché il mercato è ormai pronto, come testimonia la fioritura di concorrenti, il che significa che "l'avevamo vista giusta". Siamo principalmente impegnati sul fronte "industries", legato alle aziende energivore, sia elettriche che gasivore (si definisce "gasivora" l'impresa con consumo medio di almeno 1 GWh/anno ovvero 94.582 Sm<sup>3</sup>/anno, ndr). Si rivolgono a noi aziende interessate a un fotovoltaico di taglia comparabile a quella del cogeneratore. Abbiamo talvolta riscontrato che l'installazione del fotovoltaico successivamente a quella del cogeneratore sposta la taglia "ottima" di quest'ultimo e la rende dinamica; l'impiego di cogeneratore e fotovoltaico richiede comunque l'ottimizzazione della gestione aziendale con una fonte interrompibile, il gas naturale. Noi gestiamo il "prosumer": gestendo in tempo reale la potenza del cogeneratore otteniamo l'ottimo bilancio energetico ed economico, al lordo del costo dei vettori. La realtà è diventata più dinamica, la curva del fotovoltaico è di per sé ripida ed estemporanea, e soprattutto in

Riassumendo, il nostro primo target è quello appena descritto, degli utilizzatori. Il secondo sono le aziende il cui core business è l'energia, come gli impianti di pompaggio, spesso in fase di revamping, i gestori di siti idroelettrici etc. Una terza fascia è data dagli Oem nel settore dei trasporti, legati principalmente alle ferrovie; l'obiettivo è l'aumento dell'affidabilità del materiale rotabile. I ritardi sono la principale voce di costo per gli operatori. Con Trenord l'obiettivo è ridurre le problematiche legate alle automotrici diesel, che percorrono tragitti molto brevi tra una stazione e l'altra. Un altro tema è il mantra delle comunità energetiche rinnovabili. Noi ci impegniamo a individuare i soggetti ottimali per massimizzare l'energia condivisa tra i membri della Cer (per esempio, invitiamo ad usare determinate utenze al momento giusto). Si tratta di una Cer dall'inerzia molto più ampia, perché occorre mettere d'accordo tante persone per aumentare l'energia condivisa e avere un vantaggio economico. La forma di Cer più aggiornabile in tempi stretti è quella dell'autoconsumo diffuso individuale. Ipotizziamo che una Pmi intenda installare un fotovoltaico sopra un magazzino, ma non ci sono consumi elettrici. Come utilizzare l'energia? Abbiamo creato una piattaforma di matching; data un'area geografica e le cabine primarie disponibili, il nostro servizio ci indica quali potrebbero essere i partner ottimali della Cer, dagli energivori fino ai privati. I candidati saranno contattati da una app, che abbozza un precontratto. Se interessati, i soggetti coinvolti concludono le pratiche per la Cer, conclusa la quale ci occupiamo di ottimizzare l'energia condivisa».