

RESOCONTO DEL COLLOQUIO COL SIGNOR GIOVANNI JOCHUM

Quanto appresso inserito è destinato a chi vuole conoscere i dettagli del colloquio di un'ora e venti col Signor Giovanni Jochum. Lo svolgimento è consequenziale, ma le sezioni elencate possono essere lette in maniera abbastanza indipendente. Sono inseriti commenti e delucidazioni.

- **I licenziamenti e la riduzione degli investimenti**
- **I problemi degli incentivi alle rinnovabili**
- **Lo sviluppo del progetto 'Saline Joniche'**
- **La proposta di Repower per un mercato meglio regolato**
- **La convenienza degli impianti di pompaggio-turbinaggio**
- **Lo sviluppo del progetto 'Lago Bianco'**
- **L'importanza della sede poschiavina**
- **Il futuro di Repower**
- **L'opinione di Repower sul nucleare**

Nota: Nelle righe seguenti segnerò con 'D' la serie di domande poste al Signor Jochum, con 'R' le sue corrispondenti risposte e con 'Comm' i commenti o le delucidazioni del caso. Quanto qui scritto non rispecchia le parole esatte del Signor Jochum, ma ne interpreta comunque lo spirito generale.

I licenziamenti e la riduzione degli investimenti

Comm: Repower ha recentemente annunciato la cancellazione di una trentina di impieghi (su un organico totale di 730 dipendenti, di cui 480 nel Grigione), il che fa pensare che non vi siano a medio termine delle opportunità di espansione. Alcuni articoli di giornale parlano in effetti di una diminuzione della partecipazione dell'azienda a diversi progetti.

Lo stesso CEO, Kurt Bobst, ritiene che, dopo anni di investimenti ambiziosi e diversificati, per Repower sia venuto il momento di abbassare la mira, concentrando l'attività solo in alcuni settori chiave.

La produzione tradizionale dell'azienda è l'idroelettrico che costituisce comunque solo il 42% della vendita energetica annua. Il 45% della produzione deriva infatti da partecipazioni nella centrale a gas a ciclo combinato di Teverola in Campania. Il resto è distribuito essenzialmente sul nucleare (11%) e sull'eolico (2%). La quota dell'energia solare sembra minima, ma d'altro

canto, rimanendo nel campo delle nuove rinnovabili, Repower dispone di ben cinque parchi eolici in Italia e in Germania, con i quali produce più elettricità con eolico che in tutta la Svizzera.

D: Signor Jochum, come mai Repower sta cambiando rotta? Si tratta forse di una conseguenza delle politiche che foraggiano energie alternative come l'eolico e il solare?

R: Esattamente. Gli incentivi dati dai governi allo sfruttamento di queste fonti rinnovabili sta provocando un abbassamento artificiale dei prezzi dell'energia. Un'azienda che oggi sfrutti il vento o il sole per immettere corrente nella rete riceve, in Svizzera e altrove, degli aiuti statali sostanziosi, ciò che le consente di competere con offerte molto più convenienti; e questo avviene anche se essa non gestisce bene i propri costi.

D: Un vantaggio per gli uni, ma un colpo duro per altri.

R: Già. Chi come Repower non è strutturato per ottenere tali sovvenzioni si ritrova con margini risicati o anche perdite, dato che deve comunque vendere a un prezzo di mercato che risulta all'incirca dimezzato negli ultimi tre anni. Concentrarsi sui nostri punti forti e stabilire priorità è quindi per noi una reazione cautelativa a quanto sta accadendo sulla scena internazionale.

D: Abbiamo due questioni etiche che si scontrano a livello internazionale: da un lato occorre salvaguardare l'ambiente, ricorrendo a energie rinnovabili, dall'altro bisognerebbe però anche garantire che il mercato fosse libero, cioè non stravolto dal regolatore che è lo Stato. Signor Jochum, come vedete questa contrapposizione voi di Repower?

R: Naturalmente, la salvaguardia ambientale è sacrosanta. Si tratta di un aspetto che deve essere pianificato dal legislatore, tenuto sotto controllo dalle autorità e attuato dalle società che producono energia. La distorsione del mercato va fatta invece risalire ad altri motivi. Si tratta della ricaduta di alcune scelte politiche un po' drastiche e poco aderenti alla realtà. Infatti esse sono condizionate dal peso che oggi hanno gli ambientalisti in molti parlamenti, specialmente dopo Fukushima. Le rinnovabili vengono considerate come la ricetta per risolvere tutti i problemi energetici ed ecologici. Purtroppo talvolta vengono favorite quasi indiscriminatamente, senza bene considerare le conseguenze economiche.

Comm: Lo sfruttamento dell'energia idroelettrica rientra anch'esso nel quadro delle fonti rinnovabili. Infatti, l'acqua che scorre verso valle torna poi a monte, grazie all'evaporazione e alle precipitazioni nell'ambito di un processo naturale che si ripete ciclicamente. Ciò nonostante, la produzione idroelettrica è considerata attualmente 'convenzionale' dal legislatore, al pari di quella termoelettrica ottenuta da combustibili fossili, ad esempio. Repower non può quindi godere attualmente di nessuna forma di incentivazione pubblica per la sua offerta idroelettrica.

D: Signor Jochum, potrebbe delineare un ordine di grandezza delle ricadute di quelle scelte ambientaliste?

R: Posso citare l'esempio della Germania che domina in Europa nel settore delle rinnovabili. Grazie unicamente ai corposi incentivi pubblici, alimentati da un'esorbitante tassa di 5,3 centesimi di euro per kWh, si è assistito nel 2012 a un aumento della potenza installata di impianti fotovoltaici pari a 7500 MW, il che equivale alla potenza esprimibile da 7 centrali nucleari come quelle svizzere di Gösgen o Leibstadt. In sostanza, ci troviamo di fronte a un incremento unilaterale colossale di energia, fra l'altro non programmabile, che andrebbe almeno parzialmente riequilibrato sul mercato europeo.

D: È possibile inquadrare la cosa in termini economici?

