

energia tradizionale

STORIA DI COPERTINA

Il fatturato dei centri benessere cresce ma il 5-10% va in "calore e acqua"

Il settore è in continua espansione soprattutto nel segmento terme e Spa. Tutte le tecnologie che permettono di ottimizzare usi e consumi. I problemi di gestione e manutenzione: conti in tasca a due centri di Milano



Quello del benessere è un mercato in decisa espansione, specie quando si parla di terme e di Spa.

In Italia il settore ha generato, nel 2007, un giro d'affari di 15 miliardi di euro. Lo sostiene l'Osservatorio sul mercato del Wellness, realizzato da **Bain & Co.**, secondo cui la crescita è costante da dieci anni con un incremento medio an-

no su anno dell'8%. Terme e Spa giocano ancora un ruolo marginale, con un fatturato di circa 190 milioni, sono però il segmento che cresce di più, a tassi di circa il 30% l'anno. E secondo **Vincenzo Sant'Elia**, partner di Bain & Co., il trend è destinato a confermarsi anche nei prossimi anni, perché i servizi e i prodotti legati al benessere non vengono percepiti come

superflui, ma rispondono a un bisogno concreto.

Le terme, all'interno del settore, sono le realtà più radicate: oggi la maggior parte delle 379 strutture presenti in Italia ha affiancato alle tradizionali cure convenzionate con il sistema sanitario nazionale un'offerta di benessere dedicata a un target più giovane. Quest'offerta ha determinato un anda-



_GIORNALE DI BORDO DELL'INFRASTRUTTURA

_GIORNO 41: Le nostre esigenze di calcolo e le nostre bollette della luce continuano a crescere! Spendiamo tantissimo solo per l'alimentazione e il raffreddamento delle macchine.

_Gigi dice di sapere dove possiamo avere più potenza: ha traslocato il data center su una diga.

_GIORNO 44: Ho risolto: IBM Services può aiutarci a progettare un data center che funziona con meno. Con i server IBM Systems, che sono più efficienti in termini di consumi, aumentiamo l'utilizzo e riduciamo i costi. IBM Systems Director Active Energy Manager e il software IBM Tivoli possono aiutarci a monitorare l'uso e a gestire i costi. Tutto questo nel quadro di un nuovo approccio al data center aziendale.

_Bene. Ma adesso come riportiamo indietro il nostro data center?

Ogilvy&Mather



Tivoli

Scopri quanto la tua azienda è efficiente in termini di consumi su:
IBM.COM/TAKEBACKCONTROL/EFFICIENT/IT



mento positivo del settore a fianco di una tradizione consolidata in leggera flessione. La crescita nel 2007 è stata del 2,3% per un fatturato di 700 milioni di euro (fonte **Federterme**).

La formula "hotel più Spa"

Il benessere ha il proprio centro in un'offerta a base di calore (sauna e bagno turco), di acqua (piscina, idromassaggi e docce emozionali) e di trattamenti per il viso e il corpo. Ha le sue radici in un settore termale evoluto, che rappresenta ancora la parte preponderante del mercato, e in strutture alberghiere che hanno fatto della "remise en forme" il perno dell'offerta turistica. Secondo Sant'Elia è la formula "hotel più Spa" a guidare la crescita del mercato in questo momento. In città, o nelle sue vicinanze, si stanno inoltre affermando le day spa, angoli di relax per una giornata o un pomeriggio. Il futuro, sempre secon-

do il manager, vedrà declinare il concetto di Spa in innumerevoli varianti: dalle beach Spa, fino ai corner da utilizzare nella pausa pranzo. In un mondo tanto magmatico ogni centro è in qualche modo unico, specie per quanto riguarda atmosfere e trattamenti, le dimensioni e il numero di impianti tracciano, però, una divisione netta fra strutture medio piccole, caratterizzate da una piscina con idromassaggio più sauna e bagno turco, e le grandi realtà con articolati percorsi di piscine, vapori e idrogetti.

Il consumo energetico

L'energia consumata da elettricità, combustibili e acqua pesa nei centri benessere e nelle Spa in una percentuale che spazia fra il 5% e il 10% del fatturato, andando a incidere pesantemente sui ricavi.

Per avere un'idea più precisa abbiamo preso a esempio il **Moresko Hammam Cafè** a Milano,

una realtà medio-piccola con due piccole piscine a idromassaggio, bagni turchi e trattamenti, e **You-nique**, un centro benessere e fitness di 1.700 metri quadri, sempre a Milano.

Nel primo caso ci troviamo di fronte a un consumo che nel periodo da settembre 2007 a maggio 2008, i mesi in cui la struttura lavora a pieno ritmo, è pari a una spesa di circa 59mila euro (14mila elettricità, 43mila gasolio, 2mila acqua), con un'incidenza sul fatturato pari al 7%. «Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, l'incremento dei costi è stato del 16,31%, (11,70% elettricità, 17,23% gasolio, 33,30% acqua). È una percentuale i cui effetti hanno un impatto notevole, specie in un periodo di recessione come questo» spiega **Viviana Carfi**, fondatrice e titolare del Moresko. Le strategie dell'azienda per fronteggiare la situazione prevedono al più presto il passaggio al meta-

Cogenerazione per il resort calabrese

A Capovaticano presso il Resort Thalasso & Spa è stato recentemente installato un cogeneratore da 200 kW_e, alimentato a olio vegetale, affiancato da una seconda macchina da 100 kW_e alimentata a gas metano. L'energia elettrica cogenerata viene immessa sulla linea interna del resort, mentre l'energia termica viene utilizzata per il riscaldamento della piscina di talassoterapia.

*Il sistema sarà controllato dalla sala controllo remoto della **Heat & Power** di Tortona che è anche promotrice del progetto. Sempre in remoto viene assicurata energia elettrica di emergenza in caso di black out. A regime si calcola una riduzione di emissioni di CO₂ in atmosfera di oltre 1.000 tonnellate all'anno.*



Regioni	Dati assoluti	%
Piemonte	10	2,6
Valle d'Aosta	2	0,5
Lombardia	16	4,2
Trentino Alto Adige	10	2,6
Veneto	110	29,0
Friuli Venezia Giulia	4	1,1
Liguria	1	0,3
Emilia Romagna	24	6,3
Toscana	22	5,8
Umbria	6	1,6
Marche	10	2,6
Lazio	18	4,7
Abruzzo	5	1,3
Molise	1	0,3
Campania	114	30,1
Puglia	3	0,8
Basilicata	2	0,5
Calabria	6	1,6
Sicilia	10	2,6
Sardegna	6	1,6
Nord	177	46,7
Centro	56	14,8
Mezzogiorno	147	38,5
ITALIA	380	100,0
Strutture di medio-grande dimensione	246	64,9
Strutture di piccola dimensione	134	35,1

no e un'attenzione estrema nell'evitare gli sprechi.

Nel caso di Younique le spese di elettricità ammontano a circa 130mila euro l'anno, più o meno la stessa cifra viene destinata al metano, mentre l'acqua esprime una spesa di 50mila euro. Complessivamente incidono per il 9-10% sul fatturato. «È la terza voce di spesa dopo il personale e l'affitto. Gli incrementi nell'ultimo anno sono stati sensibili» sottoli-

nea **Livio Leardi**, fondatore e amministratore delegato di Younique, come della catena di centri fitness **Get Fit**. «In generale nelle nostre strutture cerchiamo di gestire attentamente le risorse e, dove il contesto lo permette, di implementare nuove tecnologie energetiche: in uno dei centri ci siamo dotati di un cogeneratore, mentre stiamo valutando l'installazione di pannelli fotovoltaici».



Gli stabilimenti termali in Italia

Per la sua particolare conformazione geologica, ricca di fenomeni vulcanici, l'Italia è molto probabilmente il Paese europeo che vanta il maggior numero di stabilimenti termali: se ne contano, infatti, attualmente in funzione ben 380, ripartiti fra 170 comuni.

