

# energia tradizionale

**STORIA DI COPERTINA**

## Risparmio e servizi chiavi in mano L'identikit dei consorzi elettrici

*Per abbattere la bolletta le Pmi usano da tempo una formula che consente di essere competitivi e di proteggersi dalla volatilità del prezzo dell'energia. Tra gli obiettivi futuri si parla anche di farsi da soli la propria corrente elettrica*



Nel panorama italiano sono una realtà forse poco visibile, ma molto ben radicata. I "consorzi elettrici" esistono, infatti, da quando il decreto Bersani, oltre alle grandi industrie, consentì l'apertura del mercato liberalizzato anche alle piccole e medie imprese. Date le loro soglie di consumo, queste aziende da sole non rispettavano le condizioni minime per acquisire la qualifica di clienti idonei.

Ma aggregate in consorzi potevano finalmente uscire dalla schiavitù dell'unico fornitore monopolista.

Oggi che il mercato è completamente liberalizzato, quell'obiettivo iniziale si è parzialmente esaurito, ma i "gruppi d'acquisto" dei consorzi continuano a fornire energia elettrica ai propri associati a ottime condizioni. «Di sicuro il ruolo dei consorzi d'acquisto di energia, dal 1999 a oggi, ha

mutato la propria fisionomia - spiega **Gabriele Bertholet**, amministratore delegato di Assoutility, la società posseduta dal **Consorzio Assoutility** all'interno di **Assolombarda** -. Abbiamo registrato un cambiamento in alcune realtà, compresa la nostra, che hanno deciso di diventare grossisti sfruttando i canali d'approvvigionamento oggi disponibili, cioè i contratti bilaterali e, in modo molto più mar-



**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.mpscapitalservices.it](http://www.mpscapitalservices.it)

  
CAPITAL SERVICES BANCA PER LE IMPRESE  
GRUPPOMONTEPASCHI

**e** Gabriele Bertholet



ginale, la Borsa elettrica. Come "utenti di dispacciamento in prelievo", possiamo infatti gestire in maniera dinamica il nostro portafoglio acquisti scegliendo sempre la migliore tra queste due soluzioni e sfruttando tutto ciò che può provenire dal Cip 6 e dal Vpp (Virtual power plants) di **Enel**. Infatti, solo gestendo direttamente il dispacciamento si portano ai nostri soci i benefici, seppur marginali, di queste due fonti».

Nel 1999 il consorzio Assoutility nacque da una costola di Assolombarda con solo 45 imprese. Attualmente conta circa 340 associati, provenienti per la grande maggioranza dal grande bacino dell'associazione industriale e, anche se molte di queste imprese hanno stabilimenti sparsi per l'Italia, perfino al Sud, si approvvigionano ugualmente dal grande consorzio lombardo. «Non essendo un operatore speculativo non abbiamo ambizioni commerciali e di sviluppo espansionistico - fa notare Bertholet -. Abbiamo, dunque, con operazioni "no risk" e cerchiamo sempre di comprare energia alle migliori condizioni, magari unendo il volume di consumo di altri consorzi per portare alle loro imprese gli stessi vantaggi. Nel 2008 abbiamo fatto questa operazione con il **Consorzio Brutium** di Cosenza».

**Il rimedio contro i prezzi alle stelle**

Considerando che il prezzo dell'energia industriale in Italia è superio-

re alla media europea di oltre il 48% (dati **Eurostat** sul 2007), le imprese cercano sempre un buon risparmio per continuare a essere competitive sul mercato globalizzato. L'azienda che decide di comprare energia da un gruppo d'acquisto consortile sceglie di possedere, infatti, il proprio grossista, saltando tutta l'intermediazione e accedendo direttamente al mercato senza altre negoziazioni.

«L'anno scorso abbiamo erogato 820 gigawattora, nel 2008 ne ero-

**e** Alberto Sammarchi



**Nati con il decreto Bersani del 1999**

*I consorzi elettrici nacquero con il decreto Bersani che avviò una graduale liberalizzazione del mercato elettrico a partire dalle grandi industrie, ma al contempo permise alle Pmi con consumi superiori a 2 GWh, nel 1999, e superiori a 1 GWh, dal 2000 in poi, di consorziarsi entro i confini provinciali o del distretto. Il decreto, inoltre, prevedeva che se un consorzio elettrico avesse raggiunto i livelli di consumo elettrico previsti dalla legge (30 GWh nel 1999, 20 GWh nel 2000 e 9 GWh nel 2002), esso sarebbe diventato un "cliente idoneo", cioè un operatore a cui è consentito di comprare l'energia elettrica sul mercato libero. Questo meccanismo di acquisto "massivo" è rimasto fino ai nostri giorni, consentendo l'espansione e la crescita dei consorzi elettrici in Italia, attualmente all'incirca un centinaio e maggiormente concentrati laddove sono più forti legami con le associazioni industriali. Difficile, a detta degli operatori, fare un censimento preciso della loro presenza sul territorio, data l'estrema eterogeneità. Ma per dare visibilità e rappresentanza a questo comparto, di recente è nato l'**Osservatorio Consorzi Energia** ([www.osservatorio-energia.it](http://www.osservatorio-energia.it)), un'associazione di consorzi consumatori di energia che intende fornire coordinamento e tutela ai bisogni delle imprese consorziate. L'Osservatorio raccoglie le esperienze di 27 importanti realtà italiane per un totale di 3.763 imprese e un consumo annuo di energia elettrica di 10 terawattora.*

gheremo in totale 1.550 - sottolinea Bertholet -. Il risparmio medio per un associato è piuttosto complesso da calcolare, ma per semplificare al massimo possiamo dire che, escludendo dai benchmark di riferimento l'onerosa "tariffa di salvaguardia", tra i nostri concorrenti migliori e peggiori ci sono tariffe superiori alla nostra in un range tra il +6 e il +50%. Naturalmente sono numeri che van-

A confronto	
Tariffa	Libero mercato
F1	tra +6 e il +17%
F2	tra il +8 e il +16%
F3	tra il +7 e il +50%

no mediati e verificati sui singoli profili di prelievo. Ma considerando che imprese come le nostre spendono cifre comprese tra i 200mila e il milione di euro all'anno, con aziende che arrivano anche a punte di 3-4 milioni di euro, è chiaro che il risparmio è un obiettivo irrinunciabile. Un ulteriore vantaggio è che riusciamo a fornire una fatturazione semplice, traspa-

rente, veloce e corretta. Quattro elementi premianti e fondamentali per le nostre imprese associate».