R: Basta a tale proposito ricordare che nel 2012 il valore di mercato dell'energia elettrica prodotta dalle rinnovabili è stato in Germania di 3 miliardi di Euro, mentre il valore complessivo pagato ai produttori è stato di 20 miliardi. Questo significa che gli utenti tedeschi hanno pagato 17 miliardi in più rispetto al valore di mercato del prodotto, al solo fine di sviluppare le fonti rinnovabili. Questa era la situazione tedesca nel 2012, ma stiamo qui parlando di incentivi che prendono piede in tutta Europa, Svizzera compresa, e la cui durata media è di 15-20 anni. Si può intuire quanto questo possa influenzare il mercato dell'energia elettrica.

Comm: In Germania, in Svizzera e in altri paesi ogni consumatore di corrente deve corrispondere con la bolletta un certo contributo per le rinnovabili. In sostanza, il prezzo di mercato dell'energia immessa in rete cala, ma all'utente resta accollato un onere aggiuntivo per sostenere le nuove fonti. Il contributo ammonta in Germania al 56% del prezzo totale. La scommessa sottostante è che col passare del tempo e l'annullamento del contributo il costo per l'utenza non ecceda troppo il valore di una bolletta in condizioni di fornitura convenzionale.

D: Ricapitolando, Repower si trova ad affrontare un aggravio di competitività imposto dalla politica per un tempo alquanto lungo e vede di fronte a sé un futuro incerto, anche per le imprevedibilità nelle decisioni politiche.

R: Il futuro è incerto per l'industria in generale e, in particolare, lo è per l'industria elettrica. Stiamo cercando di consolidare le nostre posizioni in maniera ottimale, prima di trovarci con l'acqua alla gola. Questo spiega perché stiamo rivedendo molti progetti che abbiamo avviato e rendendo più efficace l'amministrazione di Repower.

D: Una questione di distribuzione del rischio?

R: Sì. Abbiamo sempre un grande paniere di progetti, ma forse su 10 ne portiamo a termine 2 o 3. Si tratta di un normale tasso di “mortalità” dei nostri sviluppi. In questo momento la gamma disponibile ci è d'aiuto per capire come muoverci, mantenendo comunque fissa la nostra strategia nei paesi chiave: Italia, Svizzera, Germania e Romania.

D: Quale strategia?

R: Quella di avere una penetrazione verticale in questi mercati e cioè di integrare produzione, trading e vendita. Solo i progetti che in quelle nazioni riflettono e valorizzano la strategia di Repower e risultano promettenti verranno mantenuti, mentre sul resto dobbiamo scremare.

I problemi degli incentivi alle rinnovabili

D: La distribuzione di energia che meno pesa sulle tasche del cittadino viene dunque mortificata con la politica degli incentivi. Tuttavia, certe fonti apparentemente economiche hanno dei costi esterni non direttamente visibili, cioè il loro sfruttamento impatta sulla salute e sull'ambiente.

R: Ripeto che lo sviluppo armonico delle rinnovabili è un auspicio che tutti condividiamo. Poiché le nuove tecnologie non camminano subito con le loro gambe, vanno certamente supportate. Tuttavia, ci troviamo adesso di fronte a un eccesso di sovvenzioni. Una situazione del genere andava forse bene all'inizio, per fare i primi passi, ma a questo punto la spinta andrebbe ridotta. L'esagerazione porta con sé rischi che non vanno sottovalutati.

D: Suppongo che la possibilità di essere sovvenzionati pubblicamente apra opportunità finanziarie che fanno gola a molti.

R: È da qui che vengono i rischi. Sussiste tutta una serie di investitori che si buttano a capofitto nel business. Si tratta di un movimento prevalentemente finanziario, cioè non alimentato solo da operatori del settore elettrico, ma anche da una nutrita schiera di società finanziarie e assicurative grandi e piccole, di casse pensioni e così via. Insomma, gli incentivi alimentano la speculazione.

D: Suppongo che qualcuno riesca comunque a lucrare senza troppi pericoli.

R: Siccome le sovvenzioni coprono un periodo di 15-20 anni, l'investitore ha tutto il tempo di ottenere dei buoni ritorni e uscire soddisfatto dall'affare, a prescindere da come successivamente vada a finire e dai soldi nel frattempo spesi dalla collettività.

Comm: Si può dire che la problematica cui accenna Giovanni Jochum rientri in un ambito critico più generale e ben noto nella finanza col nome di 'moral hazard'. Quando lo Stato spinge il mercato in una direzione, usando la propria possente leva, tutti i privati entrano nell'affare, allettati dalle garanzie dell'apparato pubblico. Ora, non è affatto detto che gli incentivi per le rinnovabili creino una bolla speculativa, ma non si può nemmeno escludere che l'intervento massiccio e protratto dei governi provochi delle instabilità nel mercato dell'energia elettrica.

D: L'onere che affligge Repower a causa degli incentivi si spalma sul relativo azionariato. Di quest'ultimo fanno parte alcuni decisori politici che potrebbero mutare la situazione. Signor Jochum, cosa mi può dire in proposito?

R: In effetti, c'è qui un paradosso. Molte società come la nostra sono, direttamente o indirettamente, in buona parte in mano pubblica. In Svizzera sono i Cantoni gli investitori primari. Così, ogni decisione di Berna relativamente alle sovvenzioni ricade sulla remunerazione del capitale investito dai Cantoni. I politici eletti a livello locale dovrebbero ben considerare questi aspetti, perché con incentivi come quelli attuali sono proprio i Cantoni i primi a rimetterci.

D: Non ci sentono da un orecchio?

R: Purtroppo, notiamo che la mentalità generale, tanto federale quanto cantonale, non è attualmente molto favorevole a mettere in discussione le modalità di ausilio alle rinnovabili. Questo ai politici non appare molto 'in'.

Comm: Va comunque segnalato che la Confederazione ha deciso l'anno scorso per un parziale taglio delle nuove sovvenzioni. Il motivo va ricercato nella diminuzione del costo degli impianti. In particolare, il prezzo dei moduli fotovoltaici è oggi più basso. Anche le tariffe sull'eolico sono state ritoccate in media verso il basso.