Il 46,7% degli impianti sono ubicati nell'Italia settentrionale, il 14,8% in quella centrale e il rimanente 38,5% nel Mezzogiorno. Le regioni con il più alto numero di stabilimenti termali sono la Campania (114) e il Veneto (110), seguite nell'ordine dall'Emilia Romagna (24), dalla Toscana (22), dal Lazio (18) e dalla Lombardia (16). In fondo alla graduatoria si trovano la Basilicata con due stabilimenti, la Liguria e il Molise con uno.

Il 93% delle aziende termali sono organizzate in società e il restante 7% assume altra forma giuridica (imprese individuali, cooperative ecc.). Fra le società spiccano quelle per azioni e quelle a responsabilità limitata, che rappresentano rispettivamente il 40 e il 39% del totale.

Il 65% delle strutture ha una dimensione medio-grande, impiega, cioè, almeno 25 addetti compresi gli stagionali e il rimanente 35% ha una dimensione minore.

Fonte: Federterme

WELLNESS

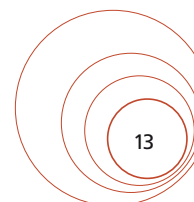
È l'acqua il core business Alcuni consigli per risparmiare

Regolazione delle temperature, riduzione dell'evaporazione e recupero del calore dell'aria consentono minori spese e maggiore efficienza

Data la particolarità del settore non esiste una formula standard per ottimizzare le risorse, è però possibile tracciare un profilo dei principali comportamenti virtuosi. I centri benessere piccoli e

medi collocati molto spesso all'interno di strutture edilizie già esistenti potranno soprattutto trarre beneficio da un accorto sistema di gestione e manutenzione e da piccoli interventi che danno risultati e

ritorni in pochi anni. A partire dalla gestione del calore, come spiega **Matteo Manica**, responsabile dell'area Efficienza energetica del **Polo tecnologico per l'energia**, società specializzata in servizi di con-





RIVERCLACK
ELIOS DECK

RIVERCLACK ELIOS DECK è la soluzione innovativa e performante realizzata con l'esperienza e lo studio dei ricercatori ISCOM e adotta la tecnologia **UNI-SOLAR**, leader mondiale per la produzione di moduli fotovoltaici.

I pannelli in film sottile fissati su un supporto metallico, si incastrano a scatto e vanno in aderenza al telo piano della lastra RIVERCLACK®.



DOPPIO FISSAGGIO: i pannelli fotovoltaici, incollati su supporto metallico e aggraffati meccanicamente allo stesso, garantiscono l'adesione del laminato al supporto per tutta la durata utile dei pannelli anche in condizioni climatiche estreme.



Il sistema fotovoltaico RIVERCLACK® ELIOS DECK è conforme ai parametri fissati dal **GSE** per il riconoscimento di sistemi fotovoltaici ad integrazione architettonica totale e gode degli incentivi economici massimi previsti dalla legge anche quando è installato in un tempo successivo alla realizzazione della copertura Riverclack e Rivergrip.

sulenza e progettazione impiantistica: «Un aumento della temperatura dell'aria ingiustificato, anche se modesto, comporta non solo maggiori consumi per il riscaldamento, ma anche una maggiore evaporazione dell'acqua delle piscine e delle vasche termali. Una regolazione accorta (non necessariamente elettronica) della temperatura dell'acqua - continua Manica -, può limitare sensibilmente i consumi in quanto anche un solo grado in più comporta consistenti aggravii dei consumi. È consigliata anche la copertura con teli delle piscine negli orari di non utilizzo per ridurre l'evaporazione dell'acqua,

responsabile mediamente del 70% delle perdite di calore».

Aria e illuminazione

Manica consiglia anche un sistema di recupero di calore dell'aria. «La necessità di mantenere nei centri benessere determinati livelli di umidità comporta un periodico ricambio dell'aria con quella esterna più secca, ma anche più fredda, che dunque deve essere riscaldata. Attraverso comuni sistemi di recupero dell'aria (le nuove tecnologie integrano pompe di calore nelle unità di trattamento), è possibile preriscaldare gratuitamente l'aria fredda in ingresso».

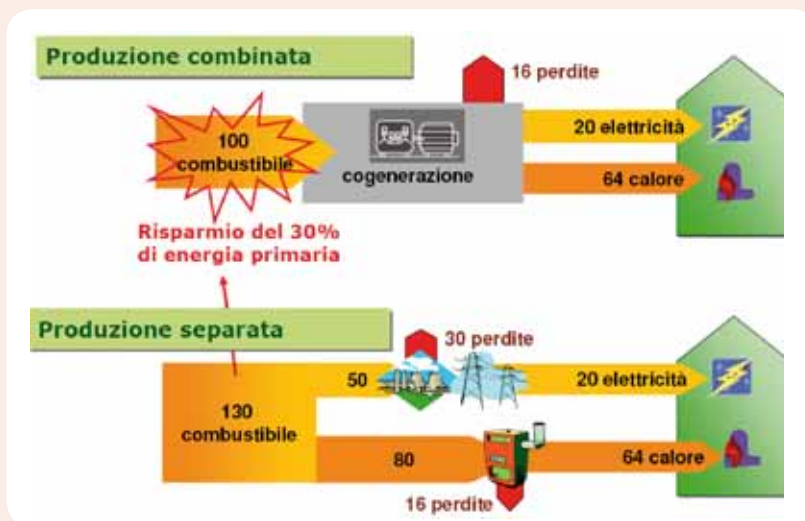
Sul fronte dell'illuminazione e, quindi, dei consumi elettrici il primo e più semplice consiglio è quello di sostituire le lampade a incandescenza con lampade fluorescenti. Nelle Spa si sta anche diffondendo l'uso di led luminosi che permettono di illuminare creando giochi di luce particolari. Il loro costo è ancora notevolmente più alto di una lampadina normale, ma il risparmio energetico può arrivare fino al 90% con una durata di 100mila ore.

Manica sottolinea l'importanza di sfruttare al massimo, dove è possibile, la luce solare con l'installazione di sensori di luminosità per

Così funziona un cogeneratore

Il confronto tra la produzione combinata di energia elettrica e di energia termica realizzabile con la cogenerazione e la produzione separata delle stesse quantità di energia elettrica

e di energia termica mette in evidenza un risparmio di energia primaria ottenibile con la cogenerazione nell'ordine del 30% circa.



Maggior rendimento con gli impianti di cogenerazione

Sopra è riportato lo schema di funzionamento di un cogeneratore, che prevede la produzione elettrica con un ciclo termodinamico ad alta temperatura e la produzione termica con il recupero del calore di rilascio del ciclo stesso. Al motore è abbinato un generatore di energia elettrica destinata alle linee di utilizzazione interne del centro benessere, mentre l'energia termica è prodotta recuperando il calore di scarto (recupero dei fumi di scarico e dei circuiti di raffreddamento del motore) attraverso una serie di scambiatori (scambiatore olio - acqua, acqua - acqua e gas di scarico - acqua). Attraverso un'altra serie di scambiatori di calore, l'energia termica recuperata è trasferita agli impianti di processo e di riscaldamento dell'utenza (riscaldamento ambientale, riscaldamento piscine, vasche termali e saune).



**MPS Capital Services
Banca per le Imprese:**
**la Banca del Gruppo Montepaschi
al servizio di imprese ed enti,
specializzata nelle soluzioni
finanziarie e creditizie,
anche per la produzione
di energia da fonti rinnovabili.**

**Lavorare insieme
con le imprese e le istituzioni**

MPS Capital Services Banca per le Imprese, nell'ambito della produzione di energia da fonti rinnovabili, offre alle aziende un'ampia gamma di soluzioni finanziarie specifiche: **Fotovoltaico, Eolico, Energia da Biomasse liquide e solide, Biogas.** www.mpscapitalervices.it


CAPITAL SERVICES BANCA PER LE IMPRESE
GRUPPOMONTEPASCHI

ridurre l'illuminazione artificiale in presenza di quella naturale e di sensori di presenza nei locali a uso saltuario.

