

ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING



**Cresce
la bolletta,
la Smart
Home vola**

**IN QUESTO
NUMERO**

**Intervista
Edison Energia**
«Puntiamo al raddoppio»

Speciale - Agrivoltaico
L'agricoltura diventa
due volte green



La sicurezza con SolarEdge è sempre al primo posto



Con milioni di impianti installati in tutto il mondo, la tecnologia fotovoltaica è considerata sicura e affidabile. Tuttavia è necessario prendere le dovute precauzioni per assicurare la massima protezione per le persone e gli stabilimenti produttivi.

Un approccio totale alla sicurezza fotovoltaica

SolarEdge è un leader globale nelle tecnologie per l'efficienza energetica e offre un approccio completo e integrato per la sicurezza degli impianti fotovoltaici.

- /// Funzionalità integrata SafeDC™ per ridurre a livelli sicuri le alte tensioni dei pannelli in caso di necessità
- /// Opzione di spegnimento rapido dell'inverter per ulteriore protezione
- /// Rilevamento e prevenzione degli archi elettrici che possono essere causa di incendio
- /// Soluzione scelta dalle compagnie di assicurazione in tutto il mondo

Scopri di più su: www.solaredge.com

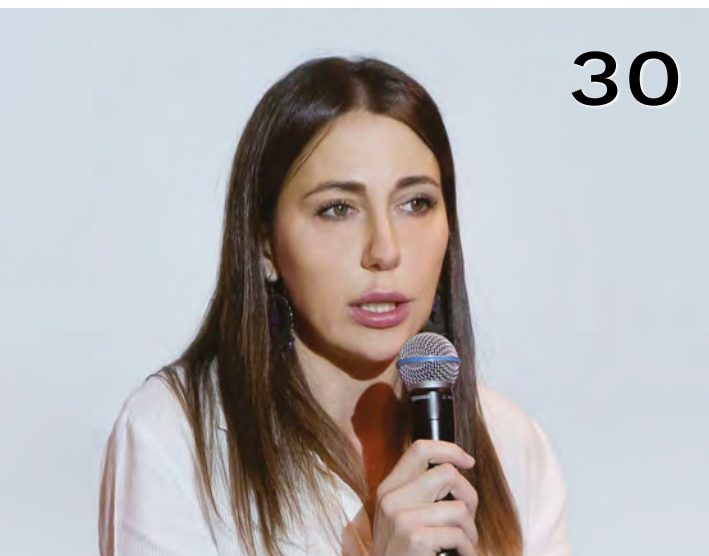
ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING

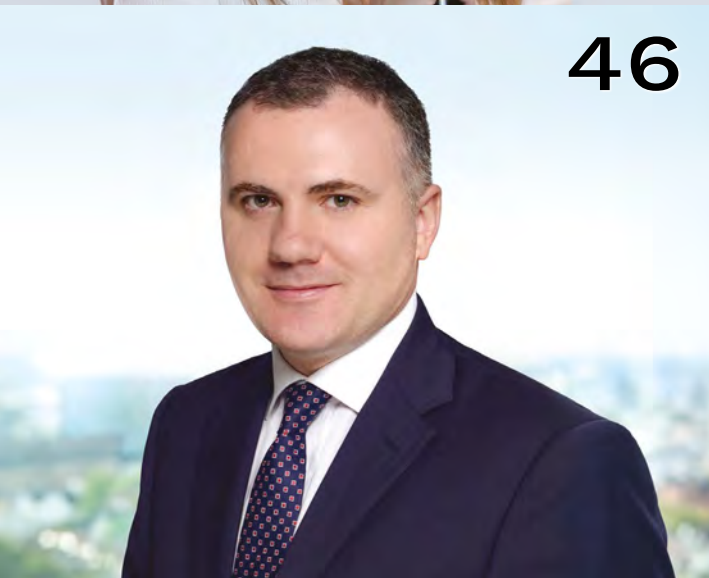


**IL FUTURO
GREEN
CRESCe.
SEGUilo
INSIEME
A NOI.**

Abbonati a Energia & Mercato
www.energiamercato.it/shop



30



46



52

SMART
BUILDING



58

SPECIALE • AGRIVOLTAICO

- 38 Agrivoltaico, l'agricoltura diventa due volte green
- 40 Il contadino? Coltiva energia
- 43 Un progetto europeo per l'agrivoltaico
- 46 Una scommessa da mezzo miliardo

SPECIALE • SMART HOME

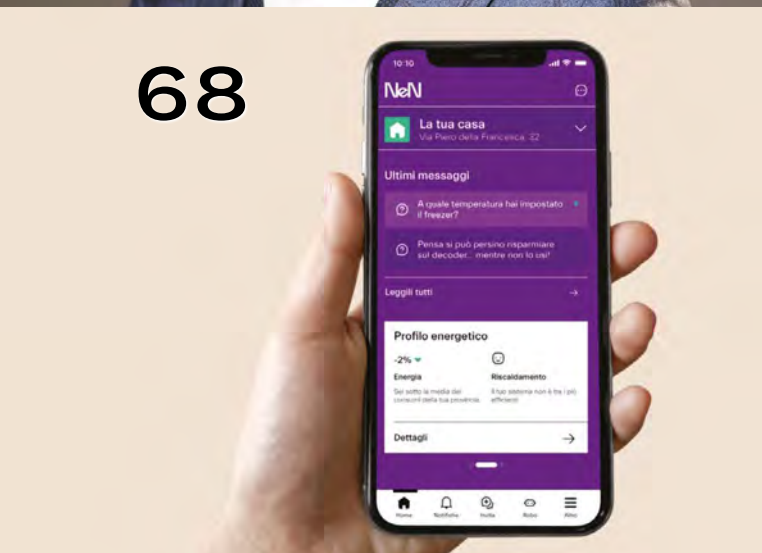
- 48 Aumenta la bolletta, la smart home vola
- 52 Smart building, i numeri per l'ascesa
- 56 Casa green, solo all'orizzonte

STRATEGIE

- 58 Sul podio degli energy dealer

SCENARI

- 22 Trading e vendita, fare tutto ad A.R.T.E.
- 24 Le top utility italiane? Fanno l'8,5% del Pil
- 26 Crescere in equilibrio
- 28 Settore idrico, la filiera vale 9,4 miliardi
- 30 Nuova immagine, nuova vita
- 32 L'idrogeno è in pista, ma serve visione
- 34 Il solare italiano diventa grande
- 36 Multienergia: la via italiana alla decarbonizzazione dei trasporti



INTERVISTA

60 Edison Energia: «Puntiamo al raddoppio»

DOSSIER

64 Consumi troppo? Ci pensa l'algoritmo

66 Il robo-assistente non convince

68 L'enertech in una app

TECNOLOGIA

70 La blockchain per l'era dei prosumer e dei dati liberi

ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING

Numero 18 - giugno 2023

Direttore responsabile

Alberto Grisoni - agrisoni@aziendabanca.it

Redazione

Francesca Ruggiero - fruggiero@energiamercato.it
Mattia Caverzan - mattia@blast21.it

Advertising

Mariuccia Ritrovato - mritrovato@aziendabanca.it

Collaboratori esterni

Bianca Corsini, Paolo Fioroni

Progetto grafico e Impaginazione

Clementina Occhipinti

Stampa - 4Graph S.r.l.

Crediti Immagini

Copertina: Jokiewalker/shutterstock

Redazione

Blast21 Srl - via Aosta 4A - 20155 Milano (presso Impact Hub)
Tel. 02 94756906

4 numeri l'anno. L'abbonamento andrà in corso, salvo diversa indicazione, dal primo numero raggiungibile. Italia 10 euro. La copia 3,90 euro. Arretrati il doppio. Estero 20 euro. Sped. in a.p. - D.L. 353/2003 (conv. In L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Autorizzazione tribunale di Milano n. 153 del 17/07/2019.
È vietata la riproduzione, anche parziale, di quanto pubblicato senza la preventiva autorizzazione scritta di Blast21.
Ai sensi del decreto legislativo 196/2003, le finalità del trattamento dei dati relativi ai destinatari del presente periodico, o di altri dello stesso Editore, consistono nell'assicurare una informazione tecnica, professionale e specializzata a soggetti identificati per la loro attività professionale. L'Editore, titolare del trattamento, garantisce ai soggetti interessati i diritti di cui all'art.13 del suddetto decreto.

Gentile lettore, alcune copie della rivista Energia&Mercato sono inviate gratuitamente per finalità di marketing diretto. Il destinatario finale può, in qualunque momento, contattare la redazione per richiedere l'aggiornamento o la rimozione del proprio nominativo dalla mailing list.

1

1KOMMA5°15

A

AIAS - Associazione Italiana

Agrivoltaico Sostenibile39, 45

Althesys24, 39

Amazon.....8

Apostolo Marco.....9

Aquila Clean Energy46

Arcioli Alberto.....46

A.R.T.E. - Associazione Reseller

e Trader dell'Energia.....22

Arru Rosanna19

Aruba.....18

Assogasliquidi-Federchimica36

Assolombarda.....9

Assopetroli-Assoenergia36

Axpo Italia58

B

Battery Lifecycle Company17

Bignami Galeazzo37

Bitonci Massimo37

Blanchet Emmanuel10

Borchia Paolo37

Bosch Rexroth17

Bryant Vincent10

Busnelli Giorgio.....8

BFWE - BolognaFiere

Water&Energy36

C

Cafiero Francesca30

Capone Antonio51

Cecconi Stefano18

Chaffoteaux20

Colucci Federica.....44

Community Smart Building53

Community Valore Acqua
per l'Italia.....29

Consorzio Global Fresh Fruit40

CRIF Ratings.....39

Cugusi Mitia.....35

D

D'Amico Andrea.....41

Deepki10

De Filippis Francesco.....42

Dossi Alberto.....33

Dynata66

E

Edison Energia60

EF Solare44

Enea.....39, 44

Energy12

Engie8, 19

F

Faini Andrea35

Fattoruso Grazia.....44

Ferreri Vincenzo.....15

Firefly16

Fondazione Utilitatis29

Forum Fuels Mobility36

G

Galli Claudio19

Ghiselli Andrea.....45

Greenvolt.....35

Gruppo A2A68

Gruppo Unipol56

H

H2IT32

I

Iacono Monica8

indigo.ai66

i-Pergola40

M

ManoMano14

Manso Neto João.....35

Martinelli Marco9

Maruzzella Gianluca.....66

McGuigan Conor40

MET Energia Italia26

Mia-Platform68

N

NeN68

NIECO.....30

Nooco10

O

Ogyre72

Osservatorio IoT, School
of Management Politecnico
di Milano49

Otovo.....14

P

Pellegrino Diego22

Pichetto Fratin Gilberto.....36

Pylon LiFeEU12

Pylon Technologies Europe
Holding12**Q**

Quaglini Massimo60

Qundis11

R

Rebuzzini Giuseppe26

Remondis17

Repower6

Rhenus Automotive17

Romin Ivanhoe58

S

Sacco Stevanella Marco14

Salvadori Giulio.....50

Schröder Philip.....15

Scognamiglio Alessandra.....44

Solarelit powered by
Greenvolt35

Solvay9

Song Jinpeng "Geoffrey"12

Spada Alessandro9

Stefanini Fabio.....14

T

Tavazzi Lorenzo.....55

The European House –

Ambrosetti29, 53

Tinazzi Davide12

TSR Recycling17

Tumino Angela.....50

U

Unem36

Utilitalia24, 29

V

Vespera Energy40

W

Whyte13

Wizz Air16

L'energia è un affare di famiglia



Alberto Grisoni

Direttore di Energia&Mercato

Siete sicuramente stati anche voi al K.EY 2023 di Rimini. Inutile dirvi che c'era un mare di gente, un oceano di professionisti delle tante imprese che ruotano intorno alla trasformazione in corso nell'energia e nei settori collegati.

E forse anche a voi è capitato di trovarvi in fila, oppure ad assistere a

delle sessioni, nelle vicinanze di accoppiate padre e figlio. Intenti, magari, a commentare quello che i relatori stavano raccontando. Essendo io curioso di natura e di professione, ho colto un paio di occasioni per chiedere loro di che cosa si occupavano e che cosa ci facevano lì.

Non dovrebbe sorprenderci ma si trattava, praticamente sempre, di imprenditori di altri settori. Spesso, proprietari di aziende agricole. Ed erano venuti fin lì per capire meglio come gestire il “problema energia”, ora che modelli emergenti come l'agrivoltaico, le comunità energetiche e i prosumer sono diventati praticamente mainstream.

Sono anni che ci sentiamo dire che l'energia “non è

più una commodity”. E l'interesse di queste imprese familiari a “saperne di più” su come sviluppare, nel loro piccolo, una strategia energetica aziendale ne è una testimonianza concreta, più evidente dei risultati di mille ricerche.

Uno dei grandi punti di forza delle imprese familiari italiane è la capacità di reagire in modo rapido, adattandosi all'evoluzione degli scenari. Non date retta a chi ne sottolinea solo le debolezze strutturali: c'è anche grande capacità di resilienza, nell'avere una catena decisionale particolarmente corta. E quando i cambiamenti si fanno epocali, la disponibilità di una “next generation” può tornare utile per adottare tecnologie e nuovi approcci.

La speranza è che, anche in questo caso, le azioni di chi dovrebbe guidare la trasformazione green tengano conto delle caratteristiche peculiari di queste imprese. Definendo regole e procedure “a misura di piccola impresa” e orientate al pragmatismo.

Non abbiamo dubbi, invece, sul fatto che gli operatori del mercato abbiano già fiutato l'aria che tira: siamo sicuri che li avete visti anche voi, gli imprenditori familiari che si aggiravano tra gli stand.

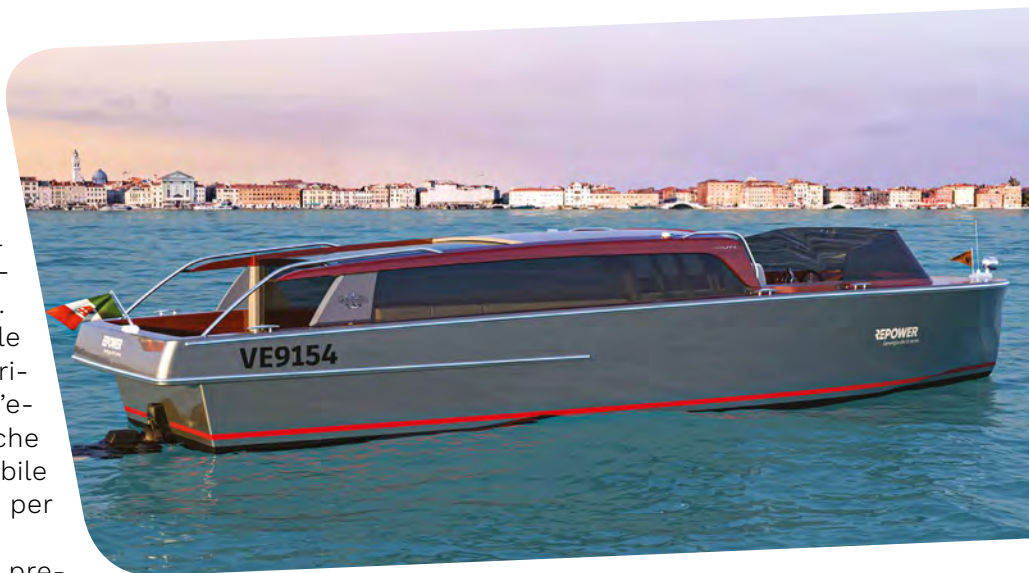
Buona lettura

REPOWER PRESENTA LE NOVITÀ AL SALONE NAUTICO DI VENEZIA

Repower ha presentato, alla quarta edizione del Salone Nautico di Venezia, il nuovo modello di barca full-electric, pensata per la Laguna. Presso lo stand dell'azienda sono stati svelati il design e le caratteristiche tecniche del mezzo, che al momento è in costruzione in un cantiere della città. Al Salone Nautico è possibile provare anche Repower-e, la prima barca full electric native: un'evoluzione cabinata delle classiche imbarcazioni lagunari, ricaricabile anche attraverso le colonnine per le e-car.

Al salone sono inoltre stati presentati:

- E-Lounge, la panchina polifunzionale di Repower dotata di hotspot Wi-Fi e che permette di ricaricare fino a 6 e-bike, progettata dallo studio Antonio Lanzillo&Partners;
- DINA, lo strumento di ricarica che può ospitare 7 e-bike e ricaricarne fino a 4 contemporaneamente;
- LAMBROgino, veicolo leggero a tre ruote con pedalata assistita, utile per gli spazi ristretti di Venezia e disegnato da Makio Hasuike.



«Siamo felici di tornare all'appuntamento di riferimento, in Italia e non solo, per la nautica sostenibile, con una serie di novità importanti tra cui spicca la nostra prima barca full electric native – ha dichiarato Fabio Bocchiola, AD Repower Italia. Si tratta di un modello di taxi boat che interpreta in modo fedele l'identità di questi mezzi, creando una sinergia molto forte tra l'impostazione classica dettata dalle caratteristiche della laguna e le nuove opportunità legate alla tecnologia elettrica».



WE CARE ABOUT WHAT YOU CARE

Ci prendiamo cura del futuro percorrendo insieme a te
la strada verso il cambiamento ambientale.

**Perché per noi la sostenibilità è una questione
di competenza, ma anche di cuore.**

INAUGURATO IN SICILIA IL PARCO AGRIVOLTAICO CHE ALIMENTERÀ AMAZON ITALIA

Engie ha inaugurato un nuovo grande parco agrivoltaico in un'area agricola situata tra Marsala e Mazara del Vallo, in provincia di Trapani, che produrrà energia rinnovabile per la rete nazionale italiana e per alimentare le attività di Amazon. Il parco agrivoltaico di Mazara del Vallo, il primo concepito sulla base di un modello contrattuale Corporate PPA tra due aziende private, ha una capacità installata di 66 MW, si estende su un'area di 115 ettari e coniuga la produzione di energia rinnovabile con le colture agricole del territorio. L'energia viene immessa nella rete nazionale italiana e serve, in larga parte, ad alimentare le attività di Amazon in Italia.

L'accordo tra Engie e Amazon prevede la realizzazione di un secondo sito agrivoltaico a Paternò, in provincia di Catania, che inizierà a produrre energia entro la fine dell'anno. In totale, i due impianti avranno una capacità produttiva di 104 MW e contribuiranno al risparmio di oltre 62mila tonnellate di emissioni di CO₂ all'anno.

I parchi agrivoltaici aumentano l'efficienza nell'uso del suolo, posizionando i pannelli fotovoltaici in alto rispetto al terreno, al fine di consentire la coltivazione nei campi sottostanti. L'impianto di Mazara del Vallo è dotato di pannelli solari bifacciali montati su inseguitori monoassiali che consentono di catturare dai terreni circostanti sia la luce diretta che quella riflessa, agevolando in questo modo la produzione di energia. L'uso di pannelli solari bifacciali e di inseguitori minimizza l'area necessaria per l'impianto fotovoltaico e massimizza l'efficacia per la destina-

zione agricola. Nel parco agrivoltaico di Mazara del Vallo saranno coltivate principalmente colture foragere oltre a viti, lavanda e piante aromatiche e officinali. Sarà possibile garantire così la salvaguardia del paesaggio rurale e della biodiversità e assicurare una ricaduta positiva anche per le realtà agricole locali coinvolte nella gestione delle coltivazioni.

«Nonostante il contesto di crisi globale, abbiamo proseguito il nostro percorso di decarbonizzazione verso la transizione energetica – afferma Monica Iacono, CEO di ENGIE Italia. L'impianto agrivoltaico di Mazara del Vallo per ENGIE è pienamente coerente con la strategia di sviluppo in Italia e nel mondo. Attualmente contiamo su 500 MW di capacità installata rinnovabile e il nostro piano mira a raggiungere i 2 GW nel 2030 tra impianti eolici e fotovoltaici. Per conseguire questi obiettivi è fondamentale una relazione continua e costante con i territori e con le istituzioni centrali unitamente a un quadro normativo e regolatorio stabile, semplificato, che ci auguriamo venga presto definito».

«Sono lieto di essere oggi a Mazara del Vallo per l'inaugurazione del primo parco agrivoltaico in Italia, che coniuga la produzione di energia rinnovabile con la preservazione del territorio coltivabile – afferma Giorgio Busnelli, Direttore delle Categorie del Largo Consumo per Amazon in Europa. Questo progetto ci consente di accelerare il percorso verso l'azzeramento delle emissioni nette di CO₂ entro il 2040, contribuire alla transizione energetica del Paese e generare un impatto positivo nelle comunità in cui operiamo».



SOLVAY APRE NEL CENTRO RICERCA DI BOLLATE UN LABORATORIO PER BATTERIE GREEN

Solvay ha investito un milione di euro nel Centro Ricerca di Bollate per il nuovo laboratorio Dry Room per batterie al litio. Per celebrare il 160° anniversario della storia industriale del Gruppo Solvay si sono tenuti i Citizen Day, una serie di iniziative volte a condividere l'importante traguardo con i principali stakeholder e confrontarsi su sfide e opportunità future.

Nel Centro di Ricerca Solvay di Bollate le celebrazioni si sono aperte con un evento che ha visto la partecipazione di istituzioni locali, università e stampa e che si è concluso con l'inaugurazione del nuovo laboratorio Dry Room per batterie al litio, un ambiente a temperatura e umidità controllata.

