

ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING

MOBILITÀ. Il nuovo arretra (per il momento)



**IN QUESTO
NUMERO**

Intervista - Iberdrola
Il gigante spagnolo
cresce in Italia

Strategie - Axpo
PPA, chiave di volta
della transizione green

Scegli in autonomia la soluzione adatta alle tue esigenze

Smart Portfolio è la soluzione che ti permette di operare autonomamente sul mercato, fissando il prezzo dell'energia per il volume che desideri. Con Smart Portfolio avendo accesso direttamente alle quotazioni della borsa energetica metti insieme la sicurezza del prezzo fisso, scelto da te, e dei vantaggi del prezzo indicizzato, gestendo al meglio la tua fornitura.

Scopri tutte le soluzioni Axpo su misura per la tua impresa: efficientamento energetico, rinnovabili e mobilità elettrica su **axpo.it**

1°
Attenzione
al cliente

EnergyRisk
Commodity
Rankings 2023
Winner

Overall
Power dealer

Fonte ricerca Nielsen 03/23.
Messaggio pubblicitario: per maggiori info vai sul sito Axpo

The Power of Energy



ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING

**IL FUTURO
DELL'ENERGIA
È GREEN**

**TE LO RACCONTIAMO
IN OGNI NUMERO**

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



20
Eolico



28
Biometano



50
Iberdrola



54
Axpo

SCENARI

- 18 Sistemi di accumulo, c'è molto da fare
- 20 Eolico, la turbina è a noleggio
- 22 Rinnovabili, doppia crescita ma ancora non basta
- 24 Un bollino per i professionisti delle utility
- 26 Fotovoltaico, la filiera made-in-Italy avanza
- 28 Biometano, avanti tutta
- 30 Zero emissioni entro il 2040
- 32 La regina dei cavi alla sfida low carbon

SPECIALE

- 34 Il nuovo arretra (per il momento)
- 38 Smart mobility, sempre in corsa
- 40 Mantova, cresce il progetto per la mobilità verde
- 42 L'auto elettrica? Costa ancora troppo
- 44 Il secondo tempo del car sharing
- 46 A Roma il primo impianto a idrogeno circolare
- 48 A idrogeno sulle rotaie della Valcamonica

INTERVISTA

- 50 Il gigante spagnolo cresce in Italia

STRATEGIE

- 54 PPA, chiave di volta della transizione green



DOSSIER

- 56 L'energia? Sicura e fatta in casa
- 58 Energy storage per tutte le taglie
- 60 110mila tetti per la transizione energetica
- 62 Una piattaforma per la media impresa

ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING

Numero 19 - settembre 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 e pag. 34: 24K-Production/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.

A

ACWA Power.....	9
Agici.....	22
Alstom.....	48
Amazon.....	11
Andrea Bizzotto Spa.....	56
Aniasa.....	34, 44
Anie Federazione.....	18
Arcelli Marco.....	9
Aretè.....	42
Assium.....	24
Auto Scout24 - Centro Studi.....	42
Axpo.....	54

B

Bain&Company.....	34
Battaini Massimo.....	32
BBVA Italia.....	15
Bertani Trasporti.....	40
Bevilacqua Federico.....	24
Bifulco Maria Cristina.....	32
Baywa R.E.....	13
Bizzotto Agostino.....	56
Bocchiola Fabio.....	62
Brand Christoph.....	54
Business Intelligence Group.....	26

C

Carta Marco.....	22
Carrefour Italia.....	16
Cerved.....	56
Ciorra Ernesto.....	30
Coesa.....	16
Costantini Lorenzo.....	50
Costanzo Dario.....	16

D

Di Amato Fabrizio.....	46
------------------------	----

Di Loreto Gianluca.....	34
-------------------------	----

E

Ecomill.....	22
Edison.....	6
Enerbrain.....	10
Engie.....	8
Enel.....	12, 30
Ewiva.....	17

F

Fincantieri.....	14
FNM – Ferrovie Nord Milano.....	48
Folonari Italo.....	34

G

Gadre Sarang.....	58
Ghenzer Massimo.....	42
Giachetti Raffaello.....	26
Giordano Giuseppe.....	10
GIS - Gruppo Impianti Solari.....	26
GreenFlex.....	16
Gruppo Munari.....	16
Gualdi Mario.....	28

H

Hive Energy.....	40
Honeywell.....	58
Hosolemio.....	22

I

Iacono Monica.....	8
Iberdrola.....	50
Iren.....	15
ISINNOVA.....	28

M

Maire.....	46
Mercedes-benz AG.....	13
Mignanelli Andrea.....	56

Miragliotta Giovanni.....	38
---------------------------	----

N

Nardella Dario.....	8
Newcleo.....	14
NextChem.....	46

O

Optiturb.....	20
Osservatorio Connected Car & Mobility Polimi.....	38

P

Proietti Stefano.....	28
Prysmian Group.....	32

Q

Q8.....	46
---------	----

R

Renhive.....	40
Renovo Bioeconomy.....	40
Repower Italia.....	62
Rina.....	14

S

Salvadori Giulio.....	38
Sandrone Federico.....	16
Seapower.....	20
SolarEdge.....	56
Sorgenia.....	12

T

Tenways.....	18
--------------	----

U

Unidata.....	7
--------------	---

V

Viano Alberto.....	44
--------------------	----

Il cliente del futuro è già qui



Alberto Grisoni

Direttore di Energia&Mercato

Le cronache degli anni '50 ci dicono che i primi televisori erano oggetti pubblici, condivisi, che appartenevano a una comunità. Nel giro di qualche anno, il TV è diventato un oggetto privato, alla portata di tutti. Che oggi viviamo come una commodity, sostituibile con un tablet o uno smartphone.

Con la tecnologia sono cambiate anche le nostre abitudini. Ci mette tenerezza pensare a decine di persone raccolte in un bar a guardare “Lascia o Raddoppia” sull’unico canale televisivo del Paese. L’azione di “guardare la TV” è diventata prima privata, con lo schermo di famiglia di fronte al divano, e poi personale, con i dispositivi mobili e lo streaming.

Qualcosa di analogo è avvenuto coi telefoni: prima pubblici, poi privati ma fissi, poi privati ma cordless, infine personali. Se gli spot SIP degli anni '80 celebravano le estenuanti telefonate tra ragazzini innamorati, oggi siamo abituati al costante flusso di messaggi su Whatsapp.

Questa banalizzazione dell’innovazione tecnologica sta accadendo, oggi, anche ai pannelli

solari. Un tempo i non-professionisti potevano osservarli da lontano. In qualche impianto a terra ben recintato, oppure sul tetto di un capannone. A volte facevano capolino in qualche baita di montagna, baluardi di modernità in mezzo alla natura.

Oggi i pannelli sono sbarcati in diverse insegne della grande distribuzione e in popolari comparatori online. Li possiamo guardare da vicino, toccare, e acquistare con pacchetti chiavi in mano, che comprendono sopralluogo e installazione. Hanno aperto la strada alcuni marchi pionieri e gli altri, presto, li seguiranno.

Ciò che prima era lontano e inusuale sta diventando vicino e familiare. E cambierà le nostre abitudini. Dagli orari in cui azionare la lavatrice fino alle automobili e alle stazioni di ricarica, lo stile di vita delle persone si modificherà.

Non ho scelto “la televisione” e la telefonia a casaccio. Sono ambiti in cui un operatore pubblico e monopolista è stato affiancato da altri attori, privati, in una filiera che si è via via frammentata e diversificata. Il cambiamento è già in corso e ogni azienda deve chiedersi se si sta attrezzando per intercettare i bisogni del cliente del futuro.

Buona lettura

INAUGURATA LA NUOVA CENTRALE IDROELETTRICA DI EDISON



La centrale idroelettrica di Edison a Quassolo, in provincia di Torino

Edison inaugura la nuova centrale idroelettrica di Quassolo, in provincia di Torino. Con una potenza installata di 2.700 kW e una producibilità di 8.300.000 kWh l'anno, la centrale è in grado di soddisfare il fabbisogno energetico di circa 3mila famiglie, evitando l'emissione in atmosfera di circa 3.300 tonnellate di CO₂ all'anno. Grazie al lancio nel 2022 della campagna di crowdfunding Edison Crowd per Quassolo, i residenti dei comuni di Quassolo, Borgofranco di Ivrea, Quincinetto, Tavagnasco, Montal-

to Dora e Settimo Vittone, oltre ai clienti di Edison Energia di tutta Italia, hanno potuto partecipare attivamente alla realizzazione della nuova centrale, diventando protagonisti della transizione del proprio territorio. L'idea del progetto è nata nel 2013, mentre i lavori di costruzione sono iniziati a novembre 2021 per concludersi a giugno 2023. La centrale è stata quindi realizzata in 19 mesi, sotto la direzione della Divisione Ingegneria di Edison, con un investimento complessivo di 12 milioni di euro.

UNIDATA SI AGGIUDICA L'APPALTO PER RIDURRE LE PERDITE IDRICHE IN TOSCANA

Unidata si aggiudica l'appalto dell'area metropolitana di Firenze-Prato-Pistoia per il "Servizio di connettività dei contatori delle utenze del servizio idrico integrato, per uso idropotabile, dotati di funzionalità di comunicazione su rete radio fissa LoRaWAN®". L'intervento è parte del progetto di "Riduzione delle perdite idriche nei sistemi acquedottistici dell'area metropolitana Firenze-Prato-Pistoia". L'iniziativa rientra nella serie di progetti di Unidata legati all'Internet of Things (IoT), con particolare focus sulle soluzioni di Smart Mete-

ring Idrico, per un corretto monitoraggio dei consumi, la redazione del bilancio idrico, l'identificazione delle perdite e la riduzione degli sprechi. Il valore totale dell'aggiudicazione ammonta a oltre 3,5 milioni di euro e comprende la progettazione e realizzazione di una rete LoRaWAN®; la fornitura delle piattaforme di gestione e supervisione della rete in Cloud e l'erogazione dei servizi di supervisione e controllo della rete tramite i SOC (Service Operating Center) e NOC (Network Operating Center) di Unidata.



ENGIE E IL COMUNE DI FIRENZE INSIEME PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DELLA CITTÀ

Il Comune di Firenze ha scelto ENGIE per una partnership con l'obiettivo di efficientare a livello energetico oltre 400 immobili cittadini. Lo scopo è quello di intervenire sui principali edifici della città per ridurre i consumi energetici e apportare benefici ambientali, economici e sociali alla comunità intera. Gli interventi interesseranno 7 musei, 152 scuole, dagli asili nido alle secondarie di primo grado, e 302 immobili tra luoghi di cultura, biblioteche, uffici, magazzini, centri per anziani e di aggregazione, alloggi, cimiteri e strutture sportive. I lavori di efficientamento energetico renderanno possibili

risparmi del 30% per i consumi di energia termica e del 23% per quella elettrica, e complessivamente saranno evitate all'atmosfera oltre 45mila tonnellate di CO₂, corrispondenti alla quantità assorbita ogni anno da 250mila alberi.

*Monica Iacono,
CEO di ENGIE
Italia e Dario
Nardella,
Sindaco
di Firenze*



SEI AZIENDE ITALIANE FIRMANO ACCORDI CON ACWA POWER AL SAUDI-ITALIAN INVESTMENT FORUM

ACWA Power, azienda saudita che è il maggior operatore privato globale nella desalinizzazione dell'acqua, ha firmato accordi strategici con sei realtà italiane. Gli accordi sono stati siglati nel corso del Saudi-Italian Investment Forum tenutosi a Milano il 4 settembre 2023 e riguardano la cooperazione nei settori dell'idrogeno verde, della desalinizzazione dell'acqua e della ricerca e sviluppo. Le sei realtà sono Confindustria, Eni, A2A, Industrie De Nora, Italmatch Chemicals e RINA. Marco Arcelli, CEO di ACWA Power, commenta: «Non vediamo l'ora di connettere l'Arabia Saudita, sede di uno dei più grandi progetti di decarbonizzazione al mondo, con un'economia in rapida espansione e diversificazione, con l'Italia, uno dei fornitori di ingegneria, produzione e tecnologia più competitivi a livello globale. La collaborazione tra ACWA Power e le nostre controparti italiane consentirà lo scambio di competenze, prodotti e attrezzature fondamentali».

Marco Arcelli,
CEO di ACWA Power



ENERBRAIN PORTA LA DIGITAL ENERGY IN OLTRE 50 STABILIMENTI TRA USA, MESSICO, CINA ED EUROPA

Enerbrain, azienda torinese di soluzioni per la digital energy, parteciperà a un ambizioso progetto di decarbonizzazione che coinvolge 57 stabilimenti industriali in 10 diversi paesi. Si tratta di una partnership che ha come obiettivo la decarbonizzazione di uno dei maggiori produttori di componentistica per automotive, attraverso l'applicazione di sistemi per la digitalizzazione e il monitoraggio della gestione energetica. L'intervento di Enerbrain include la fornitura di hardware, la sua installazione e la messa in servizio, la stesura della documentazione correlata, la gestione del flusso di dati e un supporto continuo post-intervento. Per alcuni impianti selezionati, inoltre, è previsto l'utilizzo delle funzionalità Enerbrain per l'ottimizzazione degli impianti HVAC (riscaldamento, ventilazione e aria condizionata) con algoritmi avanzati in Cloud al fine di generare un efficientamento energetico e ridurre il footprint ambientale. Il progetto, avviato nel 2022, consiste nella realizzazione di un Energy management information system (EMIS) per monitorare i consumi di elettricità e gas per tutti gli stabilimenti coinvolti, distribuiti tra Stati Uniti, Cina, Messico ed Europa.



Giuseppe Giordano, CEO di Enerbrain

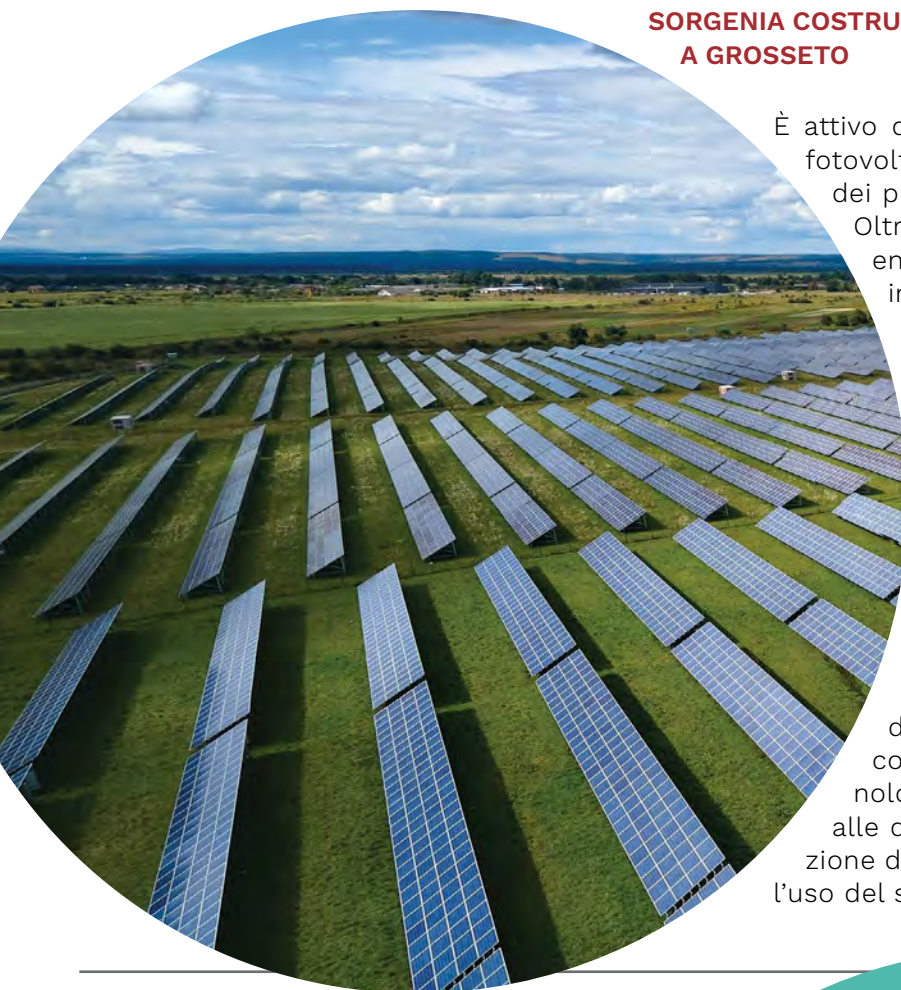
AMAZON CHALET: LO STRUMENTO OPEN SOURCE PER COLLOCARE LE STAZIONI DI RICARICA

Amazon ha rilasciato CHALET, una tecnologia completamente open source utile a individuare i punti strategici per installare i punti di ricarica per i veicoli elettrici. CHALET è l'acronimo di Charging Location for Electric Trucks (in italiano "punti di ricarica per camion elettrici"). Individua i punti ottimali per collocare una stazione di ricarica per veicoli elettrici, creando un elenco per priorità. I dati presi in considerazione in questa analisi includono la batteria del veicolo,

la sua autonomia e il tempo di transito, ma anche i luoghi e i percorsi specifici della rete di distribuzione di un operatore dei trasporti e della logistica. CHALET può essere usato dai privati, dai Governi, dagli operatori delle reti elettriche e dalle autorità locali nella definizione delle rispettive politiche di decarbonizzazione dei consumi. Dopo 18 mesi di sviluppo all'interno di Amazon, infatti, il codice di questo strumento è accessibile a tutti.