### Migliori condizioni strappate alle banche

Il risparmio nudo e crudo non rappresenta infatti l'unico plus su cui i consorzi puntano, come spiega **Alberto Sammarchi**, amministratore delegato di **Servizi Unindustria Multiutilities**, la società che acquista energia per conto dell'Unione industriali di Treviso, dell'Unione industriali di Venezia e del Consorzio Unindustria Multiutilities: «Quando si ha un movimento di denaro molto alto (l'anno scorso questa società ha fatturato 162 milioni di euro - ndr) con le banche si riesce a strappare condizioni migliori rispetto a una piccola azienda. Abbiamo, per esempio, tempi di pagamento più sereni, con le aziende che saldano nel decimo giorno del secondo mese successivo, quando la media dei pagamenti è solitamente di trenta giorni. Con il consorzio l'impresa non solo riesce ad

avere condizioni di prezzo elettrico migliore, ma anche agevolazioni accessorie».

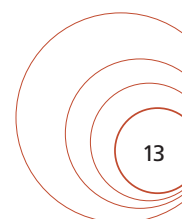
«Abbiamo un gruppo d'acquisto evoluto - racconta Sammarchi - che compra attivamente sul mercato e non aspetta che sia il produttore a fargli le offerte. Noi facciamo questo lavoro senza intenti speculativi: compriamo tutto il fabbisogno con anticipo e poi aggiustiamo il portafoglio rispetto a previsioni rivelatesi corte o lunghe».

«Perché facciamo prezzi migliori? Perché prendiamo rischi in più rispetto ad altri intermediatori. Abbiamo circa 500 stabilimenti per 350 aziende, di cui conosciamo i profili energetici in modo molto preciso. Compriamo "pay for pay" tutto quel che ci serve e ovviamente, se qualche impresa non consuma il fabbisogno previsto, il rischio è tutto nostro. In ogni caso sfruttiamo la leva dimensionale per ottenere prezzi più bassi di quelli raggiungibili dalla singola impresa. Intermediamo quasi un miliardo e 300milioni di kilowatt-

### Prezzo corrente in euro per 100 kWh dell'energia elettrica per l'industria nei principali Paesi europei (accise incluse)

	2005	2006	2007
<b>Media europea a 27</b>	6,43	7,32	7.86
<b>Germania</b>	7,99	8,97	9.79
<b>Spagna</b>	6,08	6,39	7.19
<b>Francia</b>	-	5,00	5.08
<b>Italia</b>	<b>9,65</b>	<b>10,90</b>	<b>11.66</b>
<b>Olanda</b>	5,94	6,31	7.07
<b>Belgio</b>	5,91	7,73	7.85
<b>Austria</b>	6,74	7,20	7.99
<b>Regno Unito</b>	4,47	7,15	7.72
<b>Svezia</b>	3,88	5,17	5.53
<b>Norvegia</b>	4,99	5,11	5.82

Fonte: Eurostat, maggio 2008



tora e li andiamo a comprare direttamente dal produttore. Che ovviamente è ben contento: con noi stacca un'unica sostanziosa fattura che serve molte aziende. Ha quindi la certezza delle quantità da erogare, cosa molto cara ai produttori, che hanno la garanzia della continuità, senza interruzioni alle macchine. E oltretutto noi compriamo su più anni, prendendoci anche questo rischio ulteriore».

### A quando l'energia fai da te?

Anche per il consorzio di Treviso la Borsa ha una volatilità troppo alta per le proprie esigenze. L'acquisto sull'Ipex è quindi molto residuale, intorno al 3% circa, mentre la maggior parte delle transazioni avviene tramite i classici contratti bilaterali. Ma gli scenari cambiano in fretta, specie di questi tempi: «Unendo le forze si possono fare molte cose: una di queste è generare la nostra produzione

elettrica, cosa che stiamo già cercando di fare - dice Sammarchi -. Non si tratta certo di possedere da soli una centrale, ma di entrare in partecipazione con qualche produttore raccogliendo insieme le risorse finanziarie, cosa che la singola azienda non riuscirà mai a fare. Allo stesso modo, si può fare partnership con un grande importatore di energia, visti i prezzi correnti al di fuori dei nostri confini».

**e** **Alessandro Battaglia Parodi**

## CONSORZI

# L'artigiano che non va mai in bolletta

*Il settore si sta rivelando un formidabile sistema di raccolta e acquisto delle forniture elettriche che garantisce risparmio e ricerca delle migliori opportunità sul mercato. Gli esempi d'eccellenza*

Quando si dice «l'unione fa la forza». È quanto sta facendo **Confartigianato** nelle sue sedi più avanzate, quelle del Lombardo-Veneto e del Centro Italia, impegnate da qualche anno a sfruttare la potenza dei numeri per strappare le offerte migliori sul mercato libero.

I consorzi messi a disposizione da Confartigianato alle proprie imprese nel biennio 2006-2007 hanno, infatti, generato minori costi per le aziende consorziate pari a 10,6 milioni di euro, con risparmi medi intorno a 1.162 euro all'anno per ogni impresa. Un bel successo se si considera che a fine 2007 le aziende consorziate erano complessivamente 5.611, per un consumo complessivo pari a di 746 GWh/anno. Con una preferenza che continua a crescere di anno in anno:

**e** **Ezio Bertazzoni**



+32% nel 2007 e un volume di consumo aumentato del +16%. «Più clienti si ottengono e maggiore è il portafoglio di energia elettrica consumata con cui si va a contrattare di anno in anno - dice **Innocente Colombo**, presidente di

**Cenpi**, Consorzio energia piccole imprese, che raccoglie le sedi provinciali di molte regioni, principalmente del Nord Ovest -. Questo ci permette di avere condizioni migliori per via delle economie di scala che si creano. Rispetto agli esordi abbiamo un bacino d'utenza molto ampio. Oggi siamo intorno ai 300 milioni di kWh, un ammontare che ci consente di trattare con più facilità con i fornitori».

### Due "servitori" sono meglio di uno

«Abbiamo fatto la scelta di avere più trader perché preferivamo avere una diversificazione dell'offerta - sottolinea Colombo -. Se si offre tutto il pacchetto a un solo fornitore si riesce a strappare un prezzo migliore grazie alla massa critica.

C'è, però, il rischio che l'unico grossista, avendo molti altri clienti, non sia in grado di garantire tutta la richiesta del pacchetto nell'arco del tempo pattuito. Per cui ricorriamo a due fornitori, **Mpe** e **Energrid**. I pagamenti non sono gestiti dal consorzio, ma sono direttamente a carico del fornitore che emette fattura e risolve tutte le problematiche emergenti come il disallacciamento con il contatore o altre esigenze di natura tecnica. La percentuale di risparmio dipende molto dalla curva di prelievo del cliente in esame - conclude il presidente di Cenpi -, ma in generale riusciamo a garantire un risparmio compreso tra l'8-9% e il 18% rispetto alle tariffe medie del mercato».