Il risparmio dell'acqua delle vasche e delle piscine si otterrà, quindi, evitandone il più possibile l'evaporazione, mentre molti accorgimenti sono possibili per le docce. A partire dall'acqua premiscelata alla giusta temperatura. Un esempio è il sistema Safety Function di **Hansgrohe**, che evita sgradevoli scottature e facilita il risparmio energetico, grazie a un limitatore di temperatura massima. A questo, Hansgrohe ha aggiunto, poi, il sistema Waterdimmer che permette di limitare il consumo dell'acqua portandolo da 12 l/m a 7,2 l/m, lasciando, però, inalterata la portata del flusso anche quando cambia la pressione. Alcuni produttori si sono orientati nella creazione di cabine particolarmente efficienti. **Glass Idromassaggio**, per esempio, ha progettato WellSpring, una cabina di benessere che unisce i vapori del bagno turco alle docce emozionali idromassaggio. La funzione Air di questa doccia miscela l'acqua e l'aria, a cui possono essere aggiunti oli essenziali per l'aromaterapia. L'effetto è quello di una pioggia tropicale, ottenuto con un limitato consumo di acqua. La struttura è studiata per ridurre la dispersione di vapore riducendo, così, l'utilizzo della caldaia.

Importante coibentare

Quando si tratta, però, di grandi centri benessere, gli interventi possibili si moltiplicano.

«Moltissimo si può fare per migliorare l'involucro edilizio coibentando le pareti - aggiunge Manica -,



Anche i pavimenti di una Spa possono svolgere funzione di riscaldamento ambiente

eliminando i ponti termici, sostituendo i serramenti. E da questo punto di vista vale la pena ricordare la detrazione dall'imposta lorda del 55% dei costi per interventi di efficienza energetica su edifici esistenti, prevista dalla Finanziaria 2008, recuperabile in tre-dieci anni. Per gli ambienti meglio privilegiare il riscaldamento a pavimento abbinato a caldaie a condensazione ad alto rendimento, con l'installazione di adeguati sistemi di regolazione, che permettono di raggiungere risparmi di circa il 20%». In ambienti come quelli delle Spa dove c'è contemporaneamente un alto consumo di elettricità connesso alle pompe di circolazione dell'acqua e all'illuminazione e calore, gli impianti di cogenerazione si rivelano vincenti, in quanto una produzione combinata delle due forme di energia permette di ottenere un rendimento nel complesso maggiore.

«Valutazioni di massima permettono di stimare il tempo di ritorno di un impianto di cogenerazione tra i tre e gli otto anni - continua Manica - a fronte di un costo di investimento di circa 1.200 euro per kW elettrico installato: un impianto da 35 kW elettrici (75 kW termici) ha un costo di circa 40mila euro».

Pannelli solari

L'utilizzo di pannelli solari per il riscaldamento dell'acqua è sempre consigliabile. I costi di fornitura e posa in opera oscillano fra i 500 e i 1.500 euro al metro quadro in funzione della tipologia e della taglia degli impianti: grazie alla detrazione del 55% i tempi di ritorno degli investimenti non superano i cinque anni. Ancora lunghi, invece, i tempi di ammortamento nel caso del fotovoltaico, per cui mediamente sono previsti dieci anni.

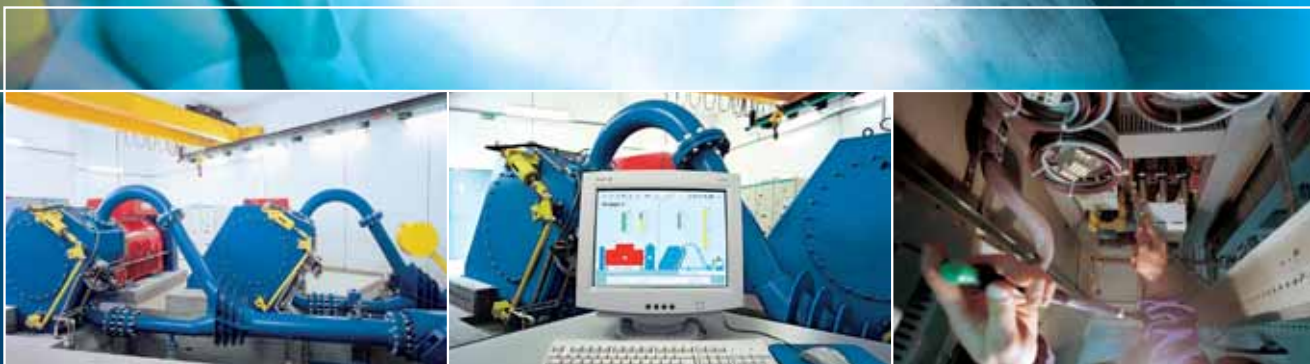
Sul fronte del risparmio d'acqua, una grossa struttura, magari abbinata a un hotel, potrebbe avvantaggiarsi del sistema AquaCycle di **Pontos**, per il riciclo delle acque grigie, cioè quelle di docce e lavabi. È un trattamento biologico-meccanico che sfrutta cabine di filtraggio chiuse per un potenziale di trattamento di 600-1.000 litri al giorno, con costi di esercizio molto bassi. La qualità dell'acqua trattata soddisfa i requisiti della direttiva Ue per le acque di balneazione, può essere quindi riutilizzata nelle vasche, ma anche utilizzata per il risciacquo dei wc o per innaffiare il giardino.



Via Karl-von-Etzel, 2
I-39049 Vipiteno (BZ)
Tel. +39 0472 765 195
Fax +39 0472 766 356
www.troyer.it

La tradizione nell'idroelettrico

Da 75 anni forniamo soluzioni complete
per il Vostro impianto idroelettrico.
Tradizionalmente all'avanguardia.



RETI ELETTRICHE INTERATTIVE

Le Smart Grid decidono come quando e quanta energia consumare

L'era digitale apre la strada alle "centrali sotto casa". Enel, aziende, centri sperimentali e università lavorano per abbreviare i tempi di realizzazione

Rendere i consumatori parti attive nel processo di fornitura dell'energia, promuovere la diffusione delle fonti di energia rinnovabile e la generazione distribuita sono i principali obiettivi delle Smart Grid, le reti elettriche interattive che puntano a innovare completamente le infrastrutture attualmente esistenti.

Rispetto alle reti elettriche tradizionali, caratterizzate da una centrale di grandi dimensioni con tecnologia ormai consolidata da de-

cenni, controllo centralizzato, gestione ottimale a livello regionale, le Smart Grid sfruttano al massimo i vantaggi offerti dall'era digitale che consente una generazione distribuita in prossimità degli utenti finali, controllo delocalizzato e integrazione con grandi centrali e altre tipologie di fornitura di energia, servizi ad alto valore aggiunto, flessibilità nella gestione della domanda e offerta di energia e dell'espansione delle reti. «Le reti intelligenti non sono implementate

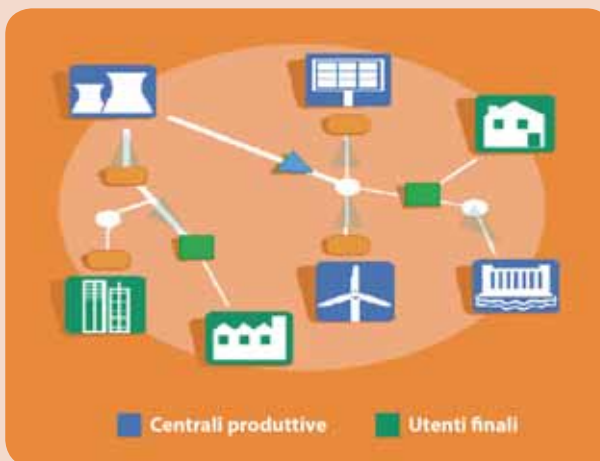
attualmente in nessun Paese europeo. Sono, tuttavia, in corso diversi progetti sul tema, finanziati in parte dalla Unione europea, dove oltre a quelli maggiormente orientati ad aspetti puramente tecnici di gestione della rete, se ne trovano altri mirati al consumatore e alla gestione della domanda di energia. Tra questi ultimi il più importante è Address, progetto cofinanziato dall'Unione europea, che vede impegnato un consorzio di 25 tra aziende del settore, centri di

Come funzionano le Smart Grid

Lo schema di funzionamento di una rete di tipo Smart Grid si basa sul principio della Generazione distribuita, ovvero produzione e distribuzione di energia mediante l'integrazione di centrali elettriche di piccola/media taglia con impianti diffusi di energia rinnovabile (fotovoltaico, eolico, biomassa ecc.), di cogenerazione e trigenerazione, microturbine, celle a combustibile e a idrogeno e altri dispositivi in grado di produrre energia.