Lo sviluppo del progetto di Saline Joniche

D: A proposito di investimenti in calo, il progetto 'Saline Joniche' per la centrale a carbone in Calabria vedrà la partecipazione di Repower scendere dal 57% al 20%. Signor Jochum, anche questo va imputato al calo di prezzi sul mercato?

R: No, qui la questione è differente. Questa cessione di quote era prevista fin dall'inizio. Tutto sta procedendo secondo i piani, sulla scia dell'esperienza fatta con la Centrale di Teverola in Campania, che ci ha indicato la strada. Sappiamo di gestire un business in una zona a rischio di

corruzione, come tra l'altro è il caso in tante altre regioni europee. La nostra partecipazione si è tuttavia sviluppata in conformità a questa consapevolezza e con standard molto elevati di controllo interno e esterno, di compliance e di prudenza.

D: Sta affermando che la ritirata, per così dire, serve a diminuire il rischio di esposizione a infiltrazioni criminose nell'affare energetico?

R: È semmai vero l'inverso. La nostra partecipazione iniziale era maggioritaria, prima di tutto perché era molto importante garantire gli alti standard tecnologici di Repower e che ci fosse un solo interlocutore con le autorità durante l'iter autorizzativo. Inoltre, in questo modo abbiamo potuto operare un controllo sullo sviluppo del progetto, stabilendo così le basi di correttezza necessarie per impedire in seguito l'insorgenza di fenomeni perniciosi. Quando otterremo la garanzia che quelle basi sono solide e che il progetto è stato autorizzato, diminuiranno la quota dal 57.5% al 20%. L'operazione a partecipazione variabile è stata concordata fin dall'inizio con i nostri partner.

D: Lei parla di basi solide. Ma di che basi si tratta?

R: Sappiamo che a gestire il cantiere e poi la centrale ci saranno le procedure, le verifiche e gli uomini che abbiamo previsto noi. In particolare: l'amministratore delegato e il responsabile della produzione Italia. Stiamo parlando del top management di Repower, di persone da tempo con noi e che devono vivere professionalmente con gli impianti e con gli accordi fatti. Come accennavo, abbiamo ricalcato una strategia già roduta in Campania dove siamo pure in contatto con i vertici antimafia.

D: Signor Jochum, perché volete quella centrale?

R: Abbiamo in Italia 40000 clienti, soprattutto tra piccole e medie imprese, e vendiamo 4,5 terawattora di energia all'anno, sei volte di più che in Svizzera. Con i nostri impianti in Italia produciamo solo un terzo (1,5 terawattora) dell'energia che ci occorre. Questo significa che per quanto riguarda l'energia da noi venduta in Italia si tratta in gran parte di rivendita. Poiché la nostra strategia è di unire produzione, vendita e trading, abbiamo optato per una centrale a basso costo, com'è tipicamente quella a carbone che produce energia di base, per noi indispensabile. In questo modo siamo meno dipendenti da terzi per il nostro business in quel paese.

D: Oggi potreste guadagnare con quella centrale, malgrado l'assenza di incentivi e il prezzo basso dell'energia?

R: Sì. Consideriamo che l'Italia avrebbe abbastanza potenza installata per soddisfare il proprio

fabbisogno. Ma l'Italia ha il problema che è troppo sbilanciata sul gas, tant'è vero che il 48% della corrente elettrica in Italia è generata dal gas metano, un vettore energetico oggi molto caro. Anche per questo motivo, molte centrali in Italia sono ferme, in quanto non concorrenziali. Funzionano però quelle a carbone, perché i costi di produzione sono inferiori e perché la centrale è meno esposta ai rischi della fornitura. In Italia c'è quindi la necessità di orientarsi sul mercato del carbone, così come avviene per altro in Germania, dove sono in funzione e si progettano le nuove centrali a lignite. Se poi in futuro il prezzo dell'energia segnasse di nuovo un aumento, come si prospetta con la diminuzione delle sovvenzioni alle rinnovabili e come nel passato avvenne tra il 2006 e il 2008, ebbene chi ha una centrale a carbone sarà in grado di soddisfare meglio le esigenze di una clientela che ha bisogno di energia a prezzi abbordabili.

D: La mentalità generale sembra però contraria a una centrale a carbone, giudicata inquinante. Signor Jochum, non ci sono rischi che in futuro la scelta vi si rivolti contro, anche sotto la spinta dei malumori insorti nella popolazione locale?

R: La centrale di Saline Joniche rispetta pienamente le severe norme italiane e europee di protezione dell'ambiente e della salute della popolazione. Le emissioni di ossido d'azoto, di ossido di zolfo e di monossido di carbonio o di altre sostanze è inferiore alla metà dei limiti fissati dalla severa normativa italiana. Per questo motivo il Governo italiano si è espresso in termini positivi sul progetto di Centrale termoelettrica di ultima generazione a Saline Joniche, rilasciando il 15 giugno 2012 il cosiddetto Decreto VIA, vale a dire la Valutazione Impatto Ambientale.

D: E per l'anidride carbonica?

R: Il nostro impianto sarà 'capture ready', cioè già predisposto per sistemi di cattura di questo gas, qualora venissero richiesti dalle autorità. Siamo disposti ad affrontare questo aggravio nei costi, giacché si tratterebbe poi di una disposizione legale che varrebbe per tutti, quindi potremmo competere ad armi pari sul mercato. Inoltre l'impianto di Saline Joniche compenserà il 100% delle proprie emissioni di CO₂ in base alle normative europee vigenti.

Comm: L'anidride carbonica non va considerata come un inquinante, dato che non esercita alcuna azione tossica sulle forme biologiche (a meno che non sia presente in dosi massicce al posto dell'ossigeno). Essa è però un gas serra in grado di contribuire al riscaldamento globale del pianeta. L'effettivo influsso antropico sul riscaldamento globale è ancora oggi oggetto di dibattito, ma diversi governi sono comunque orientati a controllarlo rigidamente.

Va infine osservato per completezza d'informazione che la tecnologia di cattura e stoccaggio dell'anidride carbonica si presenta oggi come piuttosto dispendiosa, qualora si vogliano sistemi realmente efficaci nel lungo termine.

