

RISeT – Rete Informativa Scienza e Tecnologia

<i>Mittente</i>	IIC San Francisco - Ufficio Scientifico e Tecnologico
-----------------	---

<i>Titolo</i>	UN MODELLO COMMERCIALE INNOVATIVO PER UN EFFICIENTE SISTEMA SOLARE DI COGENERAZIONE
<i>Parole chiave</i>	Energia solare, cogenerazione, installazione a costo zero
<i>Settori/sottosettori</i>	8, 13, 17, 18
<i>Tipo di informazione</i>	Tecnologia solare

<i>Redazione</i>	Terenzio Scapolla
<i>E-mail - Tel - Fax</i>	tscapolla@sfiic.org T 415 788 7142 F 415 788 6389

Alla presenza dell'ex-primo ministro britannico Tony Blair e di Vinod Koshla, creatore del fondo di capitale di rischio (venture capital) [Koshla Ventures](#) dedicato alle tecnologie pulite, in data 7 novembre 2010 è stato inaugurato presso uno stabilimento vinicolo di Graton (Sonoma Valley, California) un nuovo sistema solare che genera sia elettricità, sia acqua calda. Blair è consulente di Koshla Ventures.

La tecnologia di co-generazione è prodotta dalla società [Cogenra](#) (Mountain View, California), un'impresa costituita da appena 15 mesi con un capitale iniziale di 10 milioni di dollari. Con una produzione di energia sino a 5 volte maggiore di quella ottenuta con le tradizionali tecnologie fotovoltaiche, Cogenra potrebbe convincere gli investitori a scommettere in un futuro competitivo, senza incentivi, per l'energia solare. Il generatore installato, oltre all'energia, produce acqua calda per uso agricolo e industriale.

Poiché la cogenerazione produce elettricità e calore, che insieme assorbono il 70% dei consumi energetici negli Stati Uniti, la soluzione proposta da Cogenra può ridurre sensibilmente i relativi costi, in particolare per strutture ad alto consumo.

Per rendere la propria offerta più conveniente per i potenziali clienti, Cogenra utilizza un modello di business che non richiede consistenti investimenti iniziali di capitale. Il modello, denominato *Heat and Power Purchase Agreement*, si configura come un contratto pluriennale di acquisto, ad un prezzo prefissato, dell'energia prodotta dal sistema.

Il metodo fornisce una riduzione immediata per le spese di energia e riscaldamento, a fronte dei 15-25 anni necessari prima di arrivare ad un risparmio installando un impianto fotovoltaico tradizionale.

Il nuovo modello di business, insieme alla nuova tecnologia, ha consentito a Cogenra di ricevere dalla California Public Utilities Commission un [finanziamento di 1,5 milioni di dollari](#) (Research, Development and Deployment grant), destinato a un progetto innovativo in grado di coniugare tecnologia e sviluppo commerciale.

La prima installazione produrrà il 30% dell'energia elettrica e il 50% del riscaldamento. Ulteriori integrazioni all'impianto porteranno in tre anni alla completa autosufficienza energetica

Per rimanere economici e competitive Cogenra impiega prodotti standard ("off the shelf") e un approccio tecnologico "low-tech". Ad esempio lo specchio parabolico termico utilizzato, costruito di solito con costosi vetri curvi, è realizzato con una serie di pannelli piani.

La scelta ha consentito di avviare e rendere gestibile la società con 10 milioni di dollari, molto al di sotto delle ingenti cifre raccolte per lanciare società nel settore. Secondo Koshla occorre impiegare con molta efficienza il capitale disponibile per essere poi commercialmente competitivi.

Se da un lato Cogenra è riuscita in pochi mesi a produrre un sistema integrato competitivo, dall'altro i tempi di installazione sono dilatati dalla presenza di una serie complicata di permessi e autorizzazioni da ottenere per poter procedere all'esecuzione dell'impianto.

I sistemi per impianti commerciali e industriali potrebbero diventare un riferimento per semplificare le procedure richieste, come è avvenuto in Germania.

Siti Web	http://www.cogenra.com/news-resources/news/
Fonte	Cogenra (Mountain View, California)
Data	27 Novembre 2010