L'investimento nel nuovo laboratorio è di un milione di euro, con un contributo del Ministero delle Imprese e del Made in Italy attraverso il sostegno finanziario concesso nell'ambito del programma IPCEI (Importanti Progetti di Comune Interesse Europeo).

«Oggi celebriamo i 160 anni dalla fondazione del Gruppo Solvay – afferma Marco Martinelli, Country Manager di Solvay Italia. È un traguardo che poche



*Marco Apostolo,
Bollate Site
Director Solvay*

realità industriali al mondo possono vantare di aver raggiunto. L'ispiratore è stato il nostro fondatore Ernest Solvay, che nel 1863 è partito dall'invenzione del processo produttivo della Soda Solvay. Da allora il Gruppo ha intrapreso un percorso di continuo sviluppo, che oggi gli permette di essere presente in oltre 60 Paesi al mondo, tra le aziende leader nel settore dei materiali avanzati e delle specialità chimiche. L'attuale vision, in linea con i principi del nostro fondatore, oggi è connettere persone, idee ed elementi per reinventare il progresso».

«La nuova Dry Room consente al Laboratorio Batterie del Centro Ricerca Solvay Specialty Polymers di Bollate di posizionarsi come centro di eccellenza per lo studio delle batterie al litio – afferma Marco Apostolo, Direttore del Sito di Bollate di Solvay. Questo investimento è in linea con la mission del Centro Ricerca che consiste nell'interpretare le necessità e i trend di mercato per soddisfare le esigenze e i bisogni della collettività. Oggi, infatti, i polimeri speciali qui sviluppati sono materiali fondamentali per le più evolute e tecnologiche filiere produttive, tra cui l'energia green, la mobilità sostenibile e l'elettronica, per citarne alcune».

*Nuovo laboratorio,
Dry Room Solvay Bollate*



DEEPMI ACQUISISCE NOOCO, STARTUP CHE MISURA LE EMISSIONI NELL'INTERA VITA DI UN EDIFICIO

Deepki, società di data intelligence ESG per il settore immobiliare, acquisisce Nooco, filiale di VINCI Energies specializzata nella misurazione del carbonio incorporato. Questa acquisizione consente a Deepki di rafforzare la propria offerta coprendo l'intero ciclo di vita di un edificio, dalla costruzione alla fase di uso e ristrutturazione fino alla demolizione.

Nooco è una società francese che registra i dati sull'impronta di carbonio di 3.650 tipologie di attrezzature e materiali tecnici e consente agli utenti di confrontare i rispettivi impatti e di calco-

lare l'impronta di CO₂ complessiva di un progetto. La piattaforma di Nooco consente infatti di calcolare l'impronta di carbonio di un progetto, un aspetto essenziale nel contesto della normativa francese RE2020, che mira a ridurre l'impatto degli edifici al cambiamento climatico.

Nooco conta attualmente 100 aziende clienti, tra cui produttori, ingegneri progettisti, appaltatori generali e società di servizi per l'edilizia incluse Nexity, VINCI Energies, Elan, AIA Life Designers, Setec, Léon Grosse, Bouygues Energies et Services e Eiffage Energies.

Vincent Bryant ed Emmanuel Blanchet, co-Founders di Deepki



AL VIA IL PROGETTO DI CSC PER RACCOGLIERE I DATI DI CONSUMO DEI CONDOMINI DI COMO

La tecnologia LoRa e l'architettura aperta alla base dei dispositivi Qundis consentiranno all'azienda comasca CSC di centralizzare le letture dei condomini di Como e renderle disponibili attraverso un'interfaccia web, in ottemperanza con la direttiva UE sull'efficienza energetica.

A seguito dell'introduzione della direttiva sull'efficienza energetica, le informazioni legate ai propri consumi personali possono essere richieste con cadenza mensile: servirà centralizzare i sistemi di lettura e renderli facilmente fruibili agli

amministratori di condominio e agli utenti finali. Da questa esigenza ha preso piede il progetto pilota del Centro Servizi Contabilizzazione Calore (CSC) di Albese con Cassano, in provincia di Como, che ha pensato di utilizzare la tecnologia LoRa e i ripartitori di calore ad architettura aperta, tra i quali quelli targati Qundis, per centralizzare tutte le letture dei condomini della città di Como e renderle disponibili attraverso un'interfaccia web che esponga mensilmente questi dati.

Il progetto ha terminato la sua fase di test e verrà presentato ufficialmente entro la fine dell'estate, così che l'intera municipalità di Como potrà disporre di un unico portale attraverso cui consultare tutti i propri dati di consumo.

Il progetto pilota a cui sta lavorando CSC prevede un'architettura basata su tecnologia LoRaWAN, resistente alle interruzioni e ricevibile su varie distanze. Piccoli impulsi vengono utilizzati per codificare le informazioni attraverso le onde radio, mentre la connessione tra la rete e i nodi è realizzata dai gateway LoRaWAN.

Questi utilizzano un concentratore LoRa per raccogliere i dati dai nodi finali e inviarli al server di rete attraverso l'infrastruttura di rete.

Per arrivare alla copertura completa dell'intero comune di Como è prevista l'installazione di 4 gateway, che invieranno i dati di lettura tramite interfaccia modem al sistema di gestione in cloud. I ripartitori dei costi di riscaldamento Q caloric 5.5 utilizzati all'interno del progetto agevolano il rilevamento dei consumi. La portata delle frequenze radio semplifica la lettura dei contatori, aumenta la qualità dei dati e riduce i costi di esercizio. Q node 5.5, invece, riceve i dettagli sui consumi energetici dai misuratori creando una rete di comunicazione all'interno di ogni immobile. In questo modo, in qualsiasi momento, i dettagli sui consumi energetici sono a disposizione per una trasmissione remota.



NEL PADOVANO NASCERÀ UNA GIGAFACTORY DI BATTERIE AL LITIO

È stata siglata la costituzione di una società in joint venture tra l'azienda italiana Energy e il colosso cinese Pylon Technologies Europe Holding B.V. per la produzione e commercializzazione di batterie al litio in Europa. La joint venture denominata Pylon LiFeEU ha sede nello stabilimento di Energy a Sant'Angelo di Piove di Sacco, in provincia di Padova. Qui sarà avviata entro la fine del 2023 la produzione di batterie al litio cobalt free, necessarie allo stoccaggio di energia prodotta da fonti rinnovabili, in particolare da pannelli fotovoltaici. Il business plan della joint venture prevede la realizzazione, in fase iniziale, di un primo sito che potrà

arrivare a una capacità produttiva di 600-800 batterie al giorno, pari a 3-4 Megawattora di capacità di accumulo.

Energy e Pylon Technologies collaborano da dieci anni ed entrambe hanno puntato fin da subito sulla tecnologia delle batterie a ciclo stazionario per l'accumulo di energia che ne mitigano l'impatto ambientale e decarbonizzano l'intero processo produttivo. Si tratta di una partnership importante nell'ottica del friendshoring, finalizzata ad avviare in Europa la produzione di una componente fondamentale per i sistemi di accumulo energetico.

Jinpeng "Geoffrey" Song, vicepresidente del business internazionale di Pylon Technologies e Davide Tinazzi, CEO di Energy



DALLA BRITANNICA WHYTE DUE NUOVE E-BIKE PER STRADA E FUORI STRADA

Montagna, fuoristrada e mobilità urbana: non ci sono limiti di utilizzo per i modelli della nuova serie dalla britannica Whyte. Che infatti identifica nell'aggettivo "versatile" il tratto caratteristico della hardtail e-bike E-505 e alla all-terrain e-bike E-506, fresche di lancio e distribuite in Italia da Merida Italy tramite una rete di vendita autonoma.

Grazie al telaio in alluminio, leggero e robusto, al motore Bosch, potente e affidabile, e alla batteria ad alta capacità, entrambe sono adatte a diversi terreni e a diversi contesti di mobilità.

La E-505 interpreta la geometria delle mountain bike hardtail, con la sola sospensione anteriore. È semplice da guidare, estremamente maneggevole, comoda e sicura su tutti i terreni grazie alla posizione eretta e al manubrio largo. È disponibile nelle misure M e L, a un prezzo consigliato di 4.490,00 euro.

- Telaio in alluminio 6061 T-6;
- Motore Bosch Performance Line CX da 85 Nm;
- Batteria integrata rimovibile Bosch PowerTube 500Wh, posizionata molto in basso nel tubo obliquo, in modo che la E-505 abbia un baricentro basso per una grande stabilità e una maggiore aderenza;
- Display Bosch Purion;
- Ruote da 29 pollici scorrevoli e pneumatici Maxxis ad alto volume;
- Cambio 1x11 SRAM (36T catena x 11-42T cassetta);
- Freni a disco idraulici a quattro pistoncini;
- Reggisella Whyte Drop.it: consente di alzare e abbassare la sella anche durante la pedalata tramite un interruttore sul manubrio.



La E-506 SUV è una urban e-bike confortevole e potente (il motore è Bosch), dotata di parafanghi, portapacchi e luci. Pneumatici larghi e voluminosi, forcelle RockShox, una posizione eretta e un telaio confortevole: la E-506 SUV è piacevole da guidare in città ma adatta anche ai sentieri e al trekking. È disponibile in tre misure – S, M e L – a un prezzo consigliato di 4.590,00 euro.

- Telaio in alluminio 6061 T-6;
- Motore Bosch Performance Line CX 85Nm; cinque modalità di assistenza alla pedalata, dall'efficienza (Eco) alla potenza di accelerazione nelle salite (Boost);
- Batteria integrata rimovibile Bosch PowerTube 500Wh;
- Display Bosch Purion;
- Trasmissione Shimano LinkGlide 1x10;
- Freni a disco idraulici a quattro pistoncini;
- Luci integrate anteriori e posteriori;
- Robusto portapacchi posteriore in lega;
- Set completo di parafanghi anteriori e posteriori;
- Reggisella Whyte Drop.it: consente di alzare e abbassare la sella anche durante la pedalata tramite un interruttore sul manubrio.



PARTNERSHIP STRATEGICA MANOMANO-OTOVO PER IL MERCATO ITALIANO

ManoMano ha annunciato l'avvio di una partnership strategica con la startup norvegese Otovo finalizzata a fornire agli italiani soluzioni qualitativamente valide per l'efficientamento energetico domestico. Sulla base dell'accordo, i clienti di ManoMano avranno la possibilità di accedere agevolmente ai servizi di Otovo dedicati a impianti fotovoltaici, pompe di calore, prodotti isolanti, stufe a legna e pellet.

L'avvio di questa partnership rappresenta per ManoMano un primo importante tassello di un lungo percorso che l'e-commerce ha deciso di intraprendere a livello europeo, volto a permettere l'accesso a soluzioni più sostenibili sia per le imprese che per i clienti privati.

«Siamo orgogliosi di aver dato forma a una collaborazione che, oltre a consolidare la nostra presenza e il nostro ruolo nel mercato italiano, dimostra concretamente il nostro impegno nell'aiutare gli utenti

a intraprendere stili di vita sempre più responsabili – afferma Marco Sacco Stevanella, Country Manager Italia di ManoMano. Questa partnership ci permette, inoltre, di garantire ai consumatori un servizio sempre più completo e di alto livello, elementi che riteniamo di fondamentale importanza per lo sviluppo del nostro business sul mercato italiano».

«ManoMano è per noi un partner strategico e siamo felici di unire le forze per facilitare sempre di più la rivoluzione solare – afferma Fabio Stefanini, Managing Director di Otovo Italia. Grazie a questa partnership i consumatori avranno accesso a un portale che offre loro, in maniera semplice e veloce, tutto ciò che occorre per migliorare il proprio efficientamento energetico, garantendo considerevoli risparmi anche in bolletta. Ancor di più ora che, con la fine della cessione del credito e dello sconto in fattura, i prezzi del fotovoltaico sono diminuiti significativamente».

Fabio Stefanini, Managing Director di Otovo Italia e Marco Sacco Stevanella, Country Manager Italia di ManoMano



VINCENZO FERRERI GUIDA L'INGRESSO DI 1KOMMA5° NEL MERCATO ITALIANO

1KOMMA5°, società CleanTech nata a metà del 2021, entra nel mercato italiano e sceglie Bergamo come quartier generale. Previsto anche uno showroom a Milano. Alla guida c'è Vincenzo Ferreri, che in precedenza ha ricoperto il ruolo di CEO di Sonnen Italia.

Lanciata da diversi imprenditori, 1KOMMA5° investe in aziende attive nel settore elettrico, che operano in modo particolare nel comparto degli impianti fotovoltaici, dei sistemi di ricarica e delle pompe di calore. In cambio offre agli imprenditori l'utilizzo delle proprie soluzioni software, oltre a servizi centralizzati, pacchetti di acquisto, capitale di crescita e una partecipazione inversa nella Holding 1KOMMA5°.

Attualmente, 1KOMMA5° opera in Germania, Svezia, Finlandia, Australia e Italia con 56 sedi e circa 1.200 dipendenti. L'obiettivo è toccare quota 10 miliardi di fatturato entro il 2030 e rendere 500mila edifici all'anno a impatto climatico zero, grazie all'utilizzo di impianti per l'autoproduzione di energia, di pompe di calore e di sistemi di ricarica per la mobilità elettrica.

1KOMMA5° fornisce anche l'"Heartbeat", un energy manager di controllo e regolazione centralizzato e gestore di una centrale elettrica virtuale che riunisce e collega in rete gli impianti fotovoltaici, i sistemi di accumulo, le pompe di calore e le colonnine di ricarica dei clienti, aumentando così la redditività dei sistemi a energia rinnovabile offerti. «Vincenzo Ferreri conosce il mercato italiano dell'energia come nessun altro, anche grazie alla sua precedente esperienza», afferma Philipp Schröder, CEO e fondatore di 1KOMMA5°. «1KOMMA5° sta perseguendo una strategia molto efficace per creare in pochi anni un vero operatore di mercato a livello europeo», aggiunge Vincenzo Ferreri, CEO di 1KOMMA5° Italia.



Vincenzo Ferreri,
CEO di 1KOMMA5° Italia

WIZZ AIR INVESTE 5 MILIONI DI STERLINE NEL BIOCARBURANTE DI FIREFLY

Cinque milioni di sterline per produrre biocarburante e sostenere lo sviluppo dell'aviazione sostenibile. Con un sostanzioso investimento azionario, il primo in quest'ambito, Wizz Air entra nel capitale di Firefly, azienda specializzata nel processo di produzione di carburante green, il cosiddetto SAF, a partire dai fanghi di depurazione. La partnership consentirà alla compagnia aerea, tra le più attente alle tematiche ambientali, di operare nel Regno Unito impiegando carburante a basso impatto a partire dal 2028, utilizzandone fino a 525mila tonnellate in 15 anni, con un risparmio di emissioni di CO₂ stimato nell'ordine di 1,5 milioni di tonnellate.

Firefly è specializzata nel processo di conversione dei fanghi di depurazione, un prodotto di scarto di basso valore disponibile in grandi quantità: ogni anno nel Regno Unito se ne producono oltre 57 milioni di tonnellate, la cui lavorazione è potenzialmente in grado di produrre fino a 250mila tonnellate di carburante green. Stando alle stime elaborate dell'Università di Cranfield, il SAF di Firefly dovrebbe garantire una riduzione del 90% delle emissioni di gas serra rispetto

al combustibile fossile per jet, in base al ciclo di vita. L'azienda, si legge nella nota diffusa da Wizz Air, renderà operativo il suo primo impianto commerciale entro i prossimi 5 anni, sottoponendo il proprio SAF alla valutazione per ottenere la certificazione rispetto al principale standard di sostenibilità RSB.

Per Wizz Air, l'accordo con Firefly e l'investimento nella nuova tecnologia SAF si collocano nel contesto della più ampia strategia di sostenibilità, che include l'ambizioso piano di rinnovamento della flotta e le già efficienti operazioni low-cost con aeromobili di ultima tecnologia e alta densità di posti e fattori di carico. Iniziative tese a rafforzare la posizione di Wizz Air come leader del settore in termini di sostenibilità e a ridurre le emissioni di carbonio per passeggero/km del 25% entro il 2030. Già nel 2022, la compagnia ha raggiunto la sua più bassa intensità di emissioni di carbonio annuale, pari a 55,2 grammi per passeggero/km, che rappresenta una riduzione del 15% rispetto all'anno precedente. Oltre al rinnovamento della flotta, Wizz Air è costantemente impegnata in iniziative di efficientamento del carburante e nel miglioramento dell'analisi dei dati.



RICICLO DELLE BATTERIE, IN GERMANIA IL PRIMO IMPIANTO AUTOMATIZZATO D'EUROPA

Sorgerà a Magdeburgo, in Germania, e sarà il primo impianto europeo di riciclo delle batterie completamente automatizzato. Il progetto pilota è promosso da Battery Lifecycle Company, società nata dalla joint venture tra TSR Recycling (Remondis) e Rhenus Automotive, e impiegherà le tecnologie sviluppate da Bosch Rexroth, consociata del gruppo Bosch specializzata nell'automazione industriale e nella movimentazione di macchine operatrici mobili.

L'impianto dovrebbe entrare in attività nell'estate 2023 e sarà in grado di riciclare fino a 15mila tonnellate di materiali per batterie all'anno. La tecnologia industriale per il riciclo delle batterie consiste in un sistema automatico di scarica e disassemblaggio che semplifica il processo di riciclo delle materie prime presenti nelle batterie, rendendolo molto più efficiente e sicuro.

In meno di 15 minuti i macchinari automatizzati saranno in grado di scaricare 8 batterie agli ioni di litio provenienti da auto elettriche, a fronte delle 24 ore richieste per ogni singola unità dal processo manuale attualmente in uso. Il sito testerà le batterie usate di

diversi produttori, ne eseguirà la scarica completa e le preparerà per il successivo smantellamento, riducendo al minimo il rischio di cortocircuito e incendio lungo tutte le fasi della lavorazione.

Il sistema è progettato per riconoscere i diversi modelli di batteria e la soluzione di scarica brevettata da Bosch prevede che i moduli siano disattivati chimicamente mediante un processo affidabile, permettendo di eseguire la lavorazione successiva senza tensione. Oltre alle stazioni automatizzate di scarica dei moduli delle batterie, saranno installate postazioni di lavoro ergonomicamente flessibili per l'analisi tecnica e lo smantellamento sicuro delle batterie e sistemi di trasferimento per il trasporto di batterie di diverse classi di peso. Il sistema include software per guidare gli operatori nelle varie fasi del processo e offre una soluzione di tracciabilità e monitoraggio delle condizioni, dell'origine del materiale e dello stato di lavorazione delle batterie. L'energia residua dei moduli potrà essere utilizzata per far funzionare il sistema di riciclo e l'attività industriale del sito, che produrrà anche nuove batterie utilizzando la tecnologia fornita da Bosch, come i sistemi di trasferimento modulari e la piattaforma di controllo ctrlX AUTOMATION.



ARUBA ACQUISISCE 2 CENTRALI IDROELETTRICHE NELLA BERGAMASCA E SALE A 7 IMPIANTI

Aruba è il maggiore cloud provider italiano, attivo nei servizi di data center, web hosting, e-mail, PEC e registrazione domini. L'azienda ha recentemente acquisito due centrali idroelettriche in provincia di Bergamo, nei pressi del Global Cloud Data Center di Ponte San Pietro, portando a 7 gli impianti di cui è proprietaria nel Nord Italia.

«Il consumo energetico del settore IT cresce a ritmi elevati: è più essenziale che mai puntare alla massima efficienza energetica e alla produzione di energia da fonti rinnovabili. Questo primo investimento del 2023, che ne anticipa ulter-

riori, ci permette di incrementare la capacità di produzione e di mantenerci in linea con i nostri obiettivi di sostenibilità nel lungo periodo», commenta l'Amministratore Delegato di Aruba, Stefano Cecconi.

Ogni anno 50 GWh di energia green

Le due centrali, Paladina e Ponte Briolo, sorgono lungo il fiume Brembo e sono unite da un canale privato di adduzione, generando una potenza complessiva di 2MW. Si aggiungono a quella già presente all'interno del Global Cloud Data Center di Aruba, sempre sul fiume Brembo, e alle altre 4 acquisite nel 2020 a Melegnano sul fiume Lambro, in provincia di Milano, a Chiuppano e Calvene sul fiume Astico, in provincia di Vicenza, e a Pontebba sul Fella, provincia di Udine. Il network delle centrali idroelettriche di Aruba ha una potenza pari a 9,2 MW, con una previsione di produzione annuale di energia green di circa 50 GWh.

L'Amministratore Delegato di Aruba, Stefano Cecconi



Idroelettrico e fotovoltaico

L'acquisizione delle nuove centrali idroelettriche, si legge nella nota diffusa dall'azienda, è parte di una più ampia strategia di investimento del gruppo, che intende ridurre il più possibile l'impatto sull'ambiente per rendere sostenibili le proprie attività. Gli investimenti includono anche lo sviluppo di impianti fotovoltaici: i due nuovi edifici del campus di Ponte San Pietro, inaugurati nel dicembre 2022, sono rivestiti da impianti solari di nuova generazione con una potenza pari a 1,2 MW e 1,3 MW, che vanno ad aggiungersi a quello da 2,4 MW già presente sui fabbricati esistenti.

Anche i data center in costruzione nel nuovo campus di Roma saranno rivestiti da pannelli fotovoltaici su tutte le superfici che hanno sufficiente esposizione al sole.