D: Signor Jochum, la questione dell'uso del carbone pare essere nel mirino di alcuni governi, sia sul fronte degli inquinanti che su quello dell'anidride carbonica. Come reagireste se gli accordi sulle emissioni venissero stravolti ex post dal regolatore, cioè a investimento già fatto?

R: Qualora ciò malauguratamente capitasse, scatterebbero automaticamente delle procedure di risarcimento, come nel caso delle società proprietarie di centrali nucleari che hanno subito la chiusura anticipata dei loro impianti a seguito dei fatti di Fukushima. Quando affrontiamo un progetto mettiamo sempre in conto il rischio che ci possano essere modifiche di leggi a posteriori, ma qui stiamo parlando di ipotesi particolarmente pessimistiche, anche perché il nostro Continente non potrebbe privarsi da un giorno all'altro dell'energia generata dal carbone, che rappresenta il 25% dell'intera produzione (27% energia atomica, 22% gas metano, 13% acqua, 5,1% nuove rinnovabili).

D: Sembra intanto che la Corte dei Conti italiana abbia bloccato l'iter dei permessi per la centrale di Saline Joniche.

R: Il Decreto VIA rilasciatoci dal Consiglio dei Ministri il 15 giugno 2012 è valido, mentre le insinuazioni o speculazioni divulgate recentemente non hanno trovato riscontro nelle ricerche condotte dai nostri collaboratori di Repower Italia.

D: A proposito di progetti italiani, qualcuno ha posto in relazione funzionale il progetto di Saline Joniche per l'erogazione di un'energia di banda con il progetto della centrale di pompaggio a Campolattaro in Campania. Ha senso evidenziare questo rapporto di contiguità energetica?

R: Per niente. Si tratta di due progetti del tutto indipendenti. Non sussiste alcuna integrazione progettuale tra i due. Ovviamente, entrambe le centrali sono collegate in rete e quindi al mercato, ma questo vale per qualunque impianto energetico. Da notare che la centrale di pompaggio di Campolattaro si presterebbe perfettamente per stabilizzare la rete in una regione con una forte produzione di energia elettrica prodotta da impianti eolici e fotovoltaici.

La proposta di Repower per un mercato meglio regolato

D: Signor Jochum, quali regolamenti pubblici potrebbero ovviare alla minaccia di competitività che, a causa delle politiche d'incentivazione, affligge un'azienda come Repower?

R: Noi abbiamo le idee piuttosto chiare in merito e proponiamo il 'modello delle aliquote' o il

‘modelle delle quote’. Il legislatore decide quale debba essere la percentuale complessiva di energia elettrica fornita all’utenza nazionale attraverso lo sfruttamento di fonti rinnovabili. Questa è materia di analisi tecnico-politica, nell’ottica di accordi internazionali come il protocollo di Kyoto. Stabilita la suddetta porzione sovvenzionabile, ciascuna azienda erogatrice si prende carico di essa, assicurandone la produzione in proprio oppure l’investimento su terzi o, ancora, l’acquisto. Le autorità possono sorvegliare il traffico di energia verde mediante il rilascio di certificati.

D: Con questo sistema si potrebbe assicurare una gestione più equilibrata delle varie tecnologie presenti sul mercato?

R: Sì, perché la concorrenza tra i differenti tipi di sfruttamento si esprimerebbe entro vincoli governativi che sarebbero omogenei. I prezzi sul mercato dipenderebbero per ciascuno dalla gestione dei reali costi operativi, in assenza di ingerenze finanziarie esterne. Naturalmente, sulla base dell’obbligo della quota verde, resterebbe l’ausilio alle energie rinnovabili.

D: Il sistema a quote di mercato, per ben funzionare, dovrebbe essere adottato a livello internazionale. Non è così?

R: Certo. Tuttavia, in mancanza d’altro, sarebbe nel frattempo il caso di iniziare a lanciarlo da noi, abbandonando il modello degli incentivi ‘feed-in’ copiato dai tedeschi. Il modello delle quote funziona. Infatti nei paesi scandinavi viene attuato con successo. Da un lato la politica stabilisce gli incentivi (quote di energia rinnovabile) e i produttori di energia, per i quali sono garantite le leggi del mercato, si affidano a un forte sviluppo tecnologico.

D: Passare da un modello di incentivazione ‘feed-in’ a un sistema di quote significherebbe però cambiare le regole a gioco in corso.

R: Già. Questo è un problema. Chi ha investito potrebbe richiedere dei risarcimenti, proprio come nel già citato caso della chiusura forzata delle centrali nucleari. Si tratterebbe anche qui di trovare un compromesso accettabile.

Comm: Attualmente la maggior parte dell’Europa funziona in base al sistema di incentivi a ‘tariffe feed-in’. Questo modello, sviluppato in Germania, è diventato trainante ed è stato esportato in quasi 40 paesi del pianeta, compresi Usa e Cina e, appunto, Svizzera.

Al produttore di energia verde viene riconosciuto un prezzo per chilowattora fisso nell’anno, ma calante anno dopo anno (in Italia il modello è un po’ differente per il fotovoltaico; non si parla in tal caso di ‘tariffe feed-in’, bensì di ‘premi feed-in’). La sovvenzione può essere statale oppure imposta all’utenza, oppure ancora mediata dalla fiscalità.

Il modello a certificati verdi è invece utilizzato a tutto tondo nel Regno Unito (è inoltre

utilizzato in Italia, Polonia, Danimarca e Svezia per la produzione eolica). I certificati sono rilasciati in base alla quantità di energia verde erogata. I certificati ottenuti da un'azienda che produca energia da fonti rinnovabili possono essere rivenduti a un'altra azienda, anche a una che non abbia raggiunto la quota prevista dalla legge e si metta in tal modo in linea.

Il modello delle quote è ritenuto un po' complicato. Il modello 'feed-in' tedesco è più semplice ed efficace per spingere la tecnologia delle rinnovabili verso la conquista nel 2020 dell'ambito 20% di energia rinnovabile europea. Repower, attualmente poco attrezzata per la produzione eolica o solare, ne evidenzia però il lato oscuro: le distorsioni sul mercato, la diminuita redditività per gli investitori pubblici e il rischio finanziario generale connesso con la rincorsa alla sovvenzione.