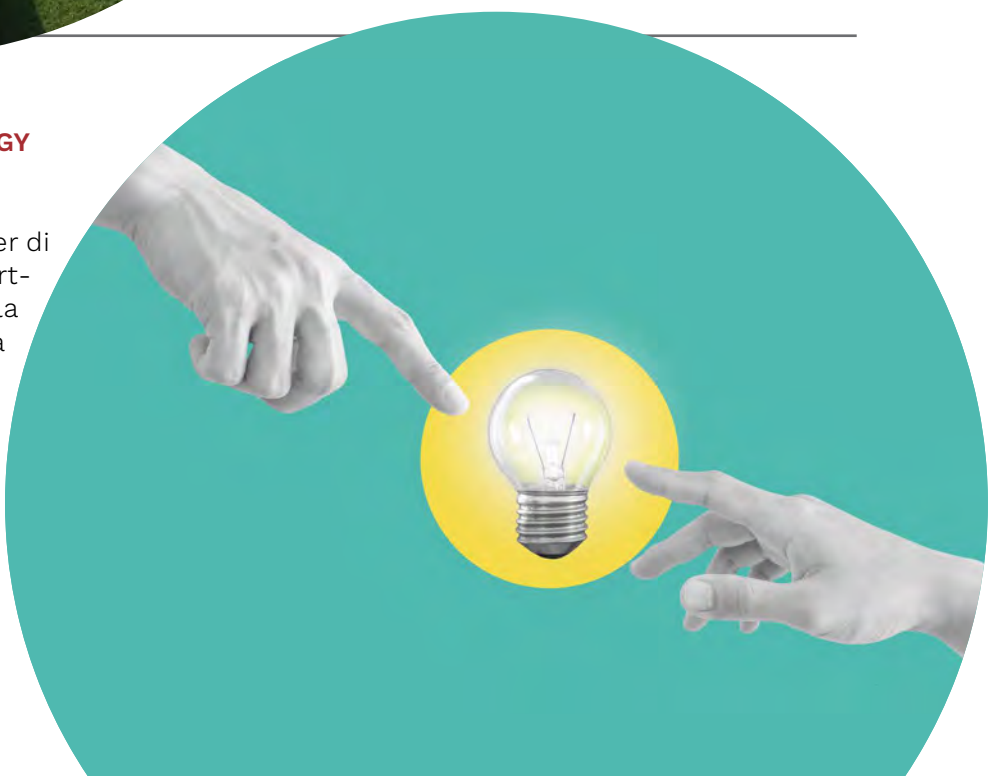
SORGENIA COSTRUISCE UN PARCO FOTOVOLTAICO A GROSSETO



È attivo da fine giugno il cantiere del parco fotovoltaico di Sorgenia a Grosseto, uno dei più grandi e produttivi della Toscana. Oltre 32 MW di potenza installata che, entro la prima metà del 2024, saranno in grado di produrre ogni anno circa 58 GWh di energia da fonte solare per soddisfare i consumi elettrici di 22mila famiglie evitando l'immissione in atmosfera di oltre 28mila tonnellate di CO₂ l'anno. Sorgenia ha concordato con il Comune di Grosseto che la costruzione dell'impianto fotovoltaico sarà accompagnata dall'installazione di un innovativo impianto di illuminazione lungo la ciclabile che collega la città al lido di Marina di Grosseto. Il parco fotovoltaico si contraddistingue per la scelta di tecnologie di ultima generazione, grazie alle quali Sorgenia massimizza la produzione di energia pulita riducendo al minimo l'uso del suolo.

ENEL È IL NUOVO OFFICIAL ENERGY PARTNER DELL'INTER

Enel diventa Official Energy Partner di FC Internazionale Milano. La partnership unirà i due brand fino alla stagione 2025/2026. Enel sarà presente allo stadio di San Siro, con il logo che comparirà sui LED a bordo campo, sui maxischermi e sui backdrop utilizzati per le interviste pre e post-partita durante i match casalinghi di campionato.



BAYWA R.E. REALIZZA 6 NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER MERCEDES-BENZ AG

BayWa r.e. e Mercedes-Benz AG ampliano la loro partnership realizzando sei nuovi impianti fotovoltaici in cinque diversi siti produttivi in Germania: Sindelfingen (due siti), Rastatt, Brema, Amburgo e Kölleda. Ciò rappresenta un significativo passo avanti per la casa automobilistica tedesca verso il raggiungimento dei propri obiettivi di sostenibili-

tà. Sono 23mila i moduli fotovoltaici installati sui 6 tetti dei siti produttivi, pari a un'area di circa 10 campi da calcio. Inoltre sono stati posati 389 chilometri di cavi e distribuite manualmente circa 650 tonnellate di zavorra. Complessivamente, i sei tetti produrranno l'equivalente del consumo annuale di elettricità di oltre 3.300 famiglie in Germania.



NEWCLEO, FINCANTIERI E RINA INSIEME PER DECARBONIZZARE L'INDUSTRIA NAVALE

Newcleo, Fincantieri e Rina firmano un accordo con cui uniscono le loro competenze internazionali e la loro esperienza per realizzare uno studio di fattibilità per applicazioni nucleari nel settore navale, sfruttando la tecnologia dei reattori modulari raffreddati a piombo di Newcleo. L'impiego dell'innovativo reattore veloce raffreddato al piombo di Newcleo per la propulsione navale comporterebbe l'installazione di un mini-reattore chiuso sulle navi, che funzionerebbe alla stregua di una piccola batteria nucleare in grado di produrre una potenza elettrica di 30 MW. Ciò richiederebbe rifornimenti sporadici, una manutenzione limitata e una facile sostituzione del reattore a fine vita. L'utilizzo dell'energia nucleare pulita per alimentare le navi contribuirebbe a decarbonizzare rapidamente un settore alle prese con l'enorme consumo di combustibili fossili. L'industria navale, attraverso l'Organizzazione Marittima Internazionale (IMO), ha recentemente approvato i nuovi obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra, per azzerarle entro il 2050. Sebbene l'industria navale trasporti ancora il 90% delle merci del mondo e il quarto studio 2020 dell'IMO sui gas serra confermi che le sue emissioni di anidride carbonica siano meno del 3% delle emissioni totali di CO₂ prodotte dall'uomo, le azioni dei grandi attori di questo settore hanno il potenziale di guidare i mercati e generare trend.



*Modello di reattore modulare
raffreddato a piombo di Newcleo*

IREN E BBVA ITALIA INSIEME PER UNA NUOVA COMUNITÀ ENERGETICA RINNOVABILE

Iren luce, gas e servizi e BBVA Italia uniscono le forze per l'avvio di "Progetto Sostenibilità", con l'obiettivo di realizzare una nuova Comunità Energetica Rinnovabile a Baganzola, nei pressi di Parma. L'iniziativa prevede l'installazione, sul tetto di un condominio di edilizia convenzionata del Consorzio Parma 80, di un impianto fotovoltaico di 26 kWp di potenza complessiva. Questa attività si inserisce all'interno di un più ampio accordo di collaborazione strategica siglato nel 2022

da Iren e BBVA Italia che ha al centro l'impegno delle due aziende per la transizione ecologica e digitale e lo sviluppo di nuove soluzioni e servizi - come la CER in fase di realizzazione - che possano supportare i rispettivi clienti. Grazie a questo impianto sarà possibile produrre energia sostenibile, evitando al contempo l'emissione di circa 20 tonnellate di CO2 all'anno, riducendo le spese delle bollette energetiche per i cittadini che abitano l'edificio.



PANNELLI FOTOVOLTAICI USATI: IN ITALIA IL PRIMO MARKETPLACE D'EUROPA

COESA, azienda che sviluppa soluzioni di avanguardia per la transizione ecologica di imprese, pub-

blica amministrazione e famiglie, lancia il primo e-commerce europeo di pannelli fotovoltaici usati.

Un mercato che vale potenzialmente 20 miliardi di euro all'anno ma che allo stato attuale semplicemente non esiste, gestito in maniera "amatoriale" da pochi privati che vendono i vecchi pannelli sulle piattaforme online. Il 90% dell'usato - 78 milioni di tonnellate di pannelli entro il 2050 secondo le stime ENEA - è destinato invece a finire in discarica, sprecando così un enorme potenziale di energia green. Il processo di vendita prevede la creazione di una rete di stakeholder sul territorio che si occupi di testare e certificare l'efficienza di ogni pannello messo in vendita: una garanzia per tutti gli attori della filiera, nonché il motivo per cui il portale non sarà attivo prima del 2024.

Dario Costanzo, COO e Federico Sandrone, Amministratore Delegato di COESA



CARREFOUR ITALIA: REALIZZATO IL PRIMO IMPIANTO FOTOVOLTAICO CON GREENFLEX

Carrefour Italia ha deciso di installare un impianto fotovoltaico della potenza di 200 kWp sul tetto del proprio punto vendita di Rho (MI), in via Mascagni. La realizzazione è stata affidata a GreenFlex, società della compagnia TotalEnergies. GreenFlex ha curato tutti gli aspetti del progetto: dallo studio di fattibilità all'iter autorizzativo fino all'allaccio alla rete elettrica, passando per la progettazione, il procurement e l'installazione chiavi in mano, collaborando con i professionisti della Direzione Lavori e della sicurezza di Carrefour. La resa energetica andrà a coprire fin da subito il 25% dei con-

sumi totali dell'azienda, che si pone come obiettivo quello di utilizzare in tutti i punti vendita il 100% di energia rinnovabile entro il 2030.





EWIVA: 14 NUOVI SITI DI RICARICA ULTRAVELOCE

Ewiva ha attivato, nei mesi di giugno, luglio e agosto, 14 nuovi siti per un totale di 43 nuovi punti di ricarica ad alta potenza: in Campania, a Casagiove (CE), a breve distanza dal casello autostradale A1 – uscita Caserta Nord e dal Parco Reale della Reggia di Caserta; in Piemonte, a Rivoli (TO); in Emilia Romagna, a Porretta Terme (BO); in Lombardia, a Brembate (BG); nel Lazio, a Civitavecchia (CV) e a Roma, presso l'area di servizio Q8 dell'Autostrada Roma-Fiumicino Ads Magliana Sud; in Toscana, a Pisa; in Abruzzo a Città Sant'Angelo (PE) e in Sardegna, a Elmas (CA) presso l'area di servizio Q8 di via Sulcitana. In Veneto, a Roncade (TV), l'attivazione del secondo sito "Premium" di Ewiva in Italia; in Puglia, è stato attivato un sito "Basic" a Gioia del Colle (BA) e infine sono stati attivati 3 siti di ricarica "Standalone" in Liguria, presso il Comune di Finale Ligure (SV); in Valle D'Aosta, nel comune di Saint Vincent (AO) e in Emilia Romagna, presso il punto vendita Conad di Reggio Emilia in viale Luxemburg.



Sistemi di accumulo, c'è molto da fare



Credit immagine: petrmalinak/shutterstock

Nel primo trimestre del 2023, nel nostro Paese risultavano installati 311.189 sistemi di accumulo (SdA), per una potenza complessiva di 2.329 MW e una capacità massima di 3.946 MWh, ai quali si aggiungono gli impianti di Terna, per complessivi 60 MW e 250 MWh. I dati presentati nel recente report dell'Osservatorio sistemi di accumulo di Anie Federazione, l'associazione confindustriale che riunisce le imprese elettrotecniche ed elettroniche italiane, si riferiscono agli impianti registrati dal sistema Gaudi di Terna e consentono di esaminare il trend delle installazioni di energy storage in Italia: un trend in forte crescita, che stando alle analisi comparative 2022-2023 mostrano aumento del 107%, con un media di instal-

lazioni 2022 pari 13mila unità/mese raddoppiare a 27mila unità/mese nell'anno in corso.

Trend in forte crescita

Il trend del primo trimestre 2023 è fortemente in crescita rispetto al 2022, registrando 80.199 unità installate per una potenza di 741 MW e una capacità di 1.089 MWh. Analizzando la tipologia di configurazione si conferma lo spostamento delle nuove installazioni verso quelle "lato produzione in corrente continua" rispetto ai periodi precedenti. Nel Q1 2023 questa configurazione ricopre il 95% delle installazioni, mentre le configurazioni "lato produzione in corrente alternata" e "lato post produzione" ricoprono rispettivamente il 2% e il 3%.

Boom superbonus, poi forse freno

Come previsto, il primo trimestre del 2023 ha raccolto i frutti degli investimenti effettuati nel 2022 in cui il meccanismo della detrazione fiscale abbinato alla cessione del credito ha dato una forte spinta al mercato. Il superbonus con aliquota del 110% ha trainato gli investimenti, ma non è da sottovalutare anche la detrazione al 50%. Si stima che nei prossimi mesi del 2023 si assisterà a un rallentamento delle nuove installazioni residenziali a causa del blocco della cessione del credito istituito con il decreto-legge numero 11 del 16 febbraio 2023. È difficile ipotizzare intensità e durata dell'effetto trascinamento nel corso del 2023

determinato dalle modifiche alla cessione del credito. Dipenderà tutto da quanto gli istituti finanziari potranno assorbire ulteriore credito.

Stand alone ancora deboli

Qualche debole segnale si registra nel comparto degli accumuli stand alone, con l'entrata in esercizio di un impianto con una potenza di 14,4 MW e una capacità di 13,96 MWh. L'aspettativa, però, era ben superiore alla luce delle aggiudicazioni dei 250 MW dell'asta del progetto pilota della Fast Reserve effettuata nel 2020 e dei 96 MW dell'asta del capacity market del 2019 con consegna al 1° gennaio 2023. Evidentemente le proroghe concesse per la pandemia, la successiva fase di difficoltà di approvvigionamento e il seguente incremento dei costi dei materiali stanno ritardando l'esecuzione dei lavori, sempre che non abbiano impattato negativamente sulla decisione di proseguire l'investimento.

Lontani dagli obiettivi del PNIEC

Per quanto riguarda il documento del PNIEC pubblicato nel 2020, siamo ben lontani dagli obiettivi. Per l'accumulo elettrochimico centralizzato, dei 400 MW da raggiungere entro il 2023 siamo a quota 25 MW e per quello da pompaggio dei 700 MW nuovi da realizzare siamo a 0 MW. Solo nel segmento degli accumuli distribuiti si sono fatti passi in avanti registrando 2.304 MW rispetto ai 4.000 MW previsti al 2030 dal PNIEC.

B.C.

LA LOMBARDIA È LA REGIONE CON PIÙ IMPIANTI

Dal punto di vista della concentrazione geografica, la Lombardia si conferma la regione con il maggior numero di sistemi installati, seguita dal Veneto e dall'Emilia-Romagna. Tutte le regioni nei primi mesi del 2023 hanno consolidato un segno positivo rispetto al periodo gennaio-marzo del 2022 relativamente al numero di installazioni, alla potenza e alla capacità installate.

Taglia, configurazioni e tecnologie

La quasi totalità dei sistemi di accumulo registrati è di taglia < 20 kWh, con una netta prevalenza dei sistemi di capacità compresa tra 5 e 10 kWh e di quelli con capacità compresa tra 10 kWh e 15 kWh. La principale configurazione utilizzata per i SdA è quella "lato produzione in corrente continua", che ricopre quasi l'88% del totale, mentre quella "lato produzione in corrente alternata" e quella "lato post produzione" ricoprono rispettivamente circa il 5% e l'8%. Il 99,9% dei SdA risulta abbinato a un impianto fotovoltaico. La tecnologia più diffusa è quella a base di litio.



Crediti immagine: petmalina/shutterstock

Eolico, la turbina è a noleggio

Il progetto della start up italiana Optiturb in collaborazione con il centro di ricerca Seapower permette di noleggiare un impianto eolico, evitando i costi dell'investimento e demandandone la gestione e manutenzione



Noleggiare la pala eolica? Da oggi si può. Nell'epoca in cui quasi tutto è disponibile in forma di servizio, gli impianti di produzione di energia rinnovabile non fanno eccezione. La formula è quella messa a punto dalla start up italiana Optiturb in collaborazione con Seapower, centro di ricerca partecipato dall'Università Federico II di Napoli e attivo da oltre trent'anni nello sviluppo di tecnologie per la produzione rinnovabile dal vento e dal mare.

Come funziona il progetto

Il progetto, si legge nella presentazione diffusa dall'azienda, prevede il revamping di turbine non funzionanti, "mediante torre e turbina eolica a passo fisso con generatore asincrono da 50kW". La nuova turbina C125 sviluppata da Seapower è facilmente adattabile alle torri eoliche già installate, rientrando in stretti limiti di budget costruttivi senza rinunciare all'affidabilità e alle prestazioni di alto livello, con una produzione di 125mila kWh annui a una velocità di 5.5 m/s. Sea-

power ha progettato una catena cinematica innovativa e un rotore di 23 metri con aerodinamica sofisticata. La bassa velocità di rotazione, sempre fissa, migliora la vita a fatica della turbina e l'assenza dell'inverter evita una percentuale di guasti non trascurabile.