Anche il **Consorzio Multienergia**, promosso da **Confartigianato Prato** e da altre associazioni artigiane della Toscana, dell'Umbria e delle Marche, ha raggiunto un bacino di utenti talmente consistente da poter esigere dal mercato condizioni d'acquisto più che vantaggiose. «Siamo partiti nel 2002 con otto imprese e oggi ne contiamo quasi 1.500 - racconta **Ezio Bertazzoni**, presidente del consorzio -. Attualmente lavoriamo con due trader, **Enel Energia** e **Mpe**, ma stiamo sempre attenti all'evoluzione delle tariffe sul mercato per cercare di valutarne di nuovi. Abbiamo tante basse tensioni, ma anche un bel pacchetto di aziende medio grandi che consumano molta energia: dalle cartiere della zona di Lucca fino al polo della plastica del pistoiese, senza contare i tanti ospedali e le banche».

### Il servizio innanzitutto

«L'anno scorso abbiamo ottenuto un risparmio rilevante, quasi il

doppio della media nazionale», continua Bertazzoni. «Ma noi, a differenza dai colleghi lombardi del Cenpi, pur avendo Mpe come interlocutore comune, abbiamo stipulato la maggior parte dei contratti con Enel, con una tariffa bloccata fino al 2009. L'abbiamo fatto ai tempi del barile a 60 dollari, cosa che ci ha consentito oggi di ottenere risparmi altissimi, forse anche del 20% rispetto alle tariffe medie del

mercato libero».

«Risparmiare è importante - osserva il presidente del Consorzio Multienergia -, ma ancora più decisivo è fornire un eccellente servizio ai nostri associati, che devono essere tutelati su tutto: dall'analisi della lettura del contatore all'implementazione delle connessioni di rete, fino agli aumenti di potenza. Insomma, tutto ciò che riguarda le problematiche di tipo elettrico de-

## I tre Consorzi energia di Confartigianato

### • Consorzio Multienergia

via Dino Saccenti 19/21  
59100 Prato

Presente nel Centro Italia nelle province di Firenze, Lucca, Massa Carrara, Pisa, Pistoia, Prato, Siena, Federazione Umbria e Arezzo.

### • Cenpi, Consorzio energia piccole imprese

viale Vittorio Veneto 16/A  
20124 Milano

Nato sulla scorta dell'esperienza del Caem e di Multienergia, raccoglie le sedi provinciali di molte regioni. Per la Lombardia: Brescia, Como, Cremona, Lecco, Lodi, Lomellina, Mantova, Milano, Alto Milanese, Varese, Crema, Sondrio, Pavia. Per il Piemonte: Alessandria, Biella, Novara e Vercania, Torino, Vercelli. Per la Liguria: Imperia. Per l'Umbria: Perugia. Per le Marche: Ancona. Per la Puglia: Lecce. Per la Sicilia: Palermo.

### • Caem, Consorzio artigiano energia & multiutility

via Enrico Fermi 134  
36100 Vicenza

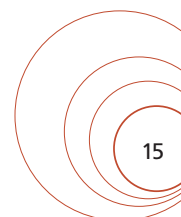
Opera nel Nord Est ed è stato il primo consorzio italiano di aziende artigiane per l'acquisto di energia elettrica e gas. È presente in dodici province: Vicenza, Bolzano, Trento, Trieste, Pordenone, Udine, Gorizia, Verona, Treviso, Belluno, Padova e Venezia. Il bacino potenziale d'utenza nel Triveneto è formato da circa 120mila aziende.

### Valori medi dell'impresa aderente ai consorzi di Confartigianato

Profilo di consumo (kWh/anno)	151.330
Maggiori costi rispetto all'Europa (€/anno)	5.743
Minori costi consentiti da acquisto in consorzio (€/anno)	1.162
Recupero gap di competitività con l'Europa	20,2%

**Risparmio Consorzi biennio 2006-2007 in €** **10.637.107**

Fonte: Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati Eurostat e Consorzi Energia Confartigianato



# Il futuro dell'energia è alla luce del sole.

**LOCAT FINANZIA L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO PER LA TUA AZIENDA.**

Imprese e Pubblica Amministrazione che desiderano sfruttare la luce solare per produrre energia elettrica oggi hanno una nuova opportunità: finanziando l'impianto in leasing con Locat, possono massimizzare i benefici derivanti dagli incentivi statali ("Conto Energia"- Decreto legislativo del 19/02/07). Rivolgetevi ai nostri specialisti: trovate una consulenza mirata alle vostre reali esigenze sia dal punto di vista tecnico che, naturalmente, da quello finanziario. In Italia potete fare affidamento su 18 Filiali, 140 Agenti, 6 Locat Leasing Point e gli oltre 5.000 sportelli del Gruppo UniCredit. In Europa potete contare sul primo network bancario, presente in 19 paesi.

**SCEGLIETE IL MEGLIO, SCEGLIETE LOCAT.**

Siamo presenti a:



 **Locat** leasing  
Gruppo UniCredit

vono essere compiute da una struttura che serva a questo scopo. I pagamenti non sono gestiti dal consorzio, ma direttamente dal fornitore. Noi non siamo mai entrati nell'ottica di operare come fossimo dei grossisti per poi rifatturare. Sono i costi i primi che non ce lo permetterebbero».

## Oneri troppo gravosi per le aziende

Quello dei costi è un tema che le imprese di Confartigianato affrontano molto seriamente, visti i chiarimenti di luna del mercato energetico e gli oneri di sistema sempre più gravosi. In sostanza negli ultimi dodici mesi il costo dell'energia elettrica per le piccole imprese è aumentato infatti del 14,9%. Risultato: in un anno i piccoli imprenditori che operano sul mercato tutelato hanno dovuto spendere 505,1 milioni di euro in più.

«Le piccole e micro imprese subiscono pesanti ripercussioni dai livelli di prezzo record raggiunti dal petrolio - dice preoccupato **Giorgio Guerrini**, presidente nazionale di Confartigianato -. La riforma federalista potrebbe essere l'occasione per ridisegnare, nell'ambito dei tributi il cui gettito sarà attribuito alle Province, il sistema di tassazione delle accise sull'energia elettrica, che attualmente grava soltanto sulle piccole imprese. Dal 2000 al 2008 le imposte applicate dalle Province sui consumi di energia elettrica per usi industriali sono aumentate del 34,9%, con un costo per le piccole imprese da noi stimato in 834 milioni di euro per il 2008».

«Una cosa iniqua - ammonisce Guerrini -. A pagare gli aumenti

sono, infatti, soltanto le piccole imprese, dal momento che l'addizionale viene applicata sui consumi fino a 200mila kilowattora/mese: in pratica, quelli delle piccole imprese. I consumi sopra questa soglia, vale a dire quelli delle grandi aziende, sono, invece, esenti dall'addizionale. Una struttura delle accise che è fortemente regressiva,

cui si aggiunge un'altra distorsione nella fiscalità energetica: quella dell'imposta erariale anch'essa applicata soltanto alle piccole imprese che consumano fino a 1 milione e 200mila kWh/mese. Tutto ciò in barba al principio del Protocollo di Kyoto per cui "chi più consuma, più paga"».