La convenienza degli impianti di pompaggio-turbinaggio

Comm: Vale la pena dare un chiarimento preliminare sugli impianti di pompaggio. Un'opera di questo genere serve per accumulare l'acqua in un invaso di monte secondo l'opportunità del momento. Le pompe vengono infatti azionate quando la domanda dell'utenza è bassa oppure quando la produzione supera la domanda (oggi, per esempio, quando soffiano forti venti e/o quando l'insolazione è intensa), mentre il deflusso viene avviato nei momenti in cui la richiesta di corrente elettrica è elevata.

L'operazione è energeticamente in perdita, giacché i chilowattora resi col deflusso di un certo volume sono minori di quelli che la stazione di pompaggio ha dovuto assorbire per sollevare a monte quello stesso volume. Tuttavia, il bilancio economico può essere positivo. Infatti, il prezzo dell'energia nei momenti di domanda elevata è maggiore di quello relativo ai periodi di scarsa richiesta. Pertanto, anche se il 20% dell'energia va perso nell'operazione, si può ricavare un guadagno netto.

D: Signor Jochum, l'abbandono del nucleare e i disturbi causati sui prezzi dagli incentivi alle rinnovabili ricadono criticamente sull'impianto di pompaggio 'Lagobianco'?

R: Va detto a questo proposito che un impianto di pompaggio non si remunera in base al prezzo dell'energia, bensì in base alle sue oscillazioni. Una variazione minima nei prezzi è sufficiente a giustificare economicamente l'investimento nel pompaggio.

D: Se comunque i prezzi diminuiscono, come sta accadendo, si può supporre che anche l'escursione tra il minimo e il massimo venga ridotta.

R: Vero. Se i prezzi calano si riduce a grandi linee il margine di manovra per agire. Ma questo vale solo se il panorama tecnologico di riferimento è lo stesso, mentre in questi anni sta cambiando. Un tempo l'oscillazione del prezzo avveniva di solito tra il giorno e la notte, quindi si acquistava energia per il pompaggio durante la notte e si erogava di giorno; oggi subentrano

nuove dinamiche di oscillazione.

D: Intende affermare che, anche se il prezzo medio diminuisce, le differenze si stanno esaltando?

R: Possono accentuarsi e coprire tempi più dilatati. Ciò rende interessante un sistema ad accumulo e, in particolare, un impianto di pompaggio-turbinaggio.

D: Immagino che quando parla di nuove dinamiche di oscillazione lei si riferisca proprio allo sviluppo delle energie rinnovabili.

R: Certo. Sulle future oscillazioni di prezzo giocherà un ruolo centrale l'erogazione discontinua proveniente dalle tecnologie verdi che dipendono dalle mutevoli condizioni meteorologiche.

D: Ricapitolando, oggi l'immissione in rete degli impianti solari ed eolici è drasticamente aumentata e concorre quindi all'oscillazione complessiva dell'offerta.

R: Questo è il panorama evolutivo. Sul fronte dell'offerta abbiamo l'energia di banda a fornitura costante delle centrali nucleari o termoelettriche, l'energia regolabile idroelettrica e delle centrali a gas a ciclo diretto e l'energia verde imprevedibilmente oscillante. Sul fronte della richiesta abbiamo l'utenza, con la sua solita variabilità caratteristica. Anche in futuro si tratta di coniugare l'esigenza della vendita e dell'acquisto di corrente. Data però l'evoluzione in atto, tutto questo si sposta ben al di là del vecchio ritmo giorno-notte.

D: Possiamo fare un esempio di ritmo intragiornaliero?

R: Per semplificare, prendiamo come esempio Poschiavo. In questi giorni di inizio febbraio il sole illumina la valle circa dalle nove del mattino alle tre del pomeriggio. Se tutti i tetti fossero coperti di moduli fotovoltaici nelle ore soleggiate i poschiavini riceverebbero un picco energetico, anche oltre le loro necessità del momento. Tuttavia, dopo le tre e fino alle nove del giorno seguente questi impianti non produrrebbero nulla. Se i pannelli fotovoltaici fossero l'unica risorsa energetica nelle case si congelerebbe e si resterebbe al buio.

D: Si tratta dunque di uniformare la fornitura nel tempo. Voi vi proponete di svolgere questo servizio per l'utenza mediante un impianto di sollevamento e ritenete che l'operazione sia vantaggiosa. Giusto?

R: Giusto. Noi compriamo l'energia in condizioni di eccesso di offerta, cioè tra le nove e le tre, per riprendere l'esempio, quindi la paghiamo meno. La usiamo per azionare le pompe e

sollevare l'acqua verso il Lago Bianco. Quando il sole cessa di battere sui tetti di Poschiavo e l'utenza ha ancora bisogno di corrente, ecco che facciamo scorrere nuovamente verso valle l'acqua dell'invaso.

D: In queste condizioni di richiesta alta e offerta bassa il prezzo sale.

R: Si capisce. Possiamo così usufruire del divario e trarre un guadagno. Parallelamente, l'utenza non resta a secco.

D: Nell'esempio si suppone che il tempo sia sempre soleggiato, mentre in realtà può mutare di giorno in giorno, modificando l'erogazione disponibile e dunque anche le condizioni di prezzo. Come gestite allora le contrattazioni dell'energia?

R: Questa è appunto la sfida da cogliere. Negli anni passati l'alternanza tra domanda notturna e diurna era piuttosto fissa e l'erogazione era pure conosciuta in anticipo. Tutto ciò permetteva di fare contratti di acquisto pluriennali per l'energia di pompaggio. Tutto si svolgeva come pianificato. L'imprevedibilità dell'erogazione da fonti rinnovabili sta cambiando il gioco. Non c'è dubbio che l'energia andrà sempre più gestita a breve termine, onde riuscire a operare nelle migliori condizioni di prezzo.

