

SHIP2SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI



**PROTAGONISTA
DELLE AUTOSTRADE DEL MARE**

Sei in Home » Shipping » Viaggio dentro al mondo di Ecospray

28/06/22 16:17

Shipping

Viaggio dentro al mondo di Ecospray

Un'azienda di appena 17 anni, ma con le idee chiarissime: utilizzare le tecnologie per aiutare i propri clienti a diventare sempre più 'green', in nome della sostenibilità ambientale



Alberto Di Cecio, General Manager Ecospray

Ecospray è un'azienda relativamente giovane, nasce circa 17 anni fa e non nasconde di avere grandi ambizioni per il proprio futuro e per quello dei propri clienti. Con un fatturato che si aggira attorno ai 50 milioni di euro e oltre cento dipendenti dimostra di essere una realtà solida, in costante crescita e con le idee molto chiare, come confermano le parole del presidente, Maurizio Archetti, che campeggiano a grandi caratteri sul sito aziendale: "Abbiamo fatto una scelta per il nostro futuro.

Crediamo davvero che tutte le nostre tecnologie per il pianeta sostengano attivamente la decarbonizzazione e la creazione di energia verde e pulita".

Per approfondire maggiormente la conoscenza di Ecospray, abbiamo incontrato il General Manager, Alberto Di Cecio, che ha raccontato a *Ship2Shore* tutto quello che riguarda il passato, il presente, ma soprattutto la visione di futuro dell'azienda italiana.

"Innanzitutto vorrei partire da un po' di storia: Ecospray è nata nel 2005 e quindi ha circa 17 anni, si occupa da sempre di progettare sviluppare e realizzare impianti nel settore ambientale ed energetico. In particolare gli obiettivi dell'azienda sono quelli di promuovere la sostenibilità delle sue tecnologie e di rendere tali anche quelle altrui, incrementando le performance a livello ambientale ed energetico. Come attività specifiche abbiamo sempre lavorato tradizionalmente su impianti di trattamento gas, a vari livelli, quindi parliamo di pulizia dei gas, rimozione di inquinanti, abbattimento temperatura e anche trattamento acqua, spesso associato al trattamento gas a livello impiantistico e negli ultimi anni ci siamo dati da fare anche a livello energetico, dedicandoci al trattamento e sviluppo di biocombustibili di natura gassosa", spiega Alberto Di Cecio.

"Rispetto ai nostri competitor siamo molto focalizzati sulle esigenze del cliente, abbiamo la fortuna di averne di molto importanti, da parecchio tempo e con cui abbiamo contatti costanti e quasi tutto quello che produciamo nasce dalle esigenze che il cliente ci formula e anche spesso da progetti, prototipi e test sviluppati insieme al cliente stesso. Quello che ci differenzia dai nostri concorrenti è che generalmente loro sono gruppi molto più grandi di noi, fanno molte altre cose e non riescono ad avere nei confronti del cliente la stessa sensibilità e la maggiore flessibilità che noi possiamo concedere nel 'customizzare' le soluzioni su misura per loro", dice ancora il General Manager aziendale.



"Il post pandemia è stato difficile per tutti, noi nel settore navale lavoriamo molto con Cina e Asia e la situazione sicuramente non ha aiutato, più una serie di scenari un po' particolari legati al mondo dei combustibili per il settore navale, al quale è associato il nostro prodotto di punta fino a ieri, cioè lo scrubber. Da quest'anno le prospettive sono tornate ad essere buone perché il mercato tradizionale degli scrubber è in ripresa, ma anche perché esistono nuove normative che stanno per entrare in vigore, ad esempio

quella che vuole che il Mediterraneo diventerà zona ECA a ridotte emissioni di zolfo dal 2025. Dall'altro lato ci sono nuove tecnologie che stanno prendendo sempre più piede, ne cito una per tutte il bio-LNG, che è il metano liquido di origine bio che noi ricaviamo da impianti biogas, questa tecnologia l'abbiamo lanciata sul mercato l'anno scorso e sta iniziando ad avere successo quest'anno. A livello di fatturato ci attestiamo attorno ai 50 milioni di euro e siamo un'azienda di poco più di 100 dipendenti, in passato abbiamo fatto numeri anche superiori con il 'boom' degli scrubber nel 2019, però riteniamo che il livello attuale è buono in relazione alle dimensioni dell'azienda e stiamo assumendo, quindi il numero dei dipendenti è in lento, ma costante aumento, a breve, infatti sono previste cinque nuove assunzioni. Non è facile trovare persone adatte alle nostre necessità, ma quando ci riusciamo è davvero gratificante poter progredire e nel contempo dare lavoro", spiega Di Cecio, entrando ancor di più nel particolare della produttività aziendale.