**Alessandro Battaglia Parodi**

### Creazione del valore dei consorzi di Confartigianato (2007)

Imprese consorziate Cenpi, Multienergia e Caem al 31.12.2007	5.611
Consumi annuali (GWh/anno)	746

Fonte: Dati Consorzi Energia Confartigianato

### Le tariffe offerte ai consorzi

#### Enel Energia – AnnoSicuro

- ▶ Due tipologie di prezzo:
  - monorari;
  - multiorari su due fasce.

*Congelo del prezzo dell'elettricità fino al 2010*

#### Enel Energia – EnergiaPura

- ▶ Due tipologie di prezzo:
  - monorari;
  - multiorari su due fasce.

*Congelo del prezzo dell'elettricità fino al 2010*

*Consente di sostenere la produzione di energia da fonte rinnovabile attraverso il sistema Recs*

#### Energrid

- ▶ Offerta strutturata su prezzi Indicizzati.
- Due tipologie di prezzo:
  - monorari;
  - multiorari su tre fasce.

*Garanzia di un tetto massimo della media dell'indice annuo*

#### Mpe Energia

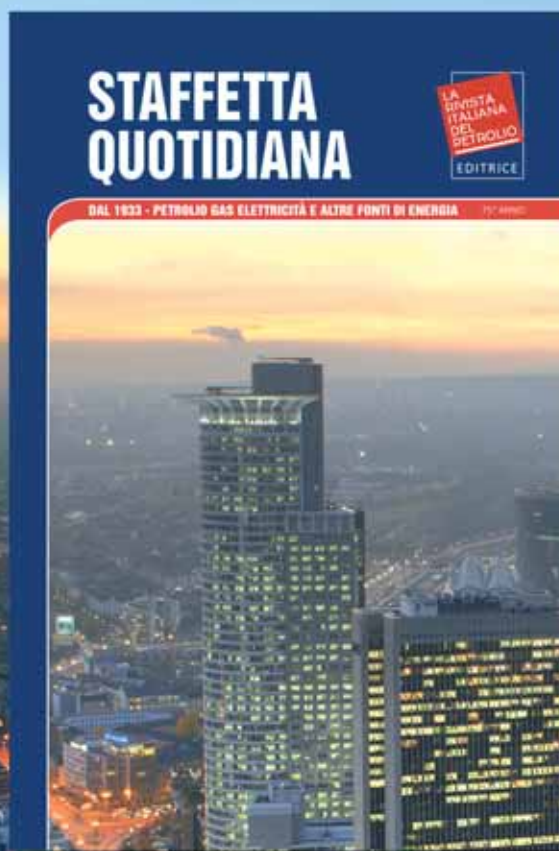
- ▶ Offerta strutturata su prezzi fissi e prezzi indicizzati.
- Tre tipologie di prezzo:
  - monorari;
  - multiorari 3 fasce;
  - multiorari Peak – Off Peak.

*Sui prezzi indicizzati garanzia del pareggio con il mercato di tutela e salvaguardia*

Fonte: Dati Consorzio Energia Confartigianato



Ogni giorno c'è bisogno di energia.  
Ogni giorno l'informazione che dà energia.



## Staffetta Quotidiana, il più completo ed autorevole quotidiano nazionale dedicato alle fonti di energia da oltre 75 anni.

Una informazione specializzata, indipendente e tempestiva su petrolio e suoi derivati, elettricità, gas, carbone, fonti rinnovabili e altre fonti di energia. Punto di riferimento essenziale e strumento di lavoro per tutti gli operatori dell'industria energetica.

Pubblica circa 10 mila notizie l'anno di attualità e approfondimento, con aggiornamenti quotidiani su andamenti dei mercati e dei prezzi dei prodotti petroliferi, borsa elettrica e del gas, emission trading, una serie di rubriche fisse settimanali, quindicinali e mensili sulle principali fonti energetiche, segnalazioni, eventi e convegni oltre ad una completa panoramica dei fatti e

mercati esteri ed un archivio consultabile da 1933 ad oggi. Oltre al quotidiano vengono pubblicati periodici di approfondimento: Energie Alternative, Gpl Informazioni, Carbone Informazioni e in lingua inglese Staffetta News.

### La Staffetta sul web

Oltre al giornale stampato, viene pubblicato anche il quotidiano sul web con aggiornamenti in tempo reale ed un archivio di tutte le notizie pubblicate dal 2000 ad oggi all'indirizzo [www.staffettaonline.com](http://www.staffettaonline.com).

Questa fruibilità dei contenuti permette ai lettori di essere tempestivamente aggiornati sull'attualità, sulle variazioni dei mercati e delle normative.

*Per ricevere gratuitamente un saggio del quotidiano stampato o un periodo di consultazione on-line potete contattare l'ufficio abbonamenti o richiederlo direttamente su internet all'indirizzo [www.staffettaonline.com](http://www.staffettaonline.com)*

**Staffetta Quotidiana** - Via Aventina 19 - 00153 Roma - Tel. +39 06.5741208 - Fax +39 06.5754906  
[www.staffettaonline.com](http://www.staffettaonline.com) - [abbonamenti@staffettaonline.com](mailto:abbonamenti@staffettaonline.com)

**USI E ABITUDINI**

# Inverni miti, risparmi e più efficienza fanno calare i consumi di gas naturale

*Le nuove tecnologie e il riciclo all'origine della diminuita richiesta delle imprese europee. Cresce solo la domanda legata alla produzione di energia elettrica*

Nel 2007, la domanda di gas naturale dell'Europa a 27 è stata di 5.508 TWh, in calo dell'1,2% rispetto all'anno precedente. In particolare, la domanda di Francia, Germania e Olanda è diminuita mentre quella di Italia, Regno Unito e Spagna è cresciuta. Da notare che il consumo di gas di questi Paesi rappresenta il 70% della domanda totale dell'Europa a 27.