Impianti eolici modulari

La nuova modularità dell'impianto eolico ha permesso lo sviluppo dell'opzione di noleggio Full O&M, con i benefici dell'energia eolica pulita e sostenibile senza l'onere della manutenzione e della gestione degli impianti. Il noleggio Full O&M include la fornitura, l'installazione, la manutenzione e la gestione degli aerogeneratori per tutta la durata del contratto. Con diversi vantaggi, primo tra tutti il superamento degli investimenti iniziali necessari per l'acquisto e l'installazione degli aerogeneratori, che rende l'energia eolica accessibile anche a chi non dispone di grandi capitali. Il noleggiatore si occupa di tutte le attività di

manutenzione e gestione degli aerogeneratori, permettendo al cliente di concentrarsi sull'attività principale: un elemento rilevante, per esempio, nel caso delle Comunità Energetiche. Il noleggio Full O&M, infine, è una soluzione flessibile, che consente di adattare il numero e la potenza degli aerogeneratori alle singole esigenze, con la possibilità di contratti di noleggio a lungo termine, che garantiscono la stabilità di prezzi nel tempo.

A chi conviene

Il noleggio Full O&M di un aerogeneratore eolico è una soluzione vantaggiosa per le aziende e le comunità che non possono o non intendono affrontare i costi di acquisto e manutenzione degli aerogeneratori ma sono interessati a diversificare l'approvvigionamento energetico e a migliorare lo score ESG, dimostrando il proprio impegno nella sostenibilità ambientale e sociale. Questa opzione risulta particolarmente conveniente per le piccole e medie imprese, che spesso non hanno la capacità di gestire gli aspetti tecnici e operativi degli impianti eolici. Il noleggio prevede una vasta gamma di opzioni e personalizzazioni per le diverse esigenze, tra cui la durata variabile fino a 20 anni, le garanzie incluse e la capacità dell'impianto, che oggi copre un range da 50 a 1.000 KW. Seapower è titolare anche del brevetto Hydraspar, la piattaforma per abbattere i costi dell'eolico galleggiante.

I NUMERI DELL'EOLICO: ITALIA FANALINO DI CODA

L'energia eolica può contribuire significativamente alla lotta contro i cambiamenti climatici e allo sviluppo sostenibile delle comunità locali, creando posti di lavoro e sviluppando le economie locali. Oggi l'Europa ha 255 GW di capacità di energia eolica, di cui 19 GW installati nel 2022. L'87% della nuova capacità eolica in Europa lo scorso anno era onshore, solo 2,5 GW i nuovi parchi eolici offshore (dati report statistico annuale 2022 di WindEurope). La Germania si posiziona al primo posto, seguita da Svezia, Finlandia, Francia e Regno Unito. L'Italia è al settimo posto per potenza installata e continua a perdere posizioni, con soli 526 MW installati nel 2022, dei quali 30 di offshore.

P.F.

Rinnovabili, doppia crescita ma ancora non basta

Le rinnovabili crescono in fretta ma serve uno sforzo ancora maggiore. Gli strumenti partecipativi sono utili per alleviare la resistenza delle comunità locali e favorire la transizione energetica. Tutti i dati in una ricerca di Agici

In Italia nel 2022 sono stati installati 3 GW di impianti da fonti rinnovabili: il doppio rispetto all'anno precedente. Il tasso di crescita degli impianti trova riscontro nell'aumento degli investimenti da parte dei maggiori operatori nazionali, che si attesta al +26%: un dato che appare confermato anche nell'anno in corso, con 1.1 GW di nuove installazioni solo nel primo trimestre malgrado un certo disallineamento tra gli obiettivi programmati dagli operatori e la loro effettiva realizzazione. Eppure, gli sforzi compiuti non sono sufficienti: per centrare gli obiettivi climatici al 2030, il ritmo di crescita dovrebbe raddoppiare ulteriormente. Resta evidente il ritardo nei confronti dei paesi più virtuosi, come la Germania, che nel solo 2022 ha registrato 10 GW di capacità installata. Nel nostro Paese, infatti, lo sviluppo delle rinnovabili incontra ancora una forte opposizione delle comunità locali.

Rinnovabili, lo stato dell'arte

Sono alcune delle evidenze emerse dal XV Workshop Annuale dell'Osservatorio Internazionale sull'Economia e la Finanza

delle Rinnovabili di Agici dello scorso giugno, durante il quale sono stati presentati i risultati del rapporto annuale dell'Osservatorio. «Come ogni anno il Rapporto del nostro Osservatorio sulle rinnovabili vuole restituire una fotografia del comparto, con il duplice obiettivo di aiutare l'operato di investitori e operatori del settore, e di facilitare la conoscenza e l'informazione su un tema vitale per lo sviluppo futuro del Paese. Il quadro emerso indica che, nonostante i recenti progressi, l'installazione di impianti alimentati da fonti rinnovabili non è ancora percepita come un vantaggio da una larga parte del-

la cittadinanza. Per questo motivo, il rapporto suggerisce l'attuazione di misure concrete affinché i cittadini stessi possano partecipare alla transizione energetica del Paese, beneficiandone direttamente», ha dichiarato Marco Carta, Amministratore Delegato di Agici.

Modelli di sviluppo partecipativo

Il report di Agici evidenzia alcuni strumenti partecipativi utili per alleviare la resistenza delle comunità locali, spesso avverse all'installazione degli impianti per l'assenza di benefici percepiti: tra le soluzioni citate, tariffe agevolate di prossimità,

progetti di crowdfunding, istituzione di Comunità Energetiche Rinnovabili e sviluppo di impianti agrivoltaici. Il coinvolgimento attivo della cittadinanza potrebbe costituire un formidabile strumento di sviluppo delle fonti green: se il 10% della nuova capacità rinnovabile necessaria per raggiungere i target climatici al 2030 fosse implementata attraverso modelli di condivisione del valore con i cittadini, si potrebbero coinvolgere oltre 3 milioni di famiglie, con un risparmio annuo sulle bollette di oltre 800 milioni di euro.

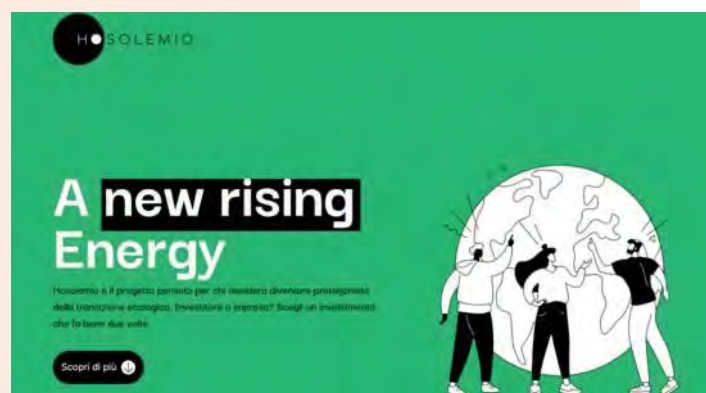
F.R.

EQUITY CROWDFUNDING PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE

Si chiama Hosolemio ed è una start-up innovativa che opera nel settore fotovoltaico su tutto il territorio nazionale. Con lo slogan "Adotta 1 Kilowatt", l'azienda ha da poco lanciato un progetto di equity crowdfunding attraverso Ecomill, piattaforma italiana di crowdinvesting dedicata alla transizione energetica e alla sostenibilità. La campagna si rivolge a chi intende investire nella transizione energetica ed ecologica nel nostro paese, supportando la realizzazione di impianti rinnovabili e di nuove comunità energetiche. Il primo round di raccolta, partito il 14 giugno e chiuso poco più di un mese dopo, ha superato il milione di euro.

Business scalabile

Con la sottoscrizione, gli investitori diventano azionisti di progetti fotovoltaici dei quali, grazie a un software evoluto basato su tecnologie IoT, potranno monitorare in tempo reale la produttività e apprezzare il risparmio di CO2 correlato. Gli investimenti supportano un modello di sviluppo scalabile: nel 2023 saranno finanziati impianti per una potenza totale di 2 MWp, ai quali nel 2024 si aggiungeranno 4 MWp e nel 2025 altri 3 MWp. Il business si fonda sul diritto di superficie, solitamente



di durata ventennale, delle coperture commerciali e industriali su cui sorgeranno gli impianti, che forniranno energia alle strutture sottostanti. Laddove possibile, Hosolemio agevolerà la costituzione di Comunità Energetiche Rinnovabili (CER), destinate degli incentivi pubblici sull'energia condivisa. Il flusso dei ricavi di Hosolemio provverrà dunque sia dalla vendita di energia sia dagli incentivi di GSE e ARERA, dei quali beneficeranno anche i consumatori coinvolti nelle CER attivate sul territorio. Una partecipazione più attiva e consapevole della popolazione sarà un importante elemento abilitante per lo sviluppo futuro del settore.

Un bollino per i professionisti delle utility

Nata in piena crisi pandemica, Assium riunisce gli utility manager e le aziende dei settori energia, gas e telecomunicazioni interessati a distinguersi per qualità e trasparenza

Assium è un'associazione professionale che qualifica le conoscenze, le abilità e le competenze degli utility manager, figure professionali specializzate nella gestione dei servizi e delle forniture di energia, gas e telecomunicazioni all'interno delle aziende. L'associazione, che si colloca nel quadro normativo della legge 4/2013 per la qualificazione delle professioni non ordinistiche,

nasce il 16 aprile 2020, in piena pandemia e in concomitanza con la pubblicazione della norma UNI 11782, di cui i fondatori di Assium sono i proponenti. Al termine di un iter biennale di elaborazione, la norma UNI ha definito standard e requisiti del manager delle utenze.

«Paradossalmente, l'isolamento forzato imposto dall'emergenza Covid ha favorito la visibilità della neonata associazione, che proprio nel 2020 ha cominciato a farsi conoscere attraverso una serie di webinar rivolti agli addetti ai lavori, seguiti con crescente interesse da un pubblico variegato di professionisti e aziende, avviando la crescita della base associativa», racconta il Presidente di Assium, Federico Bevilacqua.

Base associativa in crescita

Oggi l'associazione ha 400 qualificati, che ogni anno sono tenuti a frequentare percorsi di

formazione professionale offerti e certificati da società terze e a presentare un'autodichiarazione che a fine anno attesti l'assenza di reclami da parte dei clienti.

L'attività dell'associazione ferve e nel corso di questi tre anni le occasioni di disseminazione si sono moltiplicate, passando senza soluzione di continuità dai primi webinar imposti dal distanziamento sociale alla prima convention in presenza, che lo scorso autunno ha visto oltre 250 persone riunite a Milano, all'imminente convention 2023, fissata per il 21 novembre 2023 presso l'Auditorium Confindustria Bergamo al Kilometro Rosso, che promette di superare i già ottimi risultati dell'edizione precedente. Tra i due eventi, la conferenza presso la Camera dei Deputati che si è tenuta a luglio durante la quale, insieme ad altre associazioni, Assium ha sottoscritto l'interpellanza parlamentare sot-



Federico Bevilacqua, Presidente di Assium

toposta al governo per segnalare i disagi dovuti al furto di dati personali e alle azioni di telemarketing aggressivo che «penalizzano i consumatori e i professionisti che agiscono in modo corretto e dignitoso».

Valore aggiunto per il professionista

«La reputazione di chi fa questo lavoro è in caduta libera. Dopo 20 anni di liberalizzazione del mercato chiunque può operare senza assumersi alcuna responsabilità di fronte al cliente, che mostra un comprensibile disagio, manifestando sfiducia, innescando fenomeni di diffidenza e un crollo reputazionale delle figure professionali, assimilate verso il basso. Per questo riteniamo fondamentale la divulgazione della UNI 11782:2020 sulla qualificazione delle competenze dei professionisti: un quadro di riferimento rigoroso e condiviso, capace di assegnare al professionista



UN'ATTESTAZIONE ANCHE PER LE AZIENDE

Accanto alla qualificazione professionale rivolta agli individui, Assium promuove una seconda attestazione dedicata alle aziende, che in seguito a un audit scrupoloso e volontario le identifica come aziende affidabili. Oggi il bollino è stato conferito a una decina di società, attive nella vendita di energia e gas e nella telefonia, prevalentemente agenzie e società di consulenza.

«Ogni anno, ARERA e AGCOM registrano migliaia di contestazioni da parte dei cittadini verso gli operatori di energia e telecomunicazione. Nel solo 2022, per esempio, ARERA ha registrato 24mila domande di conciliazione nei settori energetici, nel 2021 AGCOM ha ricevuto quasi 91mila istanze. Sono dati che fotografano la frustrazione dei consumatori nelle relazioni con i fornitori di luce, gas, telefonia e connettività. L'Attestazione di Affidabilità e Qualità Assium, che ogni azienda può richiedere, è un valido strumento per ridurre l'enorme numero di contestazioni. L'iter di certificazione è condotto direttamente dal comitato tecnico-scientifico dell'associazione, con l'obiettivo di verificare l'osservazione delle normative vigenti in materia di tutela del consumatore, nel rispetto del codice deontologico dell'Associazione riferito alla Norma UNI 11782:2020», spiega Federico Bevilacqua.

un valore aggiunto in termini di competitività e distinzione. La nostra missione è quella di rendere obbligatori i principi di questa norma, attraverso l'isti-

tuzione del Registro nazionale degli Utility Manager», conclude Bevilacqua.

F.R.



CHI È L'UTILITY MANAGER CERTIFICATO UNI 11782:2020

È un professionista che ha superato l'esame di certificazione presso Accredia, dopo aver seguito un corso di 24 ore e maturato le conoscenze e abilità definite dalla norma UNI 11782:2020 per i settori energia e gas, telefonia fissa, mobile e connettività. La certificazione è valida per 3 anni e va rinnovata secondo una logica di crediti formativi.

I qualificati sono tipicamente agenti e consulenti, ma vi sono anche numerosi responsabili acquisti dipendenti di aziende e pubbliche amministrazioni che richiedono la certificazione per la gestione professionale delle forniture e dei servizi utility per ogni tipologia di consumatori.



Fotovoltaico, la filiera made-in-Italy avanza



Crediti immagine: Aleksandar Malivk/shutterstock

In Italia sono attive 398 aziende produttrici di componentistica per il settore fotovoltaico, di cui 234 hanno sede sul territorio nazionale e 164 risiedono all'estero: nel nostro Paese, il 58,8% dei

fornitori per il mercato solare è italiano. Si tratta di una percentuale considerevole, indicativa della vitalità della filiera nostrana e delle sue potenzialità, tuttavia ancora ampiamente inesprese.

Il dato emerge da una ricerca realizzata da Business Intelligence Group per GIS – Gruppo Impianti Solari, associazione che riunisce una decina di imprese che operano nel settore.

INSTALLATORI, QUASI LA METÀ IN TRE REGIONI

Anche nel campo dell'installazione degli impianti, l'indagine realizzata da Business Intelligence Group per GIS – Gruppo Impianti Solari rileva un alto numero di imprese con sede in Italia: per la precisione 2900, la quasi totalità delle quali (2862) si occupa di piccoli impianti, a fronte di 253 aziende specializzate nella costruzione di grandi impianti a terra e di 52 realtà attive sia nella componentistica sia nell'installazione. Un dato coerente con i numeri diffusi dal GSE, che fotografano un Paese contraddistinto da impianti di piccola taglia. Gli installatori hanno sede principalmente in Lombardia (530 imprese), Veneto (385) ed Emilia-Romagna (310), mentre dei 140 installatori esteri, 117 hanno sede in Germania, 4 in Cina, 3 negli Stati Uniti e 1 in Egitto.



Credit immagine: alphaspirit.it/shutterstock

Alte potenzialità di sviluppo

«Il potenziale di sviluppo del settore nel nostro Paese è molto alto e in linea teorica rende raggiungibili gli obiettivi al 2030. Tuttavia, la lentezza degli iter autorizzativi, l'eccessiva burocrazia delle Regioni e i veti infondati delle Soprintendenze rallentano i ritmi di crescita che potrebbero essere ben più alti. Addirittura, la quantità di GW di cui è stata richiesta la connessione nel 2022 dimostra che se la metà dei progetti fosse approvata avremmo già centrato gli obiettivi di decarbonizzazione», commenta Raffaello Giacchetti, Presidente di GIS – Gruppo Impianti Solari.

Il nodo delle materie prime

Se nella capacità produttiva di componentistica, che richiede competenze ingegneristiche di progettazione, assemblaggio, manutenzione e immissione sul mercato, il nostro Paese mostra una buona dose di capacità e di autonomia. Persiste tuttavia una forte dipendenza nell'approvvigionamento di materie prime per la filiera energetica, di cui la Cina è il principale fornitore europeo, terre rare in primis.

Unico freno, la burocrazia

Il fotovoltaico italiano cresce velocemente, attestandosi come il secondo mercato europeo: il rapporto statistico del GSE sul foto-

voltaico relativo al 2022 registra un incremento del numero degli impianti fotovoltaici nell'ordine del 20% rispetto all'anno precedente, con una crescita del 10,9% in termini di potenza installata, per un totale di 25 GW.