"A livello di sedi, a fine 2019, abbiamo completato la nostra nuova sede, il raddoppio di quella esistente qui ad Alzano Scrivia, tra Genova e Milano. Ma abbiamo anche varie iniziative collaterali in corso: un laboratorio dedicato allo sviluppo di una tecnologia specifica di carbon capture, una delle tre che stiamo studiando, realizzato a Genova nell'area portuale, in collaborazione con l'Università di Genova e lo consideriamo un piccolo distaccamento della nostra 'Ricerca e sviluppo'; l'anno scorso abbiamo avviato una nuova società, nella quale siamo partecipi con un partner genovese, per lo sviluppo e la produzione di catalizzatori e per questa società abbiamo acquistato una nuova sede a Isola del Cantone che sarà operativa verso la fine dell'anno ed è una sede grande di ambito industriale, dove prevediamo di fare della produzione. Voglio ricordare, inoltre, anche che siamo in procinto di aprire una filiale negli USA, a Miami, principalmente per lo sviluppo di alcune linee di business commerciale in America e per fare un po' di service per le navi in una zona geografica sicuramente adatta come la Florida", sottolinea il General Manager di Ecospray, non nascondendo la sua evidente soddisfazione.

"Abbiamo un parco clienti non grandissimo come numero, parliamo di decine di clienti, ma abbiamo avuto la fortuna di lavorare con gruppi importanti come Carnival Corporation e la sussidiaria italiana Costa Crociere che sono la 'famiglia' per Ecospray, nostri partner nello sviluppo della tecnologia, azionisti di minoranza e che ci supportano ormai da dieci anni, rendendoci orgogliosi. Nel settore navale abbiamo collaborato con il Gruppo Grimaldi e in Grecia con Starbulk, forse il nome più famoso, Spliethoff in Olanda armatore nell'ambito dell'heavy-lift; collaboriamo anche con i grandi gruppi cantieristici, da Fincantieri a Mitsubishi, e altri gruppi coreani sui mercati asiatici. Per il settore delle rinnovabili ne cito uno RUHE Biogas, che è collocato in Germania, in bassa

Sassonia, abbiamo avviato un rapporto di fornitura, ma anche di partnership perché sul mercato tedesco e paesi limitrofi ci proponiamo insieme nei confronti di clienti terzi, una collaborazione che finora si è rivelata molto proficua", dichiara ancora Di Cecio, a proposito dei rapporti di collaborazione che l'azienda ha instaurato negli anni.



"A livello di investimenti sempre in ambito carbon capture, oltre al laboratorio genovese, abbiamo una collaborazione avviata con l'Università di Torino e abbiamo questa nuova società che abbiamo creato insieme a Itacat che è il nostro partner genovese, la società si chiama Cat-Emission per lo sviluppo e la produzione di catalizzatori e poi abbiamo parecchie altre partnership che prevedono investimenti da parte nostra. Tutto quello che portiamo sul mercato arriva direttamente da noi o dalla partnership di ricerca e sviluppo che riusciamo a costruire". Investimenti mirati, selezionati, pensati spesso insieme al cliente e che, afferma Alberto Di Cecio, partono da un unico presupposto che è quello per il quale Ecospray è nata: "La sostenibilità ambientale è ciò intorno a cui ruota tutta l'azienda. Guida le nostre scelte ed è sempre in cima ai nostri pensieri, e direi che la guardiamo a 360°, perché non equivale a pulire le emissioni che ci sono, ma anche evitarne di nuove lavorando alla fonte. Per quanto riguarda la carbon capture è sicuramente un tema di moda, ma si inserisce in un discorso più ampio che noi chiamiamo decarbonization. Su questo siamo attivi da tempo e con tecnologie propedeutiche, cito Wesp (Wet Electrostatic Precipitator) che è un filtro aggiuntivo con tecnologia elettrostatica per i fumi navali, il quale è propedeutico all'utilizzo di carbon capture, che è sicuramente il tema più affascinante e rappresenta il futuro di tutte le industrie in generale e ad alta intensità di carbonio e se veniamo al caso nostro più specifico, soprattutto di quelle dello shipping. Noi stiamo lavorando su tre tecnologie diverse, sostanzialmente abbiamo due tecnologie su base chimica e la terza basata su una specifica tecnologia di fuel cells. Ci abbiamo lavorato perché di pronto sul mercato c'è molto poco, ci sono tecnologie che funzionano in altri ambiti, che hanno tutta una serie di controindicazioni, altre tecnologie sono promettenti, ma nulla di più. I clienti però hanno esigenze molto varie per target, abbiamo tipologie di combustibili e propulsione diversi, spazi a bordo delle navi completamente diversi e quindi abbiamo realizzato che una tecnologia sola non andasse bene per tutti ed esistono esigenze che verranno soddisfatte, speriamo, da una delle tre tecnologie in particolare. Vogliamo essere in grado di offrire soluzioni a tutti i clienti e a tutto il mercato, per questo che lavoriamo su tre fronti. Esiste poi la possibilità di riciclare la tecnologia anche in altri ambiti diversi da una nave e con alcuni clienti se n'è già parlato. Per noi il networking tra aziende è alla base di molto di quello che facciamo, cerchiamo, quando è possibile di lavorare con aziende italiane perché è un risultato che ci inorgoglisce e abbiamo un ottimo network di fornitori che ci supporta sulle scelte di dettaglio