ENGIE, A SASSARI ENERGIA GREEN, SMART LIGHTING E SMART GRID

Riqualficazione sostenibile degli edifici pubblici e dell'illuminazione cittadina: sono gli obiettivi del piano di efficientamento energetico del Comune di Sassari, avviato avvalendosi della collaborazione di Engie. Il progetto coinvolge oltre 16mila punti luce, che verranno illuminati a LED e dotati di regolazione automatica del flusso luminoso.

Include inoltre la fornitura di energia termica per 115 edifici pubblici, tra cui scuole, uffici, impianti sportivi. Saranno progettati anche due nuovi edifici pubblici ad alta prestazione energetica e a basso consumo, alimentati principalmente da energia proveniente da fonti rinnovabili.

Presso l'area ex Iveco sarà installata una micro grid per la distribuzione locale dell'energia elettrica, che consente di risparmiare sulle bollette e ridurre le emissioni di anidride carbonica. Il progetto include la realizzazione di un impianto fotovoltaico da 130

kW e l'installazione di colonnine di ricarica per le auto elettriche, mentre agli addetti del Comune saranno fornite biciclette elettriche.

Il progetto, che condurrà alla graduale dismissione degli impianti a gasolio, consentirà di risparmiare il 14% di energia termica, il 32% di energia elettrica e il 54% dei consumi destinati all'illuminazione pubblica e dei semafori, con una diminuzione delle emissioni di anidride carbonica stimata in oltre 2.500 tonnellate all'anno, con un effetto equivalente alla circolazione di 1.550 auto in meno sul territorio.

L'attività di Engie si estende anche all'Università degli Studi di Sassari, con interventi di efficientamento, sviluppo delle rinnovabili e mobilità sostenibile nei 37 edifici di ateneo. Interventi che vanno di pari passo con l'impianto eolico in via di realizzazione a Porto Torres, che entrerà in funzione tra qualche mese con una capacità di 30 MW di potenza.

«L'amministrazione comunale di Sassari porta avanti iniziative per il miglioramento della qualità della vita sul territorio. Il progetto avviato con ENGIE si basa sul massimo efficientamento e sulla massima efficacia, con risultati duraturi grazie al software che permette di geolocalizzare i lampioni guasti e intervenire tempestivamente sulla manutenzione», dichiara Rosanna Arru, Assessora ai Lavori pubblici e Manutenzioni del Comune di Sassari.

«ENGIE e il Comune di Sassari hanno avviato un percorso molto innovativo che si ispira a un modello di città capace di conciliare la creazione di valore economico, una migliore qualità della vita e un impatto ambientale sociale e positivo sulla comunità», sottolinea Claudio Galli, Direttore Area Centro ENGIE Italia, aggiungendo che sono oltre 350 i Comuni italiani che l'azienda accompagna nella transizione energetica attraverso l'adozione di tecnologie smart e green.



NUOVO CONDOMINIO FULL ELECTRIC A PRATO

A Prato, in Toscana, è sorto un condominio full electric in seguito alla demolizione di un vecchio edificio artigianale. Progettato con i migliori standard di efficienza energetica e comfort abitativo, lo stabile è composto da 34 appartamenti interamente no gas, con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento e la produzione di acqua calda sanitaria a marchio Chaffoteaux.

Ogni appartamento è dotato di una pompa di calore Arianext Compact S Link nei modelli 50 e 70, installata in un vano tecnico sul balcone. Il riscaldamento è erogato attraverso un impianto a pavimento radiante a bassa temperatura. Il raffrescamento è garantito con fancoil idronici a

parete e la produzione dell'acqua calda con bollitori sanitari a elevata efficienza.

Le pompe di calore garantiscono un apprezzabile risparmio energetico rispetto ai sistemi più tradizionali come le caldaie a gas, a cui, generalmente, corrisponde un risparmio economico in quanto, a parità di energia erogata, le macchine più efficienti presentano consumi minori. Si stima che sia possibile ottenere una riduzione del 40% dei costi in bolletta rispetto a una caldaia a condensazione.





UTILITY DAY

9^a edizione

2023

Shaping the future of Digital Utilities

Market Design | Business Models | Technology Evolution

24 Novembre 2023

NH Milano Congress Centre

Scopri tutti gli eventi e i corsi dedicati alle Utility



Trading e vendita, fare tutto ad A.R.T.E.

L'associazione A.R.T.E., nata nel marzo del 2020, riunisce 140 trader e reseller di energia e gas. Abbiamo intervistato il portavoce Diego Pellegrino

A fronte di un elenco di oltre 700 soggetti censiti, in Italia circa 400 operatori si dedicano attivamente alla vendita di elettricità e gas direttamente ai clienti finali. Tra loro ci sono i trader di energia, che si occupano della compravendita di energia elettrica tramite la Borsa

dell'Energia Elettrica o con contratti bilaterali, e i reseller, impegnati nella compravendita di energia elettrica e/o gas naturale dal grossista. Negli ultimi anni, in un contesto di emergenze senza precedenti e senza soluzione di continuità, il tema della rappresentanza ha assunto rilevan-

za crescente e nuove realtà associative hanno aggregato i protagonisti della filiera. Ne abbiamo parlato con Diego Pellegrino, portavoce di A.R.T.E. - Associazione Reseller e Trader dell'Energia nata nel marzo del 2020, in concomitanza con l'esplosione della pandemia.



Crediti immagine: lassedesignen/shutterstock

Domanda: A.R.T.E. rappresenta i trader e i reseller di energia e gas: come nasce e perché?

Risposta: A.R.T.E. associa 140 operatori, tutte piccole e medie imprese del settore energia, che danno lavoro a 16mila addetti e producono un fatturato aggregato di 4 miliardi di euro, servendo 1,6 milioni di contatori. Si tratta della più rappresentativa associazione italiana di categoria del settore dell'energia. A.R.T.E. nasce il 15 marzo 2020, in piena pandemia da Covid-19, per tutelare i soci e tutto il settore energia da atti potenzialmente lesivi del libero mercato e della concorrenza nell'intero settore energetico. Il suo obiettivo è quello di sviluppare il mercato e la concorrenza del settore energetico, con particolare riguardo alle attività di commercializzazione e vendita ai clienti finali dell'energia elettrica e del gas naturale. A.R.T.E. intende costruire, sviluppare e mettere a disposizione della comunità un insieme di conoscenze acquisite attraverso il processo di condivisione delle culture aziendali dei suoi soci e con l'acquisizione di contributi esterni di rilevante pregio scientifico. Intende inoltre partecipare all'elaborazione delle politiche pubbliche nel settore energetico in modo trasparente e indipendente, assumendo in ogni sede posizioni coerenti con l'affermazione di tali principi fondamentali.

D: Attraverso quali iniziative A.R.T.E. persegue la sua missione?

R: Negli ultimi due anni, A.R.T.E. ha intrapreso diverse iniziative, instaurando dialoghi costruttivi con l'Autorità e le istituzioni. Sottoponendo le difficoltà presenti nel mercato e

sensibilizzando gli stakeholder, ha consolidato i rapporti di fiducia con gli operatori e con tutti gli altri soggetti della filiera energetica. Attraverso richieste di continui incontri e di ripetuti interventi, strutturati sulla base delle varie esigenze, è intervenuta sui casi concreti per fornire un'analisi completa delle questioni evitando il rischio di sottovalutazione delle problematiche, al fine di sottoporre all'attenzione delle istituzioni le problematiche presenti nel settore e avanzando proposte concrete. Tra le tante azioni, basti citare quella riguardante il credito d'imposta Bonus Imprese prodotti energetici.

D: Lo scorso 20 marzo a Roma si è tenuta la prima assemblea nazionale dell'associazione. Quali riflessioni sono emerse dai lavori e quali sfide sono state identificate?

R: La giornata ha rappresentato un momento di confronto per l'intero settore, sostenuto dalle nostre aziende associate, che quotidianamente contribuiscono su tutto il territorio nazionale ad assicurare l'approvvigionamento di energia elettrica e gas naturale e lo sviluppo del risparmio energetico e della sostenibilità, collaborando alla grande sfida della transizione. L'evento ha ospitato due tavole rotonde: quella politico-istituzionale dedicata alle "sfide energetiche del nostro paese per i prossimi anni", ha coinvolto il Senatore Paolo Arignoni, l'Onorevole Antonio Maria Rinaldi e l'Onorevole Nicola Procaccini; quella tecnica, sul tema "Finanza, extraprofitti e modifiche unilaterali nei mercati energia e gas nel 2023" ha visto protagonisti Si-



Diego Pellegrino, portavoce di A.R.T.E.

mona Benedettini, Massimo Nicolazzi, Andrea Paltrinieri e Fabio Ferraro. Molti i temi affrontati, tra cui l'effetto nullo del Price Cap sulla curva forward TTF, i cambiamenti di gestione della crisi energetica dall'Europa, il blocco delle modifiche unilaterali dal nostro Governo, gli extraprofitti, l'indipendenza energetica nel contesto della transizione energetica con investimenti di lungo periodo per risolvere i problemi di breve e tanto altro. Al termine della giornata è stato varato il Manifesto di ARTE 2023, articolato in tra punti: Cmor - accorciare i tempi ed evitare facili raggiri; ripensare il rapporto tra gli operatori del mercato libero e i distributori/trasportatori; intervenire sull'errata sovrapposizione tra la vendita di commodity e i servizi di natura bancaria, che attribuisce caoticamente agli operatori, senza forme di riconoscimento alcuno, ma con aggravio dei costi, responsabilità di attività tipicamente riservate ai soggetti ex 106 Tub.

B.C.

Le top utility italiane? Fanno l'8,5% del Pil

Le prime 100 aziende energetiche del nostro Paese hanno superato i 150 miliardi di euro di fatturato e ne hanno investiti 11, guardando oltre la crisi, verso il futuro

Le 100 maggiori utility italiane valgono oltre 150 miliardi di euro, generano l'8,5% del Pil nazionale e promuovono quasi 11 miliardi di investimenti, cresciuti del 50% rispetto al 2019 e trainati dal titanico impegno di rinnovamento degli impianti e delle reti. Questi, in estrema sintesi, i risultati dallo stu-

dio "Le performance delle utility italiane. Analisi delle 100 maggiori aziende dell'energia, dell'acqua, del gas e dei rifiuti", presentati a Milano nel contesto di Top Utility, il convegno annuale nel quale Althesys e Utilitalia fotografano il settore utility italiano.

Innovare e migliorare nell'incertezza

«Le trasformazioni del comparto proseguono sulla spinta di iniziative politiche e tecnologiche che mirano all'elettrificazione dei con-

sumi e alla circolarità dell'economia. Si tratta di macro-trend con impatti piuttosto diversificati su un tessuto industriale in cui coesistono grandi gruppi energetici, multiutility, piccole e medie realtà locali concentrate su pochi settori. Uno sguardo d'insieme alle performance dei servizi delle Top100 conferma la tendenza di fondo al miglioramento, già emersa nelle precedenti edizioni, nei settori ambientali (acqua e rifiuti) e la sostanziale stabilità in quelli energetici. Nonostante la resilienza e la capa-

POCHI I GRANDI PLAYER ENERGETICI: 15 SOPRA IL MILIARDO

Stando ai dati 2021, su cui si basa lo studio di Althesys e Utilitalia, le 100 maggiori utility attive in Italia nei settori energia elettrica, gas, servizio idrico e gestione rifiuti urbani sono cresciute del 18,6% rispetto al 2019, generando un valore complessivo di circa 152 miliardi di euro. E se nel pre-covid la cifra rappresentava il 7,1% del Pil, oggi la quota è pari all'8,5% della ricchezza prodotta nel nostro Paese. Tra le prime 100 imprese del settore, 35 sono monoutility idriche, 26 sono multiutility, 23 sono attive nei servizi ambientali. 7 sono impegnate solo nella distribuzione o vendita di gas. I grandi player energetici nazionali e internazionali sono pochi: solo 15 imprese superano il miliardo di euro di ricavi, mentre 56 sono sotto i 100 milioni e hanno una spiccata vocazione territoriale.



MASSICCI INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA

Innovazione, digitalizzazione e cybersecurity trainano gli investimenti delle top utility italiane: sistemi di misura e interazione avanzati, tecnologie per le comunità energetiche, servizi di assistenza digitalizzati e intelligenza artificiale rispondono a un mercato sempre più complesso ed esigente. E ancora, sistemi intelligenti basati sull'IoT, sulla realtà aumentata e su una sensoristica sofisticata miglioreranno la gestione e manutenzione dei processi operativi e delle infrastrutture. Quasi tutte le utility hanno progetti per la digitalizzazione dei processi aziendali e dei rapporti con i clienti. L'81% prevede un aumento nel prossimo triennio.



CRESCONO TUTTI I COMPARTI

Tutti i comparti sono cresciuti, superando i valori della produzione pre-pandemica: le multiutility sono cresciute del 46%, le monoutility del gas hanno segnato +21%, quelle dell'energia elettrica +17%. In crescita anche le aziende dei rifiuti (+8%) e quelle idriche (+3%). La redditività rispetto alle vendite è più marcata nell'idrico (9,3%), che è secondo alle monoutility del gas (11,9%). Poco al di sotto, il settore elettrico (7,4%) e le multiutility (6,5%). I margini si mantengono apprezzabili, con differenze tra i vari settori: gas e rifiuti mostrano un rapporto ebitda-ricavi in aumento, le multiutility restano stabili, calano le imprese elettriche e le aziende del sistema idrico. Aumentano fortemente gli investimenti e cala leggermente il rapporto con il fatturato, che passa dal 7,1% al 6,6%, per via degli straordinari aumenti dei prezzi energetici.



città di adattamento degli operatori, il quadro rimane tuttavia incerto e i rischi geopolitici incombenti sono ancora elevati», afferma Alessandro Marangoni, CEO di Althesys e responsabile del team di ricerca.

Reattive nell'emergenza e resilienti

«Tra pandemia, crisi energetica e siccità, negli ultimi tre anni le utility si sono trovate ad affrontare una

serie di situazioni emergenziali che hanno rappresentato sfide enormi per il comparto. Ciò nonostante, le imprese non si sono limitate a garantire la continuità dei servizi e ad attivare tutte le azioni volte a minimizzare i disagi e la minore esposizione possibile a carico dei cittadini, ma hanno continuato a sviluppare progetti fondamentali per supportare la transizione ecologica del Paese. Questo grazie a

un continuo incremento degli investimenti e a una spinta sempre più decisa verso l'innovazione, due fra i principali assi lungo i quali si muovono le imprese dei servizi pubblici, a testimonianza della centralità del comparto nel percorso dell'Italia verso la transizione», conclude Filippo Brandolini, presidente di Utilitalia.

F.R.

Crescere in equilibrio

Gas e rinnovabili. Grandi clienti industriali, Pmi, residenziale. Trading di commodity, sviluppo di asset, vendita al cliente finale ed energy solutions. La formula di MET Energia Italia punta su business e target complementari per posizionarsi nel segmento di testa del mercato energetico



Dopo aver chiuso il 2022 con una crescita a tre cifre e un fatturato sopra il miliardo di euro, MET Energia Italia punta a posizionarsi tra i primi 10 operatori nazionali nella vendita di gas e tra i primi 20 del settore elettrico. Portando gli attuali 21mila clienti alla cifra più che doppia di 50mila entro il 2025, raggiungendo la soglia del miliardo di metri cubi di gas venduti e i 3 TW di energia elettrica, con un mix che vede la produzione da fonti rinnovabili in forte crescita.

Trading, vendita e sviluppo di asset

Ma partiamo dall'inizio. MET Group è una multinazionale attiva nel settore energetico dal 2007, presente in 14 paesi europei e attiva su 30 mercati nazionali e presso 22 hub commerciali internazionali. Il gruppo, che nel 2022 ha superato i 41,5 miliardi di euro di fatturato, opera in tre settori: nel trading di commodity, con volumi importanti sia nel gas sia nel mercato elettrico, nella vendita al cliente finale e nello sviluppo e gestione di asset, sia nel campo delle rinnovabili sia nel segmento dei cicli combinati a gas.

Un competence center per le rinnovabili

«La divisione Europe Sales del Gruppo, dopo aver consolidato la propria presenza nei Balcani e nell'Est Europa, negli ultimi anni ha intrapreso una forte espansione in Europa occidentale, partendo da Spagna, Germania, Francia e Italia». Chi parla è Giuseppe Rebuzzini, CEO di MET Energia Italia, a capo della struttura attiva nel nostro Paese

dal 2017. «Il team italiano è composto da una trentina di persone ed è in continua crescita: entro la fine dell'anno sono previste diverse nuove assunzioni e proprio a Milano, nei nostri uffici, il gruppo sta creando un competence center di portata europea per lo sviluppo di asset rinnovabili, che farà capo alla holding. Abbiamo già 7 persone operative in quest'ambito ed entro fine anno ne arriveranno altre 15».

Grandi clienti industriali

MET Energia Italia vende gas ed energia elettrica a circa 21mila clienti finali, che coprono tutti i segmenti, dai grandi gruppi industriali alle Pmi ai clienti residenziali. Spiega Rebuzzini: «Dal punto di vista numerico, i grandi clienti sono la minoranza, ma coprono la quasi totalità dei volumi: nel settore gas, il 93% dei 600 milioni di metri cubi che abbiamo venduto nel 2022. Nell'elettrico, i clienti di grossa taglia totalizzano la metà dei volumi. A tendere, il loro peso dovrà ridursi,



Giuseppe Rebuzzini, CEO di MET Energia Italia

UN MIX BILANCIATO DI GAS E RINNOVABILI

Lo sviluppo di asset segue una strategia di crescita bilanciata. Se le centrali termoelettriche alimentate a gas, che l'azienda identifica come "flexibility asset", restano indispensabili per il dispacciamento e per l'equilibrio delle reti, lo sviluppo delle Fer è indispensabile per la transizione energetica e un business rilevante per MET Group, dei cui investimenti assorbe una quota consistente.

La strategia della holding punta sulla diversificazione, sia a livello geografico sia a livello di fonte, con l'obiettivo di raggiungere i 2 GW di impianti operativi entro il 2026. «Abbiamo impianti sviluppati in Ungheria e Bulgaria, questi ultimi in parte acquisiti da Enel. In Italia sono in fase di sviluppo 200 MW fotovoltaico, che dovrebbero essere pronti per l'inizio del 2025, come i 250 MW in via di realizzazione in Spagna. Ma stiamo valutando altre ipotesi, tra cui parchi eolici in Serbia e Polonia», afferma il CEO di MET Energia Italia Giuseppe Rebuzzini.

attestandosi entro il 45% nel settore elettrico e intorno al 75% in ambito gas».

Energy solutions per il residenziale

Da qualche tempo, l'azienda ha aperto le porte anche al business delle energy solutions, offrendo ai propri clienti offerte accessorie alla fornitura di commodity. «Abbiamo iniziato vendendo wallbox per la ricarica di veicoli elettrici e ora ci stiamo concentrando sul fotovoltaico, con una strategia chiara: impianti su tetto con moduli standard dai 3 ai 6 KW, con o senza accumulo, prevalentemente destinati ai clienti residenziali e alle piccole imprese, senza escludere progetti di portata maggiore, per i quali abbiamo le competenze tecniche e organizzative», sottolinea Rebuzzini. Per l'azienda, infatti, il fotovoltaico su tetto, sia residenziale sia aziendale, è la vera chiave per la transizione energetica.

Ritorno al prezzo fisso

Le Pmi costituiscono una parte rilevante del business e qualche migliaio di clienti residenziali completano il bouquet di un'offerta che non punta solo sui volumi ma sull'affidabilità e su una presenza consolidata in vari ambiti di mercato. «In un periodo di estrema instabilità e con un livello di volatilità dei prezzi inimmaginabile nell'era precrisi, la possibilità di sfruttare la relazione gas to power e produrre energia elettrica ottimizzando le nostre posizioni su entrambe le commodity è un elemento di grande sicurezza. Un elemento che ci consente di contribuire alla stabilità del sistema elettrico e che da febbraio ci ha permesso di tornare a garantire ai nostri clienti tariffe a prezzo fisso, nell'ambito di condizioni contrattuali predefinite che i nostri clienti sono abituati a rispettare», conclude Rebuzzini.

F.R.

Settore idrico, la filiera vale 9,4 miliardi

Il settore, che dal 2010 cresce del 4% all'anno, vale quanto l'industria farmaceutica e oltre il doppio del settore abbigliamento. Ma sprechi e siccità potrebbero mettere a rischio 320 miliardi euro collegati a imprese idrovore e filiera estesa

Nel 2021, il ciclo idrico esteso italiano ha generato un valore aggiunto di 9,4 miliardi di euro, dando lavoro a più di 92mila persone. La filiera, che vale quasi quanto l'industria farmaceutica e oltre il doppio dell'intero settore dell'abbigliamento, nel periodo 2010-2021 è cresciuta del 4,3% all'anno, dieci

volte più della manifattura italiana. L'acqua, d'altra parte, è una risorsa fondamentale per l'operatività di 1,5 milioni di imprese agricole, circa 330mila aziende manifatturiere idrovore e oltre 9mila imprese del settore energetico.

Sul settore pesano tuttavia, alcuni difetti strutturali di lunga data.

La quasi totalità delle aziende idriche, per esempio, ha un fatturato inferiore ai 50 milioni di euro (97,7%) e contribuisce marginalmente ai ricavi complessivi, mentre le grandi imprese generano un contributo del 63,5% pur rappresentando il 3,3% del totale dei soggetti. Inoltre, come è fin trop-

po noto, l'Italia ha una rete idrica obsoleta e inefficiente, penalizzata dalla gestione frammentaria e da investimenti insufficienti. La quota di dispersione supera il 40% e i consumi sono tra i più alti d'Europa. Come se non bastasse, l'emergenza innescata da sprechi e siccità potrebbe arrivare a mettere a rischio 320 miliardi di euro prodotti da imprese idrovore e filiera estesa, per un valore equivalente al 18% del PIL italiano.