Il calo dei consumi del 2007 è in continuità con l'andamento del 2006 ed è solo in parte causato da temperature invernali più miti. I consumi di gas del settore civile e

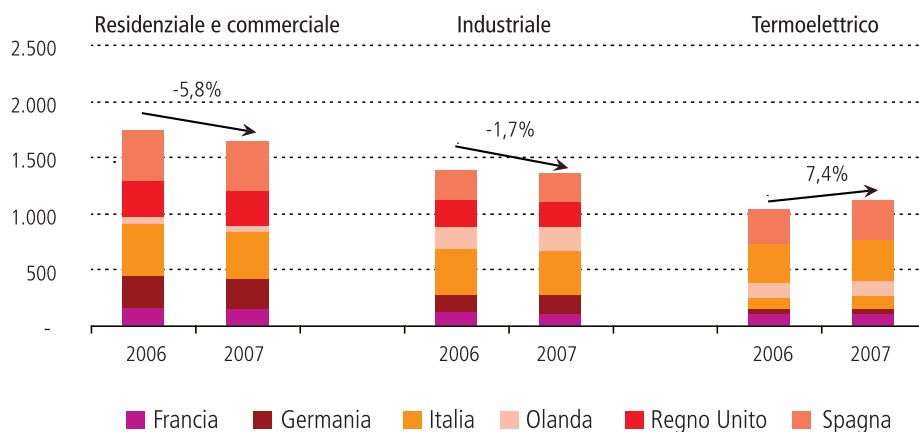
commerciale dipendono dal carico termico della stagione fredda. La domanda per riscaldamento diminuisce in tutti quei Paesi con inverni miti. È stato questo il caso, nel 2007, di Olanda, Francia, Germania e Italia. Nel Regno Unito, dove l'inverno del 2007 è stato più freddo di quello del 2006, i consumi del settore civile sono comunque diminuiti a causa dell'aumento dei prezzi. I clienti residenziali inglesi, soprattutto quelli in condizioni economicamente disagiate, hanno ridotto i consumi di gas per risparmiare sulla spesa energetica.

Quello che emerge in Europa è il calo della domanda di gas naturale dell'industria. Nel 2007 i clienti industriali dei sei Paesi ricordati sopra hanno consumato 1.364 TWh, l'1,7% in meno rispetto al 2006. La diminuzione è in contrasto apparente con la crescita della produzione dei medesimi Paesi.

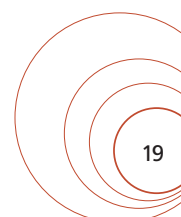
In Italia il Pil è cresciuto dell'1,5%, mentre in Spagna è salito del 3,8%. È l'incremento dell'efficienza energetica che spiega la diminuzione della domanda, nonostante il quadro di crescita economica positiva.

## Il termometro sale e la richiesta di gas scende

Il calo della domanda dell'1,2% nell'Europa dei 27 non è dovuto solo all'innalzamento delle temperature, ma alla lievitazione dei prezzi (è il caso del Regno Unito) che ha costretto molti utenti residenziali a forzati risparmi. Nel settore industriale maggiore è l'incidenza sui risparmi delle nuove tecnologie, mentre i cicli combinati fanno lievitare i consumi di gas destinati alla produzione di elettricità



Fonte: Capgemini



**Le cartiere cogenerano**

La maggior efficienza si fonda sulla diffusione progressiva di nuove tecnologie produttive e risponde agli obiettivi di rispetto dell'ambiente. Le imprese che producono carta, per esempio, introducono sistemi di cogenerazione e, in alcuni casi, recuperano il vapore che proviene dai processi produttivi di altre imprese vicine che sarebbe altrimenti scartato.

**La siderurgia ricicla**

Le imprese siderurgiche impiegano in maniera sempre più estesa, come materia prima, i prodotti riciclati, oltre ai minerali di ferro, con una conseguente riduzione dei consumi energetici che arriva anche al 70%. Il calo dei consumi dell'industria è confermato anche dall'analisi dei dati pre-consuntivi del 2008 riguardanti la domanda di gas in Italia. I consumi sono saliti durante i primi mesi per poi scendere nei mesi successivi. Ma il dato importante è il calo continuo della domanda di

gas dell'industria (118 TWh nel periodo gennaio – settembre 2008, 120 TWh nello stesso periodo del 2007), nonostante il segno positivo dell'andamento del Pil, che avvalorata la tesi sulla natura strutturale, e non congiunturale, dell'andamento dei consumi di gas naturale del segmento industriale.

**L'energia elettrica "consuma"**

La domanda di gas naturale per la produzione di energia elettrica nell'Europa a 27 è invece cresciuta dal 2006 al 2007 del 7,4%, in conseguenza dell'installazione di nuovi cicli combinati a gas, e questo andamento dovrebbe mantenersi nei prossimi anni.

Le prospettive di lungo termine dei consumi di gas del settore termoelettrico appaiono invece meno certe. Una rapida espansione dell'uso della fonte nucleare, per esempio, ridurrebbe la richiesta di combustibili fossili, e quindi di gas naturale. Un'accelerazione degli

sviluppi degli impianti alimentati da fonti rinnovabili avrebbe un effetto analogo.

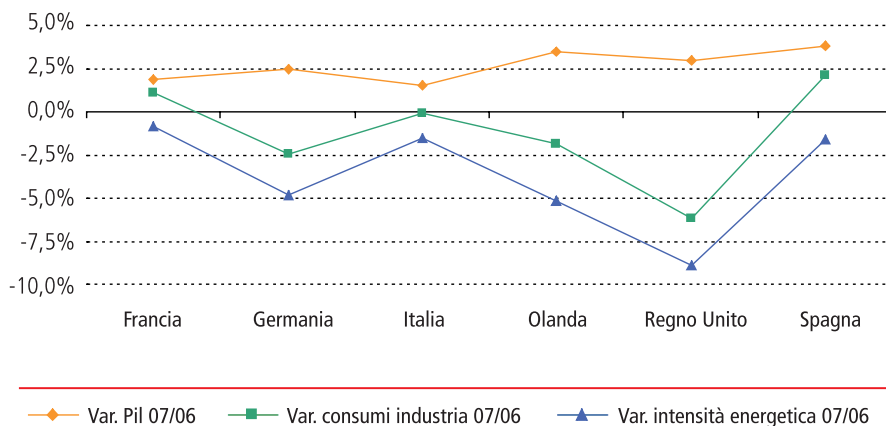
Il caso italiano è esemplificativo. Stando alle indicazioni sulla politica energetica nel nostro Paese, il mix tecnologico per la produzione di elettricità prevede che solo il 50% sia prodotto con fonti fossili e con un contributo significativo del carbone, mentre oggi la produzione di elettricità con il gas naturale (173 TWh) incide già per il 55% su quella lorda totale (314 TWh).

L'analisi dei dati di consumo degli ultimi anni porta a concludere che anche in un quadro di crescita economica positiva la domanda complessiva di gas naturale potrebbe rimanere stabile e ciò apre scenari di lungo termine interessanti che devono essere considerati con attenzione da tutti i soggetti che operano in questa industria, regolatore e imprese innanzitutto.