Tuttavia, la lentezza dei processi burocratici e le criticità legate agli iter autorizzativi limitano fortemente lo sviluppo del settore. Stando ai dati di Legambiente, a fronte di 4.401 richieste di connessione per un totale di 303 GW presentate nel 2022, il 40% è relativo a impianti fotovoltaici, di cui è stato autorizzato solo l'1%.

F.R.

Biometano, avanti tutta

Crediti immagine: M. Foto/shutterstock

Nella strategia di diversificazione delle fonti energetiche sancita dal piano europeo REPowerEU trova un'importante leva di crescita il biometano, con progetti che mirano ad alimentarne efficacia e diffusione

Sviluppare idee innovative, formare reti di collaborazione con enti governativi, università, imprese e società civile, costruendo con loro progetti che contribuiscano allo sviluppo sostenibile. Questa la missione di ISINNOVA, istituto ita-

liano di ricerca indipendente che dal 1971, anno della sua fondazione, è impegnato nella ricerca tecnologica applicata, con iniziative e programmi che hanno per obiettivo ultimo rendere il mondo un luogo sostenibile e a misura d'uomo. Nel corso di mezzo secolo, le sfide si sono fatte più ardue, di pari passo con la determinazione necessaria per affrontarle.

Partner italiano di riferimento

E proprio di recente, un autorevole riconoscimento: nel report della

Commissione Europea "Innovative biomethane for REPowerEU", rilasciato pochi mesi fa con l'obiettivo di una ricognizione sul piano REPowerEU nell'ambito del biometano, ISINNOVA viene citata come partner italiano di riferimento grazie ai progetti europei attivi su questo fronte dal 2015. Da 8 anni a questa parte, infatti, ISINNOVA è attiva nei progetti Biosurf, Regatrace e Biomethaverse, che hanno promosso ricerca e sperimentazioni per favorire l'autonomia energetica europea a impatto zero e aprire la stra-



*Mario Gualdi,
Presidente
di ISINNOVA*

BIOSURF

Finanziato nell'ambito del programma Horizon 2020-ENERGY e avviato nel 2015, BIOMethane as SU-sustainable and Renewable Fuel (Biosurf) ha esteso i registri nazionali di iniezione del biogas a tutta l'Europa, consentendo la circolazione del biometano attraverso l'infrastruttura europea del gas naturale. Ha sviluppato un calcolo per quantificare le emissioni di gas serra del biometano, conforme al quadro RED e al sistema di scambio di quote di emissione dell'UE (EU Emissions Trading System).

REGATRACE

Il progetto, finanziato dall'UE, ha creato un sistema commerciale basato sull'emissione e lo scambio di certificati di gas biometano. Questi forniscono garanzie di origine (GoO) e prove di sostenibilità (PoS) per il biometano e altri gas rinnovabili. La creazione di un sistema commerciale efficiente e affidabile è fondamentale per incrementare il mercato europeo del biometano, consentire gli investimenti e promuovere un commercio transfrontaliero sicuro.

BIOMETHAVERSE

Il progetto, finanziato dall'UE e attualmente in corso, mira a diversificare la base tecnologica per la produzione di biometano in Europa, ad aumentare l'efficacia in termini di costi e a contribuire agli investimenti e alla diffusione sul mercato del biometano nell'Unione Europea. La replicabilità, la penetrazione nel mercato e le politiche di supporto al biometano sono al centro del progetto, così come l'incremento di scala tecnologica, la sostenibilità e l'economia circolare.

da al commercio regolamentato del biometano all'interno della UE.

Diversificare e responsabilizzare

«La decarbonizzazione e la riduzione dell'uso di energia sono obiettivi che richiedono la definizione di nuovi modelli economici, normativi e comportamentali in cui ruoli sempre più importanti saranno giocati dalle innovazioni tecnologiche, attraverso la digitalizzazione, l'elettrificazione, la decentralizzazione, e dalle innovazioni di carattere sociale, attraverso la responsabilizza-

zione di produttori e consumatori verso la conservazione, il riutilizzo e il riciclaggio delle risorse. Fondamentale sarà il coinvolgimento attivo degli enti locali, che dovranno coordinare le loro politiche con quelle regionali, nazionali ed europee, e la presa di consapevolezza da parte di aziende e famiglie. La consolidata esperienza di ISINNOVA nei settori dell'energia e dell'ambiente, e nel coinvolgimento della società civile, consente alle pubbliche amministrazioni, alle imprese e ai cittadini di accedere alle informazioni prodotte dalla ricerca per concordare soluzioni e accelerare il raggiungimento degli obiettivi climatici», dichiara Mario Gualdi, Presidente di ISINNOVA.

Il ruolo del biometano

Il biometano è un gas naturale ricavato dalla materia organica

in decomposizione, come i rifiuti alimentari, agricoli e animali. Si tratta di un combustibile affidabile, in grado di svolgere un ruolo chiave nel raggiungimento degli ambiziosi obiettivi europei 2030 in materia di clima ed energia. «Aumentare la produzione di biometano assecondando gli obiettivi UE non solo ridurrà in modo significativo le emissioni di gas serra, ma creerà circa 294mila posti di lavoro. Prevediamo che grazie a Biomethaverse sarà possibile ridurre i costi di produzione del biometano fino al 44% e consentire un aumento stimato del 66% della produzione», conclude Stefano Proietti, Senior Researcher presso ISINNOVA e coordinatore dei progetti citati dalla Commissione Europea.



Stefano Proietti,
Senior Researcher
presso
ISINNOVA

F.R.

Zero emissioni entro il 2040



La roadmap di Enel fissa obiettivi e azioni per azzerare le emissioni di gas a effetto serra con 10 anni di anticipo rispetto ai target precedenti

Una strategia per il breve, il medio e il lungo termine che entro il 2040 porti a zero le emissioni dirette e indirette di gas a effetto serra. La roadmap di Enel verso la decarbonizzazione è costellata di obiettivi intermedi stringenti, come la dismissione completa delle centrali a carbone entro il 2027 e l'uscita dal business del gas naturale, validati dalla Science Based Target initiative (SBTi). Diffuso da Enel la scorsa primavera, lo Zero Emissions Ambition Report è il documento che tratteggia la strategia del gruppo verso l'azzeramento delle emissioni di gas a effetto serra entro il 2040, che riporta le iniziative per l'eliminazione delle emissioni dirette e indirette e le azioni di contrasto al cambiamento climatico, a favore della transizione energetica e dell'elettrificazione sostenibile.

Target più ambiziosi

Spiega Ernesto Ciorra, Head of Innovability del Gruppo Enel: «Il report descrive la scelta di Enel di fissare un obiettivo ambizioso rispetto all'originario target global "net zero" per il 2050, sottolineando il nostro forte impegno verso un futuro sostenibile e decarbonizzato per tutti nel contesto della transizione energetica globale. Questo documento, che

comprende anche tutte le iniziative che coinvolgono gli stakeholder di Enel, evidenzia come la sostenibilità e la lotta al cambiamento climatico modellino le nostre decisioni strategiche e di business, in linea con l'esigenza di promuovere la transizione verso processi industriali più sostenibili, resilienti, neutrali dal punto di vista climatico e intrinsecamente meno rischiosi, coniugando equità e inclusività».

Tre obiettivi in tre tappe

La roadmap di decarbonizzazione del gruppo si basa sugli obiettivi di riduzione dei gas serra validati dalla Science Based Target initiative (SBTi) nel dicembre 2022, conformi alle necessità di arginare il riscaldamento globale a 1,5°C e articolati in tre missioni: la riduzione dell'80% delle emissioni dirette derivanti dalla generazione di energia elettrica nel 2030 e del 100% nel 2040; la riduzione del 78% delle emissioni dirette e indirette derivanti dalla vendita di energia nel 2030 e del 100% nel 2040; la riduzione del 55% delle emissioni indirette derivanti dalla vendita di gas nel mercato retail entro il 2030 e del 100% nel 2040.

Già fissate le tappe verso le zero emissioni al 2040: entro il 2025 le rinnovabili dovrebbero rappre-

sentare circa il 75% della produzione totale di Enel; entro il 2027, saranno dismesse tutte le centrali a carbone; entro il 2040, la capacità installata sarà al 100% rinnovabile, senza più generazione termoelettrica e vendita di gas sul mercato retail.

Il piano strategico al 2025

Il percorso è supportato dal piano strategico 2023-2025, presentato nel novembre 2022, che prevede investimenti per circa 37 miliardi di euro nei prossimi tre anni per la promozione dell'elettrificazione pulita e sostenibile, di cui 17 miliardi di euro per le rinnovabili e 15 per le reti, con il 94% degli investimenti allineato agli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite e alla mitigazione dei cambiamenti climatici.

Per raggiungere lo scopo, l'azienda ha avviato collaborazioni con un'ampia rete di stakeholder a livello globale, tra cui i governi e le associazioni internazionali, i fornitori e i clienti, attivamente coinvolti nel processo. Tra le associazioni internazionali partner, il Global Compact delle Nazioni Unite (UNGC) e il World Business Council for Sustainable Development (WBCSD).

B.C.

La regina dei cavi alla sfida low carbon

Il piano industriale di Prysmian sottolinea il ruolo di abilitatore della decarbonizzazione assunto dall'azienda attraverso il suo percorso di sostenibilità e digitalizzazione

Prysmian Group marcia a ritmo spedito verso i nuovi, ambiziosi obiettivi di sostenibilità al 2030 e al 2050. Nel corso della sustainability week che lo scorso giugno si è tenuta presso l'headquarter milanese, il gruppo ha presentato il proprio "green and digital journey" con i nuovi target di riduzione del-

le emissioni di Co2 recentemente approvati da Science Based Targets initiative (SBTi). Tra le novità del piano la revisione dei target di breve termine e l'approvazione degli obiettivi net-zero, con l'impegno a ridurre le emissioni totali di GHG Scope 1 e 2 del 47% entro il 2030 rispetto alla baseline del 2019. L'a-

zienda intende inoltre abbattere le emissioni di gas serra Scope 3 del 28% entro il 2030, sempre rispetto alla baseline del 2019.

Obiettivi più sfidanti

Si tratta di target più sfidanti dei precedenti, che prevedevano una riduzione del 46% (Scope 1 e 2) e



L'evento di presentazione degli obiettivi di decarbonizzazione di Prysmian Group al 2030 e al 2050, che si è tenuto a Milano nel mese di giugno

del 21% (Scope 3), e rappresentano l'impegno di Prysmian nel contrasto al cambiamento climatico. Entro il 2050 Prysmian Group si impegna a raggiungere l'obiettivo net-zero nella riduzione delle emissioni di gas serra lungo tutta la catena di valore e a raggiungere entro il 2035 il target di riduzione del 90% delle emissioni GHG di Scope 1 e 2 rispetto all'anno di riferimento 2019. Infine, intende mantenere una riduzione di emissioni totali almeno del 90% fino al 2050.

Abilitatori della transizione ecologica

Presente in oltre 50 paesi del mondo con 104 stabilimenti e più di 28mila dipendenti, Prysmian Group è una multinazionale atti-

va nel business dei cavi e dei sistemi terrestri e sottomarini per la trasmissione e distribuzione di energia, nella produzione di cavi speciali per applicazioni in diversi comparti industriali e di cavi di media e bassa tensione per le costruzioni e le infrastrutture.

Presentando il piano dell'azienda, il Chief Operating Officer Massimo Battaini ha sottolineato il ruolo di abilitatore della decarbonizzazione assunto da Prysmian attraverso il proprio percorso verso la sostenibilità e digitalizzazione, secondo un modello di business che coniuga gli obiettivi interni di decarbonizzazione, inclusion e social ambition con il supporto al raggiungimento dei goal di sostenibilità dei propri clienti.

Green e digitale

«Il 2022 ha rappresentato un anno fondamentale nel percorso di sostenibilità del Gruppo Prysmian, con risultati eccezionali. Siamo consapevoli che il mondo si muove verso una convergenza diretta tra energia pulita e infrastrutture digitali e che noi operiamo in un business che va esattamente in questa direzione. Per questo motivo vogliamo ricoprire il ruolo di enabler tecnologico nei processi di transizione energetica e digitale, rispondendo alle sfide globali dei prossimi decenni attraverso un modello di sviluppo basato su innovazione, decarbonizzazione e servizio al cliente», ha detto Battaini.

Leva sull'innovazione

Il gruppo è impegnato nella realizzazione di cavi a basse emissioni, grazie all'utilizzo di materiali innovativi e green che riducono al minimo le dispersioni lungo la catena di trasmissione. «Ogni attore della supply chain è chiamato a fare la sua parte nel raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione. Lavoriamo in quest'ottica con fornitori e clienti utilizzando la leva fondamentale dell'innovazione, creando e offrendo prodotti con migliori performance e maggiori contenuti di sostenibilità», ha aggiunto Battaini, insistendo sulla dimensione ormai pervasiva della sustainability, tanto diffusa a livello di siti, funzioni e persone da essere a tutti gli effetti strumento di business.

B.C.

L'AZIENDA FUORI DALL'AZIENDA: LA CATENA DEL VALORE E L'IMPATTO SOCIALE

«Oggi in Prysmian tutti i processi produttivi avvengono in un'ottica di sostenibilità. L'impegno del Gruppo non è più focalizzato solo sulle proprie operations, ma sull'intera catena del valore; lavoriamo per anticipare i bisogni dei clienti rafforzando l'engagement con i fornitori e puntando sull'innovazione continua, facendo leva sulla nostra leadership tecnologica e industriale per amplificare l'impatto positivo che Prysmian può generare per la collettività», ha sottolineato Maria Cristina Bifulco, Chief Sustainability Officer and Group IR VP di Prysmian Group.

Sul fronte dell'impatto sociale, l'azienda punta a consentire a 110 milioni di famiglie l'accesso all'energia elettrica verde e a 15 milioni di famiglie l'accesso alla connettività digitale veloce, lavorando ogni giorno per realizzare prodotti e componenti di rete tecnologicamente avanzati, fondamentali per abilitare interconnessioni energetiche e di connettività strategiche a supporto del processo di transizione energetica, decarbonizzazione e digitalizzazione.

Il nuovo arretra (per il momento)





La nuova mobilità basata sulla rivoluzione elettrica stenta a decollare, complici le recenti turbolenze economiche e geopolitiche. Ma la frenata è momentanea, grandi cambiamenti sono alle porte

A fronte di abitudini di mobilità che comprendono un massiccio ricorso all'auto privata pur nella centralità del trasporto pubblico, dove ben organizzato, il mercato italiano dell'auto va gradualmente cambiando pelle. Condizionato dagli effetti della pandemia, dalla recente crisi dei chip e dall'impatto della guerra in Ucraina e ancora ben lontano da colmare la distanza con i risultati pre-COVID, il settore automotive italiano ed europeo mostra i segni delle epocali perturbazioni in atto. Sulle quali si staglia, inedita, la crescita dei produttori dell'Est, che dalla vicina Europa alla Cina erodono il primato europeo, facendo leva su costi di produzione competitivi e su modelli più accessibili benché di qualità inferiore.

La ripresa non basta

In Italia, negli scorsi anni le vendite sono crollate, il parco circolante è invecchiato notevolmente, le emissioni sono in costante aumento. In particolare, hanno sofferto il segmento delle auto compatte, che nel 2022 ha perso il 22%, e il comparto dell'auto elettrica, in brusca frenata ovunque tranne

che nelle città del Nord. Sono cresciuti solo il segmento lusso e il noleggio a lungo termine, scelto non solo dalle aziende ma ormai anche da un numero crescente di privati, che cercano soluzioni flessibili per affrontare l'incertezza e la crescita incontrollata dei prezzi. Malgrado nei primi otto mesi del 2023 le immatricolazioni abbiano superato il milione di unità, mettendo a segno una crescita del 20,3% rispetto agli stessi mesi del 2022, il settore resta lontano dai risultati dell'era pre-crisi, superiori del 21,5%. E il numero complessivo di nuove auto è ancora insufficiente ai fini di un rinnovamento significativo del parco circolante, che richiederebbe almeno due milioni di sostituzioni all'anno.

La mobilità degli italiani

L'affresco, aggiornato con i dati di agosto, risale a qualche mese fa ed emerge dallo studio condotto da Bain & Company per conto di Aniasa, l'associazione confindustriale che riunisce gli operatori italiani dell'autonoleggio, della sharing mobility e dell'automotive digital. La ricerca è stata presentata in occasione dell'annuale conferenza

LA CINA SCALA IL SEGMENTO DELL'ELETTRICO

Le esigenze di sostenibilità economica dei consumatori spingono i costruttori dell'Est, sia asiatici sia europei, in grado di produrre auto a costi più competitivi. Per conquistare il mercato del Vecchio Continente, i produttori sfruttano nuove catene di fornitura per contenere i costi, ma allo stesso tempo fanno leva su soluzioni innovative, riposizionandosi sul segmento premium per rispondere alla domanda preponderante sul mercato europeo. In Cina si affermano nuovi attori nativi EV, che rivolgono la propria offerta al mercato mainstream ma anche nei segmenti top, con alcuni brand asiatici che si sono già piazzati in testa alle classifiche globali della vendita di vetture elettrificate, superando addirittura Tesla.