La rete è un colabrodo

I dati, diffusi in occasione della Giornata Mondiale dell'Acqua dello scorso marzo, parlano chiaro: l'infrastruttura idrica italiana è vetusta e poco efficiente. Il 60% della rete ha più di trent'anni, il 25% ne ha più di 50 e con l'attuale tasso di sostituzione, fermo a 3,8 metri per chilometro all'anno, ci vorranno 250 anni per una manutenzione completa. Le perdite in fase di distribuzione superano il 41%, collocando il nostro Paese al quart'ultimo posto in Europa, mentre le



LA TASSONOMIA EUROPEA GUIDA GLI INVESTIMENTI

Uno degli strumenti cardine per orientare e supportare gli investimenti sarà la Tassonomia adottata dalla Commissione Europea per la definizione univoca degli investimenti sostenibili. Tuttavia, l'82% degli operatori del servizio idrico dichiara di avere difficoltà nel verificare l'adesione ai criteri della Tassonomia stessa. Le aziende italiane che hanno definito linee di investimento apposite prevedono di raggiungere le soglie definite al 2030, con un ammontare di risorse tra i 60 e 100 milioni di euro per quanto riguarda il consumo di energia e tra i 150 e 200 milioni di euro per le perdite idriche.

perdite lineari, pari a 9.072 metri cubi per chilometro all'anno, ci vedono all'ultimo posto.

I consumi più alti d'Europa

Anche sul recupero delle precipitazioni, sulla depurazione e sul riutilizzo delle acque reflue siamo indietro: oggi recuperiamo solo l'11% delle acque meteoriche che cadono in Italia; 1,3 milioni di cittadini, in particolare al Sud, non hanno un sistema di depurazione. Solo il 4% delle acque reflue è destinato al riutilizzo diretto, a fronte di un potenziale del 23%. Lo stesso

vale per i fanghi di depurazione, che oggi nel 53,4% dei casi vengono smaltiti anziché riutilizzati. Siamo al diciottesimo posto su 28 nel raggiungimento degli obiettivi europei per la gestione della risorsa idrica e siamo primi in Europa nei consumi a uso civile: ogni anno vengono prelevati oltre 9 miliardi di metri cubi d'acqua, con consumi che toccano i 220 litri per abitante al giorno, contro la media europea di 165 litri. Anche la media del consumo potabile è tra le più alte in Europa, con 154 metri cubi per abitante.

Con il digitale risparmi per 2,4 miliardi

Se tutte le abitazioni italiane fossero dotate di smart meter, i risparmi idrici potrebbero raggiungere i 2,4 miliardi di euro all'anno, con una riduzione dei consumi superiore ai 513 milioni di metri cubi, cioè il 10% dei consumi annui del settore civile. Ma la rete è attualmente poco digitalizzata: il 50% dei contatori domestici ha più di vent'anni e i contatori intelligenti sono solo il 4%, a fronte di una media europea del 49%.



IL MODELLO CIRCOLARE DELLE 5R: LE PROPOSTE DI VALORE ACQUA PER L'ITALIA

È possibile fronteggiare la crisi mettendo in atto un modello circolare basato sulle cosiddette 5R: raccolta, ripristino, riuso, recupero e riduzione. Una proposta che, insieme a molte altre analisi, emerge dalla quarta edizione del libro bianco 2023 della community Valore Acqua per l'Italia e dal Blue Book 2023 firmato dalla Fondazione Utilitatis e da Utilitalia. Creata nel 2019 da The European House – Ambrosetti, la community Valore Acqua per l'Italia rappresenta la filiera dell'acqua in Italia. Riunisce 31 realtà, dai gestori della rete agli erogatori del servizio, dal settore agricolo a quello industriale, dai provider di tecnologia alle istituzioni preposte. Utilitalia e Fondazione Utilitatis partecipano alla community in qualità di partner scientifici.

F.R.

Nuova immagine, nuova vita



Credit immagine: Stock

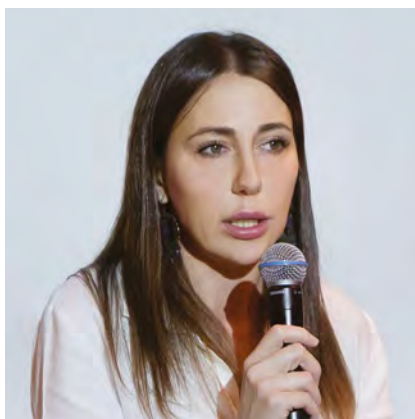
Da oltre 40 anni NIECO è specializzata nella raccolta rifiuti nel centro Italia. Oggi vuole diventare un solido punto di riferimento per aziende e stakeholder

È letteralmente una nuova era quella che si appresta a vivere NIECO, impegnata da oltre 40 anni nella raccolta rifiuti nel centro Italia. Oggi ha un nuovo management, che ha dato un'impronta moderna e solida, all'insegna del mantra

“sentirsi parte di un sistema più grande”, in grado di incidere sulla riduzione delle emissioni di CO2, sull'end of waste, sulla produzione di energia pulita e sostenibile e su un consumo e una produzione responsabili.

Una rivoluzione gentile

Una sorta di rivoluzione gentile, quella di NIECO. La visione di futuro è solida, così come la programmazione e la nuova identità: l'azienda non vuole più essere un mero impianto di stoccaggio ma un punto



Francesca Cafiero, Presidente di NIECO

di riferimento valido e riconoscibile per aziende, PA e stakeholder. Un ruolo moderno, con una grande stella polare: la sostenibilità. È un momento particolarmente importante della storia di NIECO, alle prese con un rebranding e un cambio radicale della struttura aziendale. Avrà sempre più un approccio consulenziale che favorirà una più marcata affermazione nel panorama nazio-

nale, offrendo servizi innovativi e processi produttivi diversi, che permettono di evolversi sensibilmente rispetto al classico impianto di stoccaggio.

Nel segno della sostenibilità

Un cambiamento radicale comunicato attraverso una massiccia operazione di rebranding: è stato infatti creato un marchio di gruppo che trasmette un messaggio chiaro, ovvero “Nieco We Care”, a testimonianza dell’attenzione dedicata ad ogni risorsa aziendale ma anche a clienti e fornitori. Un percorso netto che porterà all’apertura di una nuova sede per gli uffici a Roma realizzata in bioedilizia e che comprenderà nursery, palestra, centro congressi e mensa.

La grande trasformazione di NIECO viene raccontata così dalla Presidente Francesca Cafiero: «C’è grande entusiasmo in azienda ma anche la consapevolezza di avere una importante responsabilità. La

nostra è una storia consolidata in un settore complesso in cui negli anni abbiamo fatto la nostra parte. Oggi inizia una storia nuova per noi, siamo pronti a fare un ulteriore salto di qualità».

Rebranding a tutto campo

La nuova NIECO è di fatto una holding che vuole favorire un cultural change attraverso differenti realtà di business altamente specializzate che si preoccupino dell’intero ciclo di vita dei rifiuti. L’operazione di rebranding ha dato vita anche a un nuovo sito di gruppo e ai rispettivi siti di unit, ad un nuovo logo e immagine coordinata di 4 rami d’azienda. Investimenti mirati anche per una campagna pubblicitaria digital e nel marketing automation, che permetterà una gestione sempre più automatizzata dei processi di customer satisfaction. Spazio anche per il restyling dei 3 impianti e di tutti i mezzi di trasporto. Un cambiamento che sarà quindi oggetto di una massiccia azione di comunicazione multicanale che ha come obiettivo quello di raccontare quello che per l’azienda è un momento di trasformazione storico.

NIECO avrà una nuova identità che si ispira alle organizzazioni positive, con una struttura organizzativa totalmente rinnovata e che punta molto sull’impatto che può generare nel suo mercato di riferimento sotto un profilo sociale, culturale e di business. NIECO sa cosa vuole essere da grande: l’azienda che cura il cambiamento verso una nuova era.

P.F.

INNOVAZIONE DEI PROCESSI, VERSO LA CERTIFICAZIONE BCORP

La rivoluzione di NIECO passa anche da una rivisitazione e da un’ottimizzazione dei processi produttivi, con interventi che garantiscono importanti vantaggi organizzativi. Da qui la necessità di creare 4 rami d’azienda: Waste Solutions (vendita e noleggio di prodotti), Waste Management (autorizzazione e intermediazione, categoria 8), Waste Consulting (formazione e consulenza ambientale), Waste Storage (impianto). La comunicazione però resta orizzontale: i reparti sono intersecati tra loro e collaborano guidati da leadership positiva e intelligenza emotiva. Un percorso lungo ma ben avviato e che porterà anche alla certificazione BCorp. Ci sarà anche spazio per la solidarietà, grazie alla creazione dell’Associazione “NIECO for charity”, entità dall’anima benefica che darà vita ad iniziative di raccolta fondi per progetti a salvaguardia dell’ambiente.

L'idrogeno è in pista, ma serve visione

Dall'associazione italiana che aggrega la filiera nazionale dell'idrogeno una visione d'insieme sulle prospettive del settore e sulle strategie necessarie per supportarlo

Serve una strategia nazionale per creare e far decollare l'infrastruttura italiana per il rifornimento della mobilità a idrogeno. E servono proposte concrete di breve, medio e lungo termine per raggiungere gli obiettivi fissati dall'Unione Europea. Ne è convinta H2IT, l'associazione italiana che aggrega la filiera nazionale dell'idrogeno, che ha promosso un tavolo di lavoro proprio su questo tema ed è autrice del report "Sviluppo di Stazioni di rifornimento idrogeno. Barriere normative e scenari di implementazione".

Quella dell'idrogeno, ci tiene a sottolineare H2IT, è una filiera relativamente giovane ma altamente innovativa, che da anni investe risorse consistenti nei singoli progetti e nello sviluppo di competenze e tecnologie, scommettendo su un futuro in cui l'idrogeno avrà un ruolo centrale per l'industria e la mobilità italiane.

Dal PNRR 530 milioni di euro

Nel PNRR, gli stanziamenti dedi-

cati a questo settore ammontano a 530 milioni di euro complessivi, riservati alla costruzione di stazioni per il trasporto stradale (230 milioni per 40 stazioni) e ferroviario (300 milioni per 10 stazioni) entro il 2026. Ma per massimizzare gli investimenti, sottolinea H2IT, servono un quadro normativo abilitante

e una strategia condivisa con le aziende della filiera.

«La decisione del Ministero di finanziare i primi 36 progetti di stazioni di rifornimento a idrogeno sul territorio nazionale, annunciata a metà marzo, rappresenta una pietra miliare per le imprese attive nel settore. Ma deve essere il primo



AL VIA LE PRIME 36 STAZIONI DI RIFORNIMENTO

Sono 36 le stazioni di rifornimento a idrogeno selezionate dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti per accedere al finanziamento di 103,5 milioni di euro erogato nell'ambito del PNRR. La quota, che costituisce la prima tranche dei 230 milioni previsti dal Piano, permetterà di realizzare gli impianti avviando così lo sviluppo dell'infrastruttura nazionale a supporto della mobilità pesante alimentata a idrogeno. Grazie al provvedimento, entro il 2026 nel nostro Paese saranno attive 38 stazioni di rifornimento.

Alle due stazioni già operative nella provincia di Bolzano e Mestre se ne aggiungeranno infatti 9 in Veneto, 6 in Trentino-Alto Adige, 5 in Piemonte e 4 in Lombardia, per un totale di circa 79 milioni destinati al Nord Italia. I siti interessati dai progetti si trovano prevalentemente lungo le arterie di collegamento strategiche percorse dai mezzi pesanti che

trasportano le merci verso l'Europa: l'asse stradale del Brennero, la tratta est-ovest che congiunge Torino a Trieste e i corridoi transeuropei TEN-T. Ma gli investimenti riguardano anche il Centro e il Sud del Paese: in Puglia, per esempio, saranno investiti 8 milioni per la realizzazione di 3 stazioni, nel Lazio 3 milioni serviranno per costruirne 2 e in Calabria ne sarà attivata una da 2 milioni.



passo di una strategia più ampia, pena il rischio di perdere terreno rispetto ai Paesi che hanno già avviato il percorso, vanificando gli investimenti attivati dalle aziende», commenta il presidente di H2IT, Alberto Dossi.

Priorità: tir e treni

Negli ultimi anni, il numero dei mezzi di trasporto alimentati a idrogeno è cresciuto notevolmente sia nel trasporto stradale sia nel ferroviario. In Europa, nel 2021 l'aumento è stato del 22% su un 2020

già in crescita, con il record tedesco del 70% seguito da Paesi Bassi e Svizzera.

Per il trasporto stradale pesante, l'obiettivo italiano è quello di alimentare a idrogeno il 2% della flotta nazionale entro il 2030, spianando così la strada anche alla mobilità leggera. Nel settore ferroviario, invece, l'idrogeno può supportare l'obiettivo di rendere indipendenti da combustibili fossili le linee non elettrificate (circa il 30%, 4.670 km). Entrambi i target richiedono investimenti pubblici e privati, che tuttavia

subiscono gli effetti di regolamenti limitanti, evidenziando la necessità di un quadro normativo abilitante che incoraggi le aziende. A oggi, infatti, la normativa italiana è particolarmente stringente e l'Italia dovrebbe allinearsi ad altri Paesi per rendere le tempistiche autorizzative più brevi e far partire i progetti. Tuttavia, conclude H2IT, è possibile recuperare lo svantaggio e rincorrere gli obiettivi europei trasformando il divario in un'opportunità.

F.R.

Il solare italiano diventa grande

Una realtà italiana fortemente radicata sul territorio incontra la portata internazionale di un colosso europeo del fotovoltaico. Nasce così Solarelit powered by Greenvolt

Il gruppo internazionale Greenvolt ha acquisito il 37% di Solarelit, facendo il suo ingresso nel mercato della generazione distribuita del nostro Paese. L'operazione, presentata a Milano lo scorso 16 marzo, ha portato il valore dell'azienda italiana, ribattezzata Solarelit powered by Greenvolt, oltre i 33 milioni di euro, con un aumento di capitale iscritto nel piano di crescita triennale

da 4 miliardi della multinazionale portoghese, già presente su altri sei mercati europei e intenzionata a rafforzare la propria posizione nel vecchio continente.

Un matrimonio promettente

L'unione coniuga in chiave strategica la portata internazionale dell'operatore portoghese e la profonda conoscenza del mercato italia-

no di Solarelit: se, infatti, Greenvolt è una multinazionale specializzata nel settore delle biomasse in Portogallo e in UK, attiva nell'eolico e nel fotovoltaico utility scale in sei mercati europei e in America, con una pipeline di 6,7 GW e 2,9 GW in sviluppo entro il 2023 e con un portafoglio di oltre 150 MWp di progetti nella generazione distribuita da fotovoltaico industriale e residenziale, Solarelit è una realtà presente sul territorio da oltre trent'anni, specializzata nella progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici industriali e domestici.

Parole d'ordine, prossimità e innovazione

«Proseguiremo nel nostro percorso di crescita del business in Italia, mantenendo la nostra identità di specialista del mercato

Crediti immagine: Tikhomirov Sergey/shutterstock



PPA E COMUNITÀ ENERGETICHE PER CRESCERE

Per andare incontro alle esigenze crescenti di autoproduzione e consumo di energia elettrica delle aziende italiane, Solarelit ha deciso di puntare sui Power Purchase Agreement, in cui l'investimento e la proprietà dell'impianto fotovoltaico sono in capo a chi lo realizza, mentre l'azienda cliente acquista la commodity, cioè l'energia rinnovabile prodotta sul proprio tetto, siglando un contratto a prezzo fisso di medio o lungo termine.

«Questa modalità innovativa garantisce una fornitura di energia elettrica da fonti rinnovabili a condizioni economiche vantaggiose e senza che l'azienda debba investire capitali nella

realizzazione e nella gestione dell'impianto, disponendo di energia a prezzi indipendenti dal mercato energetico, annullando o minimizzando i rischi legati al caro energia. Uno strumento importante in ottica di transizione energetica che da oggi, grazie alla capienza finanziaria garantita da Greenvolt, potremo sviluppare ulteriormente», spiega Andrea Faini, Managing Partner e amministratore delegato di Solarelit, che sottolinea anche come lo sviluppo futuro del settore sia strettamente legato all'imminente varo delle comunità energetiche, che rendono possibile condividere e scambiare l'energia autoprodotta.

e con la consapevolezza che la presenza di Greenvolt contribuirà ad accrescere la notorietà, la credibilità e l'internazionalità del nostro marchio», afferma Mitia Cugusi, Managing partner e Presidente di Solarelit.

Esperienza, prossimità al cliente ed efficienza tecnologica sono le

parole d'ordine di Solarelit powered by Greenvolt: tre elementi che facendo leva sulla capacità finanziaria e organizzativa di Greenvolt permetteranno alla nuova realtà di affermarsi su un mercato ad alto potenziale di sviluppo come quello italiano, in cui la crescita della generazione distribuita è agevolata

dal clima soleggiato, dalla recente abnorme crescita dei prezzi dell'energia al dettaglio oltre che, naturalmente, dalla politica di transizione energetica guidata dall'Europa.

Autoconsumo in Italia, grandi potenzialità

«Il mercato italiano dell'energia offre grandi opportunità di crescita. Abbiamo scelto di investire in un'azienda specializzata nella generazione distribuita per imprese commerciali e industriali e abbiamo scelto Milano e la Lombardia perché ospitano il cluster più rilevante di imprese con cui desideriamo entrare in contatto. Ma siamo certi che la presenza capillare di Solarelit ci permetterà di ampliare il raggio di azione sul territorio nazionale e di espanderci in tutta l'area mediterranea», conclude il CEO di Greenvolt, João Manso Neto.



L'evento di presentazione di Solarelit powered by Greenvolt. Da sinistra, João Manso Neto, CEO di Greenvolt; Mitia Cugusi, Managing partner e presidente di Solarelit; Andrea Faini, Managing Partner e amministratore delegato di Solarelit.

B.C.

Multienergia: la via italiana alla decarbonizzazione dei trasporti

Il primo Forum Fuels Mobility ha ribadito la “via plurale” dell’Italia per ridurre l’impronta carbonica dei trasporti: non un all-in nell’elettrico sempre e comunque, ma un mix di alternative in linea con le esigenze di ogni comparto



La tavola rotonda del Forum Fuels Mobility

C'è un'esigenza di cambiamento nella mobilità e nei trasporti. Lo ha detto il Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin, all'apertura del Primo Forum Fuels Mobility, organizzato a Roma a maggio da BFWE - BolognaFiere Water&Energy in collaborazione con Assogasliquidi-Federchimica, Asso-petroli-Assoenergia e Unem. Un cambiamento verso cui spingono le strategie dell'Unione Europea e delle aziende private, abilitato da un'intensa trasformazione tecnologica, e che è stato al centro dei due giorni di interventi e dibattito del Forum.

Un futuro non univoco

Il Ministro Pichetto Fratin ha sottolineato che il futuro della mobilità non è univoco, ma occorre percorrere tutte le strade che portano a energia e carburanti puliti. Elettrico, idrogeno, carburanti green. Compresa le possibili alternative all'elettrico, come biocarburanti e biometano, «che stiamo difendendo in Europa perché crediamo che possano rappresentare il futuro dei motori a combustione», ha affermato il Ministro.

Serve diversificare e integrare i vettori energetici più moderni, utilizzando anche i fondi del PNRR. Mentre il Vice Ministro delle Infrastrutture e dei trasporti, Galeazzo Bignami, ha approfondito i temi della logistica e dell'accessibilità dei nuovi tipi di mobilità, che non devono escludere le famiglie meno abbienti per le difficoltà di acquistare i mezzi o di pagare l'energia.

Modernizzare la rete

Un capitolo a parte riguarda la modernizzazione della rete carburanti, su cui è attivo un tavolo interministeriale coordinato da Massimo Bitonci, Sottosegretario del Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

Diverse le sfide: dal coordinamento delle banche dati degli impianti allo scopo di combattere abusivismo e illegalità, fino a un sistema incentivante per la dismissione e la bonifica dei siti, passando per il riordino della rete autostradale, la sicurezza degli impianti, l'implementazione di nuovi biocarburanti e sintetici e-fuel.

Obiettivi non commisurati ai mezzi?

Il trasporto, a livello globale, è responsabile di oltre il 20% delle emissioni e questo dato spiega da solo la grande attenzione alla mobilità sostenibile. La strategia europea, però, ha fissato obiettivi ambiziosi, che sembrano però difficili da raggiungere nei tempi stabiliti.

Diversi relatori hanno poi evidenziato un approccio di Bruxelles troppo "ideologico", che non tiene in considerazione le peculiarità e i punti di forza dei singoli Paesi ed esclude alcuni vettori energetici che potrebbe contribuire alla decarbonizzazione dei trasporti.

«La tabella di marcia definita da Bruxelles è ambiziosa ma si tratta di un impianto che pecca di restrittività perché in previsione sarà adottato solo in Europa e non in altri Paesi. Ciò vuol dire una perdita di competitività a livello economico» ha detto Paolo Borchia, eurodeputato coordinatore commissione ITRE del Parlamento europeo, sottolineando come l'impostazione legislativa europea sia basata su «un approccio ideologico e non concreto» che non tiene conto delle specifiche soluzioni che ogni Paese ha già sviluppato mentre «è invece necessaria una neutralità tecnologica con un mix di vettori».