Gli utenti finali, quali abitazioni, uffici, impianti industriali potranno così modulare il loro consumo energetico in relazione al fabbisogno ed eventualmente produrre in proprio l'energia necessaria o, se in esubero, rivenderla al gestore elettrico.

A monte di una Smart Grid esiste un sistema di automazione che consente il monitoraggio in remoto della struttura mediante sensori, contatori elettronici e altre apparecchiature elettroniche intelligenti e la trasmissione di dati in tempo reale attraverso efficienti reti di comunicazione (fibre ottiche, wireless ecc.). Le informazioni consentiranno il controllo dei carichi di rete e un'efficiente diagnostica in casi di guasti, oltre che a fornire la base per l'analisi della domanda e dell'offerta di energia e per simulazioni del mercato elettrico.



La carta d'identità di Address

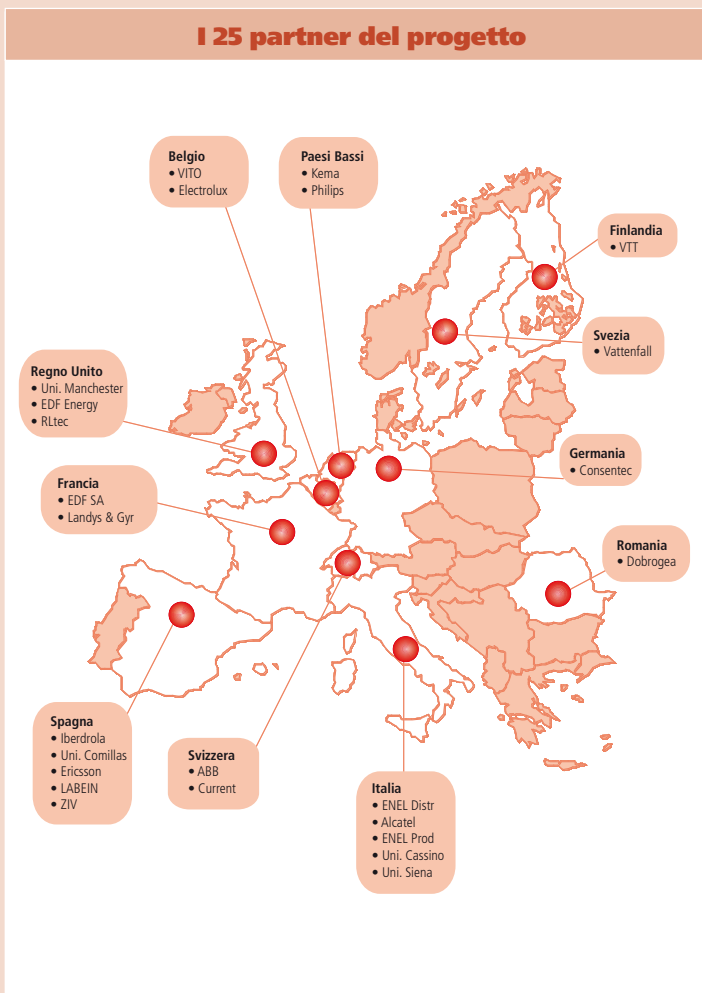
Coordinato da Enel Distribuzione e lanciato a fine maggio, il progetto europeo Address (Active distribution networks with full integration of demand and distributed energy resources) vede la partecipazione di 25 partner (indicati nella cartina accanto) appartenenti a 11 Paesi europei che operano lungo l'intera supply chain dell'elettricità, istituti di ricerca, Pmi e produttori.

Address mira a ricercare e proporre soluzioni tecnologiche per lo sviluppo della domanda attiva nelle Smart Grid, permettendo ai consumatori, residenziali e small business, la partecipazione al sistema elettrico.

Il progetto si occuperà anche degli aspetti economici e normativi connessi con le Smart Grid. I prototipi saranno testati in Italia, Spagna e Francia.

Il costo del progetto Address, di durata quadriennale, è di 20 milioni di euro di cui 9 finanziati dalla Comunità europea.

Oltre ad Address, negli ultimi anni la direzione generale europea ha avviato altri progetti (Fenix, Microgrids, Eu-Deep, Dispower, Crips) i quali affrontano specifici temi tecnici riguardanti le reti intelligenti.



ricerca e università e di cui Enel Distribuzione è la capofila» spiega **Livio Gallo**, direttore divisione Infrastrutture e reti di Enel e responsabile di Address.

Il vero "plus" offerto dalle reti intelligenti è rappresentato dalla possibilità offerta al cliente finale, residenziale e small business, di interagire in tempo reale con la rete, decidendo come e quando consumare energia, anche in relazione alle eventuali diverse tariffe, e, soprattutto, di generare autonomamente l'energia necessaria

per soddisfare i propri consumi o di diventare, a sua volta, fornitore di energia per la rete. Gli attuali utenti diventeranno i futuri "prosumer", soggetti a metà tra un produttore di energia da fonti rinnovabili e un consumatore evoluto, in grado di scegliere attivamente come e quando utilizzare energia in modo intelligente e consapevole. L'obiettivo è anche quello di ottenere una diminuzione dei consumi energetici, risparmi economici e minore impatto sull'ambiente grazie al crescente

uso di fonti rinnovabili. Uno degli elementi fondamentali per la futura implementazione delle reti intelligenti è costituito dal contatore digitale (o smart meter), in grado di essere gestito e "letto" in remoto. L'Italia è l'unico Paese al mondo ad avere installato presso tutte le utenze dispositivi di questo tipo.

«Una delle principali barriere all'implementazione delle Smart Grid - continua Livio Gallo - è costituita dall'attuale struttura della rete elettrica, concepita per acco-

gliere energia dai grandi impianti di produzione allacciati in alta tensione e portarla, in un flusso monodirezionale, verso i clienti a livelli di tensione minori. Indubbiamente, il futuro sviluppo di energia prodotta da fonti rinnovabili, come l'eolico e il fotovoltaico, fino a raggiungere la quota del 20% prevista dall'Unione europea entro il 2020, sarà facilitata dall'implementazione delle Smart Grid per le quali sono necessarie innovazioni tecnologiche per l'adeguamento delle attuali infrastrutture elettriche, innovazioni che richiedono importanti investimenti sulla rete». Per quanto riguarda il costo della "conversione" delle attuali reti in Smart Grid, uno degli obiettivi del progetto Address è la valu-

tazione del possibile impatto economico delle Smart Grid sia sugli operatori elettrici che su tutto il sistema, clienti, società di vendita e altri soggetti, oltre che dei risparmi conseguibili.

Investire in infrastrutture ma con "sicurezza"

I tempi di realizzazione delle nuove reti sono allineati su un periodo molto lungo e proprio questo fattore può rappresentare uno dei punti critici del progetto. Per **Roberta Bigliani**, Emea Research Director di **Energy Insights**, se è pur vero che la realizzazione delle reti elettriche intelligenti è un progetto a lungo termine, fin da ora occorre avviare gli investimenti considerando due aree: le infrastrutture delle

reti di Ict (Information and communication technology) e la gestione delle informazioni. Le prime sono necessarie per lo sviluppo fisico della stessa rete elettrica (contatori, sensori, protocolli di comunicazione, architettura It, dispositivi mobili e altro), la seconda per la corretta interpretazione delle informazioni ottenute (consumi, durata, orari prescelti e tariffe). Gli investimenti sono, però, frenati dal timore di scelte errate che possano poi ripercuotersi sul futuro. «Le collaborazioni su scala europea e la messa a fattor comune di esperienze e competenze - sottolinea Roberta Bigliani - possono contribuire alla definizione di standard e alla riduzione dei rischi».