La classifica dei principali produttori di vetture elettrificate è costellata di marchi cinesi, che hanno ormai sottratto il podio ai player stori-

ci: BYD è il primo produttore di auto elettrificate al mondo (Tesla mantiene il gradino più alto nelle BEV). Il grosso delle vendite si registra in Cina, ma la quota acquistata in Europa è in progressivo aumento. Lo spostamento dell'assetto verso l'Oriente è particolarmente evidente anche sulle quote di produzione, dove l'Europa ha ceduto lo scettro di principale produttore alla Cina, che già oggi ha raggiunto il quarto posto nella classifica dei Paesi con il maggior numero di brevetti in Europa, che vede l'Italia solo undicesima.

Nei prossimi anni, i costruttori dell'Est conquisteranno fette di mercato crescenti (in Italia il 4% al 2030), a scapito dei brand tradizionali del Vecchio Continente. Dal 2015 a oggi il territorio europeo ha già perso la produzione di 5 milioni e 300mila vetture, migrata per lo più in Cina.

dell'associazione e si intitola "Il vento dell'Est soffia sull'automotive". Include un'indagine annuale sulla mobilità degli italiani e mostra chiaramente come l'intero settore sia destinato a cambiare molto rapidamente, più di quanto non abbia fatto negli ultimi decenni.

Il vento dell'Est

In generale, come negli anni precedenti, il mercato appare ricco di nuovi modelli e nuove motorizzazioni (BEV, HEV), anche se le auto elettriche arretrano, confermandosi la soluzione giusta per pochi che - si legge nella ricerca - risiedono principalmente nelle grandi cit-

tà. Il dato nuovo, certamente non inatteso ed estremamente significativo, riguarda la rilevanza dei nuovi produttori sbarcati nel nostro Paese, che spostano a Oriente il baricentro del settore. I costruttori del vicino e lontano Oriente sono destinati a conquistare quote crescenti di mercato, a scapito dei brand tradizionali: le stime prevedono che in Italia la quota dei nuovi produttori toccherà il 4% nel 2030 ed è appurato che dal 2015 a oggi la produzione di 5 milioni e 300mila vetture è già migrata dall'Europa, per lo più verso la Cina. Parallelamente, emergono nuovi modelli di business e nuovi mix di segmenti,

con un'accentuata prevalenza delle motorizzazioni maggiori e l'affermazione di nuovi canali di diffusione, primo tra tutti il noleggio.

Puntare sulle eccellenze italiane

«In un contesto di incertezza come quello attuale, per gli italiani emerge con forza la centralità dell'aspetto economico legato alla mobilità: pur preferendo i marchi europei, un italiano su cinque sta già considerando marchi cinesi e asiatici perché più convenienti, anche se di minore qualità. Il futuro è già qui: l'assetto del mondo automotive si sta spostando

velocemente verso Oriente. In questo contesto è necessario e urgente che l'Italia acceleri gli investimenti sulla filiera auto, riaffermando il proprio ruolo industriale nel comparto: la chiave è puntare sulle eccellenze del Made in Italy (i "Campioni nazionali" del settore) attraverso il progressivo superamento delle vecchie tecnologie, storico fiore all'occhiello del Paese, per sviluppare nuovi centri di eccellenza e competenza nel mondo dell'elettrificazione», afferma Gianluca Di Loreto, Partner Bain & Company.

Crollano gli acquisti

L'analisi conferma la centralità della sostenibilità economica come fattore determinante nelle abitudini di consumo degli italiani: auto e trasporto pubblico sono vincenti grazie alla loro convenienza e flessibilità per tutti i fini di mobilità. Sebbene il loro utilizzo sia previsto in ulteriore espansione anche nel 2023 (insieme alla bici), la sofferenza del mercato - che si traduce in un calo delle immatricolazioni - è confermata dalla minore propensione all'acquisto da parte degli italiani. Quasi il 60% della popolazione, infatti, non ha preso in considerazione, lo scorso anno, l'acquisto di un bene costoso come l'auto, principalmente per motivi legati all'incertezza economica. In questo contesto, dunque, incentivi e sconti aggiuntivi, se ben orchestra-

ti, sono l'unico elemento che potrebbe far prendere in considerazione l'acquisto di una nuova auto. Come accennato, i dati dei primi otto mesi del 2023 correggono parzialmente questo dato, senza tuttavia arrivare a incidere in maniera determinante sulla fisionomia complessiva del parco auto degli italiani.

Auto sempre più vecchie

Agli acquisti rimandati nel 2022 corrisponde infatti il crollo delle rottamazioni, calate del 30% rispetto al 2021: quasi mezzo milione di vetture rottamate in meno. La naturale conseguenza di questi fattori è una crescita continua del parco circolante, nonché della sua età media, che ormai ha raddoppiato i livelli di 20 anni fa, superando i 12 anni di età per vettura.

A margine del crollo degli acquisti, cresce in misura significativa il noleggio come canale di acquisizione dell'auto. «Sempre più spesso, chi cambia l'auto preferisce noleggiarla piuttosto che comprarla. La quota di vendite a privati è ormai in calo da alcuni anni e il noleggio riempie il vuoto grazie ai costi certi e alla possibilità di spalmare su più anni il costo del cosiddetto rischio tecnologico. Il trend, già evidente nel 2022, è destinato a proseguire nel 2023, come mostrano i dati dei primi quattro mesi dell'anno», osserva il Vicepresidente di Aniasa, Italo Folonari.

L'EV costa e non convince

La progressiva elettrificazione sta portando a un graduale disimpegno dei costruttori tradizionali dal segmento delle utilitarie. Il segmento A, storicamente molto rilevante in Italia, con quote pari a un quinto del mercato, ha iniziato ad arretrare, fino a toccare quota 15%, a beneficio dei segmenti auto più grandi (e costosi). Crolla quindi, almeno per il momento, il mito delle piccole elettriche da città: a oggi i veicoli elettrici ottengono la quota maggiore nei segmenti di vetture medio-grandi. Nelle immatricolazioni del primo trimestre del 2023, la quota BEV nelle vetture medie e grandi è pari a circa il 13% del totale mercato, contro il 2,6% nelle compatte. Le BEV si confermano, inoltre, più concentrate nelle grandi città. A vincere sono sempre i motori benzina e le auto ibride mild. In termini geografici, il panorama rimane molto frammentato: ad abbassare la media delle EV si conferma il Sud Italia, che non va oltre il 5-6% del mercato complessivo se si sommano BEV e PHEV. Il mercato europeo non se la passa molto meglio, avendo chiuso in negativo del 3,9%, ma con le BEV che salgono dal 10,8% al 14,7% di quota; a trainare sono Germania e Regno Unito, con Italia e Spagna fanalini di coda.

F.R.

Smart mobility, sempre in corsa

In Italia circolano quasi 20 milioni di auto connesse, per un mercato da 2,5 miliardi di euro. Stando ai dati diffusi dalla School of Management del Politecnico di Milano, nel 2022 l'aumento è stato del 16% e va di pari passo con le prime sperimentazioni di smart road



Crediti immagine: Gorodenkoff/shutterstock

Alla fine del 2022 in Italia circolavano 19,7 milioni di auto connesse: la metà dell'intero parco circolante. Continua infatti, inarrestabile, la crescita della mobilità smart. Nel 2022 il mercato italiano dell'auto connessa ha raggiunto un valore di 2,5 miliardi di euro, mettendo a segno un aumento del 16% rispetto al 2021. Risultato di tutto rispetto, soprattutto considerando la carenza di semiconduttori e di materie prime, l'incertezza

economica e l'instabilità politica innescate dalla guerra in Ucraina. Le soluzioni per l'auto connessa valgono 1,4 miliardi di euro, seguite dai sistemi di assistenza avanzata alla guida, come la frenata automatica d'emergenza o il mantenimento del veicolo in corsia, che valgono 740 milioni di euro, e dalle soluzioni di smart mobility urbana, come la gestione dei parcheggi e la sharing mobility (340 milioni di euro, +48%).

Anche le strade saranno smart

Fanno capolino anche le prime sperimentazioni di smart road, con 190 progetti intrapresi in tutto il mondo dal 2015 a oggi, 15 dei quali avviati in Italia nel biennio 2021-2022, dalla A35 BreBeMi alla A4 Torino-Milano fino alla A2 Salerno-Reggio Calabria. Infine, l'auto a guida autonoma, entrata nell'orizzonte degli automobilisti italiani: uno su due si dice propenso a utilizzarne una in futuro. Negli ultimi anni,

NON PIÙ SOLO GPS: CRESCONO LE CONNESSIONI SIM NATIVE

Le novità normative costituiranno un importante motore di crescita: sia l'obbligo, a partire dal 2024, di integrare specifici ADAS all'interno di tutte le vetture di nuova immatricolazione, sia quello, dal 2035, di immatricolare solo veicoli a emissioni zero. La connettività avrà infatti un ruolo molto importante nella gestione dei nuovi veicoli elettrici e nel garantire scambi di informazioni tra auto e infrastruttura (ad esempio, per individuare le stazioni di ricarica più vicine). A oggi, le soluzioni più diffuse sono i box GPS/GPRS per la localizzazione e la registrazione dei parametri di guida con finalità assicurative (10 milioni, +4% rispetto al 2021), ormai sul mercato da molti anni, ma la crescita è trainata principalmente da auto nativamente connesse tramite SIM (4,3 milioni, +21%).

Prosegue la maturazione dell'offerta di soluzioni per l'auto smart, con sempre più aziende in grado di raccogliere grandi quantità di dati dai veicoli, che creano un impatto diretto sui numeri del mercato: i servizi raggiungono quota 480 milioni di euro, +20% rispetto al 2021.

in Italia e nel mondo, sono state autorizzate diverse sperimentazioni nel campo della guida autonoma, tra cui il progetto "1000-MAD" (1000 Miglia Autonomous Drive), caratterizzato da una varietà di percorsi e contesti pubblici su più round sperimentali.

Il PNRR supporta la sfida

Questi e molti altri dati emergono dalla ricerca annuale dell'Osservatorio Connected Car & Mobility della School of Management del Politecnico di Milano, così commentata dal Direttore Giulio Salvadori: «Sono in atto profondi cambiamenti nel settore dell'auto e della mobilità. Nuove sfide attendono la filiera industriale italiana e le istituzioni, con impatti diretti e indiretti anche sul livello

di accettazione del consumatore finale. Al tempo stesso, la smart mobility è sempre più al centro dell'attenzione nel nostro Paese grazie al proliferare dei progetti e alle opportunità previste dal PNRR. In un contesto caratterizzato da fattori critici come la crisi dei chip, le difficoltà di approvvigionamento di componenti e il rincaro delle materie prime e dell'energia, l'evoluzione tecnologica ha un ruolo chiave per consentire alle aziende di continuare a essere competitive e abilitare nuove opportunità di crescita in futuro. Tra le tecnologie disponibili, la connettività è certamente una delle più promettenti».

Il potenziale è ancora ampio

A oggi, tuttavia, sono ancora nu-

merosi gli ostacoli e le sfide da superare per liberare appieno il potenziale dei dati raccolti da veicoli e infrastrutture. «Quasi sempre i dati differiscono fortemente nel formato, nella tipologia e nel livello di dettaglio passando da una casa automobilistica all'altra. Serve quindi rendere interoperabili i dati raccolti da attori diversi, tramite l'adozione di un linguaggio comune e un formato il più possibile standard e condiviso. Infine, occorre gestire al meglio gli aspetti legati alla privacy e alla cybersecurity dei dati degli utenti finali», conclude Giovanni Miragliotta, responsabile scientifico dell'Osservatorio Connected Car & Mobility.

F.R.

Mantova, cresce il progetto per la mobilità verde

Il porto fluviale di Valdaro, nel Mantovano, è il perno per la logistica intermodale della Lombardia orientale. Nel progetto locale di hydrogen valley sono stati investiti 60 milioni di euro



Crediti immagine: Bufy1982/shutterstock

Prende forma e include nuovi tasselli il progetto per lo sviluppo della mobilità sostenibile varato sul territorio di Mantova, che include anche la creazione di un sito produttivo per l'idrogeno verde, una delle cosiddette hydrogen valley finanziate con i fondi del PNRR. All'azione propulsiva delle istituzioni locali, che hanno annunciato il programma sul finire del 2022 in collaborazione con soggetti privati, si sommano le iniziative promosse da altre imprese che insistono sul distretto produttivo lombardo.

Un nodo intermodale e sostenibile

L'annuncio più recente riguarda

Bertani Trasporti, azienda di Castiglione delle Stiviere attiva nel settore dei trasporti internazionali su strada e su rotaia, che ha annunciato l'acquisito di un'area di oltre 320mila metri quadri nella zona industriale di Valdaro, il cui porto fluviale è il più importante centro logistico intermodale della Lombardia orientale, terminal naturale dell'idrovia Mantova-Adriatico e snodo merci strategico. Il progetto prevede un ingente investimento per realizzare una piattaforma logistica con scalo ferroviario e capacità di stoccaggio di più di 15mila automo-

bili. Lo scalo su rotaia funzionerà da terminale per le automobili provenienti dalle principali case costruttrici globali, con un traffico indotto di 500 treni annui.

L'infrastruttura si inserisce nel processo di sviluppo dello scalo ferroviario locale, per il quale la Provincia di Mantova nel corso del 2022 ha individuato proprio a margine dell'area acquisita da Bertani Trasporti la zona per il nuovo interscambio ferroviario che servirà il comparto industriale e il porto di Valdaro.

B.C.

LARGO ALLA HYDROGEN VALLEY, UN PROGETTO DA 60 MILIONI DI EURO

Il progetto per la realizzazione della hydrogen valley sul territorio mantovano, finanziato dal PNRR e dal bando europeo Interregional Innovation Investment, è stato presentato dalla città di Mantova in partnership con vari soggetti pubblici e privati: oltre ad Agire, l'Agenzia per l'energia della Provincia di Mantova, partecipano Sapiro, multinazionale attiva nella produzione e commercializzazione di gas tecnici, medicinali e miscele speciali, e Renhive, società collegata alla mantovana Renovo Bioeconomy e alla multinazionale Hive Energy Ltd.

Il piano ha ottenuto circa 30 milioni di euro dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, sbloccando altri 30 milioni di capitale privato, per un valore complessivo che supera i 60 milioni di euro. Ai fondi P.N.R.R. si aggiungono i 9 milioni di euro aggiudicati dal bando Interregional Innovation Investment, che vede la Provincia di Mantova capofila di un progetto con 16 partner, inclusi la stessa Sapiro, università, centri di ricerca, imprese e istituzioni olandesi, austriache e belghe, con il sostegno delle Regioni Lombardia, Trentino-Alto Adige e Veneto. Una volta a regime, il nuovo polo industriale sarà in grado di produrre più di 1.500 tonnellate di idrogeno l'anno da fonti rinnovabili, risparmiando le 14mila tonnellate di CO2 annunciate.

Al momento, il progetto include vari capitoli:

- un parco fotovoltaico con potenza installata di

circa 14MW connesso all'impianto di produzione, realizzato da Renhive;

- un elettrolizzatore da 10 MW per produrre circa 1.500 ton/anno di idrogeno rinnovabile, presso un'area dismessa nello stabilimento di Sapiro, di cui utilizzerà strutture e logistica;
- una stazione di rifornimento a idrogeno per veicoli leggeri, bus e mezzi pesanti, con capacità di erogazione fino a 1 ton/giorno, connessa tramite idrogenodotto.
- una stazione di rifornimento trimodale gomma-ferro-acqua presso il porto di Valdaro, da collegare direttamente all'elettrolizzatore attraverso un idrogenodotto (lo studio progettuale ha già vinto il bando europeo Connecting Europe);
- la fornitura di idrogeno alle industrie del distretto produttivo locale, specie le "hard to abate";
- la riconversione a idrogeno verde di locomotori, navi e rimorchiatori da diesel, con il cofinanziamento delle imprese partecipi del progetto;
- una piattaforma digitale per la gestione dati;
- un piano provinciale per l'idrogeno verde per censire e sviluppare le applicazioni sul territorio; uno stakeholders forum per aggregare le aziende interessate a promuovere progetti; un centro di ricerca applicata, con il supporto delle università e dei centri di ricerca lombardi.



Crediti immagine: gurelsk7/shutterstock

L'auto elettrica? Costa ancora troppo

Interessa di più, ma si compra di meno: è il prevedibile paradosso dell'auto elettrica. Che però comincia a emergere nel segmento dell'usato. I dati in una ricerca di Areté

Cresce l'interesse degli italiani per l'auto elettrica, che tuttavia non si traduce in una maggiore propensione all'acquisto. Questa, anzi, appare in calo, condizionata dalla congiuntura economica incerta e dai costi dei modelli sul mercato, percepiti come ancora troppo elevati. Guadagna invece terreno l'alimentazione ibrida, percepita come una soluzione di mobilità sostenibile più praticabile.

Il dato emerge da una survey condotta dalla società di consulenza strategica Areté, che aveva già proposto una analoga indagine lo scorso anno. Alla domanda "che alimentazione avrà la tua prossima auto?", il 41% ha indicato l'ibrido e il 27% l'elettrico, in calo di 11 punti percentuali rispetto al 2022. In coda, le preferenze per benzina e diesel, segnalate dal 14% e dal 10% degli interpellati.

