

What operators say

La parola agli operatori

di Ugo Nazarro

Attori principali della mobilità ecologica, lavorano per produrre impianti di conversione o costruiscono, fanno manutenzione e gestiscono stazioni di servizio. Organizzano i servizi collaterali indispensabili per la rete di vendita dei carburanti e per la costruzione e la componentistica degli impianti di conversione. Curano l'installazione e l'assistenza. Sono gli operatori del settore che molte volte i nostri lettori vedono come interpreti del vasto scenario delle tecnologie pulite per la mobilità. Sentiamo cosa pensano i diretti interessati riguardo ad alcune questioni importanti.

Intervistiamo in questo numero **Alfredo Biagiotti**, storico fondatore e animatore di **Bigas S.r.l.**, affermata azienda produttrice di impianti per la conversione a GPL e metano di Sesto Fiorentino.

1. Oggi come non mai sembrano esserci condizioni favorevoli ad un incremento del mercato del gas autotrazione. Perché il settore in Italia è stagnante?

I principali motivi possono essere i seguenti: in primo luogo, negli ultimi 4 anni sono state vendute moltissime auto a gasolio, acquistate da parte di coloro che tendenzialmente avrebbero potuto trasformare la propria auto a gas, quindi i numeri si sono ridotti a scapito del diesel, in secondo luogo molte Case Auto hanno allungato i termini di garanzia anche fino a 5 anni e molti sono frenati dalla paura

che la garanzia possa decadere con la trasformazione a gas. Infine gli incentivi elargiti a singhiozzo rendono il mercato caotico. Forse sarebbe meglio diminuire gli importi ma mantenerli per tutto l'anno.

2. Molti lettori lamentano che il costo per la trasformazione è eccessivo.

Anzi, al contrario: il costo è basso! Se si pensa che un intervento di riparazione, anche minimo, su un'auto richiede cifre spesso elevate rispetto alla natura del guasto... Non credo che sia questo il problema, la questione è che ad un prezzo adeguato corrisponda un lavoro serio. Si tratta di intervenire su sistemi delicati del veicolo e dell'elettronica di controllo. Inoltre i listini applicati sono pubblici ed accettati dalle stesse amministrazioni che organizzano ed erogano gli incentivi.

They are the main players in the eco-mobility scenario, they produce conversion systems, or else they develop, repair and manage service areas. They organise collateral services, which are fundamental for the selling of fuels and for the manufacturing of components and conversion systems. They take care of the installation tasks and of customer service. We are talking about the operators who work in the sector and who are often seen by our readers as the main players in the vast sector of clean mobility technologies. Let's hear what they have to say about some important issues.

In this issue we present our interview with Mr Alfredo Biagiotti, the founder and promoter of Bigas S.r.l., an important company manufacturing LPG and CNG conversion systems headquartered in Sesto Fiorentino.

1. Today, more than ever, we see the favourable conditions for an increase of gas in the automotive sector. Why is the situation in Italy so stagnant?

The main reasons for this can be the following: first, in the last 4 years many diesel cars have been sold and purchased by the buyers who could have potentially converted their car to gas, so figures have dropped to the disadvantage of diesel oil; second, many Car Dealers extend warranties for as long as 5 years and many fear that

the warranty is lost when they convert to gas. Finally, incentives, which are allocated a portion at a time, are generating chaos in the market. Maybe it could be a good idea to reduce incentives but keep them constant throughout one entire year.

2. Many readers are complaining that costs of conversions are too high.

Indeed, it is the contrary: costs are too low! Just think that the simplest repair intervention on a car can cost more than the nature of the actual damage...Frankly I do not believe this is the real problem, the fact is that the higher the price and the better the job. It implies working on very delicate parts of a vehicle and on its electronics. Furthermore, prices are applied at a national level and are accepted by

3. Altri pensano che il costo del GPL sia elevato e di qualità non costante. La sua idea in proposito?

Sono pienamente d'accordo. Il GPL non è un prodotto ma uno scarto della raffinazione del petrolio. Il prezzo sarebbe congruo se il GPL fosse trattato come tutti gli altri carburanti, garantendo una qualità costante e determinati valori, ciò che non tutti i produttori di carburante garantiscono. Ciò crea problemi agli utenti ed alle industrie che producono componenti.

4. Qual è la ricetta per uscire dalla crisi?

Credo che bisognerebbe intervenire con una sinergia di interventi che, per prima cosa, penalizzino le auto diesel mag-

giormente inquinanti, poi con forme di assicurazione studiate appositamente ed in concomitanza con la **garanzia del costruttore** (per esempio una Polizza Gas) oltre ad un incremento della rete delle stazioni di rifornimento policarburanti, principalmente nelle zone dove il GPL ed il metano è assente (ma l'Italia è nella Unione Europea?). Infine sarebbe necessaria una maggiore assistenza dei costruttori o degli installatori che si occupi delle esigenze del cliente e che sia reperibile costantemente.

Uno solo di questi interventi non sarebbe, a mio parere, sufficiente. Bisogna intervenire con un mix pesato che tenga conto dei molti fattori che ne frenano lo sviluppo e la sua diffusione. ■

the same administration institutions organising and allocating the incentives.

3. Other reader believe that LPG is too expensive and that quality is not constant. What is your opinion?

I fully agree with that. LPG is not a "product" in itself but a "scrap" derived from crude oil refining. Prices would be fair if LPG was treated like traditional fuels, which guarantee constant quality and values, which many fuel producers do not. This is causing problems to users and to industries producing components.

4. What is your recipe for solving the crises?

My opinion is that we need a synergy of actions, firstly apt

to penalise the older diesel cars, which are more polluting, then issuing insurance policies meant to comply with the builder warranty (for instance a Gas Insurance) associated with an increase of the number of multi-fuel refilling stations mainly in the areas where LPG and CNG are absent (is Italy really in the European Community?). Finally there should be more assistance from builders or installers who should take care of the needs of customers and should always be available. I believe that promoting one initiative alone is not enough. We need to take action with a combination of tools to take into account the various factors that are blocking development and its spreading. ■

Alfredo Biagiotti ha fondato la Bigas nel 1968 dopo una lunga esperienza come installatore. Bigas International (50 dipendenti) produce oltre 8.000 impianti/mese con un incremento del 30% rispetto al 2003.

Alfredo Biagiotti founded the Bigas company in 1968 after a long experience as an installer. Bigas International (50 employees) manufactures over 8,000 systems on a monthly basis with a 30% increase compared to figures in 2003.



La conversione di una'auto "difficile": una Saab 9-3 Turbo con l'impianto Bigas SGIN GPL.

The conversion of a "difficult" car: a Saab 9-3 Turbo with Bigas SGIN LPG system.