Telecontrolla la virtual utility

Rispetto alle reti tradizionali caratterizzate da ruolo passivo, gestione centralizzata e flussi unidirezionali di energia, una rete a generazione distribuita richiede una generale revisione delle scelte strutturali e tecnologiche e adeguati sistemi di telecontrollo e automazione della distribuzione.

Al sistema di telecontrollo, di tipo Scada (Supervisory control and data acquisition), è assegnato il ruolo fondamentale in quanto deve soddisfare esigenze legate alle caratteristiche della rete (tipologia dei conduttori, lunghezza delle linee), la natura e la variabilità dei carichi, la sorgente impiegata per la generazione, modalità di interfacciamento con la rete.

Il sistema "crea" reti elettriche i cui diversi utenti, scambiando le necessarie informazioni, possono definire localmente i flussi e il fabbisogno di energia rispettando nello stesso tempo i vincoli tecnologici e di sicurezza. In definitiva la rete a generazione distribuita sfrutta le potenzialità della "Virtual

utility", ovvero la capacità di controllare generazione e carichi dislocati nei diversi punti del territorio come un'unica centrale con un unico carico.

L'utilizzo della generazione distribuita comporta pertanto un ripensamento globale degli schemi di rete e dei sistemi di controllo e gestione, per cui si rendono necessarie piattaforme Ict aperte con data model standard per favorire l'interoperabilità e l'interscambio delle informazioni, adozione di tecnologie innovative di comunicazione basate sul protocollo Ip, sistemi Scada avanzati in grado di operare efficacemente con un elevato numero di dispositivi e linee.

Occorre inoltre tener presente che le infrastrutture Ict sono in grado di generare una nuova classe di malfunzionamenti con effetti "a cascata" e si presentano particolarmente vulnerabili, per cui i diversi sistemi e architetture devono essere ripensati anche in un'ottica di protezione e di difesa del sistema elettrico.

m.l.f.

KLIMAENERGY 08

Tre giorni di convegno internazionale

“**Klimaenergy 08**”, prima manifestazione specializzata delle energie rinnovabili per usi commerciali è la grande novità di Fiera Bolzano di quest’anno. La Fiera specializzata indirizzata agli imprenditori italiani “Klimaenergy 08” si terrà nel quartiere fieristico di Bolzano dall’**8 al 10 ottobre 2008** e sarà accompagnata, nell’arco dei tre giorni, da un ricchissimo congresso internazionale che proporrà un ampio ventaglio di spunti e approfondimenti inerenti al tema dello sfruttamento commerciale delle energie rinnovabili

Nella foto impianto fotovoltaico Fiera Bolzano



In Alto Adige vige una competenza di primo ordine nel settore delle energie rinnovabili: il 60% dell’energia utilizzata dalle aziende presenti sul territorio e dagli enti pubblici locali viene prodotta dall’energia solare, idrica, eolica, da biomassa e da biogas. Non si poteva scegliere dunque una località più adatta e competente in fiere specializzate del capoluogo altoatesino per presentare “Klimaenergy 08”. “Klimaenergy” offre la possibilità a questo sempre più crescente settore di nicchia di fare il punto sulla situazione attuale, analizzare le possibilità, le novità e presentare soluzioni e applicazioni idonee per tutti i settori delle energie

rinnovabili. Ad accompagnare la manifestazione ci sarà il congresso internazionale altamente specializzato con un interessante programma. Il congresso, organizzato in collaborazione con la Provincia Autonoma di Bolzano e con l’EURAC, l’Accademia Europea di Bolzano, si terrà presso il palco convegni allestito nei padiglioni di Fiera Bolzano. Noti relatori italiani, svizzeri, austriaci e germanici, chiamati ad illustrare le significative proposte ideate per diffondere lo sfruttamento commerciale delle energie rinnovabili, hanno già confermato i loro interventi. Per ben tre giorni, esperti di notevole spessore illustreranno i modelli di sviluppo e i progetti destinati, nei prossimi anni, a influenzare in maniera

determinante questo mondo. Il convegno è suddiviso in sei moduli, ognuno di essi occuperà mezza giornata. Ogni modulo è a sua volta suddiviso in aspetti teorici, sviluppi futuri e rilevanti esempi concreti di applicazione: il 40% circa di ogni modulo consiste in best practice.

I blocchi tematici per il congresso internazionale "Klimaenergy 08" sono già stabiliti, si tratteranno i concetti di finanziamento per la ottimizzazione delle energie rinnovabili, si parlerà di efficienza energetica e co/ri generazione. Sarà analizzato l'utilizzo dell'energia solare per la produzione di calore, rinfrescamento ed elettricità, l'utilizzo della biomassa legnosa, del biogas e di biocarburanti, l'utilizzo di energia idrica ed eolica e l'utilizzo dell'idrogeno e di celle a combustibile. Il convegno sarà il cuore di "Klimaenergy 08", a cui hanno già dato conferma della loro presenza molti espositori innovativi italiani ed esteri, tra questi la ditta Schmack Biogas GmbH dalla Germania, le ditte Pewo dall'Austria e Frank dalla Germania per il settore della geotermica e le ditte Leitner Solar AG, nel settore del fotovoltaico, e Turbinenbau Troyer dall'Italia. Fiera Bolzano conta già con un buon numero di aderenti all'iniziativa, ciò dimostra che ci sia un gran interesse per le tematiche proposte e che la produzione d'energia da fonti rinnovabili, abbinata al risparmio energetico, sarà per tutti la sfida del futuro.

Per informazioni
www.klima-energy.it.

Manifestazioni di contorno

In occasione della prima edizione di "Klimaenergy", Fiera Bolzano propone un ampio ventaglio di eventi collaterali di estremo interesse per offrire spunti e approfondimenti inerenti al tema dello sfruttamento commerciale delle energie rinnovabili.

Visite guidate: toccare con mano e informarsi alla fonte

In occasione di "Klimaenergy" 08, saranno organizzate delle visite guidate che forniranno ai visitatori esempi concreti di impianti a biomassa, a biogas, fotovoltaici, idroelettrici ed eolici. Tutti gli interessati potranno conoscere in prima persona le applicazioni tecnologiche realizzate in Alto Adige e confrontarsi con i progettisti e i gestori degli impianti. Il programma dei tour è già stato stilato e offre un panorama amplissimo di innovazioni in tema di rinnovabili. Da mercoledì 8 a venerdì 10 ottobre 2008 saranno organizzati, ogni giorno, due tour, rispettivamente uno al mattino e uno nel primo pomeriggio per un totale di sei, ognuno dei quali sarà dedicato ad una tematica ben precisa. La prima giornata di visite guidate sarà dedicata al mattino alla valorizzazione energetica della biomassa e, nel pomeriggio, all'idroelettrico e sfruttamento degli acquedotti per la produzione di energia elettrica. Durante la seconda giornata di visite guidate i temi saranno: sistema energetico comunale - utilizzo dell'energia eolica, solare, idrica e delle biomasse per la copertura del fabbisogno di energia elettrica e termica a livello comunale e il solare termico e rinfrescamento solare. Venerdì 10 ottobre, ultima giornata di tour organizzati, è prevista la visita ad una centrale di cogenerazione a gas ed impianto di teleriscaldamento con tecnologia ORC, inoltre, sarà data la possibilità di visitare impianti fotovoltaici di grande taglia nella zona industriale di Bolzano.