A oggi, tuttavia, non tutte queste dichiarazioni di intenti trovano riscontro sul mercato delle immatricolazioni, che vede l'elettrico sotto il 4% e l'acquisto di auto fortemente supportato da strumenti di dilazione dei pagamenti, come finanziamento, noleggio a lungo termine e leasing. Il principale freno all'acquisto resta il costo dei modelli, che fatica a incrociare il budget disponibile

MA L'ELETTRICO SI FA LARGO NELL'USATO



Le auto ibride ed elettriche cominciano a ritagliarsi uno spazio nel mercato dell'usato, di cui nel 2023 potrebbero arrivare a coprire il 10%. Lo rivela un'analisi promossa da AutoScout24, marketplace automotive online pan-europeo, che ha coinvolto la propria community per delineare le principali tendenze del mercato dell'usato per i prossimi mesi. L'indagine mostra come il caro carburanti non influisca nella scelta dell'alimentazione, con il diesel in testa nelle intenzioni di acquisto (45%), seguito dalle vetture a benzina (36%) e dal GPL/metano (9%). «Nel 2023, continueranno a prevalere i motori diesel e benzina, ai quali si affiancherà una quota sempre maggiore di vetture ibride, soprattutto nella declinazione mild hybrid. Si conferma l'interesse per l'usato elettrico, un modo ideale per familiarizzare con i veicoli a batteria», dichiara Sergio Lanfranchi del Centro Studi di AutoScout24.

Sempre più auto usate sul mercato: +53%

Stando alle elaborazioni del Centro Studi AutoScout24 su dati ACI, nel 2022 le vetture ibride hanno coperto il 4% dei passaggi di proprietà nell'usato, l'elettrico puro lo 0,5%. I dati AutoScout24 relativi all'anno passato confermano tuttavia il trend in ascesa dei segmenti ibrido ed elettrico, che nel 2022 hanno registrato un incremento del 53% sull'anno precedente in termini di vetture disponibili sulla piattaforma. Una quota minoritaria spetta all'elettrico puro, che anche nell'usato sconta i costi ancora elevati, sottolineati dal 47% del campione, e la scarsa autonomia delle batterie, rilevante per il 23% degli intervistati. Tra le vetture ibride usate più richieste, al primo posto la Toyota Yaris, tra le elettriche la Tesla Model 3.

per comprare l'automobile, nel 76% dei casi italiani inferiore ai 30mila euro.

Un prodotto ancora di nicchia

Il 74% degli automobilisti coinvolti nello studio di Areté utilizza l'auto per gli spostamenti abituali. L'interesse per l'auto elettrica è diffuso e in ascesa, tanto che 9 intervistati su 10 si dichiarano interessati a provarla per qualche

giorno, attratti dal ridotto impatto ambientale e dai risparmi sui consumi e sulla manutenzione, per utilizzo urbano (30% del campione) e anche extra-urbano (per il 61%).

«I dati della nostra nuova instant survey rivelano un interesse crescente per le auto elettriche nel nostro Paese che però stenta a trasformarsi in reale propensione all'acquisto, che addirittura risulta

in calo nel confronto con lo scorso anno. La tecnologia elettrica interessa agli italiani per le emissioni di CO2 azzerate e perché si aspettano risparmi nei consumi e nei costi di manutenzione. Tuttavia, il prezzo attuale delle elettriche le rende un prodotto di nicchia», conclude Massimo Ghenzer, Presidente di Areté.

F.R.

Il secondo tempo del car sharing

Dopo la stangata pandemica, che ha dimezzato i numeri di un settore agli albori ma promettente, il business dell'auto condivisa torna a crescere, con modelli rinnovati e nuove, ambiziose prospettive

Nel 2019 i noleggi di auto in condivisione nelle città italiane si attestavano intorno ai 13 milioni. Una performance considerevole per un servizio ai suoi albori, che pareva lanciato lungo una traiettoria di successi e di crescita assai più promettenti. Oggi la realtà è ben diversa e l'onda lunga dello shock pandemico continua a incidere sul settore, che

pure nel 2022 ha messo a segno un aumento del 3%, superando i 5,6 milioni di noleggi e archiviando il calo dei due anni precedenti. Il car sharing è tornato finalmente a crescere, ma resta lontano anni luce dai risultati registrati nel 2019, con un parco veicoli e un numero di corse quasi dimezzati rispetto ad allora. Al servizio restano iscrit-

ti quasi 2,5 milioni di utenti, di cui 280mila hanno noleggiato almeno una volta negli ultimi 6 mesi, indice di un riconoscimento ormai consolidato nel panorama della mobilità urbana. L'analisi emerge dall'indagine annuale promossa da Aniasa, l'Associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità.

MANCA UNA VISIONE LUNGIMIRANTE

Nel suo complesso, sottolinea l'indagine Aniasa, il settore sconta la scarsa attenzione da parte delle istituzioni e delle amministrazioni locali e richiederebbe misure per rilanciare l'utilizzo dell'auto condivisa, che dal canto suo può offrire un prezioso contributo alla transizione ecologica della mobilità urbana.



Alberto Viano, Presidente di Aniasa

«La sostenibilità economica del servizio è oggi problematica sia per i piccoli sia che per i grandi operatori. A mancare è una politica più lungimirante e responsabile da parte delle Istituzioni e in particolare delle amministrazioni locali delle grandi città: al riconoscimento delle positive potenzialità della formula in termini di decongestionamento del traffico e di riduzione delle emissioni, spesso si accompagna, esclusivamente, pesanti adempimenti amministrativi e gestionali. È necessario che le amministrazioni supportino maggiormente il settore, attivando sinergie con gli operatori, impegnati nella ripartenza e consolidamento di un'attività sì imprenditoriale, ma di evidente interesse pubblico. Oggi per rilanciare questo comparto occorrono interventi strutturali: a partire dall'abolizione dei canoni annuali che alcune città ancora richiedono agli operatori per ogni singolo veicolo condiviso, dall'inclusione del servizio tra quelli previsti nel "Buono Mobilità", fino alla previsione di un'aliquota IVA al 10% (come accade per taxi, autobus, aerei, ferrovie ed NCC) per gli utenti del car sharing. Una proposta, quest'ultima, che abbiamo presentato ai Ministeri competenti, chiedendo di inserirla nel DDL sulla riforma fiscale», afferma Alberto Viano, Presidente di Aniasa.

La flotta è la metà del 2019

La flotta attiva si è di fatto dimezzata, scendendo a circa 3.600 vetture rispetto alle 6.500 del 2018-2019.

Una situazione dovuta non solo al calo della domanda, ma anche a crescente difficoltà nell'approvvigionamento di veicoli dai produt-

tori e ai problemi di disponibilità dei pezzi di ricambio che obbligano le vetture in flotta danneggiate a lunghe soste in officina, con significativo aggravio per gli operatori. L'80% circa della flotta è concentrata nelle due grandi metropoli italiane, Roma e Milano, rispettivamente con 1.100 e 1.600 vetture, con una crescente componente di veicoli elettrici.

Ma il business si è evoluto

Le difficoltà vissute negli ultimi anni hanno contribuito a determinare un'evoluzione del modello di business, particolarmente evidente se si guarda al trend delle durate e percorrenze medie del noleggio. L'auto condivisa, grazie ai noleggi plurigiornalieri, ha infatti ampliato l'offerta di mobilità e così le durate medie dei noleggi sono salite dai circa 30 minuti nel pre-pandemia ai 76 minuti del 2022 e le percorrenze sono aumentate dai 7 km fino ai 12-13 km.

L'utente tipo è maschio

L'utente tipo dell'auto in sharing è tipicamente un uomo, non necessariamente giovane: i dati registrano un notevole calo degli utenti di 18-25 anni, passati dal 25% al 15%, mentre aumentano gli over 55, con gli utenti under 35 a coprire poco meno della metà del mercato complessivo. L'utilizzo dei mezzi è costante durante la settimana e nel corso della giornata, con un picco orario tra le 16 e le 21, quando si registra il 31% del totale noleggi.

F.R.

A Roma il primo impianto a idrogeno circolare

Nascerà dalla partnership tra Q8 e gruppo Maire il primo impianto di rifornimento a idrogeno della Capitale, seguito a breve da una stazione in provincia di Udine



Q8 ha presentato a Roma il progetto per la realizzazione del primo impianto di idrogeno circolare. L'impianto Q8 di Roma via Ardeatina, che già eroga carburanti tradizionali, GPL, metano, oltre a offrire il servizio di ricarica per auto elettriche, verrà potenziato con l'aggiunta dell'idrogeno, diventando così un vero e proprio hub della mobilità sostenibile. Il progetto è realizzato in partnership con il gruppo Maire, che inquadra l'iniziativa nel contesto del piano strategico decennale per la transizione energetica, in particolare nell'ambito della Business Unit Sustainable Technology Solutions, assegnando all'idrogeno un ruolo chiave in ambito mobilità e industria hard-to-abate. Dal canto suo, oltre alla stazione di servizio di Roma via Ardeatina, Q8 ha in programma l'apertura di una stazione in provincia di Udine, con ulteriori piani di sviluppo allineati con la domanda di mercato. La partnership tra le due realtà è estesa allo sviluppo di una filiera nazionale per la produzione, trasporto, accumulo e utilizzo di prodotti rinnovabili.

Un'alleanza strategica

«La decarbonizzazione dei trasporti è in corso e come Q8 siamo aperti a tutte le soluzioni che l'innovazione tecnologica vorrà offrire, con l'obiettivo di servire la mobilità con



Presentazione dell'impianto Q8 per il rifornimento a idrogeno attivo presso la stazione di via Ardeatina, a Roma

i vettori energetici che saranno disponibili e sostenibili nei prossimi anni. Pensiamo al ruolo dell'elettrico per la mobilità leggera, ai biocarburanti, che puri o miscelati al gasolio e a breve alla benzina contribuiscono già ora alla transizione, oltre che allo sviluppo di carburanti sintetici e a basso livello di carbonio, già utilizzabili dal parco auto circolante, a garanzia della sostenibilità anche sociale della transizione. In particolare, idrogeno ed e-fuel svolgeranno un ruolo cruciale per ridurre l'impatto ambientale del trasporto delle merci e favorire la decarbonizzazione dei settori hard-to-abate. Siamo convinti che la diversificazione del mix energetico sia garanzia di una transizione equa e sostenibile, nonché di sicurezza energetica, in quanto evita la dipendenza da un'unica fonte e da singoli paesi produttori», è il commento di Q8.

In anticipo sulle scadenze

La stazione di rifornimento Q8 di Roma in via Ardeatina rifornirà veicoli leggeri e pesanti, per

il trasporto sia pubblico che privato. L'impianto avrà una capacità a regime fino a circa 700 kg al giorno, assicurando una riduzione di emissioni di CO₂ di oltre il 75% rispetto all'uso del diesel convenzionale. Il progetto beneficia di fondi PNRR, nell'ambito di un bando del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti per la realizzazione di stazioni di rifornimento a idrogeno. L'idrogeno sarà disponibile per la vendita al pubblico a inizio 2026, in anticipo rispetto alle scadenze previste dal PNRR, compatibilmente con i tempi richiesti dalle procedure autorizzative, e potrà essere erogato a due differenti pressioni adatte l'una per il rifornimento delle automobili, l'altra degli autobus e del trasporto collettivo in generale.

B.C.

WASTE-TO-CHEMICAL, L'IDROGENO CIRCOLARE DAGLI SCARTI DI PRODUZIONE

La stazione si baserà sulla soluzione tecnologica sviluppata da MyRechemical, controllata da NextChem, per la conversione di scarti non riciclabili in idrogeno circolare. Il gas sarà prodotto nel primo impianto Waste to Hydrogen in Italia, che Maire sta sviluppando a Roma nell'ambito del progetto UE IPCEI Hy2Use, subordinatamente all'iter autorizzativo. La tecnologia waste-to-chemical permette di ottenere idrogeno secondo un approccio circolare, contribuendo alla chiusura del ciclo dei rifiuti, minimizzando le emissioni di CO₂, a un costo inferiore rispetto all'idrogeno verde prodotto da elettrolisi, costituendo una soluzione già realizzabile oggi per sviluppare un'economia dell'idrogeno su scala industriale. «Si stanno formando nuove filiere dal trattamento degli scarti al rifornimento dell'automobile. Siamo convinti che questa iniziativa strategica servirà a dare nuove opportunità a tutta l'industria della transizione energetica», commenta Fabrizio Di Amato, Presidente di Maire.

A idrogeno sulle rotaie della Valcamonica

Partiranno nel 2024 i nuovi treni low carbon che sostituiranno le vetture a diesel sulla tratta non elettrificata Brescia-Iseo-Edolo. Nella stessa area, il progetto H2iseO prevede 3 impianti di produzione, stoccaggio e distribuzione di idrogeno rinnovabile

È uscita a luglio dallo stabilimento Alstom di Vado Ligure, in provincia di Savona, per raggiungere il sito produttivo piemontese di Savigliano, dove viene assemblata con le carrozze passeggeri. La prima power car dei nuovi treni regionali Coradia Stream a idrogeno ordinati nel 2020 da FNM, le Ferrovie Nord Milano, e destinati a sostituire gli attuali convogli ad alimentazione diesel,



TRENI E BUS A IDROGENO PIÙ HYDROGEN VALLEY: IL PROGETTO H2ISEO

Il varo dei treni a idrogeno si inserisce nel progetto H2iseO, un programma innovativo per lo sviluppo di una Hydrogen Valley in Valcamonica, che prenderà le mosse dall'utilizzo dell'idrogeno nel trasporto pubblico locale. Il progetto prevede la sostituzione dell'intera flotta diesel oggi circolante con la messa in servizio di 14 nuovi treni a idrogeno, di cui gli ultimi 8 diverranno operativi entro il primo semestre 2026. Saranno inoltre realizzati 3 impianti di produzione, stoccaggio e distribuzione di idrogeno rinnovabile senza emissioni di CO₂. La conversione a idrogeno della filiera di mobilità in Valcamonica si completa con la messa in esercizio di 40 autobus a idrogeno in sostituzione dell'intera flotta oggi utilizzata da FNM Autoservizi. «L'investimento complessivo è stimato al momento in 392,4 milioni di euro e tiene conto degli aggiornamenti dei prezzi e delle progettazioni.

L'investimento ferroviario si attesta a 362,4 milioni di euro (177,6 milioni di euro per gli impianti e 184,8 milioni di euro per i treni), di cui 177,3 milioni di euro finanziati con contributi provenienti da Regione Lombardia (80,1 milioni di euro) e PNRR (97,2 milioni di euro), e 70,8 milioni di euro relativi al primo lotto di 6 treni finanziati con fondi propri di FNM. I rimanenti 114,3 milioni di euro stimati per l'acquisto del secondo lotto di treni potranno essere finanziati con risorse pubbliche aggiuntive, o in alternativa con fondi propri. L'investimento per la sostituzione degli autobus è stimato in 30 milioni di euro», spiega il comunicato diffuso da FNM lo scorso 30 giugno.

sarà l'elemento motore dei convogli che entreranno in servizio sulla linea ferroviaria non elettrificata Brescia-Iseo-Edolo in Valcamonica nel 2024. «Il rifornimento veloce, la lunga autonomia di percorrenza e l'assenza di emissioni di CO₂ nell'atmosfera faranno dei nuovi treni a idrogeno di Alstom e FNM la finestra aperta sul futuro della mobilità pulita e sostenibile», sottolinea il gruppo francese in una nota.

Zero emissioni, solo acqua e vapore

Alstom è attualmente il solo produttore di materiale rotabile ad aver realizzato e messo in servizio commerciale treni passeggeri di questo tipo, con i convogli Coradia I-Lint già in servizio in alcune aree della Germania. La tecnologia fuel cell della motrice genera energia elettrica attraverso una reazione chimica che combina l'idrogeno immagazzinato nei serbatoi e l'ossigeno dell'aria esterna, alimentando il motore di trazione in fase di accelerazione, le batterie e le apparecchiature di bordo ed emettendo solo acqua e vapore. Per il resto, il convoglio che viaggerà tra Brescia ed Edolo sarà ispirato al Donizetti 4 casse, con 250-300 posti a sedere, attualmente già in servizio in versione a trazione elettrica sulle tratte gestite da Trenord.

Investimento da 160 milioni

«Il Consiglio di Amministrazione di FNM ha deliberato l'acquisto di 6 elettrotreni alimentati a idrogeno, con l'opzione per la fornitura di altri 8. L'investimento è stato preliminarmente stimato in oltre 160 milioni di euro. I primi di questi convogli, prodotti da Alstom, saranno consegnati entro il 2023 e saranno affidati, tramite locazione, a Trenord. I vecchi convogli diesel che saranno inizialmente sostituiti sono in servizio dai primi anni Novanta», si legge nel sito delle ferrovie lombarde. Per le opere infrastrutturali connesse all'attivazione dei nuovi treni a idrogeno, Regione Lombardia ha investito 29 milioni di euro.

P.F.

