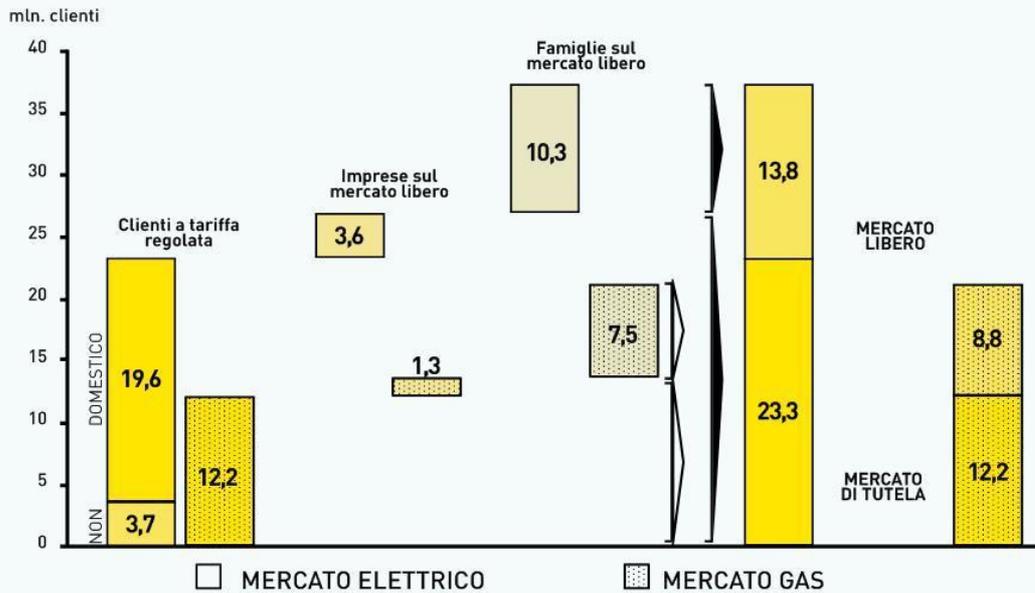


Composizione del mercato elettrico e gas in Italia per tipologia di cliente al 2016



ELABORAZIONI IN NOMISMA ENERGIA SU DATI AEEGSI

**WORKSHOP  
ENERGIA/1 BUSINESS**

LE ENERGIE DEL FUTURO

Sostenibilità e riduzione delle emissioni sono le parole d'ordine per i produttori di energia e per tutte le aziende che la impiegano. Serve chiarezza e spirito d'impresa, di fronte a un mercato che cresce del 10% all'anno. E chi, come Cesi o Hera, ha trovato una formula vincente ora naviga col vento in poppa. Perché il boom non accenna a finire e lo spazio per crescere è ancora molto...

**Eco**



**68**  
**ENERGIA SOSTENIBILE**  
IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE DI HERA PUNTA SUL GREEN



**70**  
**INQUINAMENTO**  
SULLE EMISSIONI L'ITALIA È MEGLIO DELLA GERMANIA

**LA SPERANZA È VERDE: L'ECONOMIA GREEN CRESCE IN DOPPIA CIFRA**

L'efficienza energetica diventa un obiettivo non soltanto per le aziende che producono energia, ma anche per le imprese, che cercano strumenti adeguati. Dai cappotti termici ai sistemi di cogenerazione, è boom

di Marina Marinetti

Sarà anche una formalità, ma non si può dire che non abbia avuto un reale impatto sul sistema. La diagnosi energetica periodica - per intenderci, quella resa obbligatoria per le imprese dal decreto 102/2014 - che dal 1° gennaio sta impegnando le imprese nostrane a misurare e monitorare i consumi e a giustificare le proprie scelte anche in termini di costi/benefici secondo le linee guida emesse dall'Enea (il 2018 è l'anno di riferimento per la diagnosi energetica da presentare entro il 5 dicembre 2019), ha posto al centro il tema dell'efficienza energetica. Offrendo il volano a un comparto che vale tra gli 8 e i 10 miliardi di euro ogni anno. «Quel-

lo dell'efficienza energetica è un mercato in fermento, che presenta un tasso di crescita medio annuo del 10%: anche rispetto all'andamento dell'economia complessiva si tratta di un settore attrattivo», spiega Vittorio Chiesa, ordinario di Management delle imprese energetiche e delle fonti rinnovabili al Politecnico di Milano, nonché direttore dell'Energy & Strategy Group, l'osservatorio permanente dell'ateneo meneghino sulle energie rinnovabili e sull'efficienza energetica. Lo scenario delineato dal Politecnico di Milano prevede un giro d'affari che dai 6,8 miliardi di euro del 2017 toccherà, nel 2020, dagli 8,34 miliardi (nella peggiore delle ipotesi)

**IL MERCATO DELL'EFFICIENZA ENERGETICA È IN FERMENTO, CON UN TASSO DI CRESCITA MEDIA ANNUA DEL 10% E UN GIRO D'AFFARI DA 6,8 MLD**

## > WORKSHOP ENERGIA / 1 BUSINESS

ai 10,35, secondo un trend che negli ultimi cinque anni ha visto un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 12,5%.

L'utilizzatore, privato o azienda che sia, smette di essere un passivo compratore di energia per diventare un attore nella gestione dell'energia: nel 2016 sono stati spesi 1,17 miliardi di euro per installare pompe di calore, mentre illuminazione e superfici opache, il cosiddetto "cappotto termico", hanno cubato più di un miliardo ciascuna. «Le tre tecnologie, da sole, rappresentano oltre il 50% degli investimenti. Solo nel comparto industriale, gli impianti di cogenerazione hanno contato per 586 milioni di euro e i sistemi di combustione efficienti per 492 milioni.