L'Italia, in particolare, deve affrontare sfide importanti per lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica dei veicoli elettrici, così come per quelle necessarie al rifornimen-

to di idrogeno per autovetture e furgoni. Senza dimenticare del trasporto marittimo. Tutti aspetti complessi che fanno apparire gli obiettivi del 2025 e del 2035 difficilmente raggiungibili.

Diverse strade possibili

E la specificità della posizione italiana riguarda anche il concetto di "multienergia": ci sono diversi vettori che possono decarbonizzare il trasporto: GPL, GNL, biometano, efuels, biocarburanti, idrogeno, elettrico. E la loro rilevanza varia anche in base alla tipologia di trasporto: quello su strada ha esigenze molto diverse da quello marittimo o ferroviario.

Per non parlare delle differenti prospettive del trasporto pubblico e privato. L'attività delle aziende su questo fronte è evidente, con investimenti importanti per miscelare carburanti ed espandere i core business a diversi carburanti alternativi.

La due giorni del Forum Fuels Mobility ha visto circa 500 partecipanti in presenza e in streaming tra rappresentanti istituzionali, aziendali, delle associazioni di categoria, giornalisti ed esperti del settore. 50 i relatori coinvolti. L'evento ha ricevuto il sostegno di 14 Sponsor e Supporter e ha ottenuto 33 patrocinii da parte di ministeri, istituzioni, organizzazioni pubbliche e private, associazioni di settore. 17 i media partner, tra cui Energia&Mercato.

A.G.

Agrivoltaico, l'agricoltura diventa due volte green

Il 95% delle aziende agricole ha parametri ESG piuttosto bassi, dice CRIF Ratings.
La trasformazione del settore passa anche dalla ricerca di nuove fonti
di redditività e di forme di circolarità, dal fotovoltaico sostenibile al biogas



390 iniziative per 15,8 GW: sono i numeri dell'agrivoltaico nel 2022, secondo il rapporto Irex di Althesys. Numeri che confermano il "solare che preserva l'uso agricolo dei terreni" tra le priorità dello sviluppo futuro delle energie rinnovabili. Già a marzo era stata annunciata la nascita dell'Associazione Italiana Agrivoltaico Sostenibile (AIAS), a presidenza Enea, che ha debuttato con 70 soci tra imprese, associazioni e stakeholder.

Un cambiamento più ampio

L'accento è, come comprensibile, sull'aggettivo "sostenibile". Perché l'obiettivo della spinta all'agrivoltaico è anche superare quella dicotomia tra produzione di energia e rinnovabile. Un'opposizione, va detto, che in molti casi ha volutamente ignorato le dinamiche molto più complesse in corso nel settore agroalimentare italiano. Che soffre la concorrenza estera e il cambiamento climatico, giusto per citare due sfide titaniche.

Un'agricoltura diversa

E che è alla ricerca di nuove formule e soluzioni, dal biogas alla produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile, per restare al passo con i tempi ed evolvere. La ricerca sulle tecnologie per l'agrivoltaico, le sperimentazioni, non servono "solo" a produrre energia riducendo il cosiddetto "consumo del suolo". Ma hanno anche l'obiettivo di allargare le opzioni per chi, nonostante tutto, in Ita-

lia continua a fare agricoltura e allevamento.

Tasso di default oltre il 2%

Gli ultimi dati diffusi da CRIF Ratings ci dicono che nel comparto agricolo il tasso di default ha superato il 2% a fine 2022, a causa del contesto macroeconomico instabile. L'inflazione ha gonfiato la crescita dei fatturati, mentre le aziende hanno scontato l'aumento dei prezzi delle materie prime e, ovviamente, dell'energia. Le imprese agricole hanno un debito finanziario lordo quasi sette volte superiore al lordo margine operativo lordo: al di sopra della media nazionale. Il loro indebitamento è cresciuto durante la pandemia e il riassetto viene rallentato proprio dalla non facile situazione economica, che metterà sotto pressione le imprese strutturalmente più fragili.

Ecco perché serve una mentalità nuova

È in questo contesto che dobbiamo inquadrare l'interesse delle stesse aziende agricole per l'agrivoltaico, il biogas e tutto ciò che può aiutarle a migliorare la redditività, senza

snaturarsi. L'ottimizzazione delle risorse idriche ed energetiche è certamente tra le principali sfide per il settore: il 95% di queste aziende, secondo CRIF Ratings, ha punteggi ESG negativi o pessimi. Investire per ridurre il deterioramento dei terreni, limitare il consumo di risorse idriche, generare energia da fonte rinnovabile e sviluppare progetti di economia circolare è un tassello importante della trasformazione dell'agricoltura italiana. Oltre che della nostra produzione energetica. Ecco quanto è importante l'opportunità dell'agrivoltaico.

A.G.



Il contadino? Coltiva energia

Un accordo tra un consorzio e due imprese energetiche promette di coinvolgere le aziende agricole nello sviluppo della produzione da fonte solare. Salvaguardando le colture e valorizzando due volte i terreni

Una formula evoluta di collaborazione, che vede il coinvolgimento attivo degli agricoltori nel processo di produzione energetica da fotovoltaico, con il supporto di partner specializzati nello sviluppo e nell'innovazione tecnologica degli impianti. È il progetto che vede coinvolti il Consorzio Global Fresh Fruit insieme a Vespera Energy e i-Pergola. Attraver-

so la sigla di un protocollo di intesa, le tre realtà firmatarie dell'accordo si impegnano a promuovere, progettare e realizzare sistemi agrivoltaici innovativi e sostenibili, studiati per accedere ai finanziamenti riservati al settore e per permettere alle aziende agricole di giocare un ruolo da protagoniste nella produzione di ener-

gia rinnovabile, con la garanzia che gli impianti realizzati nei loro terreni saranno rispettosi delle colture che vi crescono sotto.



Conor McGuigan, CEO di Vespera Energy



A ciascuno il suo ruolo

Nel contesto dell'accordo, il Consorzio Global Fresh Fruit si occuperà di far conoscere e promuovere sistemi agrivoltaici 4.0 nel contesto della filiera agricola di cui è espressione e di condividere i disciplinari di produzione, impegnandosi poi a commercializzare i prodotti cresciuti sui terreni coinvolti nelle nuove installazioni. Vespera Energy, società attiva nello sviluppo di asset solari in Italia e all'estero, si occuperà della progettazione, autorizzazione e realizzazione degli impianti. I-Pergola, startup innovativa italiana specializzata nella progettazione, produzione, installazione e manutenzione di impianti solari, avrà il ruolo di consulente, general contractor e fornitore di soluzioni agrivoltaiche.

Al servizio della transizione energetica

«Se l'agrifotovoltaico è considerato uno dei principali motori per aprire le porte a un futuro più sostenibile e più verde, allora il nostro ruolo è quello di essere una chia-



IL PANNELLO? È INTELLIGENTE

«La principale criticità dei sistemi agrivoltaici tradizionali consiste nella sovrastruttura per l'installazione di pannelli, che proietta ombra danneggiando le colture sottostanti, inducendo gli agricoltori a sostituirle con altre meno remunerative ma meglio adattabili, come barbabietole, lattughe, patate. L'infrastruttura energetica Power Shield Tech, sviluppata da i-Pergola insieme a Valente Pali per l'agricoltura di precisione, prevede invece pannelli fotovoltaici mobili Sunpower, montati su pali Valente in calcestruzzo precompresso, simili a quelli utilizzati per l'irrigazione o per la protezione dagli agenti atmosferici, mantenendo la piena accessibilità del campo da parte dell'agricoltore e la sostenibilità agroeconomica», spiega Andrea D'Amico, Product Marketing & Innovation di i-Pergola.

Il software IEPFMS – Intelligent Energy & Precision Farming Management System, collegato a sensori IoT, permette la gestione smart della pergola e dei sistemi agricoli di precisione. I pannelli mobili si orientano durante il giorno secondo l'incidenza dei raggi del sole e si adeguano alle necessità di luce e di acqua delle piante, agevolando la produzione e aumentando la resa del campo.



CONSORZIO AGRARIO, MOTORE DEL PROGETTO

Il protocollo di intesa recentemente sottoscritto da Consorzio Global Fresh Fruit, Vespera Energy e i-Pergola apre la via a una formula innovativa e inclusiva per lo sviluppo di impianti green in ambito agricolo: qual è il ruolo di Consorzio Global Fruit e quali i suoi obiettivi? Quali iniziative sono previste per dare attuazione all'accordo?

Lo abbiamo chiesto a Francesco De Filippis, Ceo Consorzio Global Fresh Fruit. «Nell'ambito del Protocollo di Intesa il Consorzio Global Fresh Fruit si impegna a svolgere un'azione di promozione e informazione. Partiremo dalle oltre cento aziende che collaborano con il Consorzio da oltre un decennio, ubicate in una vasta area che comprende Puglia, Basilicata e Calabria, per poi estendere la nostra azione ad altre imprese agricole. Il Consorzio è capofila in tre progetti di filiera presentati al V Bando

Mipaf per complessivi 56 di euro di finanziamento, in cui sono coinvolte oltre 50 imprese agricole meridionali e due istituti di ricerca universitari, nonché numerose istituzioni. Il Consorzio, inoltre, si occuperà della condizione dei disciplinari di produzione impegnandosi a commercializzare i prodotti derivanti dai terreni sui quali verranno installati gli impianti. Questo è lo stesso approccio che abbiamo in tutte le filiere: l'assistenza e il supporto alle imprese agricole non interessa solo la produzione in campo, ma comprende tutte le attività aziendali, finanche il marketing e la commercializzazione», afferma De Filippis.



*Francesco De Filippis,
Ceo Consorzio Global
Fresh Fruit*

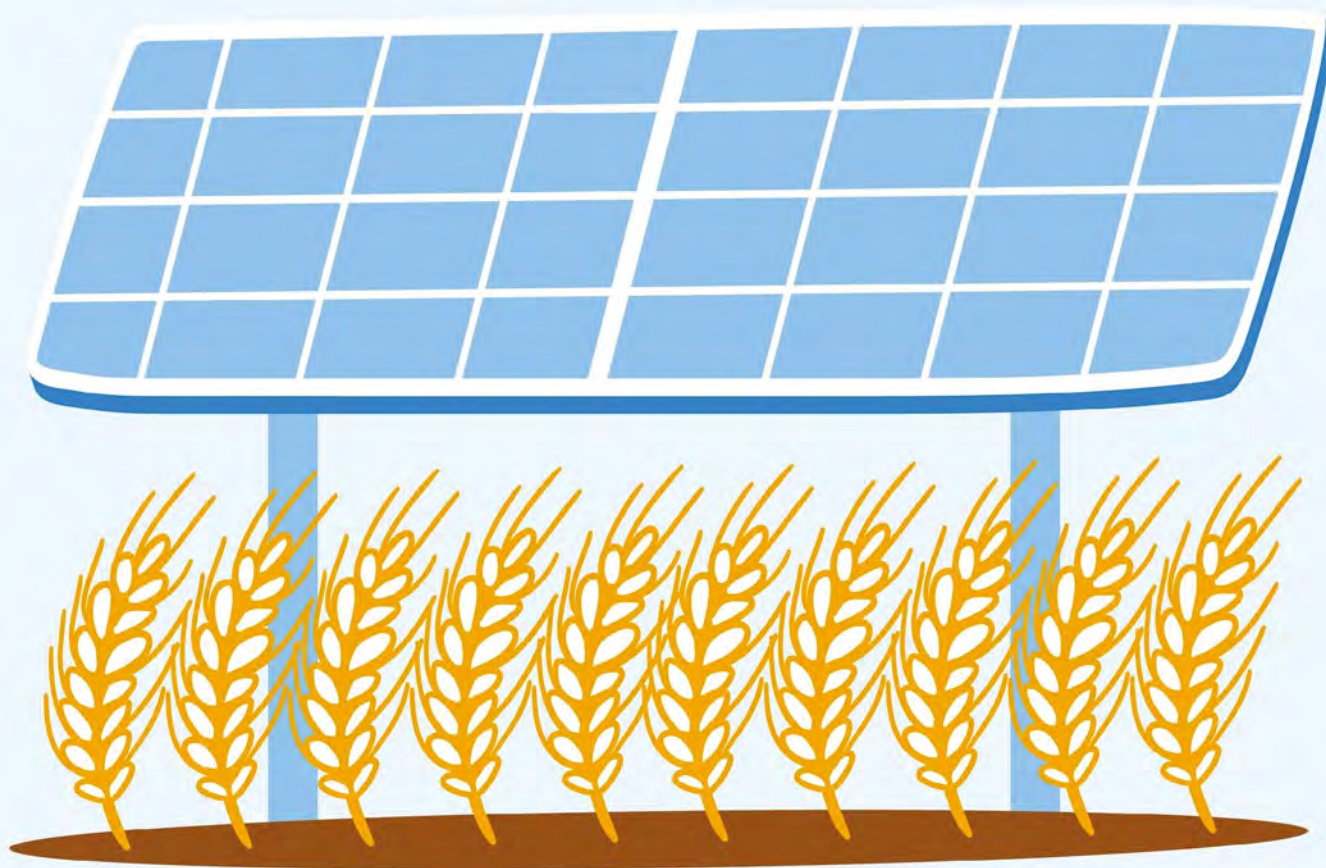


ve per sbloccare questo potenziale. Il mondo ha ormai superato il punto di inversione dei danni inflitti al nostro pianeta dalla rivoluzione industriale, ma un'altra rivoluzione, più potente e in cui crediamo, sta lentamente guadagnando slancio: la consapevolezza da parte dei leader mondiali della necessità di affrettare la transizione energetica abbandonando i combustibili fossili. Vespera Energy è una delle tante aziende che permettono di ridurre la dipendenza dalla combustione delle risorse del nostro pianeta», sottolinea Conor McGuigan, CEO di Vespera Energy. Il sistema è già stato presentato a Confindustria Romagna presso la sede di Ravenna e a partner di filiera del calibro di Gruppo Barilla.

F.R.

Un progetto europeo per l'agrivoltaico

Symbiosyst è un progetto di ricerca europeo sull'agrivoltaico, finanziato dal programma UE Horizon Europe e varato nel gennaio 2023. Durerà 4 anni coinvolgendo 18 realtà di settore, tra cui 6 italiane



Un progetto di ricerca europeo sull'agrivoltaico, finanziato dal programma UE Horizon Europe e varato nel gennaio 2023 con un orizzonte temporale di 4 anni. Si chiama Symbiosyst e nasce con l'obiettivo di conciliare la produzione e la fornitura di energia elettrica con le necessità del settore agricolo. Per costruire un modello simbiotico e reciprocamente vantaggioso, capace di abbattere le emissioni, tutelare il paesaggio e sostenere l'economia. Ma anche impiegare il digitale e l'intelligenza artificiale e progettare nuove tecnologie, che standardizzate e portate a scala potrebbero migliorare la competitività economica dell'agrivoltaico e farne la chiave di volta della transizione energetica europea. Al progetto prendono parte 18 realtà del settore, riunite in un consorzio internazionale coordina-

to dall'italiano Eurac Research a cui aderiscono, per il nostro Paese anche ENEA, EF Solare, Convert, ETA Florence Renewable Energy, Centro di Sperimentazione Laimburg e Südtiroler Bauernbund.

Impianti dimostrativi e raccolta dati

EF Solare, operatore controllato al 70% da F2i Sgr e partecipato al 30% da Crédit Agricole Assurances, coordina il gruppo di lavoro Work Package 5, che progetta, applica e testa sul campo le soluzioni innovative agrivoltaiche studiate e sviluppate nell'ambito del progetto. I lavori prenderanno le mosse dall'impianto prototipo che EF ha realizzato nel 2021 a Scalea, in Calabria: una struttura a inseguimento solare alta circa 3 metri, nella quale le file di pannelli sono installate sopra un agrumeto e distanziate

in maniera tale da garantire le condizioni ottimali per l'agricola. Verrà progettato e realizzato anche un nuovo impianto, che sorgerà a Bolzano sopra un meletto Guyot, dotato di tecnologie per l'irrigazione e per la protezione dalla grandine e dal gelo, con sistemi di monitoraggio per la raccolta dati sulla produzione elettrica e agricola, che saranno preziosi per definire le linee guida per i nuovi impianti.

Settore primario protagonista

«Metteremo a disposizione del progetto le competenze maturate in oltre 11 anni di esperienza, che ci hanno permesso di realizzare 32MW di serre fotovoltaiche e di sviluppare un innovativo modello di agrivoltaico in campo aperto. Insieme ai nostri partner, mostreremo la validità dell'agrivoltaico mettendo in luce, attraverso gli

LA TASK FORCE ENEA PER IL PROGETTO

In seno all'ENEA, il progetto è condotto presso il Laboratorio di Dispositivi innovativi dalle ricercatrici della Task force AgrivoltaicoSostenibile@ENEA. «L'agrivoltaico sostenibile può essere considerato come una soluzione sartoriale, che risponde ad una generale visione sistemica dei vari sottosistemi coinvolti e che adatta una metodologia generale a specifici contesti territoriali, e cioè a diversi paesaggi, comunità e sistemi economici. La complessità del progetto deve essere salvaguardata da tentativi estremi di semplificazione della sua valutazione, attraverso la messa a punto di sistemi di supporto alle decisioni sia

nella fase progettuale che nelle fasi successive alle autorizzazioni», ammonisce la coordinatrice Alessandra Scognamiglio. «Oltre ai decisori politici, questi strumenti supporteranno anche gli enti autorizzativi e i potenziali investitori del settore. Saranno realizzate anche le linee guida per l'integrazione nel paesaggio e un catalogo di impianti dimostratori e di best practice», aggiunge Grazia Fattoruso. «Occorre promuovere la conoscenza, condividere le esperienze e dare una spinta alla formazione, anche attraverso l'organizzazione di webinar e visite agli impianti dimostratori», conclude Federica Colucci.



Crediti immagine: Jenson/Shutterstock

impianti dimostrativi, i benefici che questa soluzione flessibile e innovativa genera non solo per l'energia e l'agricoltura, ma anche per l'economia e l'ambiente, supportando lo sviluppo sostenibile. La nostra partecipazione all'interno del progetto come coordinatore di un gruppo di lavoro rafforza l'impegno di EF Solare nei progetti agrivoltaici di qualità e nella promozione di questo settore prezioso, capace di conciliare le esigenze di decarbonizzazione del nostro Paese con le attività del settore pri-

mario», dichiara Andrea Ghiselli, CEO di EF Solare.

I sistemi informativi GIS-based

Anche ENEA partecipa al progetto Symbiosyst, mettendo a disposizione i risultati delle proprie ricerche nell'ambito dell'innovazione per l'agrivoltaico di nuova generazione, che include nell'operatività degli impianti le funzionalità avanzate dell'intelligenza artificiale. Oltre allo sviluppo di metodologie e strumenti per la progettazione di sistemi agrivoltaici so-

stenibili, ENEA sarà impegnata nella realizzazione di soluzioni a supporto di sistemi informativi GIS-based, quelli, cioè, basati sull'integrazione di conoscenze multidisciplinari. Infine, sarà attiva nel coinvolgimento degli stakeholder con azioni di formazione, in linea con la visione della Rete Nazionale Agrivoltaico Sostenibile e di AIAS - Associazione Italiana Agrivoltaico Sostenibile, presieduta da ENEA, che a pochi mesi dal lancio conta oltre 60 associati.

B.C.

Una scommessa da mezzo miliardo

La tedesca Aquila Clean Energy è attiva in Italia con oltre 70 progetti agrivoltaici. I primi dei quali sono prossimi all'avvio in Sicilia

Alla fine di gennaio la società tedesca Aquila Clean Energy, attiva in Europa con un portafoglio rinnovabile dalla capacità di circa 9,5 GW, ha annunciato un piano di investimenti da oltre mezzo miliardo di euro, che servirà per realizzare impianti agrivoltaici in Sicilia. I progetti per i sette impianti, che insistono sulle province di Palermo, Trapani, Catania ed Enna, si trovano in fase avanzata dell'iter autorizzativo. Una volta a regime, i parchi so-

lari saranno in grado di produrre energia per una capacità complessiva di circa 570 MW.

Una settantina di progetti in Italia

Nel nostro Paese, la società basata ad Amburgo ha acquisito una settantina di progetti e nel 2022 ha aperto una sede operativa con una ventina di persone basate a Milano, facendo il paio con la base estera già attiva a Singapore. I piani italiani si inscrivono infat-

ti nel più ampio sviluppo globale dell'azienda, la cui capogruppo Aquila Capital gestisce fondi per quasi 15 miliardi di euro in tutto il mondo, investiti in progetti eolici e fotovoltaici vicini ai 14GW.

«Abbiamo iniziato a investire in Italia nel 2021 e in due anni e mezzo abbiamo acquisito e sviluppato una settantina di progetti, per la maggior parte connessi in alta tensione, ampiamente distribuiti sul territorio nazionale: siamo presenti dal Friuli



Alberto Arcioli, responsabile sviluppo di Aquila Clean Energy in Italia



PPA, IN ITALIA IL POTENZIALE È ALTO

I progetti di Aquila Clean Energy prevedono coltivazioni a uliveto intensivo, con piante che vanno a produzione in soli tre anni. In ciascun caso, il design dell'impianto fotovoltaico si adatta alle coltivazioni, con moduli installati in corsie adatte a consentirne la piantumazione e la cura. Portando al mercato agricolo italiano, estremamente parcellizzato, un vantaggio in termini di efficienza e redditività.

