



Il mercato delle ESCo: Attori a confronto

Interviste a cura di Micaela Ancora



Società di servizi energetici (ESCo)

Energon

Luca Pedani

- **Di che natura sono i servizi offerti dalla vostra ESCo? quali sono le azioni di intervento attuate più di frequente?**

Gli interventi effettuati da Energon tendono ad offrire una vasta gamma di servizi energetici integrati, dall'audit energetico fino al finanziamento del progetto, dall'installazione alla manutenzione, nei casi in cui ci sono le caratteristiche per generare risparmi economici tali da coprire i costi dell'intervento stesso. In pratica l'intervento è effettuato e finanziato da Energon, che lo gestisce garantendone una tariffa energetica, contabilizzata a Kwh, inferiore rispetto a quella presa di riferimento. Il cliente dunque non investe e non impegna capitale.

Su impianti esistenti abbiamo l'obiettivo di mantenere i servizi ed eventualmente migliorarli, ottenendo una superiore efficienza energetica tale da consentire il recupero dell'investimento ed un risparmio economico per il cliente.

Su nuovi impianti, invece, offriamo l'energia che serve (elettrica, frigorifera, termica) ad un costo inferiore rispetto a quello che il cliente avrebbe con tecnologie tradizionali.

Gli interventi sono a carattere sinergico, non si limitano più ad una sola "energia" ma convergono a fornire un pacchetto completo per migliorare i rendimenti complessivi. In particolare tendiamo ad installare impianti di cogenerazione abbinati ad impianti frigoriferi ad assorbimento. Stiamo organizzando nelle aree interessate, cicli chiusi completi per la produzione di energia elettrica, caldo e freddo con combustibile primario a biomassa legnosa recuperato sul territorio stesso.

L'azienda gestisce al proprio interno le problematiche con i vari uffici statali quali Ufficio di Finanza per la produzione elettrica e defiscalizzazione del combustibile e con gli Enti per la produzione e vendita dell'energia elettrica in esubero.

- **Che tipo di contratti offrite? quali sono, a suo parere, quelli più vantaggiosi per le aziende pubbliche? E per le aziende private?**

L'obiettivo di Energon è quello di sollevare il cliente dagli oneri della gestione completa delle centrali di produzione e di fornire la consulenza per la riduzione dei consumi. Il nostro contratto definisce un costo per ogni kWh consumato inferiore a quello pagato al momento dell'analisi, con quindi l'onere del risultato a nostro carico. Se sbagliamo la valutazione energetica ed il relativo investimento il cliente non è responsabile e quindi paga solo la tariffa contrattuale stabilita.

I risultati sono chiari fino da subito, i nostri clienti non hanno oneri di manutenzione ordinaria e straordinaria del materiale che installiamo, usufruendo di un risparmio sulla tariffa energetica.

Primariamente Energon svolge la propria attività verso le aziende private (case di cura, di riposo, alberghi, centri direzionali, centri commerciali, scuole, convitti e aree industriali). Il nostro contratto permette



Il mercato delle ESCo: Attori a confronto

Interviste a cura di Micaela Ancora



all'imprenditore di non investire sull'impiantistica e di offrire al proprio acquirente un edificio con spese energetiche ridotte.

Tutte le centrali prese in considerazione sono riqualificate e gestite al massimo dell'efficienza; un calo del rendimento delle stesse si ripercuote solo sull'utile gestionale di Energon. Rimane altresì evidente che eventuali manutenzioni straordinarie dovute a rotture dei sistemi di produzione ci costringe ad un rapido intervento per continuare a produrre il nostro "pane" cioè l'energia; il tutto ripagato dall'aumento dei rendimenti ottenuti.

Risultato meno evidente dal punto di vista economico ma altrettanto importante dal punto di vista ambientale è l'ottenimento di maggior efficienza e quindi una importante riduzione delle emissioni inquinanti.

Interventi che effettuiamo e che sono di notevole interesse per le aziende pubbliche sono la costruzione e la gestione di impianti di teleriscaldamento/teleraffreddamento in cui finanziamo la rete, le centrali, e le sottocentrali, ma non le opere murarie.

▪ **Ci sono degli ostacoli o problematiche legate all'utilizzo di alcune tecnologie?**

Molto spesso ci scontriamo con tecnologie non ancora mature che non consentono il rientro dell'investimento anche se hanno un notevole valore ambientale, come i pannelli fotovoltaici. Energon è un'azienda che effettua solo gli interventi che consentono un effettivo recupero dell'investimento in termini congrui anche per il sistema bancario che ci sostiene.

La tecnologia che avrebbe una notevole applicazione anche in edifici di piccola dimensione, quali condomini centralizzati, sarebbe la cogenerazione per la produzione combinata di energia elettrica e calore; purtroppo molto spesso ci scontriamo con regole ormai vetuste e di carattere monopolistico per l'allacciamento in parallelo alla rete elettrica delle macchine stesse, facendo lievitare i costi di installazione, quando questa è possibile, a livelli non sopportabili. Però, considerata la situazione generica in cui versano gli impianti condominiali centralizzati, bisognerebbe pensare ai magnifici risultati in termini ambientali che si otterrebbero.

Tecnologia che stiamo utilizzando, rilegata a pochi casi applicativi in quanto gli spazi di installazione ed in alcuni casi i costi di produzione non sono possibili o non competitivi, è la macchina frigorifera ad assorbimento. In questo caso si otterrebbero dei notevoli vantaggi per la riduzione dei carichi elettrici di ogni singolo punto di prelievo.

▪ **Avete riscontrato o state riscontrando difficoltà nel mercato?**

Questa è una bella domanda, perché in termini generali riteniamo di avere un'offerta che mette d'accordo veramente tutte le parti coinvolte ma situazioni di scarsa conoscenza delle nostre proposte porta generalmente ad un effetto di stupore perché chi non conosce tecnicamente i risultati applicativi di alcune tecnologie non crede che possano essere realizzabili risparmi tali da poter ammortizzare gli impianti finanziati. Infatti in alcuni casi non abbiamo chiuso contratti perché eravamo visti come una sorta di "babbo natale" che andava a regalare impianti tecnologici. Oggi questa situazione si sta lentamente modificando grazie alla maggiore conoscenza dei servizi offerti dalle ESCO, anche se siamo veramente scettici perché alcuni operatori che si definiscono ESCO rischiano di sciupare l'immagine delle ESCO stesse e del loro operato.



Il mercato delle ESCo: Attori a confronto

Interviste a cura di Micaela Ancora



Per il settore pubblico la situazione è più complessa in quanto ci sarebbe un assoluto interesse ma mancano i riferimenti normativi per operare con i servizi che offriamo in maniera rapida. L'unica strada che abbiamo preso in considerazione è quella del project financing disciplinato dalla legge 109 del 1994. Però il tutto risulta molto farraginoso e complesso.

Riteniamo che solo attraverso società come la nostra , che hanno al proprio interno la capacità di collegare le molteplici attività quale la progettazione , il finanziamento, la manutenzione e la conduzione possono realizzarsi quegli interventi che altrimenti richiedono anni e spesso non raggiungono l'obiettivo.