Il resto degli investimenti è rappresentato da caldaie a condensazione e chiusure vetrate, rispettivamente per 315 e 280 milioni di euro», spiega Chiesa. Si tratta di una manciata di tecnologie: «In generale rileviamo una consapevolezza ancora bassa delle opportunità che derivano dall'efficienza energetica. Più che chiedersi cosa si possa fare, si valuta il tema del ritorno sugli investimenti. Le varie tecnologie hanno diversi tempi di



payback e di per sé si ripagherebbero anche senza incentivi, che peraltro ci sono. L'industria normalmente, anche a valle dell'attuale contesto economico non felicissimo, ragiona con tempi di ritorno minimi e per molte imprese il payback che va oltre i due o tre anni non viene considerato».

### Servono risorse

Ma Chiesa parla anche della difficoltà di accesso al credito: «L'approccio del mondo bancario all'efficienza energetica è molto conservativo», spiega Chiesa «perché so-



**C'È ANCORA BASSA  
CONSAPEVOLEZZA  
DELLE OPPORTUNITÀ  
CHE DÀ L'EFFICIENZA**

stanzialmente i progetti di efficienza sono poco replicabili e ogni processo è sartoriale, fatto su misura per l'azienda. Durante il processo di assessment, la banca si trova a dover di volta in volta adeguare le proprie competenze: ben diverso era finanziare impianti fotovoltaici, che hanno bassa complessità e per la banca significa spendere competenze limitate su un numero enorme di impianti. Nella strategia energetica nazionale, però, si fa riferimento al fondo di garanzia a tutela delle banche che finanzieranno progetti di efficienza energetica. Si stanno definendo le

modalità attuative per renderlo operativo in tempi brevi». Se più della metà del business riguarda il settore residenziale, un terzo va all'industria e il rimanente sesto al terziario: «Si tratta di una filiera variegata, con una molteplicità di attori. Da una parte abbiamo i grandi fornitori di tecnologia, player come Abb, Siemens, Schneider Electric, General Electric: aziende che forniscono nel vasto mondo dell'energia soluzioni efficienti come sistemi di combustione, motori innovativi che operano a largo spettro, e così via. Ma questi grandi player solo in alcuni rari casi arrivano al cliente finale, che perlopiù è rappresentato da corporation di grandi dimensioni. A interfacciarsi col mercato sono le società di servizi energetici, le cosiddette ESCo (Energy Service Company, ndr) anche se raramente hanno in pancia soluzioni tecnologiche: offrono servizi, progettano e concepiscono soluzioni efficienti e tendono a operare in un tessuto di imprese medie e medio piccole». La survey del Politecnico ne ha certificate 270, ma il panorama che offrono non è particolarmente esaltante: «In questi ultimi cinque anni mediamente non sono cresciute in linea col mercato e sono

rimaste abbastanza piccole, sono mediamente scese nei ricavi e anche in termini marginalità», spiega Chiesa. «La ESCo è un tipo di operatore che, a dispetto di un mercato in crescita, non ha saputo ritagliarsi un ruolo adeguato. Crescono solo le più grandi e quelle agganciate alle utility, i bracci operativi di grandi corporation o fornitori di energia». Per capirci: A2A ha acquisito Consul System, la prima ESCo indipendente italiana, E.On ha acquisito Heat & Power, Terna si è comprata il 70% di Avvenia, Elet-

**LA FETTA PIÙ GROSSA DEL MERCATO, CHE SI RIVOLGE AL RESIDENZIALE, ALLA GDO E AGLI UFFICI, È IN MANO A SOGGETTI DI PICCOLE DIMENSIONI**

tra Investimenti ha acquisito Tholos. Sono le ESCo a fornire assistenza nella manutenzione degli impianti energetici e a ottimizzare consumi e contratti di fornitura, pianificando implementando e monitorando l'efficienza degli interventi, impegnandosi a fornire il servizio "a costo zero" tramite il Performance contracting, in cui il cliente ripaga la ESCo tramite la cessione, totale o parziale, del risparmio ottenuto sulla spesa

energetica.

### **Gli incentivi per le piccole imprese**

Le Pmi possono poi contare su incentivi che vanno dagli sgravi fino al 64% previsti dal cosiddetto Conto Termico 2.0 (D.M 16 febbraio 2016) alle agevolazioni regionali che man mano stanno implementando gli enti locali (Piemonte e Lombardia, ad esempio, rimborsano il 50% della spesa per gli audit energetici e per l'ISO 50001). Peccato, secondo il direttore dell'Energy & Strategy Group, che la fetta più grossa del mercato – quella che si rivolge al residenziale (3,2 miliardi di euro nel 2016), agli uffici, alla GDO, alle piccole imprese - sia occupata da quello che Chiesa definisce "il despecializzato": piccoli installatori, elettricisti, termoidraulici. «Una pletera di operatori iperframmentati con una debole attitudine all'innovazione. Peccato che sia presidiato da operatori che non hanno l'efficienza energetica e le soluzioni innovative nei loro obiettivi: tendono a replicare soluzioni in cui sono relativamente competenti e confidenti, ma affrontare il problema in maniera sistematica è un'operazione che ancora non fanno».