Gli impianti sono tutti utility scale, nella stragrande maggioranza dei casi oltre i 10 MW, collegati in alta tensione. L'energia prodotta verrà venduta sul mercato o attraverso PPA, contratti di vendita a lungo termine e a prezzo fisso con aziende: una formula che nel nostro Paese è ancora poco diffusa e che proprio per questo mostra un importante potenziale di sviluppo.

al Veneto all'Emilia Romagna e poi, ancora, in Basilicata, Puglia, Calabria, Sicilia e Sardegna. Se il Sud Italia vanta un irraggiamento maggiore, al Nord esistono aree geografiche con ampia disponibilità di terreno pianeggiante», racconta Alberto Arcioli, responsabile sviluppo di Aquila Clean Energy in Italia.

Tutti impianti agrivoltaici

La maggior parte degli impianti sorgeranno secondo la formula dell'agrivoltaico, in cui la produzione di energia rinnovabile da pannelli fotovoltaici convive con le coltivazioni agricole. «Una specializzazione che abbiamo intrapreso innanzitutto per motivazioni ambientali, nella volontà di realizzare progetti fotovoltaici senza sottrarre terreno all'agricoltura, anzi preservando e migliorando la resa dei terreni agricoli. E disinnescando uno degli argomenti più insidiosi tra quelli



DAL PROGETTO ALLA REALIZZAZIONE, ALLA VENDITA DI ENERGIA

Ma qual è, esattamente, il ruolo di Aquila Clean Energy nelle varie fasi del processo che porta dalla progettazione all'operatività degli impianti? La risposta arriva sempre da Alberto Arcioli: «Ci occupiamo di tutto, dallo sviluppo alla realizzazione, affidandoci a società esterne specializzate nello sviluppo per gli iter autorizzativi. Ottenuti i quali ci impegniamo poi nella costruzione, nella gestione degli impianti e nella vendita di energia nel lungo periodo. Con un'attenzione crescente anche al tema dell'energy storage: realizzeremo impianti di accumulo presso alcuni dei parchi agrivoltaici, oltre ad aver già avviato progetti storage stand alone nelle regioni del Sud».

che vengono usati per bloccare gli iter autorizzativi, cioè il consumo di suolo ai danni dell'agricoltura», continua Arcioli.

Un teorema accusatorio da smontare

Un teorema accusatorio efficacemente smontato dalla pratica dell'agrivoltaico, che mostra di avere benefici sia sul fronte

energetico sia su quello agricolo, malgrado, sul versante opposto, sia stato recentemente sottolineato come questo tipo di impiego abbia accresciuto il costo dei terreni agricoli. Si tratta tuttavia di un aumento che non incide sulla fattibilità dei progetti e nemmeno, a ben guardare, sulle attività agricole.

«In alcuni casi, i progetti fotovoltaici sono sviluppati su terreni censiti al catasto come agricoli ma che nella realtà dei fatti non sono coltivati. Tuttavia, il solo fatto che siano definiti agricoli costituisce un argomento per sostenere che i progetti sottraggono terreni all'agricoltura, anche quando si tratta di appezzamenti incolti. L'agrivoltaico costituisce una soluzione ottimale, poiché la realizzazione degli impianti è vincolata all'esistenza di un progetto di valorizzazione agricola del terreno», spiega ancora Alberto Arcioli.

F.R.



Aumenta la bolletta, la **smart home** vola



Lo scorso anno il mercato italiano della smart home è cresciuto del 18% e ha raggiunto i 700 milioni di euro, trainato dalle soluzioni per il risparmio energetico. La nuova ricerca dell'Osservatorio IoT del Politecnico di Milano



Nel 2022, il mercato italiano della smart home è stato il primo in Europa per tasso di crescita su base annuale. Dopo la ripresa del 2021, il comparto ha segnato infatti un incremento del 18% rispetto all'anno precedente, raggiungendo i 770 milioni di euro. Il dato avrebbe potuto essere ancora migliore e superare il 30% se non fosse stato frenato, come già lo scorso anno, dalla carenza di materie prime e semiconduttori collegata all'instabilità economica e geopolitica. Sono questi, in estrema sintesi, i risultati dalla nuova ricerca dell'Osservatorio Internet of Things della School of Management del Politecnico di Milano e intitolata "La Smart Home guarda al futuro: energia, servizi, ecosistemi".

Crescita top in Europa: +18%

La crescita del mercato italiano della smart home supera di misura quella del mercato spagnolo (+10%), britannico (+4%) e francese (1,3%), a fronte del calo del 5% registrato dall'omologo tedesco. Pur crescendo meno, Regno Unito, Germania e Francia continuano comunque a dispiegare volumi d'affari maggiori, con un fatturato complessivo che nella domotica ammonta rispettivamente a 4 miliardi, a 3,7 miliardi e a 1,3 miliardi di euro.

E se la spesa media pro capite italiana si ferma a 13 euro per abitante, nel Regno Unito supera il 61,5 euro per abitante e in Germania i 44,5 euro, mentre in Francia si attesta su più modesto 19,5 euro abitante. Oltreoceano,

CANALI DI VENDITA, TUTTI IN CRESCITA

Il 2022 segna una forte crescita di tutti i canali di vendita, specialmente della filiera tradizionale (345 milioni di euro, 45% del mercato, +40% rispetto al 2021) e degli eRetailer (260 milioni di euro, 34% del mercato), in forte ripresa, anche se ad un tasso più contenuto rispetto al 2021 (+15% contro il +25% del 2021). Seguono al terzo posto i retailer multicanale (130 milioni di euro, 17%), con tassi di crescita molto più contenuti (+4%). Rimangono limitate le vendite di utility, assicurazioni e telco, anche se per le prime è stato un anno di forte rilancio delle offerte per la Smart Home, facendo leva sul tema del risparmio energetico.

CHE COSA NE PENSANO I CONSUMATORI?

«I consumatori italiani sono sempre più pronti per la smart home: cresce l'utilizzo dei dispositivi connessi. Aumenta significativamente il numero dei consumatori in grado di attivare in autonomia le app associate agli oggetti smart, che oggi rappresentano il 78% del totale (+24% rispetto al 2021), a conferma del buon livello di maturità raggiunto dagli utenti e della maggiore fruibilità delle app. La gestione della smart home rimane ancora un'esperienza abbastanza frammentata per l'utente finale, anche se abbiamo osservato forti miglioramenti: un consumatore su tre ha disposizione un'unica app per gestire più dispositivi», spiega Angela Tumino, Direttore dell'Osservatorio Internet of Things.

La maggior parte dei consumatori italiani con oggetti connessi in casa utilizza frequentemente le funzionalità smart (63%, +2% rispetto al 2021). La app è la principale interfaccia (72%) e cresce il numero di consumatori in grado di attivare in autonomia le app associate agli oggetti smart (78% dei rispondenti, +24% rispetto). La maggior parte degli utenti desidera una completa integrazione e comunicazione tra i dispositivi smart installati.

gli abitanti degli Stati Uniti spendono in media 59,6 euro.

Soluzioni per il caro energia

«Il 2022 ha portato grandi novità sul fronte della domanda e dell'offerta di soluzioni smart per la casa. L'aumento dei prezzi dell'energia ha spinto i consumatori a porre maggiore attenzione ai propri consumi, sfruttando in parte anche le tecnologie smart. Lato offerta, si assiste al riposizionamento di alcuni dei principali player sul mercato, con strategie che mettono sempre più al centro il risparmio energetico. Parallelamente, si rafforza

l'offerta dei nuovi servizi ed evolve il ruolo degli ecosistemi, con Matter in prima fila tra le iniziative più rilevanti», afferma Giulio Salvadori, Direttore dell'Osservatorio Internet of Things.

Risparmi energetici fino a 460 euro all'anno

Se lo scorso anno il dinamismo del mercato nazionale era trainato dalle soluzioni per la sicurezza, oggi la classifica dei dispositivi più venduti è guidata dalle caldaie, dai termostati intelligenti e dai condizionatori connessi per riscaldamento e climatizzazione, che coprono una quota di

155 milioni di euro, crescendo del 40%, anche sulla spinta di Superbonus ed Ecobonus.

Il titolo della ricerca, del resto, parla chiaro: l'ambito energetico al momento è l'elemento che traina la diffusione delle applicazioni smart per la casa. Da quando infatti il costo dell'energia è lievitato diventando una delle preoccupazioni più pressanti degli italiani, l'attenzione per il risparmio energetico è cresciuta ai massimi livelli: il 91% delle persone interpellate nella survey dell'Osservatorio è impegnato a ridurre i costi della propria abitazione.

L'utilizzo dei dispositivi smart, si legge nella ricerca dell'Osservatorio, potrebbe contribuire ad abbattere del 23% i consumi annuali per il riscaldamento e del 20% quelli elettrici. Un risparmio di circa 330 euro l'anno per un bilocale di 70 mq e fino a 460 euro per un trilocale di 110 mq.

Consapevolezza ancora scarsa

Tuttavia, tra i consumatori non vi è ancora piena consapevolezza del nesso tra risparmio energetico e domotica: per risparmiare energia, gran parte degli italiani adotta comportamenti virtuosi (81%) o acquista dispositivi ed elettrodomestici che consumano meno (42%), mentre sono ancora pochi coloro che utilizzano gli oggetti smart per il monitoraggio dei consumi in tempo reale (17%) o che gestiscono tramite scenari

riscaldamento e raffrescamento (11%) e ancora meno coloro che gestiscono sistemi di accumulo e autoproduzione da fonti rinnovabili (4%) o attivano servizi per ottimizzare i consumi (2%).

La sicurezza scende al secondo posto

Al secondo posto della classifica, gli apparecchi per la sicurezza domestica totalizzano 150 milioni di euro (19% del mercato, +20%). Il mercato è trainato da soluzioni hardware quali videocamere, sensori per porte/finestre e serrature connesse. Cresce il peso dei servizi, come gli abbonamenti che consentono di archiviare su cloud immagini e video, di fare chiamate automatiche di emergenza o di attivare il pronto intervento in caso di allarme; crescono le vendite di assicu-

razioni furto e incendio pay-per-use con premio variabile a seconda dei giorni di attivazione della polizza.

Più elettrodomestici, meno home speaker

Al terzo posto troviamo gli elettrodomestici smart, con 140 milioni di euro (18% del mercato, +4%), un settore che ha tenuto grazie al progressivo ampliamento dell'offerta, con i principali produttori che presentano ormai l'intera gamma connessa. Al quarto posto troviamo

gli smart speaker (137 milioni, 18% del mercato, +5%), con un rallentamento del trend di crescita dovuto in gran parte alla progressiva saturazione del mercato, che vede sempre più abitazioni già dotate di uno o più speaker al loro interno. La rimanente quota del mercato è costituita da casse audio (9%, +10%), lampadine (7%, +9%), serie civili connesse (4%, +55%), smart plug (prese elettriche intelligenti, 2%, +25%), dispositivi per gestire tende e tapparelle da remoto (2%, +31%) e soluzioni di Assisted Living (1%, +12%).

L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA E LO STANDARD MATTER

Prosegue l'evoluzione delle tecnologie abilitanti per la smart home. In particolare, nel corso del 2022 la Connectivity Standard Alliance (CSA) ha completato le specifiche di Matter, il nuovo standard di riferimento per il settore. Spiega Antonio Capone, Responsabile scientifico dell'Osservatorio Internet of Things: «La prima versione di Matter è stata rilasciata a ottobre 2022. Al momento sono 550 i dispositivi certificati Matter e altri 150 sono in via di certificazione. L'organizzazione rilascerà aggiornamenti biennali, con nuovi dispositivi, nuove funzionalità e migliorie del protocollo. Parallelamente, i produttori di semiconduttori si sono allineati per introdurre sul mercato ambienti di sviluppo che facilitino il lavoro degli sviluppatori, favorendo il lancio di dispositivi Matter-compliant».



Crediti immagine: RossHelen/shutterstock

F.R.

Smart building, i numeri per l'ascesa





Crediti immagine: Golden Dayz/Shutterstock

Il settore esteso dell'edificio intelligente genera 130 miliardi di euro di fatturato e 39 di valore aggiunto, ha un effetto moltiplicatore sull'economia e potrebbe consentire risparmi fino a 14 miliardi di euro. Tutti i dati nel rapporto della Community Smart Building di The European House – Ambrosetti

In Italia, la filiera estesa dell'edificio intelligente coinvolge 35 settori e 180 sottosettori economici. Una rete del valore complessa e articolata, costituita da 350 mila aziende che operano nell'ambito delle tecnologie, dei prodotti, dei software e dei servizi di supporto, attive in maniera pressoché uniforme sull'intero territorio nazionale. Già oggi, le attività economiche collegate alla dimensione smart building danno lavoro a 626 mila persone, generando un fatturato di 130 miliardi di euro e 39 miliardi di valore aggiunto. E dal momento che il parco edilizio residenziale italiano è responsabile del 28% dei consumi energetici nazionali e del 18% delle emissioni di CO2 del nostro Paese, investire nel suo rinnovamento secondo criteri di sostenibilità di medio-lungo periodo appare sempre di più come una priorità strategica.

Effetto moltiplicatore sull'economia

Ma c'è di più. L'investimento nella filiera ha un effetto moltiplicatore sull'economia: per ogni 100 euro di investimento diretto si attivano ulteriori 187 euro nella filiera collegata e la creazione di 100 posti

di lavoro ne genera altri 178. I dati emergono dalla mappatura con cui, per la prima volta in Italia, la Community Smart Building di The European House – Ambrosetti ha censito il settore smart building. «La filiera dell'edificio intelligente è capillare e diffusa su tutto il territorio nazionale, con il 31% delle aziende operanti nel Nord Ovest, il 21,7% nel Nord Est, il 23,7% al Centro e il 23,6% al Sud e nelle Isole. Mostra rilevanti ricadute a livello economico e occupazionale e potrà avere un ruolo trainante nel raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione che l'Europa e l'Italia hanno fissato al 2030 e al 2050», afferma Lorenzo Tavazzi, partner di The European House Ambrosetti.

Risparmi fino a 14 miliardi

Il rapporto strategico della Community, presentato all'inizio di maggio, è stato elaborato con il coinvolgimento delle sette realtà aderenti: Abb, Ance Varese, Applia Italia, Bticino, Celli Group, Comoli Ferrari, Kone ed Mcz.

Convertendo laddove possibile gli edifici italiani in chiave efficiente e smart, si legge nel Rapporto, si potrebbero risparmiare 12-14 miliardi

IN ITALIA 120 TECNOLOGIE PER LA TRASFORMAZIONE SMART

- La trasformazione degli edifici può essere messa in atto utilizzando strumenti e tecnologie già esistenti, nell'ambito delle quali l'Italia negli ultimi anni ha fatto notevoli progressi, come dimostra l'ingente quota di brevetti. Nel 2021, il nostro Paese è stato il terzo in Europa per i brevetti nelle tecnologie di mitigazione del cambiamento climatico legate agli edifici (7,4% del totale europeo), dietro solo a Germania (35,1%) e Francia (15,4%).
- Il rapporto strategico della Community Smart Building di The European House – Ambrosetti ha mappato 500 tecnologie applicabili agli edifici per sviluppare un modello di stima sui benefici ambientali, economici e sociali connessi agli edifici intelligenti. In questo modo sono state individuate 120 singole tecnologie smart. L'operazione consente di far emergere l'interconnessione e l'interoperabilità tra le varie tecnologie come aspetti distintivi di uno Smart Building e di comprendere, tramite il modello di stima associato, i benefici in termini ambientali, economici e sociali di ogni tecnologia.
- In particolare, un edificio intelligente si basa su tecnologie quali Building Management Systems (BMS) e applicazioni digitali e di gestione che, grazie alle piattaforme di integrazione e di controllo, sono in grado di interagire e integrarsi con le tecnologie e prodotti all'interno dell'edificio, caratterizzate nei seguenti cluster: impianti di produzione e distribuzione dell'energia, connettività, raffrescamento e riscaldamento, sicurezza, gestione della risorsa idrica, illuminazione, comfort e well-being, sensori e attuatori, elevatori e smart meter.



di euro: circa 230 euro pro-capite. La cifra, calcolata considerando 10,8-11,9 miliardi di consumi energetici e 1,6-1,8 miliardi di consumi idrici, equivale a una quota del 20-22% delle spese energetiche delle famiglie italiane nel 2022.

Dal punto di vista ambientale, la riduzione dei consumi energetici sarebbe nell'ordine del 20-24%, il calo di quelli idrici intorno 4-5%, mentre le emissioni del settore edilizio calerebbero del 19-28%. Una riconversione possibile attraverso l'applicazione di tecnologie efficienti e smart già esistenti.

Elemento base della smart city

Gli smart building integrati sono l'elemento base per la costruzione della smart city e per affronta-

re uno dei temi critici del nostro Paese, nel quale oltre la metà degli immobili, per l'esattezza il 56%, è in classe energetica F e G. Ne è convinto Lorenzo Tavazzi, Partner di The European House – Ambrosetti e responsabile della Community Smart Building: «Investire nell'edificio intelligente rappresenta una priorità, sia per poter rispettare gli obiettivi di decarbonizzazione, sia per cogliere tutti i benefici in termini di economici, ambientali e sociali. Lo smart building è uno strumento di efficienza ed è un elemento abilitante per la sostenibilità e la qualità della vita dei cittadini».

Competenze eccellenti

Nella catena del valore este-

sa degli smart building L'Italia ha competenze di eccellenza, per esempio nel campo delle costruzioni, del design e del materiale elettrico. «Favorire la rivoluzione dello smart building può essere un'opportunità per il nostro Paese. Tuttavia, è necessario identificare gli standard associati per poter affermare una definizione univoca di edificio intelligente e un modello equilibrato e di lungo periodo di sostegno agli investimenti, con una governance integrata e coordinata delle competenze di policy», conclude Tavazzi.

F.R.

EDIFICI INTELLIGENTI, LE PROPOSTE DELLA COMMUNITY

La Community Smart Building ha identificato tre ambiti di policy da cui è necessario partire per avviare il percorso di riconversione efficace ed efficiente.

- Definire gli standard per affermare una definizione univoca di edificio intelligente. La Community propone di definire e ampliare gli standard associati all'edificio intelligente, includendo le tecnologie smart sia esterne sia interne.
- Promuovere la determinazione della classe energetica degli edifici includendo anche gli interventi sui prodotti e sulle tecnologie che lo caratterizzano (elettrodomestici, impiantistica, illuminazione, erogatori, elevatori) e di considerare l'integrazione delle tecnologie smart e il risparmio idrico come temi fondativi nel concetto di efficienza di un edificio.
- Inserire nei regolamenti edilizi dei Comuni italiani fondi strutturati e con capacità di spesa per l'efficientamento idrico negli edifici.
- Sviluppare un modello operativo per la sostenibilità degli investimenti, con uno schema di "obblighi incentivati", con requisiti minimi di legge associati a schemi di incentivi e misure di accompagnamento.
- Creare uno sportello unico che guidi i cittadini nei processi di ristrutturazione e di un "Libretto di manutenzione della casa" digitale.
- Introdurre incentivi per gli attori della filiera estesa dell'Edificio Intelligente.
- Favorire filiere industriali ed ecosistemi dell'innovazione legati alle tecnologie smart per gli edifici.
- Creare un organismo di coordinamento interministeriale trasversale sui temi della transizione energetica nel settore degli edifici e un polo nazionale sulle tecnologie dell'edificio intelligente, con un centro di competenza e di trasferimento tecnologico.

Casa green, solo all'orizzonte

Un'indagine Unipol interpella i cittadini italiani sui temi dell'efficienza energetica. Cresce la consapevolezza, ma per ora la riduzione degli incentivi mette il freno al boom di interventi degli scorsi anni

Con la cosiddetta direttiva case green, l'Unione Europea ha delineato il percorso verso l'efficienza energetica degli edifici del Vecchio Continente. Stando a dati recenti, gli immobili sono infatti responsabili del 36% delle emissioni di gas serra e del 40% del consumo energetico dell'Europa.

Nel momento in cui scriviamo, la direttiva prevede che a partire dal 2028 tutti i nuovi edifici residenziali siano a zero emissioni, anticipando al 2026 la scadenza per le proprietà pubbliche. Entro il 2030, gli edifici residenziali dovranno raggiungere la classe di prestazione energetica E, passando poi alla D entro il 2033; gli edifici non residenziali e quelli pubblici, invece, saranno tenuti a raggiungere le stesse classi rispettivamente entro il 2027 e il 2030.

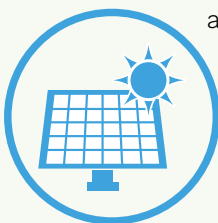
Il dibattito è acceso

Il tema della casa green ha guadagnato il centro del dibattito e il confronto è appena all'inizio: a fronte del testo, che ha l'obiettivo dichiarato di aumentare in misura significativa il tasso di ristrutturazione degli edifici inefficienti per ridurre il consumo energetico e abbattere le emissioni di gas serra del settore edilizio entro il 2030 contribuendo alla neutralità climatica europea entro il 2050, le reazioni sono state accese e i negoziati che por-

EFFICIENZA, BOOM NEGLI ULTIMI 3 ANNI

Negli ultimi 3 anni, un italiano su cinque, cioè una percentuale del 21% sul totale degli intervistati, ha messo in campo lavori di ristrutturazione finalizzati all'efficientamento energetico della casa: il dato più elevato si registra a Firenze (34%), seguono Verona (29%) e Cagliari (27%), mentre Bologna e Napoli sono state le aree metropolitane che hanno registrato le attività minori, rispettivamente il 15 e il 18%.