**Antonio Michelin**  
(Capgemini Italy)

**Il Pil non traina i consumi di gas**

La domanda di gas nell'industria è in calo costante ed è un fatto strutturale e non congiunturale. La tabella mette in evidenza una divaricazione accentuata anche tra il positivo andamento del prodotto interno lordo e l'intensità energetica. Resta a far da traino la domanda legata alla produzione di energia elettrica



Fonte: Capgemini, Eurostat 2008

**TELEGESTIONE**

# Con i contatori intelligenti monitoriamo usi e tariffe minuto per minuto

*Il nuovo dispositivo consente la lettura a distanza ed elimina il meccanismo di acconti e conguagli. Un investimento di due miliardi di euro con 31 milioni di apparecchi distribuiti in Italia. L'architettura dei sistemi*

Oltre 35 milioni di contatori elettronici installati nel mondo, di cui circa 31 milioni in Italia con investimento di più di 2 miliardi di euro, sono i numeri che contraddistinguono il progetto Telegestore Enel, avviato nel 2001, al fine di sostituire gratuitamente presso i propri clienti i contatori elettromeccanici con le nuove apparecchiature, dotate di moderne e avanzate funzionalità. Una volta installato, il contatore elettronico, munito di display a cristalli liquidi, consente al cliente di controllare l'energia consumata sia del bimestre corrente che di quello precedente; verificare la potenza massima assorbita sia del bimestre corrente, sia di quello precedente; conoscere la tariffa in atto; essere a conoscenza, in ogni momento, dell'effettiva potenza assorbita da lampade ed elettrodomestici; gestire più rapidamente le proprie pratiche contrattuali. Il contatore elettronico garantisce il prelievo della potenza massima disponibile, pari a un incremento del 10% rispetto alla potenza impegnata, per un tempo illimitato e in qualsiasi condizione ambientale. Inoltre, per venire incontro alle esigenze della clientela, e in accordo con le Associazioni dei consumatori che compongono il Comitato nazionale

**Diamo i numeri dei contatori in Italia**

- Oltre **31** milioni di contatori elettronici installati al 31 marzo 2008, di cui 30.750.000 operativi in rete per telelettura e telegestione
- **350mila** concentratori gestiti da Wind (Italia)
- **2** miliardi di euro di investimenti
- **15mila** persone nei tre continenti
- **650** aziende coinvolte
- **5** aziende assemblatrici: Cmec (Cina), Celestica (Repubblica Ceca), Finmek (Italia), Flextronics (Italia), Jabil Circuit (Ungheria e Italia)
- **50** fornitori di componenti tra cui BTicino (Italia), Epcos Siemens (Germania), Fairchild (Stati Uniti), General Electric (Ungheria), Jageo (Taiwan), Renesas (Giappone), Panasonic (Giappone), Philips (Olanda), StMicroelectronics (Italia), Tecdis (Italia), Varitronix (Hong Kong)

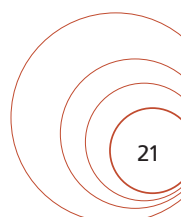
dei consumatori e degli utenti (Cn-Cu), Enel ha aumentato la soglia di tolleranza del prelievo di energia di un ulteriore 21% rispetto alla potenza disponibile, per una durata massima di tre ore, per cui, per esempio, un cliente con contratto da 3 kW potrà prelevare fino a 4 kW per tre ore.

«Enel dispone di un sistema attualmente unico al mondo: il contatore elettronico, che permette ai clienti di controllare l'energia consumata, conoscere la tariffa in atto e sapere, in ogni momento, l'effettiva potenza assorbita da lampade ed elettrodomestici - spiega **Livio Gallo**, direttore divisione Infrastrutture e reti di **Enel** -. Con il contatore elettronico il cliente può ottenere



*Energia consumata sotto gli occhi degli utenti. Qui il contatore Enel*

rapidamente l'attivazione o la modifica del contratto, senza fissare alcun appuntamento per l'intervento di un tecnico sul posto: è sufficiente una semplice richiesta telefo-



nica al contact center di Enel o al proprio venditore di energia. Il nuovo contatore permette, inoltre, la lettura a distanza dei prelievi di energia, grazie alla quale la bolletta sarà sempre calcolata sui soli consumi effettivi registrati nel mese o nel bimestre, senza dover pagare più acconti o conguagli, e consente altresì l'applicazione di tariffe multiorarie, impossibili da applicare con i vecchi contatori elettromeccanici. L'innovazione portata dal contatore elettronico consente tutte queste operazioni senza più l'invio di personale Enel sul posto, con meno traffico sulle strade e un risparmio, in termini di CO<sub>2</sub>, dell'ordine di 7.500 tonnellate annue».

### Struttura della telegestione

Il contatore elettronico, sviluppato da Enel, è soltanto una delle componenti della telegestione Amm (Automated meter management), la quale consente di effettuare controlli sull'energia consumata, di introdurre nuove tariffe commerciali, migliorare la gestione della rete, risparmiare sull'operatività delle squadre di lavoro e creare e gestire rapporti più rapidi tra l'azienda e i clienti. La telegestione non deve essere confusa con la telelettura detta anche Amr (Automated meter reading), funzionalità della telegestione con la quale l'azienda rileva i consumi elettrici certi, e non più stimati, come accadeva in precedenza, da conguagliare in un secondo momento.

L'architettura di sistema comprende un insieme di apparati elettronici interconnessi, i cui principali componenti sono: il contatore elettronico, il concentratore, il sistema centrale, la centrale operativa. Il

contatore elettronico ha il compito di misurare i consumi di energia elettrica, comunicare in remoto i dati relativi alla lettura e gestire a distanza la clientela; il concentratore, installato nelle cabine secondarie di Enel Distribuzione, permette di raccogliere i dati registrati dai contatori; il sistema centrale raccoglie e invia le informazioni ai concentratori e telegestisce tutte le

operazioni; la centrale operativa acquisisce i dati relativi al consumo energetico e gestisce le operazioni contrattuali.

Il contatore elettronico raccoglie i dati utilizzando la rete elettrica di bassa tensione; il concentratore comunica, invece, con il sistema centrale tramite rete pubblica Gsm. La trasmissione dei dati è effettuata con sistemi di crittografia, in grado

### Torino e Brescia all'avanguardia con la telegestione di Ibm

*Aem Distribuzione Torino, società del Gruppo Iride, ponendosi come società capofila di un gruppo di acquisto, ha sottoscritto con Ibm un contratto triennale (2006-2009) per la fornitura di 600mila contatori elettronici Enel e del relativo sistema di telegestione (Amm). Il valore della commessa è stato pari a circa 37 milioni di euro e ha permesso ad Aem Distribuzione Torino di realizzare condizioni di particolare interesse, sia per l'acquisto, sia nella gestione futura della soluzione. Ibm ha svolto anche il ruolo di system integrator dei 600mila contatori elettronici con il sistema di fatturazione dei consumi e il servizio di assistenza clienti di Aem Distribuzione Torino. Quest'ultima ha iniziato nel 2007 la sostituzione dei contatori elettromeccanici con le nuove apparecchiature.*