Seminari e workshop: importanti occasioni di confronto

Un grande interesse per "Klimaenergy" è stato mostrato da parte delle associazioni di categoria, quali l'Associazione Nazionale Comuni Italiani, l'Unione Agricoltori e Coltivatori diretti Sudtirolesi, Unione Albergatori e Pubblici Esercenti, l'Associazione Provinciale Artigiani, Assoimprenditori Alto Adige e l'Unione Provinciale degli Artigiani e delle Piccole Imprese. Questa presenza massiccia conferma l'importanza dell'obiettivo di Fiera Bolzano di offrire una fiera specializzata in un settore nel quale l'Alto Adige è leader. Presso la sala Elena Walch dell'Hotel Four Points Sheraton/Fiera Bolzano, saranno organizzati seminari e workshop che accompagneranno la manifestazione "Klimaenergy" durante i tre giorni.

Klimaenergy Award: le risorse di comuni e province italiane

Fiera Bolzano, in collaborazione con l'Agenzia per l'Ambiente della Provincia Autonoma di Bolzano e con l'Accademia Europea di Bolzano (EURAC), bandisce il concorso "Klimaenergy Award" rivolto ai comuni e province di tutta Italia che abbiano promosso o cofinanziato progetti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica.



Info - Klimaenergy 2008

Data di svolgimento:	dall'8 al 10 ottobre 2008	Prezzi del convegno:	
Luogo di svolgimento:	nel quartiere fieristico di Bolzano, direttamente all'uscita Bolzano Sud dell'Autostrada del Brennero A22	1 giorno:	50 euro
Orari di apertura:	dalle ore 9 alle ore 18	2 giorni:	70 euro
Prezzo del biglietto d'ingresso:	euro 10,00 - riservato agli operatori; per chi effettuerà la pre-registrazione online è prevista una riduzione sul prezzo d'ingresso del 50% sul biglietto d'ingresso (5,00 euro anziché 10,00 euro)	3 giorni:	80 euro
		Prezzi visite guidate:	30 euro
		Parcheggio sul tetto dei padiglioni:	1 euro/ora



USI&CONSUMI

Costi energetici sulle micro e piccole aziende L'Italia paga fino al 52% in più

A breve dovrebbe scattare la profilazione per fasce orarie con esborsi aggiuntivi. Le più colpite: le imprese del settore artigiano/artistico, seguite dal comparto che lavora il legno e gli arredi

Timor di liberalizzazione. O meglio che cosa trattiene gli imprenditori italiani nel darsi a un nuovo fornitore di energia? La gestione amministrativa dello switch in primis. E l'incertezza sui costi. Così, un'impresa su quattro tra le micro e piccole imprese italiane (ovvero quelle che occupano fino a 20 addetti) mostra ancora diffidenza verso le nuove offerte.

È quanto ha rilevato un recente rapporto realizzato su 4.200 imprese dall'Ufficio studi di **Confartigianato**. Inchiesta che comunque sottolinea che negli ultimi 12 mesi l'11,2% avrebbe cambiato fornitore probabil-

mente, attratto da un'offerta più articolata e dal cross selling di elettricità e gas. Ma ben altri potrebbero essere i numeri. Tant'è che nonostante siano passati quattro anni dall'apertura del mercato dell'energia, soltanto il 18,1% delle piccole imprese oggi si approvigiona di elettricità sul mercato libero. Eppure il costo energia per le imprese italiane continua a salire. Tanto che per le piccole imprese Confartigianato parla di un rincaro del 15% circa, riconfermando il triste primato italiano che paga fino al 52% in più rispetto ai "colleghi" europei.

E in molti puntano il dito proprio

Profilazione per fasce orarie

Le fasce sono raggruppamenti di ore omogenee per livello di carico atteso.

L'Autorità ha definito le fasce orarie attualmente in vigore:

F1: Peak (ore 8/19) giorni feriali

F2: Mid level (ore 19/23) feriali e sabato

F3: Off peak (ore 23/8) feriali e domenica

sulla "mancata" liberalizzazione. Secondo il presidente di Confartigianato **Giorgio Guerrini** «gli effetti dello

CONSIGLI&OPINIONI

Caro bolletta, buone norme per correre ai ripari

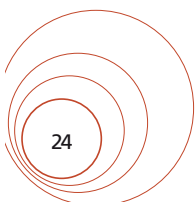
A parte evitare gli sprechi, conviene iniziare ad assumere un atteggiamento più consapevole rispetto al tema "energia". Ecco i primi passi

Contro il "caro bolletta" e per gestire al meglio i consumi energetici il presidente di Confartigianato **Giorgio Guerrini** suggerisce ai piccoli imprenditori di:

1. Evitare gli sprechi e utilizzare tecnologie ad alta efficienza energetica, dalle lampade ai motori.
2. Cogliere le opportunità di finanziamento come, per esempio, la detrazione fiscale del 55% per interventi di riqualificazione energetica; agevolazioni fiscali per interventi relativi a illuminazione, pompe di calore a bassa entalpia, motori elet-

trici e variatori di velocità; fondo rotativo a favore di microco-generatori, eolico di piccola taglia, motori elettrici, miglioramento dell'efficienza energetica negli usi finali, innovazione tecnologica.

3. Verificare la possibilità di installare impianti da fonti rinnovabili, in particolare quelli fotovoltaici per i quali esiste un finanziamento denominato "conto energia".
4. Controllare sempre i consumi della propria fattura. Chi è dotato di contatore elettronico può monitorare lo stato dei propri consumi e verificare quindi la correttezza della misura-



shock petrolifero sulla bolletta elettrica delle aziende potrebbero essere più contenuti se in Italia avessimo un mercato dell'energia realmente libero e animato da vera concorrenza e un sistema di distribuzione e di trasmissione efficiente e trasparente».

La preoccupazione è che la situazione potrebbe peggiorare. Il prossimo gennaio porta con sé una nuova scadenza perché dovrebbe entrare in vigore la profilazione per fasce orarie «che pur rendendo i prezzi dell'energia elettrica - osserva Guerrini - più aderenti ai reali costi di produzione, potrebbe determinare aggravii di spesa per chi consuma nelle ore diurne (8/19) dei giorni feriali, cioè proprio quelle in cui si concentra il 91,3% dei consumi di energia del campione di piccole imprese esaminato». È, però, corretto far osservare che la profilazione per fasce si applica solo agli utenti che hanno un contatore elettronico installato e telegestito. Quindi il consiglio di Guerrini è quello di «controllare lo stato del proprio contatore e chiedere informazioni al pro-



prio distributore e/o fornitore di energia. In caso di mancata risposta, segnalarlo anche con semplice lettera alla direzione consumatori dell'Aeeg». Secondo l'Ufficio studi di Confartigianato il passaggio alla tariffazione per fasce orarie determinerà un costo su base annua (calcolato sulle tariffe vigenti dal 1 luglio 2008) pari a 383,9 milioni di euro, equivalente a 120,7 euro per impresa. Si attendono provvedimenti da parte dell'**Autorità per l'energia elettrica e del gas**.

M. Cristina Ceresa

Incidenza del costo dell'energia elettrica per settore (% sulle spese per l'acquisto di materie prime e servizi)

SETTORE	%
Artistico	13,6
Legno e arredo	13,4
Benessere	10,6
Autorip.	9,3
Alimentazione	8,9
Trasporti	8,9
Moda	7,8
Comunicazione	6,2
Meccanica	5,2
Edilizia	4
Impianti	3,2
Servizi diversi	2,6
Produzione	9,4
Servizi alle persone	8,5
Servizi alle imprese	7,2
Costruzioni	3,6
Totale	8,2

Fonte: Elaborazione Ufficio studi Confartigianato su dati Osservatorio congiunturale

zione. L'Autorità ha infatti disposto che la bolletta debba contenere sia il riepilogo dei dati più importanti (nella prima pagina), sia altre informazioni di dettaglio come, per esempio, i dati sui consumi medi (giornalieri, annuali) ripartiti in fasce orarie se il cliente ha una fornitura bioraria, nonché i calcoli effettuati per arrivare al totale da pagare. Sono informazioni che servono per effettuare eventuali controlli e agevolare il cliente nel rapporto con il fornitore (come inoltrare un reclamo, le procedure in caso di mancato o tardivo pagamento ecc.).