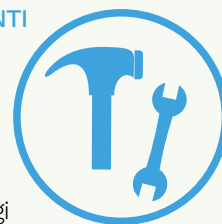
Il ricorso ai vari bonus previsti dalla legge è stato massiccio: quasi l'80% delle ristrutturazioni ha usufruito di bonus e agevolazioni, in particolare alla detrazione fiscale del 50%, scelta nel 34% dei casi, seguita dal 28% dell'Ecobonus al 65% e dal 27% che ha scelto il Superbonus al 110%.



STOP SUPERBONUS, GLI INTERVENTI INCHIODANO

Malgrado la crescente sensibilità rispetto ai temi green, il 52% degli italiani non conosce la classe energetica della propria abitazione e non ha alcuna consapevolezza dei vantaggi che potrebbero derivare da eventuali interventi di efficientamento. Forse per questo, a oggi, solo l'8% degli italiani sarebbe disposto ad affrontare opere di efficientamento energetico per adeguarsi alla direttiva UE sulle case green.

L'effetto della riduzione delle agevolazioni edilizie pesa sulle intenzioni future degli italiani: il 23%, poco meno di 1 su 4, non intraprenderà interventi di ristrutturazione o efficientamento energetico nei prossimi 12 mesi. Una quota più consistente, pari al 33%, proseguirà invece malgrado lo scenario meno favorevole: tra i più propensi a procedere con le ristrutturazioni anche con agevolazioni inferiori sono i cittadini di Firenze (48%) e Bari (43%), mentre solo il 21% dei torinesi esprime intenzioni positive in questo senso.



SOSTENIBILITÀ, SULLE CITTÀ IL GIUDIZIO È SEVERO



In generale, il giudizio degli italiani sulla sostenibilità ambientale e sull'efficienza energetica della propria città è severo, con un voto medio di 5,4 su una scala da 1 a 10. Solo il 27% degli intervistati esprime una valutazione positiva, assegnando voti superiori al 7, mentre il 45% ha posizioni molto critiche. Prevedibilmente, solo il 20% di coloro che abitano nelle metropoli è molto soddisfatto della qualità dell'aria, a fronte di una media nazionale del 30%. Le città che meritano il giudizio più impietoso sono Roma e Milano, seguite da Torino e Napoli, mentre a Cagliari la situazione è ottimale, con il 48% di cittadini che assegna all'aria cittadina voti tra l'8 e il 10.

teranno alla definizione del testo definitivo sono tuttora in corso.

Le opinioni dei cittadini

Ma qual è la posizione dei cittadini italiani rispetto ai temi dell'efficienza energetica? Quale il loro livello di consapevolezza e quali le intenzioni di adesione alle nuove indicazioni, specie ora che gli incentivi pubblici hanno subito

una riduzione e l'accesso alle pur esistenti detrazioni fiscali è difficoltoso?

Ci aiuta a scoprirlo la nuova ricerca promossa da "Changes", il magazine del Gruppo Unipol, realizzata ed elaborata da Ipsos attraverso 1.720 interviste condotte nel febbraio 2023 su un campione rappresentativo della popolazione nazionale di età 16-74 anni (oltre

44 milioni di individui), di cui oltre 13 milioni residenti nelle principali aree metropolitane. Obiettivo dell'indagine, sondare le posizioni degli italiani sulla questione efficienza energetica e, più in generale, la loro percezione del livello di sostenibilità ambientale delle rispettive città di appartenenza.

B.C.

Sul podio degli energy dealer

Axpo Italia conquista il primo posto nella categoria Power Dealer degli Energy Risk Commodity Rankings, autorevole ricerca nel settore delle commodity energetiche

Axpo è il maggiore produttore svizzero di energia rinnovabile e un colosso internazionale nel trading e nella commercializzazione di energia fotovoltaica ed eolica, presente in oltre 30 Paesi in Europa, Nord America e Asia con più di 6mila dipendenti. Oggi il gruppo aggiunge una nuova medaglia al suo track record di successi: operatori di mercato e clienti hanno infatti votato Axpo Italia come migliore Power Dealer sul mercato nazionale. Nel contesto degli Energy Risk Com-

modity Rankings 2023, il Gruppo Axpo conquista il primo posto su scala globale nella categoria "Overall Power Dealer" e si piazza al secondo come miglior rivenditore di energia e gas naturale a livello internazionale. Ma facciamo un passo indietro. Gli Energy Risk Commodity Rankings costituiscono la più estesa e autorevole ricerca globale nel settore delle commodity energetiche, particolarmente rilevante in quanto raccoglie le valutazioni espresse direttamente da

professionisti, broker, operatori e aziende. Già da molti anni – si legge nella nota rilasciata dal Gruppo – Axpo figura tra le migliori società in classifica. Oggi, per la prima volta, Axpo Italia risulta il miglior power dealer sul mercato nazionale.

GLI ENERGY RISK COMMODITY RANKINGS

Il sondaggio Energy Risk Commodity Rankings esiste da più di 25 anni e i partecipanti votano i propri rivenditori preferiti considerando l'intero settore delle materie prime energetiche e commentandone la qualità dei prodotti e servizi ricevuti. L'indagine 2023 ha coinvolto oltre 700 partecipanti che hanno valutato le aziende attive nel trading e nella commercializzazione di energia secondo criteri come il costo, la flessibilità, la capacità d'intermediazione sul mercato, l'affidabilità, l'integrità e la rapidità d'intervento.





Ivanhoe Romin, General Manager Sales, Trading & Origination di Axpo Italia

le, condividendo il primato nei rispettivi mercati di riferimento con le subsidiaries di Axpo Group in Germania e Regno Unito.

Il successo nella tempesta

«Riteniamo particolarmente rilevante che questo primato italiano arrivi in uno degli anni più complicati e turbolenti sui mercati dell'energia. È molto significativo che, proprio considerato il contesto, clienti e controparti abbiano riconosciuto ad Axpo Italia il ruolo di leader nella gestione delle complessità

e nella capacità di essere un partner affidabile e un punto di riferimento. Un successo che riflette e certifica il nostro lavoro e che condividiamo con mercati che, per alcuni servizi, sono più maturi del nostro come la Germania e il Regno Unito. Siamo molto orgogliosi dei risultati raggiunti ma questi rappresentano la base per continuare il percorso di crescita che abbiamo intrapreso», commenta Ivanhoe Romin, General Manager Sales, Trading & Origination di Axpo Italia.

Prossimità e ampio raggio

La vicinanza alla clientela costituisce un fattore strategico per Axpo in tutti i Paesi in cui opera. Presente con oltre 30 sedi in Europa, Nord America e Asia, il

RINNOVABILI E PERSONALIZZAZIONE DEL SERVIZIO: ECCO IL FUTURO

Per mantenere la propria posizione di leadership, Axpo continuerà a concentrarsi sul potenziamento delle attività di trading e di vendita, offrendo ai clienti di tutta Europa soluzioni personalizzate attraverso i servizi di origination (divisione dedicata allo sviluppo di prodotti innovativi), commercializzazione e approvvigionamento di energia e gas, nonché certificati energetici.

Axpo, che figura tra i più importanti operatori del mercato energetico europeo, sta perseguendo una strategia di diversificazione che l'ha resa meno dipendente dai ricavi dell'elettricità. Le materie prime legate all'energia sono fortemente interconnesse e negoziate sui mercati globali.

Le energie rinnovabili svolgono un ruolo importante nel trading di energia. Axpo possiede più di 5mila MW di capacità installata di energia rinnovabile in tutta Europa, fornendo anche 16 TWh all'anno dal portafoglio "green" in gestione, che posiziona l'azienda tra i principali marketer di energia rinnovabile in Europa.

trading di Axpo offre conoscenze approfondite e competenze analitiche sulle materie prime energetiche in 40 mercati. Affidandosi alle sue professionalità, Axpo è in grado di offrire ai clienti soluzioni energetiche su misura, come i contratti a lungo termine per l'acquisto di energia rinnovabile (PPA), o contribuire alla sicurezza degli approvvigionamenti (ad esempio, attraverso l'attività di commercializzazione di GNL) in Svizzera e in Europa. Axpo ha inoltre aperto nuove sedi in Ungheria nel 2022 e a Singapore nel dicembre 2020, quest'ultima rafforzando la presenza dell'azienda nel mercato asiatico del GNL in rapida crescita.

B.C.

«Puntiamo al raddoppio»



*Massimo Quaglini,
Amministratore
Delegato
di Edison Energia*

Il piano strategico di Edison Energia mira al traguardo dei 4 milioni di contratti entro il 2030. Non solo commodity, ma anche efficienza energetica, mobilità elettrica e un progetto per lo sviluppo di comunità energetiche condominiali. Come ci ha raccontato l'Amministratore Delegato Massimo Quaglini

Edison Energia è la società del Gruppo Edison attiva nella vendita di energia elettrica e gas a famiglie e imprese e nella proposta di servizi a valore aggiunto per il mercato retail. Il nuovo piano di sviluppo strategico, presentato lo scorso aprile, prevede di raddoppiare il numero dei contratti entro il 2030, portandolo alla cifra record di 4 milioni. Il piano coinvolge l'ambito della commodity, ma include anche la crescita nelle aree dell'efficienza energetica e della mobilità elettrica, con un progetto di sviluppo di comunità energetiche condominiali e un'estensione dell'offerta ai prodotti assicurativi per la casa. Come ci ha raccontato l'Amministratore Delegato Massimo Quaglini.

Domanda: Vi siete posti traguardi ambiziosi. Come si muoverà l'azienda per centrare gli obiettivi nelle diverse aree di business? Attraverso quale strategia e con quali investimenti?

Risposta: Abbiamo da poco annunciato di aver raggiunto 2 milioni di contratti tra clienti residenziali, PMI e business, consolidandoci al terzo posto per volumi di energia elettrica venduti e al secondo posto per volumi di gas: rispettivamente 14,2 TWh e 6,6 miliardi di metri cubi nel corso del 2022. Il nostro piano di sviluppo al 2030 prevede il raddoppio dei contratti a 4 milioni tra commodity e servizi. Questo obiettivo verrà perseguito sia tramite lo sviluppo organico sia con le opportunità di crescita "non organica", ossia attraverso l'acquisizione di società di grandi e piccole dimensioni, come già avvenuto con Gas Natural, Attiva, Energia Etica e Gaxa, acquisite tra il 2018 e il 2022, oltre che attraverso la partecipazione alle gare d'asta.

D: Nell'ambito della commodity e dei servizi, quali sono le soluzioni riservate ai vari target, a partire dai clienti residenziali?

R: Per i clienti residenziali da gennaio 2022 le nostre offerte di luce e gas sono 100% green, certificate da garanzie di origine (GO) di provenienza dell'energia elettrica esclusivamente da fonti rinnovabili e di compensazione delle emissioni di carbonio del gas con crediti certificati. L'offerta è in linea con gli obiettivi di sostenibilità della società e con la crescente sensibilità ambientale dei consumatori. Sono state inoltre studiate soluzioni focalizzate sull'attenzione ai

consumi, con meccanismi che generano benefici in bolletta (Edison Cashback) a fronte di azioni virtuose e di comportamenti orientati al risparmio energetico. In particolare, è stata lanciata la nuova offerta Edison Dynamic, che segue gli andamenti del mercato energetico e che consente, monitorando i consumi, di beneficiare di un prezzo più conveniente. Il servizio Edison CoCo consente di monitorare e gestire i consumi e l'accesso alla piattaforma EdisonRisolve permette di richiedere servizi per la casa e per la persona. Infine oltre alle forniture di luce e gas, i clienti Edison possono accedere a un ampio portafoglio di servizi e prodotti di efficienza energetica (fotovoltaico, pompa di calore, caldaie e clima), a soluzioni di mobilità elettrica (wall-box per la ricarica dell'auto elettrica) e a un ampio ventaglio di prodotti assicurativi per la protezione degli impianti domestici.

D: Nell'ultimo anno e mezzo, le imprese si sono trovate a fronteggiare un'emergenza energetica senza precedenti: che cosa proponete al variegato mondo delle Pmi, alle aziende di dimensioni maggiori e alle grandi industrie energivore?

R: Edison Energia supporta le industrie nel processo di elettrificazione dei consumi. Abbiamo sviluppato un modello che consente flessibilità nell'adattare le modalità di acquisto alle necessità di consumo, con politiche di mitigazione del rischio per le oscillazioni dei prezzi, anche attraverso contratti Corporate Power Purchase Agreement (PPA) di lungo termine da impianti da fonti rinnovabili. La for-

nitura di energia elettrica e gas ad aziende manifatturiere e del settore dei servizi si completa con le forniture di gas naturale, biometano, GNL (gas naturale liquefatto) e bioGNL per la mobilità, la logistica e il trasporto. Oltre che dalle aziende manifatturiere, questi servizi sono utilizzati dalla Grande Distribuzione Organizzata (GDO) e dalle aziende attive nel trasporto pubblico locale.

D: Anche sul fronte della mobilità, Edison coniuga il segmento elettrico con quello di gas naturale, biometano, GNL e bioGNL: quali sono i programmi di sviluppo in questo settore?

R: Il piano di consolidamento di Edison Energia nel settore della mobilità elettrica prevede di raggiungere al 2030 una quota di mercato pari all'8% per quanto riguarda la fornitura di energia elettrica utilizzata per le ricariche e l'installazione di oltre 100mila punti di ricarica per famiglie, partite IVA e piccole aziende. Oltre a sostenere la diffusione della mobilità elettrica, favoriamo la transizione verso combustibili più sostenibili dei tradizionali diesel e benzina, con il gas naturale liquefatto (GNL), con il metano e progressivamente con maggiore disponibilità di biometano. Siamo un operatore leader in Italia nel ritiro, distribuzione e vendita di GNL, bioGNL e biometano, carburanti più sostenibili per il trasporto pesante, leggero e per il trasporto pubblico locale. Con oltre 100 milioni di metri cubi all'anno di biometano, ritirati tramite bando GSE (Gestore dei Servizi Energetici) e da altri impianti di produzione (aziende con cui Edison Energia ha

2.200 COMUNITÀ ENERGETICHE CONDOMINIALI ENTRO IL 2030

Il nuovo piano strategico di Edison Energia include anche lo sviluppo di comunità energetiche condominiali: per questo, da qualche anno, la utility ha avviato una partnership con Gabetti Lab. Ma quali sono gli obiettivi di questa collaborazione e attraverso quali modalità si concretizza? «A oggi sono 40 gli impianti condominiali in pipeline, per oltre 1,7 MW di capacità fotovoltaica installata in Veneto, Lombardia, Emilia-Romagna, Calabria e Piemonte. L'associazione in comunità energetiche permette alle famiglie dei condomini di ottenere non solo benefici economici importanti, che possono arrivare fino a dimezzare la spesa elettrica annua, ma anche di produrre un rilevante impatto positivo per l'ambiente evitando l'emissione in atmosfera di tonnellate di CO₂ all'anno», spiega Massimo Quaglini. L'investimento, sottolinea l'AD di Edison Energia, è interamente sostenuto dalla società, e i condomini, che mettono a disposizione la superficie del tetto, cooperano

per la produzione di energia rinnovabile destinata al proprio fabbisogno, diventando prosumer, ossia produttori e al tempo stesso consumatori dell'energia che producono attraverso i pannelli fotovoltaici installati sul tetto dell'edificio.

«L'associazione in comunità energetiche permetterà alle oltre 700 famiglie dei trentasei condomini in pipeline di ottenere non solo benefici economici importanti, ma anche di produrre un rilevante impatto positivo per l'ambiente evitando l'emissione in aria di circa 350 tonnellate di CO₂ all'anno. L'obiettivo di Edison Energia è di realizzarne circa 2.200 comunità energetiche in ambito condominiale per 120 MW di capacità fotovoltaica totale al 2030. Le prime due comunità energetiche condominiali di Edison Energia entrate in esercizio sono a Dalmine (BG), e a San Lazzaro di Savena (BO). Una terza, il Condominio Biava a Bergamo, verrà connessa a inizio giugno», continua Quaglini.

contratti bilaterali), Edison Energia è il primo operatore in Italia per volumi di biometano venduti ed è stato, a partire dal 2018, il primo operatore a ritirare e vendere biometano.

D: Con quale strategia e quali obiettivi?

R: Investiamo direttamente o in partnership per la realizzazione di stazioni di rifornimento. Oggi la società fornisce metano liquefatto (GNL), compresso (GNC) e biometano a 13 stazioni di rifornimento per mezzi pesanti e circa 380 stazioni di rifornimento per auto, di cui 43 a marchio Edison, distribuite su tutto il territorio nazionale. Al 2030 saranno 25mila le tonnellate di GNL e bioGNL commercializzate ogni anno da Edison Energia.

Siamo inoltre impegnati nella promozione sul mercato italiano della realizzazione di impianti di produzione di biometano e bioGNL da parte di imprenditori - prevalentemente del settore agricolo che possono usare gli scarti della loro lavorazione, ma non solo - con garanzie di redditività dell'investimento, proponendosi quale acquirente del biometano e bioGNL a partire dal primo giorno di produzione dell'impianto in una prospettiva di medio-lungo termine, come ad esempio facciamo presso l'impianto di produzione di BioGNL di Crioenergie, azienda agricola in provincia di Venezia (Marcon). L'obiettivo del piano strategico al 2030 prevede di arrivare a coprire oltre 10% dei volumi dei clienti gas business serviti con gas green.

D: La transizione energetica implica grandi trasformazioni non solo sul fronte della produzione, ma anche su quello della vendita dell'energia prodotta. Come affrontate questo cambiamento?

R: Il contesto di mercato vive una grande trasformazione e il ruolo di operatore energetico si è profondamente evoluto negli ultimi anni. Le società di vendita di energia oltre a offrire le commodities (fornitura di energia elettrica e gas) oggi propongono al mercato retail una serie di servizi innovativi aggiuntivi che hanno l'obiettivo di migliorare e semplificare la vita delle persone. Questa evoluzione nasce dalle esigenze sempre crescenti delle persone e da una sempre maggiore consapevolezza e sensibilità dei

Anche in ambito agricolo

«Nella regione Lazio abbiamo attivato il progetto AgriGreen Fondi che, grazie alla collaborazione con gli enti di ricerca, ha coinvolto le istituzioni locali ed il tessuto imprenditoriale agricolo del territorio. L'accordo che ne è alla base vede la collaborazione tra Edison e Cesab (Centro Ricerche in Scienze Ambientali e Biotecnologie) ed è finalizzato allo sviluppo di un modello di sostenibilità economica, sociale e ambientale delle aziende agricole della Piana di Fondi. Lo scopo della prima fase progettuale è stato l'elaborazione di un'analisi tecnico-economica per attestare i benefici economici e ambientali che si potrebbero generare per le aziende agricole in seguito alla messa in opera di impianti fotovoltaici e la successiva individuazione di 4 aziende pilota, con l'ipotesi, per la seconda fase progettuale del 2023, della realizzazione di una comunità energetica agricola, con il coinvolgimento dei consorzi agricoli aggregatori delle imprese», conclude Quaglini.

consumatori verso i temi legati alla sostenibilità. In quest'ottica, l'operatore energetico diventa un partner che accompagna le scelte del consumatore in un percorso virtuoso che massimizza la soddisfazione dei clienti e incoraggia scelte di consumo sostenibile e con ridotto impatto ambientale. A tal proposito come Edison Energia abbiamo sviluppato una piattaforma di soluzioni innovative volte a ridurre la complessità nella vita delle persone, che permettano ai clienti di utilizzare l'energia in modo più consapevole e sostenibile. Mobilità elettrica, fotovoltaico, sistemi di riscaldamento e climatizzazione efficienti, servizi di assistenza contro gli imprevisti domestici ci permettono di assicurare ai nostri clienti comfort, sicurezza e uno stile di vita rispettoso dell'ambiente.

D: La relazione con il cliente è un tema trasversale e pervasivo rispetto a tutte le aree di business di una utility. Su quale modello e quali canali si basa la strategia di Edison Energia? Quale ruolo assegna al digitale e quale peso ai canali fisici?

R: Per esprimere la propria vicinanza a famiglie e imprese, Edison Energia ha adottato un modello multicanale, fisico e digitale. L'attività commerciale e di relazione di Edison Energia è incentrata su piattaforme digitali e oltre 700 punti fisici che ne garantiscono la prossimità e la vicinanza alla clientela. Edison Energia può contare su



una rete capillare di partner tecnici e installatori in forte crescita e presenti sull'intero territorio nazionale che con la loro professionalità garantiscono servizi di eccellenza alla clientela e sono contemporaneamente veicolo di prossimità dell'azienda e un contributo allo sviluppo dell'imprenditoria locale: oltre 2.300 artigiani. Edison Energia intende rafforzare la presenza sul territorio fino a raggiungere oltre 1.000 negozi a marchio Edison e circa 3mila artigiani al 2030.

F.R.

Consumi troppo?