impiantistico".



Poi uno sguardo al mercato sempre più vario e in perenne evoluzione, come è normale che sia quando si parla di ricerca, sviluppo e innovazione tecnologica: "Per quanto concerne l'andamento del mercato, posso dire che il 2022 sta andando bene e che le prospettive sono ottime per i prossimi anni, sia per le tecnologie che offriamo ai nostri clienti, che per quelle che sono in via di sviluppo. Stiamo veramente riscuotendo un grande successo sul bio-LNG che è una tecnologia nuova con due-tre idee innovative alla base, non faremo mai la raffineria, ma un impianto piccolo e modulare che si può replicare tante volte in giro per il mondo. Le potenzialità sono ottime perché gli impianti biogas sono migliaia in Italia e tanti in tutta Europa. È una tecnologia già presente in Germania, dove stiamo realizzando i primi impianti e stiamo per avviare le prime commesse in Italia e abbiamo buone prospettive anche in altri paesi. Le prospettive sono dunque buone e stiamo vivendo una fase eccitante e abbiamo altre tecnologie che stiamo sviluppando e portando sul mercato. Non ci fermiamo alla carbon capture, perché il bello della ricerca e sviluppo è che ci sono sempre molti progetti in corso, grandi o piccoli che siano, ma comunque sempre significativi. Stiamo sviluppando una serie di catalizzatori per nuove tipologie di combustibili sempre legati al mondo navale, cito l'ammoniaca perché l'abbattimento delle emissioni per i motori alimentati ad ammoniaca sarà un tema rilevante dei prossimi anni. Abbiamo un progetto di digitalizzazione tramite intelligenza artificiale dei nostri impianti navali e poi citerei ancora un mercato nuovo, ma importante che è la micro liquefazione di combustibile fossile, l'altra faccia della medaglia rispetto al bio-LNG. L'altro mercato interessante per il nord America è il fossile e quindi il recupero di gas da estrazione di petrolio, con benefici ambientali significativi, un altro mercato che ci interessa molto e che ci ha spinto ad aprire il nostro ufficio negli Stati Uniti per promuovere le nostre tecnologie".

La conclusione è dedicata agli investimenti, per innovare occorre investire ed Ecospray dimostra di non avere paura e di credere profondamente nella strada pensata 17 anni fa che sta conducendo l'azienda verso importanti traguardi: "Noi sulla Ricerca e sviluppo abbiamo un budget di 3 milioni di euro, al netto di fondi, bandi e incentivi esterni di varia natura. È un settore sul quale oggi puntiamo molto, sono cifre veramente importanti, ma questo investimento rappresenta il 'lavoro di semina del contadino', noi seminiamo e quando siamo bravi e fortunati raccogliamo i frutti. È nella nostra natura lavorare con questo metodo e così siamo riusciti a differenziare prodotti e mercati, che è quello che ha consentito all'azienda di andare bene ugualmente, anche quando uno specifico mercato soffre per condizioni esterne".

©Ship2Shore - Privacy Policy - VAT nr. 01477140998 – All rights reserved | ISSN: 2499-8761