5. *Avere consapevolezza dei propri consumi è importante per valutare il proprio profilo di prelievo e avere un bilancio della bolletta elettrica - soprattutto per il consumo nella fascia più cara (F1) e di conseguenza individuare interventi di risparmio. Il nuovo meccanismo della profilazione per fasce si propone di dare ai consumatori l'opportunità di risparmiare sulle bollette, spostando i consumi nelle più economiche fasce di bas-*

so carico. Il consiglio è quindi quello di analizzare la possibilità di modificare il proprio stile di consumo. La tariffazione per fasce risulta tanto più vantaggiosa rispetto ai corrispondenti prezzi monorari quanto più si è in grado di concentrare i propri consumi nelle ore più convenienti (ore 19-8).

6. *Scegliere tra le diverse offerte commerciali sulla base dei propri consumi energetici non è sempre facile. Confartigianato aiuta le aziende a orientarsi grazie a tre Consorzi che offrono assistenza e consulenza sulle soluzioni migliori per ottimizzare le forniture energetiche e risolvere problematiche specifiche. Gli utenti che ricevono un'offerta commerciale devono fare attenzione ad alcuni aspetti fondamentali: come rintracciare l'azienda e che tipo di assistenza offre, qual è il prezzo del servizio e come può cambiare nel tempo, la data di avvio del servizio, il tempo di attivazione, la durata del contratto, le modalità di recesso; come e quando saranno misurati i consumi. Inoltre è importante conservare la copia del contratto.*

FINANZA

Arrivano i futures elettrici. Aiuteranno a calmierare il prezzo del kilowattora?

Il nuovo segmento del mercato dei derivati della Borsa è stato battezzato Idex e potrebbe risultare utile nella gestione del rischio prezzo dell'energia

L'arrivo dei futures riuscirà a illuminare meglio il mercato elettrico italiano? La domanda è uscita dalla cerchia degli addetti ai lavori grazie all'avvio, previsto a breve, del mercato delle consegne a termine. Il nuovo segmento del mercato dei derivati della Borsa è stato battezzato «Idex» e ha visto la luce a metà luglio, grazie all'accordo tra **Borsa Italiana** e **Gestore del mercato elettrico** (Gme): nella prima fase i contratti futures elettrici saranno disponibili con durata mensile, trimestrale o annuale. Il prezzo dell'energia elettrica verrà calcolato quotidianamente dal Gme utilizzando il "prezzo unico nazionale" (Pun). La struttura dei prodotti Idex prevede la liquidazione per contanti, mira a incentivare la partecipazione degli operatori finanziari e a incrementare la liquidità del mercato. Al nuovo segmento possono accedere istituzioni finanziarie (banche, Sgr e Sim) e anche aziende, ma a condizione che partecipino già a un mercato elettrico comunitario e che comprino solo in conto proprio.

Ora, l'auspicio di tutti è che l'arrivo dei nuovi strumenti finanziari contribuisca efficacemente a creare più mercato, sciogliendo alcuni nodi. Secondo il sistema imprenditoriale (che costituisce uno stakehol-

der primario e, indirettamente, rappresenta anche l'utente privato finale), uno dei mali principali - se non il principale - è, infatti, proprio la condizione un po' anoressica in cui si è venuto a formare negli anni scorsi il prezzo del kilowattora. «Con l'Idex - spiega **Massimo Capuano**, amministratore delegato di Borsa Italiana - offriamo all'industria la possibilità di gestire il rischio di prezzo dell'energia elettrica su un mercato regolamentato e garantito dalla controparte centrale».

«Gli operatori del settore - conferma **Sergio Agosta**, amministratore delegato del Gme - potranno gestire in modo più efficace il rischio prezzo negoziando contratti a termine con i quali soddisfare le diverse esigenze di copertura finanziaria».

Naturalmente non bisogna avere fretta di fare bilanci, che vanno rinviati per il tempo necessario a disporre di dati affidabili. Ma alcune evidenze su cui riflettere si trovano nelle premesse e nelle posizioni già espresse. L'arrivo dei futures può

portare con sé anche qualche pericolo, specialmente se resta un «mercato». Come ha chiarito **Antonio Costato**, vice presidente **Confindustria** per l'energia e il mercato: «Occorrono tre prerogative: apertura, accessibilità e pluralità dei soggetti che partecipano». L'assenza o l'insufficienza di queste può causare effetti perversi sui prezzi. Allora, i derivati tradiscono il loro scopo: anziché proteggere dai rialzi e aiutare la programmazione delle industrie per gli approvvigionamenti, soffiano sul fuoco dei rincari.

In sostanza, la nascita dell'Idex rappresenta l'opportunità di una riflessione complessiva sul mercato elettrico. L'arrivo dei derivati non è l'unico tassello necessario per ottenere un mercato elettrico elettrico efficiente. È un passo avanti, che va fatto seguire da altri passi. A cominciare dall'eliminazione dei sovracosti strutturali che appesantiscono la nostra piazza rispetto a quelle di molte altre nazioni.

e **Guido Plutino**

I produttori di energia (in % le quote di mercato in Italia)			
Enel	25%	Tirreno Power	4%
Gruppo Edf	19%	Altri	23%
Enipower	7%	Import	15%
E.On	7%		

Fonte: stime Enel

REGOLAMENTAZIONI

Nuove regole per migliorare il servizio gas

Penalità o incentivi per le imprese di distribuzione che garantiranno pronto intervento e sistemi di verifica sulle fughe

Stando al nuovo Testo unico per il 2009-2012 diffuso dall'Autorità per l'energia (delibera Arg/gas n.120/08) entro il 2010 gli operatori della distribuzione del gas dovranno adottare nuove regole per ridurre ulteriormente le dispersioni di gas e assicurare un più efficiente pronto intervento. Penalità o incentivi sono previsti per i distributori con più di 50mila clienti ai quali dovranno assicurare ogni anno la riduzione del numero di dispersioni per migliaio di clienti tra il 7 e il 20%. L'Autorità che, con la collaborazione della stazione sperimentale per i combustibili e il Nucleo speciale tutela mercati della Guardia di finanza, ha deciso di incrementare del 20% il numero di verifiche a campione sulle società di distribuzione, ha anche stabilito che le imprese perderanno il diritto di riscuotere gli incentivi (anche se avessero raggiunto miglioramenti superiori a quelli richiesti) nei casi in cui si fosse verificato un incidente per causa dell'impresa stessa, o se un'ispezione avesse evidenziato la non adeguata odorizzazione del gas o, ancora, se non risultasse rispettato uno degli obblighi di servizio fissati.

Anche il pronto intervento viene disciplinato con nuove tempistiche a

Distribuzione più efficiente negli ultimi 5 anni

-27% dispersioni di gas in Italia

35 minuti tempo medio intervento

-11% chiamate di pronto intervento



Fonte: Autorità per l'energia

Controlli sul campo

Negli ultimi quattro anni sono stati effettuati 200 controlli sulla qualità del gas, articolati in quattro campagne di misura di 50 prelievi all'anno, concentrati nella stagione invernale (ottobre-marzo). I risultati di queste campagne hanno, tra l'altro, evidenziato 11 casi di odorizzazione non conforme ai limiti di legge, comportando la denuncia dei distributori inadempienti presso le competenti Procure della Repubblica, a opera degli uffici tecnici dell'Autorità.