Ci pensa l'algoritmo

Crediti immagine: P. Khkova/Shutterstock

Quello del risparmio energetico è stato senza ombra di dubbio il grande tema dell'anno di crisi che abbiamo attraversato. Un tema che gli italiani hanno dimostrato di saper svolgere egregiamente mettendo a segno riduzioni a due cifre rispetto all'era precrisi: stando ai dati diffusi dall'Enea, nell'ul-

timo trimestre del 2022 la contrazione ha toccato il 12%. Già da tempi non sospetti, tuttavia, tra gli strumenti per il contenimento dei costi energetici avevano fatto la loro comparsa app e dispositivi per il monitoraggio dei consumi basati sull'intelligenza artificiale, resi disponibili per i diversi tar-

get di clienti, dal residenziale alla grande industria energivora.

A misura di casa

Tra le soluzioni approdate sul mercato di recente per rendere i consumi più intelligenti, quella nata dalla partnership tra Edison e Bosch integrando tra loro le

ANCHE LA STUFA A PELLETT DIVENTA SMART

In un anno in cui la crisi energetica ha aumentato l'interesse per l'innovazione nei diversi ambiti dell'energia, riscaldamento a legna e pellet compreso, l'azienda padovana M31 ha presentato ApiFire, un'innovazione che fa leva su internet delle cose e machine learning per ottimizzare la filiera delle biomasse. «Con l'intelligenza artificiale e gli algoritmi di machine learning, è possibile gestire il consumo del pellet e l'ottimizzazione della combustione, a beneficio non solo dei costi del riscaldamento ma anche dell'ambiente. Non solo: analizzando le abitudini dell'utilizzatore della stufa è possibile indicarli il corretto orario di accensione e spegnimento e suggerirgli il tipo di pellet più adatto alle sue necessità di riscaldamento», spiega Alexa Berto, Artificial Intelligence Engineer di M31. Gli algoritmi di M31 analizzano quanto tempo impiega la stufa per riscaldare uno spazio e raffreddarsi: le informazioni consentono di utilizzare al meglio le risorse,

permettendo di accendere e spegnere l'impianto nei tempi più adeguati.

Anche la manutenzione diventa intelligente: il sistema di ApiFire prevede l'installazione di una nuova generazione di scheda elettronica IoT nella stufa, che ne abilita il controllo da remoto e ne migliora le performance in tema di risparmio energetico e corretto utilizzo delle risorse. Questa componente trasmette le informazioni in cloud tramite Wi-Fi, attraverso una app appositamente disegnata, e permette all'utente di controllare le prestazioni della stufa e di richiedere assistenza da parte dei tecnici o di fissare un appuntamento per la manutenzione. Anche i tecnici hanno una app per la diagnostica a distanza e, in molti casi, possono guidare direttamente il cliente nel suo sblocco. Via app ogni anomalia può essere monitorata in tempo reale, riducendo l'impatto ambientale degli interventi di manutenzione.

app Edison My Sun e Bosch Home Connect. Obiettivo, utilizzare al meglio l'energia solare che viene autoprodotta dagli impianti fotovoltaici della casa dei clienti Edison, abbattendo i costi energetici legati al funzionamento degli elettrodomestici. Dal canto suo, la app Home Connect di Bosch consente di controllare da remoto gli elettrodomestici, che da qualche mese, grazie all'accordo, è possibile collegare anche alla app di Edison. In questo modo, il controllo dei consumi energetici viene coniugato con l'ottimizzazione dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico Edison My Sun. Dallo smartphone e in maniera automatizzata è possibile avviare da remoto gli elet-

trodomestici proprio nei momenti di maggior produzione energetica dell'impianto fotovoltaico, riducendo gli sprechi e i costi in bolletta.

Per edifici commerciali e imprese

Il nuovo software Carbon & Energy Management di Honeywell si rivolge invece all'efficienza energetica degli edifici commerciali e industriali, responsabili di quasi un terzo del consumo energetico globale e del 37% delle emissioni di CO2 legate all'energia. Grazie all'intelligenza artificiale e agli algoritmi di apprendimento automatico, l'applicazione aiuta le aziende a contenere i consumi energetici e ridurre le emissioni di anidride carbonica.

La soluzione di Honeywell permette anche di contabilizzare e ridurre le emissioni di anidride carbonica sino al singolo dispositivo.

Il software stabilisce una baseline delle prestazioni energetiche utilizzando i dati dei contatori in tempo reale, i fattori ambientali, e uno storico di utilizzo fino a tre anni per individuare quali sono gli asset che determinano il consumo energetico. Raccoglie dati sull'utilizzo dell'energia 24 ore su 24, 7 giorni su 7, e conteggia come sotto-parametri anche tutti gli asset che consumano energia per raccogliere informazioni granulari sui consumi.

B.C.

Il robo-assistente non convince

Il 29% dei fornitori energia offre ai propri clienti un chatbot. Ma questo strumento non piace molto agli italiani: solo il 13% lo sceglie come alternativa a un operatore umano. La frontiera dell'AI conversazionale, però, potrebbe cambiare tutto: lo abbiamo visto con l'hype intorno a ChatGPT

Agli italiani non piace l'attuale generazione di chatbot, gli assistenti virtuali che forniscono le prime risposte al cliente in ricerca di aiuto. È quanto emerge da un'indagine commissionata da indigo.ai a Dynata e presentata a Netcomm Forum. Nello specifico, quattro italiani su dieci dichiarano di non sapere che cos'è un chatbot. Degli altri, l'86% afferma di preferire parlare con un operatore umano. C'è anche un 30% che non l'ha mai utilizzato, perché "non l'ha mai trovato" sui siti che visita.



Chi lo usa e perché

I chatbot sono particolarmente diffusi tra gli operatori di telefonia e internet, con il 53%, seguiti dai fornitori di energia, con il 29%. Nella maggioranza dei casi sono utilizzati per fornire assistenza tecnica, mentre restano carenti in affiancamento del cliente nelle fasi pre-vendita e post-vendita. Forse anche per questo il chatbot, in Italia, stenta a trovare popolarità. È il terzo strumento più utilizzato per dialogare con le aziende, con un 47% di uso, dopo la posta elettronica (73%) e il sempre forte call center (59%). Il dato, però, non deve ingannare: messo di fronte alla possibilità

di parlare con un chatbot oppure con un essere umano, solo il 13% sceglie il bot. Tra gli over 55 si scende all'8%. La

ragione è presto detta: si cerca un dialogo e per il 46% quello con il chatbot non è soddisfacente. Il 44% teme di non essere capito e il 34% di ricevere risposte non accurate.

Si cercano empatia, precisione e rapidità

Un italiano su due, però, sarebbe meglio disposto verso il

bot, se questo strumento fosse migliore. Il 26% vorrebbe maggiore empatia, il 20% risposte più rapide. A fare la differenza su questi elementi potrebbe essere l'evoluzione tecnologica, come dimostrato dal recente entusiasmo per ChatGPT. E infatti il 55% degli under24 ha notato una migliore percezione dei chatbot dopo l'esplosione della ChatGPT-mania, e il 64% pensa che l'AI porterà più progresso nella nostra società.

Una percezione che sta cambiando

«Dall'indagine di Dynata - dichiara Gianluca Maruzzella, Co-founder & CEO di indigo.ai - emerge un quadro in cui conoscenza, aspettativa e soddisfazione dei consumatori sono fattori strettamente connessi. Da un lato c'è una fascia di consumatori che non si è ancora approcciata al chatbot o che sconta esperienze di comunicazione con i brand frustranti, dovute a chatbot di vecchia generazione poco empatici. Soprattutto quest'ultimo aspetto ha contribuito ad alimentare negli ultimi anni una percezione negativa dell'AI applicata alla comunicazione aziendale. Dall'altra ci sono le nuove generazioni che conoscono ChatGPT e guardano all'Intelligenza Artificiale come

uno strumento parte del quotidiano: da utilizzatori già rodati di chatbot, sono maggiormente consapevoli del potenziale che può offrire un chatbot di nuova generazione che utilizza l'Intelligenza Artificiale».

Obiettivo: customer experience

Bisogna quindi guardare alle tecnologie di frontiera dell'AI conversazionale per immaginare le future applicazioni al servizio del cliente. Per le aziende di ogni settore, Energy compreso, si tratta di scegliere se e come offrire una customer experience distintiva e basata su intelligenza artificiale.

I desiderata dei clienti

La strada da percorrere è indicata dai clienti stessi: servono precisione (50%) ed empatia (26%). Senza dimenticarsi della velocità, che per il 47% è il principale punto di forza del chatbot: la percentuale raggiunge il 55% tra i più giovani. In fondo, è proprio tra gli under24 che questo strumento raggiungere il suo massimo potenziale. Il 29% di loro dichiara che il chatbot ha "sempre" risolto il loro problema o risposto alla loro richiesta, mentre il 54% è stato soddisfatto "qualche volta".

A.G.

L'enertech in una app



Nella relazione con il cliente, il modello digitale di NeN punta su immediatezza e trasparenza. Canale privilegiato, la app, attraverso cui gestire l'abbonamento e controllare i consumi

NeN è la enertech del Gruppo A2A, lanciata nell'aprile 2020 con l'obiettivo di coniugare energia e tecnologia in un servizio digitale, efficiente e trasparente. Il modello si concretizza attraverso una formula ad abbonamento, attraverso la quale NeN intende semplificare, rendere sostenibile e trasparente il mondo dell'energia. Rendendo comprensibile il linguaggio di settore e permettendo ai clienti non solo di prevedere la propria spesa energetica con un anno di anticipo (il prezzo è bloccato per 12 mesi, indipendentemente dalle oscillazioni di mercato), ma anche di

ESPERIENZA UTENTE E BACK-END IN UN'UNICA PIATTAFORMA

Insieme al sito web, la app è collegata alla soluzione digitale scalabile, basata su tecnologia cloud-native, che Mia-Platform ha sviluppato per NeN al fine di potenziarne la piattaforma digitale. Introdotta all'inizio del 2023, la piattaforma integra il layer lato utente (app e sito web) con i sistemi di back-end di NeN (CRM, IoT, operations e servizio clienti), ottimizzando la gestione e la fruibilità dei dati, migliorando l'esperienza utente e consentendo di proporre nuove offerte in modo semplice e veloce. Per NeN, infatti, digitalizzazione e tecnologie sono fondamentali per mantenere la promessa di semplicità, velocità e trasparenza nei servizi al cliente.

La collaborazione tra NeN e Mia-Platform nasce dall'affinità di visione: si tratta infatti di due realtà con un approccio veloce tipico di una startup e con la struttura di una grande organizzazione, che condividono l'impegno nell'offerta di soluzioni ad alto impatto tecnologico per semplificare l'esperienza di aziende e persone, con una particolare attenzione alla riduzione dei consumi e alla sostenibilità. Grazie alla piattaforma digitale, la enertech è in grado di rispondere alle aspettative sempre crescenti dei clienti, rendendo la propria architettura IT più affidabile, flessibile e pronta a nuove sfide.

avere a disposizione un accessibile, agile e costante monitoraggio dei consumi.

Per chi cerca il dialogo

La proposta, studiata per l'uso domestico e per il micro-business, si rivolge a un target di persone interessate al dialogo con il proprio fornitore di energia, attente non solo alla componente di prezzo ma anche alle modalità di interazione, alla facilità della user experience, alla qualità e accessibilità del customer service, all'impegno sociale e alla sostenibilità dell'operatore. In una parola, alla relazione. Che, non a caso, non viene affidata alla mediazione di un call center, ma viene gestita direttamente e in forma ibrida, tramite app, e-mail e whatsapp.

Proprio in virtù della relazione stabilita con la utility, i clienti fidelizzati si trasformano nei suoi primi portavoce: il programma «Abbassa la tua rata», incoraggia il passaparola offrendo uno sconto a chi presenta amici che attivano nuove forniture.

Un app da esposizione

Al centro del mondo di NeN c'è la app, che semplifica la gestione dell'abbonamento e il controllo dei consumi, delineando il profilo energetico dell'abitazione tramite il censimento degli elettrodomestici. Ogni mese, grafici di facile comprensione permettono di visualizzare i consumi e i picchi di potenza, adeguandoli alle soglie della propria rata e correggendo comportamenti e abitudini

scorrette. Suggerimenti personalizzati aiutano a ridurre gli sprechi e l'impatto ambientale. Le funzionalità sono in costante aggiornamento: di recente, ad esempio, è stata implementata la funzionalità che abilita i pagamenti tramite Satispay e la possibilità di richiedere ogni tipo di onboarding sul prodotto digitale. La app è stata perfino inclusa nell'ADI Design Index 2021, la selezione annuale dell'Associazione per il Disegno Industriale promossa dall'Osservatorio permanente del Design ADI, ed è stata esposta all'ADI Design Museum, testimonianza del legame tra tecnologia, design, user experience e "tono di voce".

F.R.

La blockchain per l'era dei prosumer e dei dati liberi

Comunità energetiche rinnovabili e produzione decentralizzata richiederanno nuove tecnologie di gestione dei dati e delle transazioni. C'è una tecnologia da anni al centro dell'attenzione che è nativamente priva di intermediari: la blockchain

La blockchain si candida a diventare una delle tecnologie di riferimento per l'energia del futuro. La transizione energetica, infatti, sta

spingendo verso una decentralizzazione della produzione, sia verso impianti utility scale sia verso i prosumer. E questo nuovo mo-

dello, fortemente disintermediato, potrebbe beneficiare della tecnologia a blocchi, che per sua natura si basa su un modello a rete e



Crediti immagine: petovarga/shutterstock

privo di centro. Se ne è parlato alla quarta edizione del Blockchain Summit, tenutosi a Bolzano il 4 e 5 maggio 2023.

La CER cambia in tempo reale

I possibili ambiti di applicazione della blockchain sono già diversi. Il primo è la gestione delle comunità energetiche rinnovabili (CER), al centro dell'attenzione degli ultimi mesi. Il funzionamento di una CER richiederà infatti di tracciare e nottarizzare una serie di informazioni: chi ha prodotto quanta energia e in quale modo, chi ha consumato quanta energia e in quali orari, come ripartire gli incentivi in base alle regole definite dalla comunità stessa. Un flusso continuo e costante di dati in real time che dovrà necessariamente essere automatizzato.

Le regole della comunità sono smart

E qui l'idea è definire le regole della CER all'interno di smart contract, cioè di contratti scritti in forma di codice informatico che si autoesegue al verificarsi di determinate condizioni. Le transazioni tra membri della comunità verrebbero regolate tramite lo scambio di token, un "gettone virtuale" che rappresenta un'unità di energia. Ciascuno di questi token sarà univocamente tracciato dalla blockchain, rendendo possibile individuarne la fonte e la natura. E ogni scambio sarà scritto in un "registro pubblico distribuito" immutabile e accessibile a tutti, per garantire trasparenza.

IL DATA CENTER DENTRO LA CENTRALE IDROELETTRICA

Nella già complessa vicenda del rinnovo delle concessioni per le centrali idroelettriche, si apre anche il fronte dell'autoconsumo. A fine marzo 2023, la trentina Alps Blockchain ha ricevuto un investimento di 40 milioni di euro. Parliamo di un'azienda che produce potenza di calcolo per la blockchain attraverso la creazione e gestione di data center alimentati da fonti di energia rinnovabile. Installando i data center direttamente all'interno di centrali idroelettriche, per "convertire la forza dell'acqua in potenza di calcolo".

I dati diventano portabili

Un secondo, sconfinato ambito si apre guardando al processo che porterà l'Unione Europea a varare il "Data Act": un nuovo provvedimento normativo che seguirà la ormai consolidata filosofia europea sui dati personali. Riassumibile così: i dati sono proprietà del cittadino o dell'impresa che li produce. E possono quindi essere "portati" da un fornitore all'altro.

Le utility devono adeguarsi

Per l'energia, la conseguenza diretta di questa portabilità dei dati è una radicale revisione del ruolo delle utility e delle altre imprese. Perché la normativa costringerà chi raccoglie dati a metterli a disposizione di terzi, su richiesta e consenso dei clienti a cui quei dati si riferiscono. Vale, ad esempio, per gli smart meter.

Creare valore dai dati

Il valore di questi dati, in termini di analisi per sviluppare nuovi servizi o rafforzare il cross selling, è sconfinato. Una compagnia assicurativa potrebbe parametrare delle polizze, adattandole alle specifiche abitu-

dini ed esigenze di una famiglia. Le aziende energetiche sono però chiamate a rinnovare non solo le strategie, ma anche i sistemi di gestione dei dati: da un modello end-to-end a silos verso un approccio aperto, in cui ogni dato può essere condiviso in parallelo per diversi utilizzi. E gli smart contract, basati su blockchain, potrebbero gestire il trasferimento e la condivisione delle informazioni in questa "economia dei dati".

E i consumi?

Ma la blockchain non farà aumentare di troppo i consumi di energia? In fondo, il presunto impatto ambientale è uno dei cavalli di battaglia dei detrattori di bitcoin e cryptovalute. Innanzitutto: sull'effettivo consumo di energia dei cryptoasset si trovano punti di vista diametralmente opposti, spesso condizionati dal giudizio sulla utilità – o meno – di questi strumenti. C'è poi da ricordare che ci sono diversi possibili "meccanismi di funzionamento" delle blockchain: quelli più recenti consumano comunque meno energia rispetto a bitcoin.

A.G.

OGYRE, LA STARTUP CHE RIPULISCE I MARI CON L'AUTO DEI PESCATORI, ARRIVA A CAGLIARI E SALERNO

La piattaforma di fishing for litter implementata dalla startup italiana Ogyre per ripulire i mari e gli oceani dai rifiuti amplia la propria presenza in Brasile e in Italia, arrivando nei porti di Cagliari e Salerno. Le attività di pulizia dei mari di Ogyre nel mondo coinvolgono oltre 60 pescatori impegnati a raccogliere fino a 22mila kg di rifiuti marini al mese. La società al momento opera in Brasile, in Indonesia e in sei porti italiani: Salerno, Cagliari, Teulada, Cesenatico, Marina di Ravenna e Santa Margherita Ligure.

A Cagliari la raccolta di Ogyre è stata avviata ad aprile coinvolgendo 4 pescherecci. L'attività, supportata da

Sole 365 e dal progetto Flags guidato dall'Università di Cagliari e dai quattro Flag della Sardegna, si concentra nella ricerca, identificazione e quantificazione dei rifiuti in mare, con particolare attenzione agli attrezzi da pesca dispersi e abbandonati. A occuparsi del carico, del trasporto e dello smaltimento dei rifiuti è la società ECO.GE.M.M.A., mentre le operazioni a terra sono affidate a un ricercatore dell'Università di Cagliari. Si prevede di aggiungere alla flotta di Ogyre altri 5 pescherecci del progetto Flags entro la fine di giugno.

La raccolta nel porto di Salerno ha preso il via all'inizio del mese di aprile con il coinvolgimento di 8 pescherecci, permettendo di ripulire finora un totale di 436 kg di rifiuti dai mari della Campania. L'apertura delle attività è stata resa possibile grazie al progetto Firm del CNR di Napoli, nato con la finalità di creare le basi per lo sviluppo di un'innovativa filiera dei rifiuti marini nella Regione Campania. L'attività vede il supporto del Comune di Salerno, con cui Salerno Pulita si impegna a occuparsi dello smaltimento dei rifiuti. Le operazioni a terra di rendicontazione dei rifiuti sono affidate a Coldiretti Pesca e Unci Pesca.

Nuovi progetti in Brasile

In Brasile, alle due comunità di pescatori già attive nella baia di Guanabara, a Rio de Janeiro, si aggiunge un ulteriore gruppo di 10 pescatori, per un totale di 30 coinvolti. I rifiuti raccolti vengono smistati tra materiali non riciclabili, che finiscono nelle discariche locali, e riciclabili, che vengono prelevati da una cooperativa locale per essere successivamente destinati al riciclo.

Il progetto di Ogyre in Brasile, avviato a inizio aprile 2022, ha permesso di recuperare oltre 165 tonnellate di rifiuti, e in media porta al recupero di oltre 100 kg di rifiuti marini a persona alla settimana. L'apertura della nuova colonia sta contribuendo al riassetto dell'area circostante alla baia di Guanabara, sede di vaste mangrovie e di una vita marina pesantemente afflitta dall'inquinamento.



Il futuro è Junior.

I giovani di oggi sono coloro che guideranno il mondo di domani.

Da vent'anni la mission di Junior Achievement Italia è ispirare bambini e ragazzi con programmi di formazione innovativi ed esperienziali, incoraggiandoli a seguire i loro sogni.

Diamo loro l'opportunità di mettersi in gioco e di sviluppare le competenze necessarie per essere protagonisti attivi del mondo del lavoro e di un cambiamento sostenibile.

Sostieni il talento dei più giovani: costruisci il futuro!



Antonio
18 anni

Ha progettato un impianto d'irrigazione intelligente di raccolta dell'acqua piovana.

I nostri primi vent'anni in numeri:

+ 1 MILIONE
Studenti coinvolti

+ 15.000
Insegnanti coinvolti

+ 10.000
volontari aziendali coinvolti



Scopri di più sul nostro mondo: inquadra il QR-code o visita il sito **sostienici.jaitalia.org**



JA
Italia

20 Anni
Member of
JA Worldwide

La strada giusta per un'impresa più sostenibile

Green Route è la risposta!

Un percorso graduale che, partendo dalle esigenze del Cliente, facilita l'accesso, passo dopo passo, ai Corporate Power Purchase Agreement garantendo il vantaggio di diversificare il proprio portafoglio di approvvigionamento.

Scopri tutte le soluzioni Axpo su misura per la tua impresa: efficientamento energetico, rinnovabili e mobilità elettrica su **axpo.com/green-route**



Fonte ricerca Nielsen 01/22.
Messaggio pubblicitario: per maggiori info vai sul sito Axpo

The Power of Energy