*Per quanto riguarda Asm Brescia, incorporata dal 1° gennaio 2008 in A2a, il contratto sottoscritto con Ibm nel 2004 ha previsto la fornitura di più di 200mila contatori elettronici per un valore complessivo di 32 milioni di euro. Anche in questo caso, l'accordo, di durata quinquennale, ha incluso un sistema di integrazione, a carico di Ibm, tra i contatori elettronici e il servizio di customer care, oltre ad altri servizi, tra cui formazione del personale, supporto utenti, help desk tecnico e manutenzione delle applicazioni.*

*La soluzione Ibm punta sulla bidirezionalità della comunicazione, che si esplica non solo attraverso l'invio di informazioni alla centrale di raccolta dati, ma anche di ricevere dati e comandi dalla centrale, rendendo possibili interventi sia tecnici che commerciali per i quali in precedenza era necessaria l'intervento di una squadra o di un singolo tecnico.*

*Il "core" della soluzione è stato realizzato attraverso l'implementazione di due sistemi It indipendenti: uno per la gestione dei contatori elettronici di energia elettrica, l'altro dedicato a gas e teleriscaldamento in grado di interfacciarsi con la rete telematica al fine di portare servizi Internet veloci a tutti gli utenti del territorio. **m.l.f.***

## Obbligatorie i contatori elettronici per il gas

In Italia si assisterà a quella che viene definita una vera e propria rivoluzione nel settore della distribuzione del gas.

Le multiutility, infatti, saranno obbligate a sostituire (entro circa due anni per le grandi aziende, quattro per le famiglie) gli oltre 20 milioni di contatori presenti nel nostro Paese con quelli elettronici di nuova generazione, come previsto dalla direttiva dell'Unione europea del 2006.

Questa novità arriva in seguito alla delibera firmata nei giorni scorsi dall'**Autorità dell'energia elettrica e il gas**.

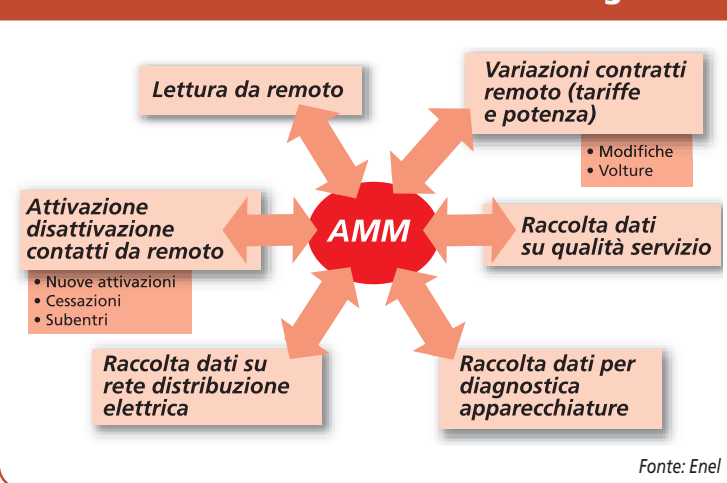
I contatori elettronici dovrebbero consentire una misurazione più precisa, mentre spariranno i conguagli a fine anno e i calcoli approssimativi.

di assicurare un elevato livello di sicurezza, paragonabile a quello in uso nel sistema bancario.

La tecnologia Enel è ampiamente collaudata e commercializzata sia in Italia che nel mondo, grazie anche a un accordo, siglato nel marzo del 2004 con **Ibm** per la distribuzione sul mercato mondiale. Con tale intesa è stata unita la capacità distributiva globale, le competenze di system integrator e di business transformation di Ibm con le competenze nella distribuzione dell'energia elettrica Enel, attraverso l'utilizzo di hardware e software innovativi e moderne infrastrutture di rete.

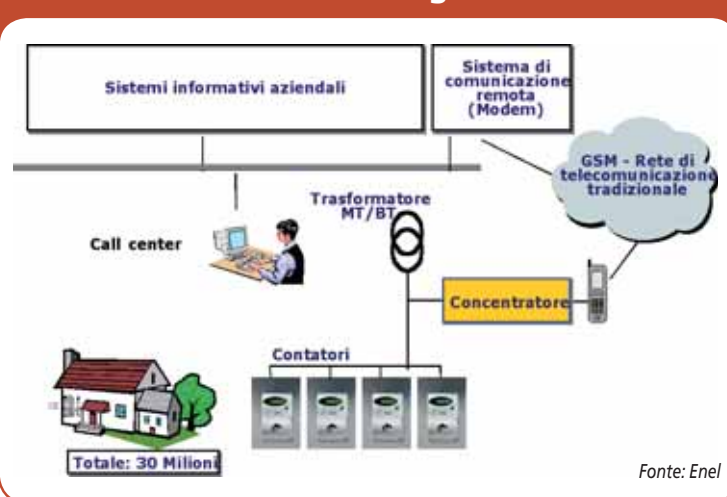
Nel nostro Paese, numerose Utilities utilizzano il contatore elettronico, come **Aem Milano** e **Asm Brescia** (dal 1° gennaio incorporate in **A2a**), **Aem Torino**, **Hera Bologna**,

## Schema di funzionamento del sistema di telegestione



Fonte: Enel

## Architettura del sistema di telegestione



Fonte: Enel

**Deval**; a livello mondiale, **Oxxio** (Olanda), **Viesgo** (Spagna), **BelgorodEnergio** (Federazione Russa) e altre le cui trattative sono tuttora in corso di definizione.

Un punto importante di qualificazione del prodotto è il superamento di tutte le prove di qualità e sicurezza previste dalla normativa vigente e la conformità alle direttive comunitarie applicabili. Inoltre, il contatore elettronico ha ottenuto la certificazione da parte di **Imq** - Istituto italiano marchio di qualità (Milano) e **Cesi** - Centro elettrotecnico sperimentale Italiano (Milano) per l'Italia, e, a livel-

lo internazionale, dagli istituti **Nmi** - Nederlands Meetinstituut (Dordrecht, Olanda) e **Cem** - Centro Espanol de Metrologia (Madrid), **Ptb** (Germania), **Vniims** (Russia). La tecnologia è, inoltre, certificata in Germania, Polonia, Portogallo, Svezia, Olanda, Spagna, Russia e Cina. Da ultimo, ma non per questo meno importante, il design, elemento studiato da **Michele De Lucchi**, architetto e designer, per far diventare il contatore elettronico un oggetto domestico, facile da usare e sostituibile senza eccessive difficoltà.