Il gigante spagnolo cresce in Italia



Lorenzo Costantini,
Country Manager Italia di Iberdrola

Iberdrola è attiva nel nostro Paese con un'offerta rivolta alle imprese e ai grandi clienti industriali. La produzione utility scale è destinata a crescere, con l'attivazione di diversi siti entro il 2025, come ci ha raccontato il Country Manager Italia, Lorenzo Costantini

Procediamo con ordine. Iberdrola è una delle prime tre aziende elettriche del mondo e la maggiore utility elettrica europea per capitalizzazione di mercato, superando su questo fronte i 70 miliardi di euro. Il gruppo, attivo nelle rinnovabili, nelle reti intelligenti e nelle soluzioni smart per i clienti, è in prima linea nell'attuazione della transizione energetica per un'economia a basse emissioni di carbonio, fin da quando, nei primi anni Duemila, il Presidente Ignacio Galán intuì le potenzialità del nascente paradigma energetico che nel giro di due de-

cenni avrebbe condotto all'attuale percorso di decarbonizzazione e digitalizzazione.

Energia per 100 milioni di persone

Oggi il gruppo fornisce energia a quasi 100 milioni di persone in decine di Paesi, principalmente in Europa, con sedi in Spagna, Regno Unito, Portogallo, Francia, Germania, Italia e Grecia, e nel mondo, con presenza negli Stati Uniti e in Brasile, Messico e Australia, Giappone e Taiwan. L'azienda, che ha un organico di oltre 40mila persone e un patrimonio di oltre 154,6 miliardi di euro, ha chiuso il 2022 con un fatturato di quasi 54 miliardi di euro, un utile netto di 4,34 miliardi di euro e 7,5 miliardi di euro di contributi fiscali nei Paesi in cui opera, con investimenti per più di 130 miliardi di euro negli ultimi vent'anni.

2023, utili e investimenti in crescita

I dati del primo semestre del 2023, rilasciati dall'azienda alla fine di luglio, mostrano investimenti in aumento, con un EBITDA di 7,56 miliardi di euro, cresciuto del 17%, e un utile netto di 2,52 miliardi, con una variazione pari al 21%: risultati raggiunti grazie alla forte performance operativa e ai nuovi investimenti, con il recupero dei deficit di vendita al dettaglio nel Regno Unito e la normalizzazione della generazione senza emissioni nell'UE. In particolare, l'aumento della produzione di energia eolica, solare, idroelettrica e nucleare ha comportato una riduzione degli acqui-

17 MILIARDI PER LE RINNOVABILI

Per il triennio 2023-2025, Iberdrola ha stanziato 17 miliardi di euro per sostenere lo sviluppo delle energie rinnovabili, portando a un aumento di 12 GW della potenza installata. Nell'ultimo anno, il gruppo ha investito 10,54 miliardi di euro, aumentando l'utile netto del 21%, toccando i 2,52 miliardi di euro. Questo impegno, sottolinea la utility, è stato assunto per raggiungere un asset base di reti di 40 miliardi di euro e 41.250 MW di capacità rinnovabile installata.

IN ANTICIPO SUL PIANO INDUSTRIALE

La realizzazione del piano industriale è in anticipo sui tempi previsti, con il 60% della capacità rinnovabile pianificata già in fase di costruzione o assicurata e il 100% degli investimenti nelle reti nell'ambito di quadri concordati o in fase di negoziazione avanzata. Sul fronte operativo, l'azienda ha più di 40mila MW di capacità rinnovabile installata, con un aumento del 5,3% rispetto al primo quadrimestre del 2021. La capacità solare fotovoltaica è aumentata del 40%, raggiungendo i 4.576 MW, grazie alle nuove installazioni in Australia, Spagna, Stati Uniti e Brasile, mentre l'eolico onshore è aumentato del 4%, superando i 20,2mila MW. Progressi anche nell'eolico offshore, con 3,5mila MW in costruzione, per un investimento totale di 11 miliardi di euro per il nuovo parco eolico offshore di Saint-Brieuc, in Francia, per Vineyard Wind, negli Stati Uniti, in attività entro l'anno, e per Baltic Eagle, in Germania. Infine, accordi per contratti PPA con Amazon Web Services, Mercedes e Meta e 116 TWh di vendite assicurate attraverso contratti con clienti retail e PMI, PPA a lungo termine e meccanismi regolamentati.

sti di energia sul mercato spot per soddisfare la domanda dei clienti, mentre la diversificazione geografica, l'aumento della base di asset nelle reti di tutti i Paesi e la normalizzazione dei mercati all'ingrosso e al dettaglio hanno contribuito al risultato. Per il secondo semestre, l'azienda prevede una crescita degli utili netti a una sola cifra, trainata da ulteriori investimenti e da nuova capacità rinnovabile, da previsioni

di produzione positive e da nuovi casi tariffari negli Stati Uniti e in Brasile.

Italia, focus sul target business

Nel nostro Paese, il gruppo è attivo attraverso Iberdrola Clienti Italia, la branch guidata dal Country Manager Lorenzo Costantini, che si rivolge ai clienti business con prodotti e servizi che vanno dall'autoconsumo industriale alla mobilità elettrici-

DALLA CRISI UN'OPPORTUNITÀ PER IL PARADIGMA GREEN

Il conflitto russo-ucraino, sottolinea il Country Manager di Iberdrola, Lorenzo Costantini, ha acceso una crisi energetica assolutamente inaspettata e costantemente al centro del dibattito internazionale, che pesa sulle tasche di famiglie e imprese, tanto da mettere il mondo spalle al muro. Tuttavia, proprio la tragedia della guerra ha stimolato gli sforzi per diversificare le fonti di approvvigionamento, portando una maggiore attenzione verso le politiche di sostenibilità energetica nell'Unione Europea. «Dalla crisi è scaturita l'opportunità di accelerare la transizione green. Anche perché, nel frattempo, un altro fenomeno epocale ha continuato a minacciarci sempre più da vicino: il cambiamento climatico. Ormai da tempo, l'incremento della domanda energetica e la crescente importanza dell'energia green hanno imposto un nuovo paradigma. Le aziende hanno acquisito la consapevolezza che il processo di decarbonizzazione dipende in maniera decisiva dalle loro scelte e che a loro spetta il compito di accelerare facendo squadra e costruendo collaborazioni virtuose».

ca, all'efficientamento energetico. Obiettivo, supportare le aziende nella conquista della neutralità climatica attraverso la transizione ecologica.

«Le tre grandi emergenze che stanno segnando la nostra epoca – la pandemia, la guerra in Ucraina e il cambiamento climatico – hanno un filo comune che le unisce: l'energia, fattore spesso invisibile che fa muovere il mondo e che, di recente, ha iniziato a bussare con maggiore insistenza alle porte della realtà. Per affrontare questi pericoli ed eventuali future minacce senza paura di esserne travolti, è essenziale continuare a promuovere con forza un nuovo approccio al mondo dell'energia, perseguendo sinergie per costruire, insieme, il mondo verde di domani», osserva Lorenzo Costantini.

Domanda: Attraverso quali soluzioni si concretizza la proposta di Iberdrola per il mondo corporate?

Risposta: Il processo di decarbonizzazione passa soprattutto dalle aziende, che hanno la responsabilità di accelerare la transizione verso un mondo sempre più sostenibile. La proposta di Iberdrola nel campo dell'energia rinnovabile include l'autoproduzione, con impianti fotovoltaici da installare on site presso gli stabilimenti dei clienti (Smart Solar), ma anche soluzioni di mobilità sostenibile per la gestione delle flotte aziendali (Smart Mobility) e servizi energetici per la gestione dei consumi e la valorizzazione dell'energia scambiata con la rete elettrica (Energy Management). Infine, per supportare le aziende nel miglioramento del pro-

prio grado di efficienza, Iberdrola è pronta a lanciare un set di servizi di diagnosi energetica e soluzioni di monitoraggio che consentono di individuare le inefficienze e di identificare le migliori soluzioni per abbattere i consumi.

D: Quali sono le possibilità sul fronte dell'autoproduzione per i clienti industriali?

R: Le soluzioni per l'autoconsumo solare si declinano in due tipologie di impianti: Engineering Procurement Construction (EPC) e Power Purchase Agreement (PPA). I primi sono i tipici impianti fotovoltaici "chiavi in mano", con investimento diretto del cliente, e rappresentano la soluzione ideale per le imprese intenzionate a risparmiare producendo la propria energia da fonti rinnovabili, massimizzando l'autoconsumo. I PPA sono invece contratti di fornitura di energia rinnovabile attraverso cui i clienti possono beneficiare di un prezzo fisso e garantito, a condizioni vantaggiose rispetto al mercato. In caso di PPA basato su impianti costruiti presso gli stabilimenti dei clienti, Iberdrola sostiene interamente il costo dell'investimento e della manutenzione. Questa modalità offre alle aziende numerosi vantaggi, primo tra tutti quello di non richiedere alcun investimento: sarà Iberdrola a realizzare l'impianto e a concordare un prezzo fisso pluriennale di fornitura.

D: L'evoluzione della mobilità, specie nella direzione dell'elettrificazione, costituisce



una delle sfide dei prossimi anni. Come si sta muovendo l'azienda per agevolare il rinnovamento delle flotte dei propri clienti?

R: Oltre a un'ampia gamma di soluzioni per i punti di ricarica, che possono coprire tutte le esigenze dei clienti, l'offerta di Iberdrola include una serie di servizi complementari che vanno da I-Connect, la piattaforma web che grazie alla partnership con E-mobitaly permette di monitorare i punti di ricarica, visionare lo storico delle ricariche e includere assistenza tecnica da remoto, a Connect&Support che include anche l'assistenza tecnica in loco e una manutenzione ordinaria l'anno. Esiste inoltre un servizio di ricarica pubblica, con la possibilità di rendere visibile il proprio punto di ricarica nelle principali piattaforme di interoperabilità.

D: Iberdrola è attiva nel nostro Paese anche sul fronte della produzione utility scale. Quali sono i progetti in cantiere in questo ambito?

R: Dallo scorso anno è operativo il primo impianto fotovoltaico italiano, installato a Montalto di Castro. Per i prossimi anni, attraverso la società Iberdrola Renovables Italia, l'azienda ha un piano di sviluppo molto ambizioso, che punta a costruire un significativo portafoglio di impianti rinnovabili fotovoltaici ed eolici, da rendere operativi entro il 2025. Questi investimenti aumenteranno la produzione di energia pulita, miglioreranno la sicurezza dell'approvvigionamen-



to, favoriranno la crescita economica e i livelli occupazionali nelle regioni coinvolte dalle iniziative.

F.R

PPA, chiave di volta della transizione green

La costruzione delle rinnovabili in Europa è uno dei principali pilastri su cui si basa lo sviluppo internazionale di Axpo, uno degli operatori più attivi sul fronte dei Power Purchase Agreement. Ne abbiamo parlato con il global CEO Christoph Brand

Una strategia di successo in un contesto difficile. Facendo leva su una solida performance operativa e sul contributo di tutte le aree di business, nel primo semestre dell'esercizio 2022-2023 Axpo ha messo a segno risultati rilevanti, con un EBIT rettificato di 2,2 miliardi di franchi svizzeri a fronte degli 1,3 miliardi dell'anno precedente e

profitti per 3,2 miliardi a fronte dei passati 513 milioni. Di questo, e di molto altro, abbiamo parlato con Christoph Brand, global CEO del gruppo svizzero.

«Siamo molto soddisfatti dei risultati della prima metà dell'anno, pur nella consapevolezza che si tratta di risultati straordinari, favoriti da circostanze di mercato che non

potranno ripetersi ogni anno. Tutte le aree di business di Axpo hanno contribuito, dalla generazione e distribuzione al trading nazionale e internazionale, con una rilevanza particolare del settore Origination, che ha messo a segno una crescita davvero eccezionale. Sappiamo che normalmente il secondo semestre dell'anno è condizionato

L'impianto Alpin Solar, operativo dall'agosto 2022, si trova in Svizzera, a 2.500 metri di altitudine



dai fattori stagionali ed è tipicamente meno forte del primo: non possiamo quindi semplicemente aspettarci di moltiplicare per due il dato semestrale», afferma Christoph Brand.

Impegno nelle rinnovabili

La costruzione delle rinnovabili in Europa è uno dei principali pilastri su cui si basa lo sviluppo internazionale di Axpo. «La nostra strategia e gli investimenti sulle rinnovabili si concentrano principalmente sul fotovoltaico large scale e sull'eolico onshore, con progetti small scale più limitati e solo in alcuni Paesi, per esempio la Svizzera, dove abbiamo una posizione forte anche nel solare da tetto. Rimaniamo impegnati ad ampliare ulteriormente le nostre attività in queste aree e stiamo procedendo bene. Uno degli esempi più recenti è l'annuncio dello sviluppo di un impianto fotovoltaico da 200 MW in Spagna. Tuttavia, abbiamo diverse sfide da affrontare – tra cui i problemi nei processi di approvazione in alcu-

ni Paesi, Italia inclusa, e l'accesso alla rete – che potrebbero intaccare la fattibilità di alcuni progetti», continua Brand.

In Italia PPA ed efficienza per le imprese

Lo sviluppo delle rinnovabili coinvolge in pieno l'Italia, Paese in cui Axpo è uno dei principali fornitori di energia per le imprese energivore. «Una buona sintesi del ruolo di Axpo nello sviluppo delle rinnovabili in Italia è: vorremmo fare di più. Vorremmo fare di più se potessimo!», scherza Brand. Quel che è certo, è che l'Italia è una delle maggiori branch di Axpo Group e uno dei principali cardini del suo sviluppo internazionale, con un'influenza importante e notevoli potenzialità in diverse aree. Per esempio, i corporate PPA, un ambito nel quale Axpo è tra gli operatori più attivi in Europa e nel quale il nostro Paese è ancora indietro, al contrario dei Paesi nordici, della Germania e della Spagna. «L'Italia ha la capacità e il potenziale per espandersi e crescere nettamente in questo settore. I Power Purchase Agreement sono il principale strumento finanziario per contribuire ad accelerare la transizione energetica senza l'uso di incentivi pubblici, come dimostra l'esperienza dei Paesi più avanzati», osserva Brand. Oltre al segmento utility scale, Axpo Italia presidia il business dei piccoli impianti solari in ambito B2B attraverso Axpo Energy Solutions Italia, la società del Gruppo dedicata ai servizi di efficienza energetica. Nell'ultimo periodo, complice il forte rialzo dei prezzi, è cresciuto l'interesse delle aziende

per l'autoproduzione energetica, che si concretizza in impianti solari sempre più numerosi sui tetti delle sedi produttive.

Finalmente verso il libero mercato

Un altro fronte promettente è quello del libero mercato, con la fine del regime di maggior tutela per i clienti domestici fissato a gennaio 2024 e l'avvio delle comunità energetiche che ormai dovrebbe essere prossimo. «Malgrado il parere della politica non sia unanime, l'evidenza mostra che la liberalizzazione del mercato è una buona idea. I consumatori hanno benefici maggiori se c'è la possibilità di scegliere prodotti innovativi disponibili a prezzi competitivi sul mercato. Il marchio Pulsee Luce e Gas, lanciato da Axpo Italia nel 2019, va in questa direzione, offrendo opportunità di scelta, innovazione del servizio, tariffe vantaggiose e protette per il consumatore anche grazie all'ottimizzazione dei prezzi connessa alle competenze di trading del gruppo», afferma Brand.

Le opportunità del PNRR

Infine, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, che prevede ingenti capitali per supportare la green transition del nostro Paese e pone un'attenzione particolare allo sviluppo delle rinnovabili nell'ambito agricolo, dall'agriturismo al biogas. Axpo è attiva in entrambi i settori. Con una premessa d'obbligo: «I finanziamenti e gli investimenti non possono attivarsi se le autorizzazioni degli impianti restano bloccate».

F.R.



Christoph Brand, global CEO di Axpo

L'energia? Sicura e fatta in casa

Il caso di Bizzotto, azienda veneta che ha installato un impianto solare da 5mila metri quadri sopra il suo stabilimento, abbattendo costi ed emissioni, con benefici fiscali e contributo regionale

«Consumare energia autoprodotta ci ha permesso di fronteggiare le sfide che le recenti circostanze hanno imposto alla nostra attività.

Grazie a questa scelta, ci siamo liberati da costi energetici imprevedibili e abbiamo ridotto in modo significativo l'impatto ambien-

te del nostro stabilimento». Così Agostino Bizzotto, rappresentante legale di Andrea Bizzotto Spa, sintetizza il contesto e gli obiettivi che hanno condotto l'azienda, attiva dal oltre 75 anni nella realizzazione di arredi, complementi e accessori da giardino, alla scelta



L'impianto fotovoltaico sopra lo stabilimento produttivo di Bizzotto ad Arquà Polesine, in provincia di Rovigo



di realizzare un impianto fotovoltaico sul tetto dello stabilimento produttivo di Arquà Polesine, in provincia di Rovigo, situato all'interno di un'area logistica di 36mila metri quadri.

