

27 Gennaio 2010

Eolo secondo Starck

Energia. Oggi a Milano le mini-pale domestiche del celebre designer
“Disponibili su Internet, ma il mio sogno è comprarle al supermarket”

MARIA GIULIA MINETTI

Fosse un libro giallo si direbbe che ha tenuto il lettore aggrappato alla trama fino all'ultima pagina, invece è cronaca, e per nulla gialla - anzi, rosea - e ha tenuto molta gente aggrappata ai giornali per sapere quando l'ultima pagina sarebbe stata scritta. Bene, la risposta è: oggi. Oggi il designer Philippe Starck e l'amministratore delegato della «Pramac» Paolo Campinoti presentano alla Triennale di Milano le loro piccole pale eoliche - microturbine è la definizione tecnica - destinate a risolvere, o a cominciare a risolvere, due problemi: l'uso del vento come fonte di energia anche da parte di privati e la dissimulazione dell'aspetto ingombrante, «esteticamente inquinante» dei generatori di energia eolica.

Ultima pagina di una storia eco-estetico-industriale cominciata, per il pubblico, nel 2008, quando durante il Salone del Mobile milanese venne esposto nel Cortile del Filerete all'Università Statale il prototipo della piccola pala domestica di Philippe Starck, oggetto aggraziato e minuscolo (non raggiungeva il metro d'altezza) ad asse di rotazione verticale anziché orizzontale: un'assoluta novità per renderlo indipendente dalla direzione del vento e consentirgli di sfruttare anche le turbolenze. Caratteristica che, insieme con la dimensione modesta, l'eleganza del design e la silenziosità del meccanismo, lo rendeva adatto anche alle aree urbane.

Star di quell'edizione del Salone, la pala domestica, però, tardava ad affacciarsi al mercato. In un'intervista ad Alice Rawsthorn del «New York Times» pubblicata il 6 agosto dello stesso anno, Starck, parlando del suo nuovo progetto di «design democratico», definito da prodotti «a buon mercato ed ecologici», assicurava che il primo di quei prodotti - una microturbina da collocare sul tetto di casa cui stava lavorando col gruppo italiano «Pramac» - sarebbe stata pronta in autunno per l'Europa e all'inizio del 2009 per l'America. Starck già l'immaginava in vendita nei supermarket, a disposizione di tutti. «S'immagini - si entusiasmava - un tizio che al sabato va in un grande magazzino per comprarsi qualche inutile gadget. E invece si imbatte in un oggetto davvero sexy. "Mio Dio, ma è magnifico! Quanto costa? Cinquecento euro? Ma è più o meno quello che avrei speso per il mio inutile gadget!". Lo compra, sale sul tetto, e 15 minuti dopo lo vede girare e produrre energia. Uau!».

Ci sono state altre interviste e ci sono stati altri slittamenti, ma infine eccoci qua, e stavolta, a garantire che il dado eolico è tratto, non c'è un immaginoso creativo, ma un pragmatico produttore. Che è entusiasta come il suo designer, ma i conti li fa con più realismo. A partire dal prezzo delle due microturbine: 2500 euro la più piccola, alta 90 cm. e capace di produrre 400 watt all'ora in condizioni ottimali (con un vento che soffia a 14 m. al secondo), 3500 euro la più grande, alta 140 cm e capace di 1 kwatt orario. Non sono le noccioline prospettate da Starck. E per produrre l'energia necessaria a una casa normale con 3 persone - circa 3 kilowatt al dì - ci vorrebbero 3 pale grandi col vento in poppa tutti i giorni. Inimmaginabile. Dov'è il vantaggio, allora? Come si ammortizza l'investimento?

«Nelle zone ventose l'investimento viene ripagato in 5-6 anni - spiega Paolo Campinoti -. Ma l'investimento dipende dai bisogni. Se uno ha la casa in Sardegna, e la usa solo d'estate, può investire meno perché ha meno bisogno d'energia. Comunque l'energia prodotta nei mesi in cui la casa non viene usata non va dispersa, viene messa in rete all'Enel e detratta dalla bolletta. È chiaro comunque che il "plus" non è tanto il vantaggio economico, che, pure, combinando l'eolico con altre energie alternative, solare in primis, si ottiene. Il "plus" è la consapevolezza di usare energia pulita, di fare parte di una comunità ecosensibile, di appartenere a una "corrente di pensiero", come dice Starck».

Inizialmente commercializzate su Internet («Stiamo mettendo a punto il sito»), poi in negozi specializzati, le microturbine ce la faranno ad arrivare nei supermarket? «È il nostro sogno».

Stampa