D: Anche in questo caso bisogna però essere in grado di formulare previsioni attendibili sull'erogazione energetica delle incostanti fonti rinnovabili. Come intendete regolarvi in Repower?

R: Incorporeremo nel nostro team un esperto di meteorologia che osservi nel breve come evolva il tempo in Europa in tutte le zone ove siano presenti produzioni eoliche o solari collegate alla rete. Oggi la meteorologia ha fatto passi da gigante.

D: Si tratterebbe dell'uomo che cerca opportunità di mercato, dopotutto. Un tecnico o uno scienziato che però risponde direttamente a una dinamica commerciale.

R: Si può dire così. Per dare ancora un ordine di grandezza, in Germania sono installati la bellezza di 64000 MW tra eolico e fotovoltaico, quasi pronti per essere tutti disponibili. Se questi impianti erogassero insieme al massimo potrebbero rispondere a una buona fetta della potenza media richiesta dall'intera utenza tedesca.

D: Una potenzialità notevole, dunque.

R: Già. Tuttavia, se venisse a mancare il vento o il cielo fosse coperto la potenza resa

precipiterebbe a zero o quasi, a prescindere dalle potenzialità tecniche. A quel punto, se non sussistesse una fornitura alternativa, l'utenza andrebbe in black-out.

D: Una bella occasione per offrire energia.

R: L'esempio è estremo, ma fa capire quanto la conoscenza del meteo serva per anticipare le mosse e proporsi come integratori di corrente.

D: L'uomo del meteo vi può aiutare insomma a capire quando conviene erogare e vendere e quando invece è più conveniente acquistare per accumulare.

R: Sì. L'incostanza delle fonti rinnovabili evidenzia il ruolo cruciale dei sistemi che possono dosare la risorsa energetica, senza buttarla se questa non viene assorbita.

D: Se poi consideriamo che l'accumulo s'innesta su un impianto regolabile, quale quello idroelettrico, si ottiene anche una certa sinergia, in conformità col vostro slogan "L'energia che vi serve".

R: È infatti la possibilità di controllare al meglio prezzo, quantità e tempi a costituire il fattore critico di successo. L'annunciato abbandono del nucleare non compromette la redditività dell'impianto, come afferma qualcuno. Se l'aliquota atomica verrà sostituita da fonti rinnovabili l'occasione per i sistemi di pompaggio-turbinaggio sarà anzi ancor più favorevole.

D: Chi polemizza sugli impianti di sollevamento, adducendo a motivo la presenza delle nuove energie verdi, prende quindi un granchio.

R: Decisamente. Le variabilità di carico collegate con l'uso delle rinnovabili pongono a tutti i gestori e produttori di corrente una difficoltà programmatica, inesistente in passato. Potrebbero verificarsi condizioni che in passato sarebbero state giudicate del tutto atipiche, come il pompaggio verso monte di giorno e l'erogazione di notte. Tutto dipenderà da come si bilanceranno i vari carichi internazionali sotto l'influsso della produzione verde, a sua volta condizionata dal tempo nei vari luoghi d'Europa. Quello che però va considerato è che tali oscillazioni offriranno anche nuovi spazi di manovra per bilanciare la domanda e l'offerta, creando così nuove e più spiccate opportunità di mercato. Si tratta di un sistema pulito e che, per sua natura, si pone come complemento e supporto alle rinnovabili.

Lo sviluppo del progetto 'Lagbianco'

D: Signor Jochum, come stanno procedendo i lavori relativi al progetto 'Lagbianco'?

R: Avevamo preventivato un tempo di costruzione vera e propria intorno ai 6-7 anni o qualcosa in più. Questo intervallo non dovrebbe subire grandi variazioni.

D: Mi sembra tuttavia che ci sia un ritardo preliminare.

R: Sì. Esso dipende intanto dal rilascio delle concessioni del Cantone. Pensavamo di ottenerle nello scorso mese di dicembre, poi in gennaio. Sembra invece che occorra attendere ancora qualche mese. In effetti, l'opera è complessa e gli uffici cantonali hanno anche altri impegni.

D: Se le concessioni fossero già arrivate potreste già iniziare con i lavori?

R: No, perché dovremmo in tal caso inviare il progetto di dettaglio e ottenerne l'approvazione.

D: Si tratta solo di questo? Non ci sono forse altre problematiche preliminari in campo tecnico?

R: Effettivamente, ci sono state e ci sono ancora.

D: Questioni geologiche?

R: Sì. Il primo tracciato sotterraneo che abbiamo studiato per la galleria non si è dimostrato idoneo in termini di formazioni rocciose e ne abbiamo allora definito un secondo, un poco più spostato verso nord e più in quota. Però, anche qui abbiamo incontrato delle difficoltà.

D: Per come è esposta la questione il ritardo appare dunque condizionato essenzialmente da questioni tecniche, indipendentemente dal Cantone. Può dirmi quali sono esattamente le difficoltà geologiche?

R: Il cunicolo di esame che abbiamo scavato ha evidenziato che ci sono diverse alternanze tra roccia molto dura e roccia friabile e che la transizione risulta problematica per la costruzione della galleria.

Comm: Com'è noto, quando sono in ballo grandi lavori vengono mossi interessi a vari livelli. La gestione del tempo può essere in questi casi uno strumento di pressione politica o, viceversa, un alibi. Sono spazi di manovra che si aprono in maniera 'fisiologica' da una parte o dall'altra.

D: Si tratta quindi di trovare un'ulteriore alternativa per il tracciato?

R: Sì. Nel frattempo ci siamo fatti un'idea di come si sviluppino le formazioni geologiche, ma dobbiamo avere la certezza, soprattutto per quanto riguarda l'insediamento in caverna della centrale di pompaggio-turbinaggio.

D: Questo significa che dovete provvedere all'escavazione di un secondo cunicolo di accertamento?

R: Presenteremo la rispettiva richiesta per fine febbraio inizio marzo. Il tracciato è sempre il medesimo in pianta, ma questa volta si sviluppa più in profondità rispetto alla superficie del fianco montano.

D: Il secondo cunicolo richiede altro tempo.