Massima produzione possibile

L'impianto, che si estende per 5mila metri quadri sopra la copertura del sito industriale, è ottimizzato con tecnologia SolarEdge per ottenere la massima produzione possibile nonostante il parziale ombreggiamento del tetto dovuto al passaggio di cavi elettrici. Inseguendo il punto di massima potenza (MPP) di ogni singolo modulo, il sistema produce nonostante la presenza di eventuali ombreggiamenti: grazie agli ottimizzatori di potenza SolarEdge, la resa di ogni singolo modulo viene sfruttata completamente. Grazie alla produzione dell'impianto, Bizzotto ha già ridotto il prelievo energetico dalla rete, abbattendo le emissioni



IN UN CONTESTO INCERTO, VANTAGGI FISCALI E CONTRIBUTO REGIONALE

L'aumento dei prezzi dell'elettricità durante il 2021 e il 2022 ha fatto lievitare i costi legati all'utilizzo dell'energia: stando ai dati diffusi da ARERA, nel primo trimestre del 2022 i prezzi dell'elettricità sono aumentati del 94% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. In questo contesto volatile, la decisione di installare l'impianto fotovoltaico, scegliendo il know-how di un installatore affidabile come Gruppo Munari e la tecnologia di SolarEdge, è ad alta resa e sicura. Contestualmente alla realizzazione, l'azienda ha conseguito un credito d'imposta del 10% per l'acquisto di beni strumentali e ottenuto un contributo a fondo perduto del 30% dalla Regione Veneto per interventi di efficienza energetica.

di CO2 di oltre 22mila kg, in misura corrispondente alla piantumazione di 670 alberi.

La sicurezza prima di tutto

Il secondo elemento determinante nella scelta di inverter e moduli è legato ai massimi requisiti di sicurezza garantiti dal sistema SolarEdge, particolarmente rilevanti

data la collocazione su un sito con più di 100 dipendenti, in presenza di materie prime infiammabili e macchinari costosi.

La funzionalità brevettata SafeDCTM riduce al minimo il rischio di elettrocuzione, portando automaticamente ogni modulo a una tensione sicura al tatto ogni volta che l'alimentazione da rete viene a mancare o l'inverter viene spento, proteggendo lo stabilimento, le persone e i macchinari in caso di emergenza, con il rilevamento integrato dei guasti da arco elettrico. Il monitoraggio da remoto dell'impianto consente all'azienda di verificare in tempo reale la produzione del sistema e all'installatore di intervenire rapidamente in caso di eventuali problemi, assicurando il massimo tempo di attività del sistema, una resa annuale elevata e un più rapido ritorno sull'investimento (ROI).



PRIMO PRODUTTORE DI INVERTER AL MONDO

SolarEdge è un'azienda globale attiva nel settore dell'energia intelligente, specializzata nelle soluzioni commerciali e residenziali innovative. Sfruttando un'esperienza ingegneristica di livello internazionale, SolarEdge ha sviluppato un'innovativa soluzione di inverter intelligente che ha cambiato il modo in cui l'energia viene raccolta e gestita negli impianti fotovoltaici. Grazie a questa e ad altre innovazioni, oggi è il primo produttore mondiale di inverter solari per fatturato (classifica mondiale dei fornitori di inverter fotovoltaici per fatturato, IHS PV inverter market tracker, quarto trimestre 2022), con milioni di sistemi installati in 133 paesi. SolarEdge si rivolge a diversi segmenti di mercato con soluzioni smart per il fotovoltaico, l'accumulo, la ricarica dei veicoli elettrici, gli UPS e i servizi di rete.

P.F.

Energy storage per tutte le taglie

Honeywell entra nel business dei sistemi di accumulo per il mondo dell'energia con una piattaforma a misura di impresa e soluzioni scalabili "behind" e "front the meter"

Honeywell è una delle maggiori multinazionali americane, attiva nei più disparati settori industriali e domestici, dall'automazione ai sistemi di controllo, dalla tecnologia per il settore aeronautico e

automobilistico alla produzione di materiali innovativi e con elevate prestazioni. Nel 2021, l'azienda è entrata nel mercato dei sistemi di accumulo di energia a batteria (Battery Energy Storage Systems

- BESS) basati sulla chimica delle celle agli ioni di litio, offrendo soluzioni scalabili da 500 kWh a centinaia di MWh, a supporto della stabilità e per l'ottimizzazione dei consumi dei clienti.



PER L'AUTOPRODUZIONE E PER LE UTILITY: "BEHIND" E "FRONT THE METER"

Quali sono, nello specifico, le soluzioni offerte da Honeywell e su quali tecnologie si basano? «Offriamo soluzioni di accumulo di energia basate su LFP abbinate a controlli in loco. Honeywell è un fornitore di sistemi di automazione e controllo con una lunga esperienza in progetti di automazione. Forniamo i controlli Experion per microgrid

attraverso progetti chiavi in mano, dagli asset per l'accumulo di energia al controllo del sito, fino alla supervisione. Le nostre soluzioni sono adatte sia per applicazioni "behind the meter", cioè legate all'utilizzo di energia autoprodotta, sia per contesti "front of the meter", come nel caso dei produttori indipendenti di energia», spiega Sarang Gadre.



Sarang Gadre, Global Head, Infrastructure and New Energy di Honeywell Process Solutions

Accumulo, un business promettente

Un business nuovo per Honeywell, e relativamente piccolo - oggi sono in funzione o in costruzione impianti per circa 500 MWh - ma di importanza strategica, legato agli obiettivi di sostenibilità dell'azienda e fortemente orientato al mercato europeo, dove il programma RePowerEU promette di produrre un'accelerazione della domanda di servizi di accumulo. In generale, l'accumulo a batteria

gioccherà un ruolo cruciale nella stabilità delle reti nel contesto della transizione energetica. Secondo una recente ricerca dell'Università di Stanford, infatti, i BESS saranno la punta di diamante di una penetrazione delle rinnovabili nella rete elettrica statunitense potenzialmente tendente al 100% e potrebbero raggiungere una capacità totale installata di 15.700 GWh entro il 2050.

Piattaforma scalabile

«La piattaforma scalabile BESS di Honeywell è ideale per un'ampia gamma di realtà commerciali e industriali, produttori indipendenti di energia e utility. Integra infatti il monitoraggio degli asset, la gestione delle risorse energetiche distribuite, il controllo di supervisione e le funzionalità analitiche per consentire alle aziende di prevedere e ottimizzare l'utilizzo complessivo di energia. Le nostre soluzioni per le batterie di accumulo hanno debuttato nel 2019, ma da decenni siamo impegnati nell'innovazione tecnologica industriale sostenibile. Oggi siamo in grado di offrire sistemi per l'accumulo di energia end-

to-end, complete e chiavi in mano, occupandoci di tutti i lavori elettrici e di installazione e del monitoraggio successivo», afferma Sarang Gadre, Global Head, Infrastructure and New Energy di Honeywell Process Solutions.

Dall'impianto singolo alla microgrid

L'azienda supporta il cliente nel riconoscere le proprie esigenze, dall'ottimizzazione dei costi all'integrazione di fonti di produzione rinnovabili, dalle necessità di resilienza della rete al contenimento di disturbi all'integrazione degli accumuli nella gestione energetica degli edifici. «Abbiamo aiutato i nostri clienti a familiarizzare con la tecnologia attraverso piccoli progetti pilota e fornendo programmi per più siti. Le soluzioni possono essere semplici, come un singolo sistema di accumulo di energia integrato in un sito esistente, oppure complesse, come quelle che uniscono l'accumulo e altri asset di generazione in una microgrid», conclude Gadre.

B.C.

110mila tetti per la transizione energetica

Secondo una recente indagine promossa da Cerved, le coperture dei siti produttivi italiani potrebbero ospitare installazioni sufficienti a coprire il 75% degli obiettivi di potenza fotovoltaica installata al 2030



Credit: immagine: Xavim / Shutterstock

L'Italia alle prese con le sfide della transizione energetica potrebbe trovare già oggi nel suo tessuto economico, fitto di imprese e di siti produttivi, la risorsa-chiave per centrare gli obiettivi di decarbonizzazione del prossimo decennio. Secondo una recente indagine promossa da Cerved, nel nostro Paese sarebbero infatti 110mila i tetti di stabilimenti e capannoni industriali idonei a ospitare impianti fotovoltaici di grande taglia. Secondo i calcoli, si tratta di una superficie complessiva di circa 300 km quadrati, sufficiente per realizzare 30 GW di nuove installazioni: una quota che da sola andrebbe a coprire il 75% degli obiettivi di potenza fotovoltaica installata al 2030. Gli interventi di realizzazione sarebbero in grado di attivare investimenti compresi tra i 30 e i 36 miliardi di euro, con un risparmio di emissioni di CO2 nell'ordine delle 9mila tonnellate annue.

Rilevazioni tramite AI

Il calcolo dei tetti disponibili è stato elaborato da Cerved mediante un'applicazione basata sull'intelligenza artificiale: attraverso dati satellitari e tecnologie di Image Detection basate su algoritmi, sono stati geolocalizzati gli immobili e i siti produttivi con una copertura unitaria superiore ai 2mila metri quadri, abbastanza ampi da ospitare impianti di almeno 200 KW. Quindi sono stati selezionati i tetti piani op-

UN POTENZIALE TUTTO DA ATTIVARE

«Molte aziende potrebbero produrre energia dal fotovoltaico ma non hanno idea del loro potenziale di produzione. Le imprese energivore, ad esempio, che in questo momento stanno sostenendo elevati costi di approvvigionamento, potrebbero avere grandi benefici dall'installazione di impianti propri. Allo stesso tempo, le banche vorrebbero intercettare questi casi e sostenerli in maniera mirata. Cerved mette a disposizione tutti i dati per supportare tale innovazione, e grazie all'elaborazione di specifici algoritmi ha stilato una mappa delle aziende, completa di indirizzo e ragione sociale, a cui proporre finanziamenti ad hoc. È un contributo concreto a favore della transizione energetica, come già facciamo con la produzione dei rating ESG emessi dalla nostra Rating Agency o con i modelli di rischio climatico che produciamo», spiega Andrea Mignanelli, Amministratore Delegato di Cerved.



Andrea Mignanelli, Amministratore Delegato di Cerved

pure orientati a sud/sud ovest, ideali per l'irraggiamento, che rappresentano il 65% circa del totale e sono state tolte eventuali ostruzioni, in media il 3% delle superfici. Da ultimo si sono analizzate le caratteristiche del territorio (precipitazioni, distanza dalla rete elettrica, vincoli paesaggistici, rischio idrogeologico, comunità energetiche). Tutte queste informazioni sono poi state integrate con il ricco ecosistema di dati sulle

imprese italiane di cui Cerved dispone, che comprende il consumo energetico delle aziende e la loro affidabilità creditizia, i profili ESG, i costi degli impianti fotovoltaici e l'esigenza di finanziamenti. Obiettivo dell'operazione, favorire l'incontro tra aziende e istituti finanziari interessati a supportare lo sviluppo della produzione di energia pulita da parte delle imprese.

A.G.

Una piattaforma per la media impresa

Non solo vendita di commodity, ma alte competenze per l'efficienza energetica e un bouquet di servizi su misura. È la formula di Repower, che da anni scommette anche sulla produzione rinnovabile e sulla mobilità elettrica

«Repower è una piattaforma in cui energia, sostenibilità e mobilità si combinano in un'offerta fortemente orientata alle imprese. Il modello si basa su tre pilastri: produzione da fonti rinnovabili e un ciclo combinato a gas, trading, vendita e service design. Target di elezione, la piccola ma soprattutto la media impresa italiana, quella con consu-

mi compresi tra i 50mila e i 2 milioni di Kilowattora, che include la piccola industria energivora come la grande azienda di servizi con migliaia di dipendenti e consumi quasi esclusivamente per il building. Sul nostro target siamo il quarto operatore in Italia e ci distinguiamo per una componente di servizio particolarmente accurata». Chi

parla è Fabio Bocchiola, AD di Repower Italia, che delinea il modello di un'azienda animata dalle competenze, dalla cura sartoriale, dalla ricerca di innovazione. «Siamo stati pionieri in molti campi, primo tra tutti quello della mobilità elettrica: un ambito nel quale siamo attivi dal 2010 con Palina, lo strumento di ricarica disegnato dall'architetto Italo Rota ed esposta al Museo dell'auto di Torino. Ci piace sperimentare, ma la nostra ricerca approda sempre a proposte perfettamente funzionanti, come la barca elettrica che da 5 anni trasporta i turisti sul lago di Garda».

Servizi ad alto valore aggiunto

Il paradigma della sostenibilità si concretizza al servizio delle imprese attraverso la specializzazione di una rete istruita con 4mila ore annue di formazione. «I nostri 500 agenti non sono venditori ma veri consulenti, che trasferiscono al cliente la consapevolezza dei propri consumi, leva dell'efficienza energetica e fonte di risparmi che possono arrivare anche al 20% sui costi», spiega ancora Bocchiola. Tra i servizi ad alto valore ag-





Fabio Bocchiola, AD di Repower Italia

giunto offerti alle imprese c'è, per esempio, l'analisi termografica degli impianti elettrici, condotta dai consulenti Repower e finalizzata con il supporto del personale di centrale per prevenire guasti e incidenti riducendo i costi operativi e assicurativi. O, ancora, l'analisi

delle microperdite sulle reti di aria compressa, che intercetta anche le minime inefficienze, normalmente trascurate ma particolarmente rilevanti per alcuni tipi di impianti. A supporto e garanzia della qualità

dei servizi è attivo un back office con call center interno, presidio di controllo dalla capacità reattiva immediata.

F.R.

LA SCOMMESSA È SULLE RINNOVABILI

Sul fronte della transizione energetica, Repower è attiva tramite la controllata Repower Renewables producendo energia rinnovabile da 21 impianti fotovoltaici, 10 parchi eolici e 2 idroelettrici la cui capacità produttiva complessiva è di circa 112 MW, a cui si aggiunge una centrale a ciclo combinato a gas da 400 MW. Altri due impianti sono in via di realizzazione, seguiti da una pipeline importante su fotovoltaico ed eolico in tutta Italia. «Quello delle rinnovabili è un altro ambito in cui siamo partiti in anticipo e nel quale abbiamo già intrapreso azioni di ottimizzazione dell'esistente, accrescendo del 15% la produzione di uno degli impianti eolici grazie a un reblading precoce e adottando pannelli solari bifacciali negli impianti solari. Siamo coinvolti anche in un avveniristico impianto a pompaggio idroelettrico da 600 MW nell'appennino vicino a Benevento, da 17 anni in attesa di autorizzazione per effetto di lacune normative», racconta l'AD di Repower Italia Fabio Bocchiola.

MOBILITÀ, ANCHE IL CLIENTE CI GUADAGNA

L'innovazione, la cura estetica e il forte orientamento al business tipici di Repower sono evidenti anche nell'ambito della mobilità elettrica. «Nel caso di colonnine pubbliche su proprietà privata, riconosciamo al nostro cliente una remunerazione per i servizi di ricarica erogati a terzi, tipicamente clienti del nostro cliente. Offriamo anche ricariche private a uso dell'azienda, corredate dalla app Recharge Around e da una ampia gamma di servizi, tra cui l'ultimo nato, Repower Charging Net, il primo circuito nazionale privato capillare, dedicato alle PMI italiane, che attraverso i due strumenti di ricarica intelligenti Giotto e Symbiosis permette di comporre il proprio hub di ricarica in maniera personalizzata e prevede anche l'assistenza gratuita di EuropAssistance. Infine, siamo, credo, l'unica market utility che ha vinto due compassi d'oro e due menzioni d'onore per il design dei propri prodotti, assegnato a e-lounge, la nostra panchina per la ricarica di bici elettriche, e ai cargo-bike LAMBROgio e LAMBROgino», conclude Fabio Bocchiola.



TENWAYS LANCIA IL NUOVO MODELLO DI BICI ELETTRICA AGO T

Tenways presenta AGO T, la sua ultima e-bike. Secondo modello a motore centrale della gamma, AGO T combina stile e design con una struttura robusta e un sistema di trasmissione rialzato, per una versatilità ottimale nel ciclismo urban e non solo. Versatile e robusta grazie alla forcella anteriore ammortizzata, questa e-bike

si dimostra altamente performante in ogni contesto, dalle strade cittadine agli sterrati campestri, con un telaio dal design elegante, linee geometriche, cavi nascosti, luci anteriori e posteriori integrate a norma STVZO e un robusto portapacchi posteriore adatto al trasporto di carichi pesanti.



Il modello AGO T di Tenways

zeroEmission

MEDITERRANEAN 2023

10-12
OCTOBER
2023

ROME
ITALY

CO-ORGANIZED BY



FIERA
ROMA



SPONSORS

WATSON FARLEY
&
WILLIAMS



ARTIGIANI DEL
FOTOVOLTAICO
TORREI pannelli fotovoltaici dal 2007

PARTNERS



魯爾會展
Ruhr Exhibition



Associazione
Italiana
Agrivoltattica
Sostenibile

RENEWABLE ENERGIES FOR SOUTHERN EUROPE AND THE MEDITERRANEAN COUNTRIES

INTERNATIONAL CONFERENCE AND EXHIBITION

CO-LOCATED WITH

Eolica
MEDITERRANEAN

REDOX
FLOW BATTERIES

AIR MOBILITY

E MOBILITY



WWW.ZEROEMISSION.SHOW



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