Fonte: Autorità per l'energia

Anno (1 ottobre-30 settembre)	Deliberazione dei controlli	N. impianti sottoposti a controllo	N. impianti con odorizzazione non conforme
2004 - 2005	n. 125/04	50	3
2005 - 2006	n. 157/05	50	2
2006 - 2007	n. 164/06	50	2
2007 - 2008	n. 181/07	50	4

partire da quei 120 secondi che gli operatori non dovranno superare in caso di chiamata telefonica almeno nel 90% delle richieste di intervento. Per quanto riguarda la qualità commerciale, in una logica di convergenza delle regole per i settori energia elettrica e gas, viene estesa al settore gas la nuova disciplina in tema di appuntamenti concordati con i clienti e di indennizzi automatici in caso di mancato rispetto degli standard di qualità (già introdotta

per il settore elettrico con la delibera n. 333/07). In base a questa nuova disciplina, in caso di elevati ritardi gli indennizzi vengono aumentati in relazione al ritardo, di esecuzione della prestazione richiesta, rispetto allo standard fissato dall'Autorità. Inoltre, dal 2010, tutti gli appuntamenti fissati con i clienti finali saranno soggetti a indennizzo automatico in caso di mancato rispetto della fascia di puntualità di due ore.

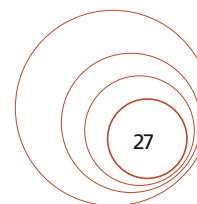
Camilla Galli Macriće


Nasce l'alternativa per chi produce, firmata Dynameeting.

Si chiama Sinergica. È la formula pensata per i piccoli produttori e gli autoproduttori che vogliono vendere la propria energia in modo semplice e vantaggioso, con una remunerazione certa fissata per l'intero anno e il supporto di un consulente esperto al proprio fianco.

800 903 900
servizio clienti

dynameeting
L'energia che ti serve.



ACCORDI

Liquigas vende l'energia elettrica di Energrid

E intanto l'azienda del Gruppo Cie, che già vanta 25mila clienti, sta per lanciare una label green

Collaboration. Con questo termine Energrid, società torinese del Gruppo Cie, ha recentemente stretto un accordo con Liquigas (quest'ultimo finora noto sul mercato come fornitore di Gpl - ndr) per la vendita di energia. L'accordo prevede due fasi differenti. «In un primo momento - spiega a *Energia24* l'amministratore delegato di Energrid **Paolo Golzio** - gli agenti di Liquigas porteranno ai loro clienti direttamente il contratto di Energrid. In un secondo momento invece, sarà la stessa Liquigas a diventare soggetto attivo sul mercato, commercializzando l'energia direttamente attraverso il proprio nome. Ogni nostro accordo è stipulato in base alle differenti

esigenze dei nostri partner, che non sempre, nella fase di start up, dispongono di tutti gli strumenti per operare sul mercato».

Al momento i credit di Energrid si basano su una numerica composta da 25mila utenze su tutto il territorio nazionale, per un totale di circa 4.000.000 di MWh. Il fatturato nell'ultimo anno è stato di circa 500 milioni di euro. Attenta alla tematica ambientale, Energrid rivende anche energia "verde", la cui provenienza è certificata attraverso l'emissione dei certificati Recs. «In un futuro prossimo - riprende Golzio - è nostro intento creare un vero e proprio "marchio Energrid" per l'energia verde».



Ex Energia e Territorio, Energrid prende l'attuale denominazione nel 2007. Tra i propri clienti Autostrade per l'Italia, Autogrill, Poste Italiane, le Unioni Industriali di Torino, Roma, Modena, Reggio Emilia, Vicenza e Asti (nella foto il team dirigenziale di Energrid). Nella foto a destra, Andrea Viero di Sinergie Italiane.

Sinergie Italiane fa community su gas e luce

*Una nuova entità in grado di gestire fino a 5 miliardi di metri cubi di gas è operativa dal primo di questo mese. Il suo nome è Sinergie Italiane. Dalla sede di Reggio Emilia sta già svolgendo funzione di gruppo di acquisto con l'intento di gestire un portafoglio di offerta gas ed energia elettrica per diverse entità che ne sono poi soci. Stiamo parlando delle Spa **Enia, Blugas, Amga Legnano, Ambiente Energia Brianza** e di **Ascopiave** e **Utilità Progetti e Sviluppo**.*

*Sinergie Italiane si muoverà sul mercato secondo una logica di vera e propria trading company. A fattor comune sarà messa l'intera filiera delle attività commerciali. E sul banco già si parla di una possibile, forte alleanza con **Gazprom**. Il perimetro aziendale di Sinergie Italiane è aperto ad altri soci sempre che «condividano - spiega a *Energia24* **Andrea Viero**, amministratore delegato della nuova realtà - la visione strategica e che garantiscano la disponibilità alla gestione comune del portafoglio approvvigionamenti».*

m.c.cer.



PROGETTI

Un turbogeneratore per trasformare i fumi in energia elettrica

Il cascame di cementifici, vetrerie e imprese siderurgiche o chimiche può essere sfruttato per abbattere i costi nell'ordine di 1/1,5 MW

Turbogeneratori a fluido organico. Questo di fatto è il business di **Turboden**, azienda che dai 27 milioni di euro del 2007 prevede ricavi oltre i 77 milioni di euro entro il 2010. Linfa di questa crescita potrebbe essere la produzione di energia elettrica attraverso l'utilizzo di calore a valle dei processi industriali.

Audit nel Bresciano

Fumi di cementifici, vetrerie e imprese siderurgiche e chimiche possono essere sfruttati per abbattere i

costi in energia elettrica nell'ordine di 1/1,5 MW, che verrebbe così autoprodotta. Audit su aziende del comprensorio bresciano sono in fase avanzata a seguito di un accordo siglato con l'Associazione industriali della città lombarda in modo da individuare interventi pilota che potranno già diventare operativi nel 2009. I costi di una installazione media si potrebbero aggirare attorno al milione di euro solo per il turbogeneratore. Ma l'azienda ha calcolato che l'investimento potrebbe essere ammortizzato nel giro di tre/quattro

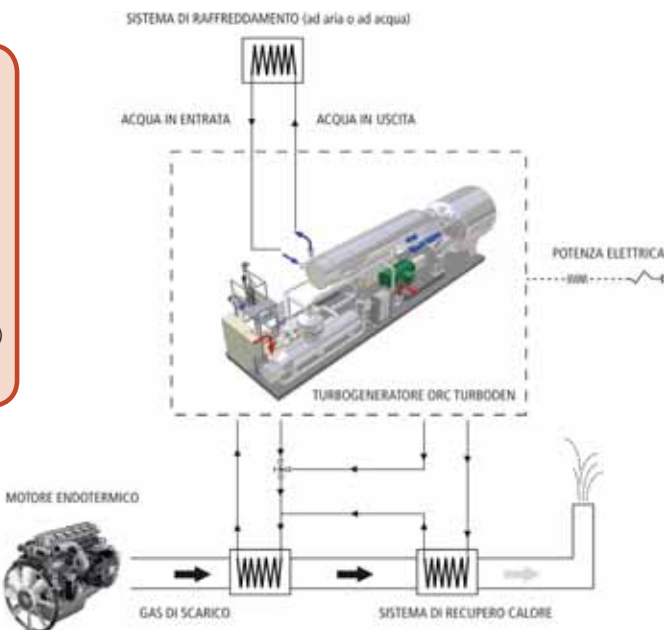
anni. Soprattutto a seguito del risparmio sulla bolletta elettrica.

Incentivi dalla Regione

Di sicuro in questo progetto Turboden non corre da sola. Partner di riferimento dell'audit sono, oltre ad **Aib**, anche il **Centro servizi multi-settoriale e tecnologico**, la **Fire**, **Aqm**, **Gruppo Impresa** e la **Regione Lombardia** che, fornendo il patrocinio all'operazione, potrebbe valutare di sviluppare incentivi ad hoc su questa esperienza.


Schema di recupero calore da motori a combustione interna
APPLICAZIONI HEAT RECOVERY/ FONTI ENERGETICHE

- gas di scarico da motori endotermici & turbogas
- gas di scarico da forni in acciaierie, vetrerie, processi chimici
- gas di scarico da processo produttivo di cemento (forno a raffreddamento clinker)
- altri flussi di gas caldo inutilizzato



Fonte: Turboden