R: Inevitabilmente. Solo quando avremo in mano l'esito dei nuovi sondaggi potremo presentare il progetto di dettaglio. A quel punto occorrerà aspettare l'approvazione da parte delle autorità, nonché il periodo di consegna alla ditta incaricata dei lavori.

D: Tirando le somme?

R: Tirando le somme, ritengo che tra una cosa e l'altra non sia possibile iniziare i lavori prima del 2014 o del 2015. Poi ci sono i 6 anni o più di lavoro.

D: Il preventivo era di 1,5 miliardi di franchi. Subirà dei ritocchi?

R: Anche questo è in funzione degli accertamenti geologici, ma un ritocco verso l'alto non è escluso.

D: Non sono noccioline. C'è qualche fattore che potrebbe contenerlo?

R: La crisi europea, la carenza di appalti o la fine dei lavori per Alptransit potrebbero rendere più probabile che qualcuna tra le molte ditte specializzate accetti di lavorare a condizioni per noi più vantaggiose all'ambiziosa opera, senza far lievitare il preventivo. L'esborso dipenderà anche dal cambio e se si farà il contratto in euro o in franchi.

L'importanza della sede poschiavina

D: Signor Jochum, Repower è un po' la 'mamma' della Valposchiavo, dato che offre impiego a molte persone, crea un notevole indotto e porta comunque ricchezza alla valle. Molti poschiavini si chiedono se un giorno tutto questo finirà o verrà drasticamente ridotto. In particolare, si chiedono se la sede di Repower resterà a Poschiavo o se migrerà altrove, ad esempio a Landquart. Cosa mi dice in merito?

R: Per quello che posso valutare io, penso che resterà a Poschiavo in questi edifici dove ci troviamo adesso. Siamo perfettamente coscienti del fatto che una società della nostra dimensione potrebbe ottimizzare il controllo del business, scegliendo diversamente le sedi e, in particolare, la direzione principale. Abbiamo però anche motivi di optare per il mantenimento di centri dislocati.

D: Quali motivi?

R: Bé, si tratta della nostra storia. Siamo da sempre fortemente caratterizzati dal nostro legame con il Grigione e con la Valposchiavo e teniamo a mantenere queste radici. Esse ci conferiscono una precisa identità nel panorama del mercato elettrico e ci consentono di assumere una visione in continuità con le scelte vincenti del passato.

D: Intende affermare che essere un po' fuori dai luoghi dove si svolgono i grandi giochi vi consente di assumere un certo salutare distacco nel controllo dell'attività e nella valutazione obiettiva delle scelte?

R: Sì. Siamo nei giochi che contano senza essere fisicamente nei luoghi dove in genere li si controlla. Per noi è un vantaggio e motivo di differenziazione d'immagine. Del resto, con gli strumenti di comunicazione odierni non è un problema fare teleconferenze o scambiare informazioni importanti in tempo reale.

D: Suppongo comunque che una sede distaccata qualche problema lo crei.

R: Non lo si può negare. Vale soprattutto per il personale. Una persona abituata a vivere a Zurigo, ad esempio, ci pensa tre volte prima di dire: 'lascio la città e vengo a vivere a Poschiavo'. Trovare professionisti qualificati non sempre è facile per Repower. È però anche vero che il personale che è venuto da fuori, avendo ben ponderato la scelta, non di rado finisce per restare a lungo, apprezzando le caratteristiche locali, il che è per noi una garanzia. Naturalmente, la crisi europea del lavoro ci offre qualche possibilità in più.

Il futuro di Repower

D: Signor Jochum, un'azienda fissa in genere una missione che la contraddistingua e che funga da riferimento per ogni sua scelta, dal Ceo, fino al gradino più basso. Come si può descrivere la vostra missione?

R: La nostra strategia è quella di produrre, vendere e fare trading. In questo senso, si potrebbe dire che la nostra missione è quella di fornire un servizio energetico integrato alla clientela. Consideriamo che in Svizzera abbiamo la produzione di corrente elettrica e la distribuzione fino al cliente finale. In Italia forniamo a più di 40'000 piccole e medie aziende energia elettrica e gas. In questa direzione puntiamo anche in Germania e in Romania. Siamo appunto fornitori di servizi oltre che di energia.

D: Fornitori di servizio? Allora, appartenete al terziario, come un albergatore.

R: È senz'altro così per l'anello finale della catena. Tuttavia, per rendere il nostro servizio, cioè per seguire la missione, abbiamo bisogno di un sistema di supporto e questo lo vogliamo stabilire e gestire noi. Non vogliamo insomma dipendere solo dal prezzo a breve sul mercato, ma vogliamo operare con un'infrastruttura nostra sulla quale siamo disposti a investire.

D: Posso chiederle, signor Jochum, come lei vede il futuro di questa attività? Come si svilupperà secondo lei nei prossimi 20-30 anni la fornitura integrata del vostro servizio energetico?

R: Osservando le nuove tecnologie che sono oggi a disposizione, posso immaginare un futuro in cui Repower non vende più al cliente semplicemente l'energia, cioè il chilowattora.

D: E cosa gli vende, allora?

R: Gli fa avere calore, luce, aria condizionata, gas, a seconda delle sue esigenze durante l'anno e anno per anno. In altre parole, Repower si prende carico di gestire per il cliente tutti i suoi apparecchi, mediante una regolazione elettronica di cui l'utilizzatore non si deve più occupare. Si tratterebbe di una sorta di consulenza e di un servizio che solleva il privato dalla regolazione personale di quei consumi elettrici. Sarebbe un'integrazione ancora più aderente alle esigenze del cliente della nostra fornitura di servizio verticale.

D: Il cliente deve allora semplicemente comunicare quello che desidera ottenere.

R: Sì. È poi Repower che si prende la briga di risolvere il problema per conto suo e nel modo

più efficiente. Il cliente è in vacanza? È dovuto partire per l'estero? Benissimo, lo dice a Repower che provvede a diminuire il consumo per il riscaldamento. Oppure, il cliente invia l'ordine tramite cellulare e attiva un contatore installato da Repower. Si tratta di grandi possibilità di controllo che si apriranno con l'avvento della domotica o dei sistemi di controllo intelligenti. Naturalmente, lo scopo per il cliente è quello di spendere meno nel tempo per il consumo di corrente elettrica o di gas.