**CUSTOMER CARE**

## Quando l'energia si fa responsabile Dynammeeting punta sull'offerta Nobile

*Per ogni MW consumato la società controllata dal gruppo svizzero Rezia Energia devolverà un euro nella ricerca scientifica e in opere benefiche nel sociale*

**D**ynammeeting punta forte sulla sua tariffa "Nobile" per attrarre le imprese di medie dimensioni. Si tratta di una formula di fornitura energetica che abbina condizioni economiche certe e stabili nel tempo alla possibilità di trasformare il quotidiano consumo di energia elettrica dell'azienda in un gesto di solidarietà. Con Nobile, infatti, la società controllata dal gruppo svizzero Rezia Energia si impegna a devolvere 1 euro per ogni MW consumato dal cliente a favore di enti impegnati nella ricerca scientifica e nel socia-

le. In risposta alla scelta fatta, il cliente riceve un riscontro personale direttamente dall'ente prescelto per la donazione. Per promuovere questa offerta Dynammeeting ha effettuato un investimento di oltre 700mila euro, con una campagna radiofonica, in onda di circa un mese sui più importanti network nazionali a target e regionali. A oggi la formula Nobile è stata venduta per un totale di 20 milioni di KWh, con una somma media di 110 euro destinata da ciascun cliente alle associazioni benefiche.

### Eon premia chi consuma di meno con "doppi vantaggi"

**P**rezzo dell'energia bloccato per due anni e un programma fedeltà che premia il comportamento responsabile nei confronti dell'ambiente che si potrebbe sintetizzare con lo slogan: "Meno consumi, più ti premiamo". Sono queste due delle diverse componenti dell'offerta "Eon DoppioVantaggio", creata sia per le piccole e medie imprese, sia per i clienti residenziali interessati al cosiddetto contratto di "dual fuel" (gas più luce).

Il contratto prevede anche un bonus di energia pari a 225 kWh per i clienti residenziali e fino a 8000 kWh per le aziende, pari in entrambi i casi a un mese di consumo medio.

Eon Doppio Vantaggio è attivabile anche da tutti i correntisti di **Intesa Sanpaolo**. Con questo Gruppo bancario è stato, infatti, raggiunto un accordo che consente ai suoi clienti che sceglieranno Eon, attraverso il programma di loyalty Bonus Intesa Sanpaolo, di beneficiare di un ulteriore sconto dell'1% mensile sulla bolletta dell'energia elettrica e del gas.

## Edison rivince la gara d'appalto per fornire elettricità alla Pa

*La convenzione consente l'acquisto di energia verde*

**E**dison, tramite la controllata **Edison Energia**, si è aggiudicata la gara per la fornitura di energia elettrica per il 2009 alle Pubbliche amministrazioni indetta da **Consip**, la società per azioni del ministero dell'Economia e delle finanze per la razionalizzazione degli acquisti nella Pa. Per il terzo anno consecutivo, a Edison Energia sono stati assegnati tutti e tre i lotti territoriali messi a bando, che corrispondono all'intera copertura

nazionale, per un volume complessivo di energia elettrica pari a 1.900 milioni di kW su base annua. La durata della convenzione è di 12 mesi. Il valore complessivo della fornitura è pari a circa 240 milioni di euro. In base alla convenzione, le Pubbliche amministrazioni potranno acquistare da Edison anche energia verde proveniente da fonti rinnovabili e richiedere la relativa certificazione.



**OPINIONI & STRATEGIE**

# Bilancio verde di Intesa Sanpaolo grazie ai tagli sulla spesa energetica

*Le modalità di riduzione dei consumi illustrate dall'Energy manager dell'istituto di credito, Roberto Gerbo. Finanziamenti mirati nel settore delle rinnovabili*

Le banche rappresentano, nell'ambito del settore terziario, le strutture a più alto impatto ambientale per la loro capacità di "bruciare" energia. Strutture It, filiali sparse sul territorio, impianti di condizionamento (anche per raffreddare le macchine Ict), riscaldamento, illuminazione, carta consumata, sono tutti fattori che determinano un bilancio di elevato consumo energetico. Un bilancio che, però, potrebbe essere rivisto "al ribasso", con progetti di ridimensionamento della spesa energetica. «Mediamente in una banca vengono consumati circa 6.000 kWh annui a dipendente - dice **Roberto Gerbo**, responsabile Sostenibilità ambientale ed Energy manager di Intesa Sanpaolo -, consumi che vanno a impattare pesantemente non solo sull'ambiente, ma anche sul bilancio dell'azienda stessa, ma che possono essere ridotti con misure di efficientamento energetico, come la sostituzione dei display Crt (tubo catodico) con gli Lcd; l'utilizzo per gli impianti di riscaldamento e condizionamento di pompe di calore; la sostituzione delle lampade esistenti con altre a basso consumo e che si autoregolano a secondo della luminosità dell'ambiente. Tutti progetti che in parte abbiamo realizzato e in parte abbiamo intenzione di avviare, compresa la collaborazione con il Mobility manager per far

utilizzare ai nostri dipendenti soluzioni di mobilità sostenibile».

Oltre a ottenere la certificazione ambientale per alcuni dei suoi siti, Intesa Sanpaolo ha avviato una serie di progetti per il monitoraggio costante del consumo energetico e dell'efficienza energetica e ha in programma l'incremento dell'utilizzo di energia da fonti alternative. «Per poter cambiare occorre prima di tutto un sistema di controllo dei consumi, per poi procedere verso l'efficientamento energetico e la qualificazione dell'energia - riprende il manager -. Sappiamo che le piccole società non possono permettersi di assumere un Energy manager e

**Roberto Gerbo**



preferiscono utilizzare un dipendente che faccia da factotum. La soluzione potrebbe però essere il consorzio. Piccole realtà - come piccoli Comuni o piccole banche - che si mettono insieme e nominano un Energy manager comune».

**Agnese Ananasso**

## Dalla parte di chi investe

Quello dei costi è in effetti un tasto dolente e spesso le imprese hanno difficoltà nell'espletare le pratiche di richieste di certificazione o di finanziamenti per realizzare impianti per l'utilizzo di energia da fonti rinnovabili. Per questo istituti finanziari come Intesa Sanpaolo hanno messo a punto soluzioni di finanziamento mirate. «Abbiamo prodotti specifici per aziende che intendono investire nel settore delle energie rinnovabili e del risparmio energetico - spiega Gerbo -. La banca può erogare una prima consistente quota dietro presentazione dei contratti di fornitura, a condizione che l'iniziativa sia valutata cantierabile. Si arriva a coprire anche l'intero ammontare della spesa, con durata fino a 15 anni. Abbiamo inoltre stretto accordi col **Gestore servizi elettrici** affinché l'impresa possa utilizzare l'incentivo per la produzione di energia fotovoltaica per pagare le rate del finanziamento». La banca assiste la clientela nella fase di valutazione preliminare del progetto e nell'iter di concessione del credito. Questi servizi sono rivolti anche a privati che vorrebbero ottenere un finanziamento per rendere la propria casa ecocompatibile o per acquistare autovetture ibride.