

CLIENTE	KINEXIA	TESTATA	Energy Manager News	DATA	luglio 2014
---------	----------------	---------	----------------------------	------	--------------------

Energy Manager www.energymanagernews.it

luglio 2014 - n. 1

Il riferimento informativo per chi consuma, gestisce e produce l'energia



L'amministratore delegato di Kinexia, Pietro Colucci

OPERATORI

LA RIDUZIONE DEI CONSUMI DI ENERGIA È IL VALORE AGGIUNTO DA PROPORRE AL MERCATO

Innovatec-Kinexia si occuperà degli audit energetici per i clienti della società di vendita Electra Italia. Così il business dell'efficienza crea nuove sinergie tra gli operatori

L'efficienza energetica è sempre più un business come gli altri, con strategie, accordi e interessi convergenti tra operatori di diversa natura e provenienza. E, soprattutto, importanti opportunità di ricavo. Un esempio di questo tipo è l'intesa sottoscritta tra Innovatec, società quotata sul mercato Aim Italia e controllata da Kinexia, ed Electra Italia, azienda attiva nella vendita di energia elettrica, gas e servizi energetici, parte del gruppo elettrico svizzero Bkw. Il cuore dell'intesa è lo sviluppo congiunto del settore dell'efficienza in Italia.

Più nel dettaglio, Electra Italia offrirà degli audit energetici alla sua clientela, ma la realizzazione concreta del servizio sarà affidata a Innovatec. Stessa formula sarà utilizzata per i clienti potenzialmente interessati all'acquisto di pannelli fotovoltaici. «Oggi gli operatori che fanno trading di energia e gas - spiega Pietro Colucci, amministratore delegato di Kinexia - hanno il problema della fidelizzazione della propria clientela, anche di quella corporate, che tende a essere volatile per il desiderio di risparmiare. Bkw, che non ha una struttura tale in Italia per fare da sola un'operazione di questo tipo, ha fatto affidamento su di noi per proporre ai propri clienti una formula che suona più o meno così: il nostro partner Innovatec effettua gli interventi di efficienza, io come Bkw te li finanzia e spalmo il costo dell'investimento sulla bolletta. Si tratta di una

proposta assolutamente innovativa». Per il gruppo elvetico, oltre alla fornitura di un servizio a valore aggiunto per il proprio parco clienti c'è anche la possibilità di rivolgersi alla clientela attuale e potenziale di Kinexia per offrire servizi e prodotti di energia e gas.

VENDITA E RISPARMIO VANNO INSIEME

Due sono le particolarità di questo accordo: in primo luogo la vendita di energia è in qualche modo collegata al risparmio energetico, una pratica che può apparire quasi innaturale per un venditore ma che è sostanzialmente obbligata. Perché sia famiglie che imprese vogliono ormai spendere sempre di meno per corrente e metano, dunque l'efficienza diventerà sempre più una discriminante nella scelta del fornitore. Un assunto ormai noto da tempo ma che Electra Italia ha deciso di tradurre nel concreto, tanto che la fornitura di servizi di efficienza energetica è uno dei focus del piano aziendale al 2017. L'altra particolarità è che anche l'offerta di fotovoltaico, la tecnologia protagonista degli scorsi anni, è subordinata e compresa all'interno della più generale offerta di efficienza. Una scelta non casuale, come spiega Colucci: «Siamo un'azienda che ha sempre lavorato nel fotovoltaico e nella cogenerazione, che per un certo periodo si è mossa nel quadro degli incentivi. Noi però abbiamo capito che prima o poi la stagione degli incentivi

Caldaie a biomassa in comodato d'uso: in cambio Kinexia ritira i Certificati bianchi

Nell'ambito dell'efficienza energetica d'impresa Innovatec promuove l'installazione di caldaie a biomassa (pellet, cippato) per il riscaldamento delle serre agricole, in sostituzione o integrazione delle caldaie esistenti di tipo tradizionale. La società del gruppo Kinexia trattiene i Titoli di efficienza energetica (o Certificati bianchi) erogati per l'intervento al fine di ripagare le spese sostenute, che sono poi negoziati all'interno dello specifico mercato gestito dal Gme (Gestore dei mercati energetici). Le caldaie, assegnate in comodato d'uso gratuito per cinque anni, sono dunque fornite e installate con un investimento completamente a carico di Innovatec, mentre al serricoltore resta l'approvvigionamento della biomassa. Al termine del quinquennio la caldaia è ceduta a titolo gratuito al proprietario della serra. Secondo Innovatec questa formula consente agli imprenditori agricoli di ottenere un risparmio di circa il 50% sul costo dell'energia.

sarebbe terminata e per questo motivo abbiamo lavorato per renderci autonomi. Ci siamo perciò concentrati sull'autoproduzione fotovoltaica per famiglie e imprese, nello stoccaggio e, in genere, nel trovare delle soluzioni innovative per l'efficienza, che avevamo scommesso sarebbe diventata il vero valore aggiunto. Adesso abbiamo un'adeguata esperienza alle spalle che ci consente di proporre servizi energetici di qualità». Una parte importante della strategia di Kinexia-Innovatec riguarda gli accordi con altre realtà. Ad esempio, è stata stipulata un'intesa con Eni per formare la rete degli Energy Store della compagnia del cane a sei zampe. Intese di questo tipo sono state siglate anche con Officinae verdi ed E.On e l'obiettivo fissato nel piano industriale è andare avanti su questa strada, con l'efficienza sempre nel mirino. «Si tratta di un comparto indubbiamente spinto in Italia e nella Ue dalle politiche pubbliche, quindi io credo che nei prossimi anni ci sarà senz'altro un boom per l'efficienza energetica, che peraltro è il primo vero risparmio per famiglie e imprese. Si tratta di una grande opportunità perché è un mercato in fase di apertura, che ha grande bisogno di interventi basati sulla tecnologia, così da permettere nuove modalità di consumo».

L'AUTOPRODUZIONE DA FOTOVOLTAICO

Efficienza non vuol certo dire spegnere la luce, ma, piuttosto, è un modo diverso di consumare, che con-

sente di mantenere lo stesso livello di comfort spendendo meno. Ad esempio attraverso l'autoproduzione fotovoltaica per le famiglie, spiega Colucci. In futuro, nell'ottica di Kinexia, le abitazioni tenderanno verso il modello Smart Home, una casa dotata cioè di diversi device di produzione energetica e storage (pannelli fotovoltaici, impianto termico per la produzione di acqua calda, pompa di calore, batteria), in cui sarà possibile programmare o inibire il funzionamento degli stessi dispositivi di consumo, allineandone l'attività con le curve di produzione dell'energia. Dietro tutto questo, ovviamente, ci sarà una complessa architettura hardware e software capace di mettere on line gli apparati di produzione di energia rinnovabile e dispositivi di consumo, sia domestici che industriali.

Secondo Colucci l'unica vera barriera a questo sogno è quella della finanziabilità dei progetti, dato che il sistema bancario ancora fatica a mettere in atto strumenti che consentano un facile ricorso al credito per queste iniziative. «A livello di incentivi, poi, le risorse non sono tante. L'unico vero vantaggio è l'aspetto fiscale, ossia gli strumenti di detrazione, che costituiscono una modalità alternativa per permettere la realizzazione degli investimenti», conclude il numero uno di Kinexia.

Gianluigi Torchiani