D: Tutto questo tra quanto?

R: Forse tra 15-20 anni e forse anche prima. Sarà più facile ottenere il servizio dapprima nelle case di nuova costruzione, mentre in quelle più vecchie l'installazione delle apparecchiature potrebbe richiedere tempi più lunghi.

L'opinione di Repower sul nucleare

Comm: L'uscita dal nucleare, dopo il 'cigno nero' di Fukushima, è stata una decisione piuttosto drastica in alcuni paesi, a cominciare dalla Germania e dal Giappone. La Svizzera è seguita a ruota. Col passare del tempo e l'allontanamento del dramma le questioni economiche fanno però sentire il loro peso. Alcune opinioni stanno virando, soprattutto in merito alla durata di vita residua delle centrali in funzione. In Giappone i progetti di abbandono del nucleare sono stati ridimensionati. La Germania ha nel frattempo rinegoziato il carbone, da sempre violentemente contestato dagli ambientalisti.

Per quanto riguarda la Svizzera va ricordato che ciò che il Parlamento e il Governo hanno sottoscritto in merito al nucleare è giuridicamente una dichiarazione d'intenti, non un piano vincolante. La popolazione svizzera è per tre quarti contraria all'atomo e questo è certamente un grande ostacolo per qualunque rilancio di quelle centrali. Tuttavia, come riportano vari giornali, la lobby atomica sta nel frattempo riguadagnando alcune posizioni, anche a fronte dell'incertezza della strategia energetica nazionale che tra l'altro prevede aumenti in bolletta non da poco.

D: Signor Jochum, parlando di scenari futuri, cosa ne pensa dell'energia nucleare e della decisione di abbandonarla del tutto dopo il disastro di Fukushima?

R: Io penso che, malgrado tutto, la tecnologia nucleare mantenga un proprio valore. Per quanto riguarda l'intenzione delle autorità svizzere di uscire dal nucleare noi abbiamo sempre affermato che potrebbe essere possibile, ma che in ogni caso si tratta di un obiettivo molto ambizioso. Tuttavia, gli investimenti che vengono fatti sull'atomo in giro per il mondo sono ancora enormi. Si tratta in parte di paesi dove non sussistono regolamentazioni rigide come in Svizzera. Ciò non toglie che qualche interrogativo sull'uscita definitiva dal nucleare sia più che lecito porsi.

D: In particolare, riguardo a cosa?

R: Gli incidenti nel settore nucleare sono rari, ma quando accadono possono essere davvero gravi. Capisco bene quindi che ciò abbia influenzato le decisioni politiche, specie in Svizzera dove l'opinione pubblica può avere un impatto diretto su chi deve decidere. Mi sento però decisamente poco incline ad accettare già ora la prospettiva di bandire completamente la tecnologia atomica.

D: Allude alla ricerca?

R: Esattamente. Credo infatti che in questo campo la ricerca abbia ancora molto da svelare e da offrire all'industria, in termini di sfruttamento e di sicurezza. Se guardiamo allo sviluppo tecnologico avvenuto negli ultimi decenni nei sistemi di produzione, automazione e controllo non si possono non vedere gli enormi progressi che sono stati compiuti e le opportunità che in futuro essi ancora potrebbero dischiudere.

D: Da questo specifico punto di vista l'emotività legata a Fukushima avrebbe dunque reso un cattivo servizio alla collettività. È questo è anche il pensiero dominante in Repower?

R: Qui dentro abbiamo tutti una mentalità un po' tecnica e quindi scorgiamo più facilmente le soluzioni che le applicazioni ingegneristiche possono eventualmente offrire ai problemi umani e dello sfruttamento energetico in particolare. Quando nei Grigioni sono arrivate le prime automobili il Cantone le ha proibite. Ripeto che il nucleare implica degli evidenti problemi, ma, ecco, talvolta un rifiuto categorico è troppo condizionato da ciò che non si conosce bene e che nella sua nebulosità viene amplificato dai media.

Comm: Un caso tipico: alcuni telegiornali in occasione del disastro giapponese hanno parlato di 'fusione nucleare', rievocando indirettamente anche bombe termonucleari, a testimonianza dell'emotività che si può generare negli spettatori, senza sapere di cosa si parli. Infatti, la fusione nucleare è un processo che si svolge nelle stelle e che nulla ha a che vedere con una centrale a fissione. La fusione nucleare è semmai un traguardo che la tecnologia si propone di raggiungere.

D: Lei crede che siamo tutti quanti troppo abituati a disporre di corrente?

R: In effetti, raramente ci si sofferma a riflettere su quale enorme bene costituisca tale disponibilità generalizzata. Non siamo a livello dell'acqua, è chiaro, ma certamente non potremmo vivere come viviamo se non esistessero aziende che convertono l'energia e immettono corrente elettrica in rete. Senza corrente non potremmo nemmeno fare il pieno alla nostra auto, dopotutto. Si tratta di soppesare bene i piatti della bilancia. Mettere di colpo

a repentaglio questa disponibilità formidabile, perché da qualche parte è successo un incidente, per quanto grave, non mi sembra ragionevole.

D: Voi non avete comunque interessi nel nucleare, no?

R: No, manteniamo però dei contratti vecchi di prelievo che abbiamo stipulato con la Francia. Comm: Vanno aggiunte al quadro alcune serie minacce che sembrano gravare sul solare. Un

articolo comparso sullo Spiegel Online International del 18 gennaio scorso, ad esempio, le mette bene in mostra. Negli ultimi anni la Germania ha iniettato ben 100 miliardi di euro nel solare, una cifra ciclopica destinata a favorire l'abbandono del nucleare. Tuttavia, sembra che i risultati sul fronte della convenienza non siano a tutt'oggi molto confortanti. Anche i prezzi di alcuni moduli potrebbero un domani salire nuovamente, per via delle forniture cinesi che condizionano il mercato mondiale.

Roberto Weitnauer