

La Gestione Energetica Integrata nel settore Terziario

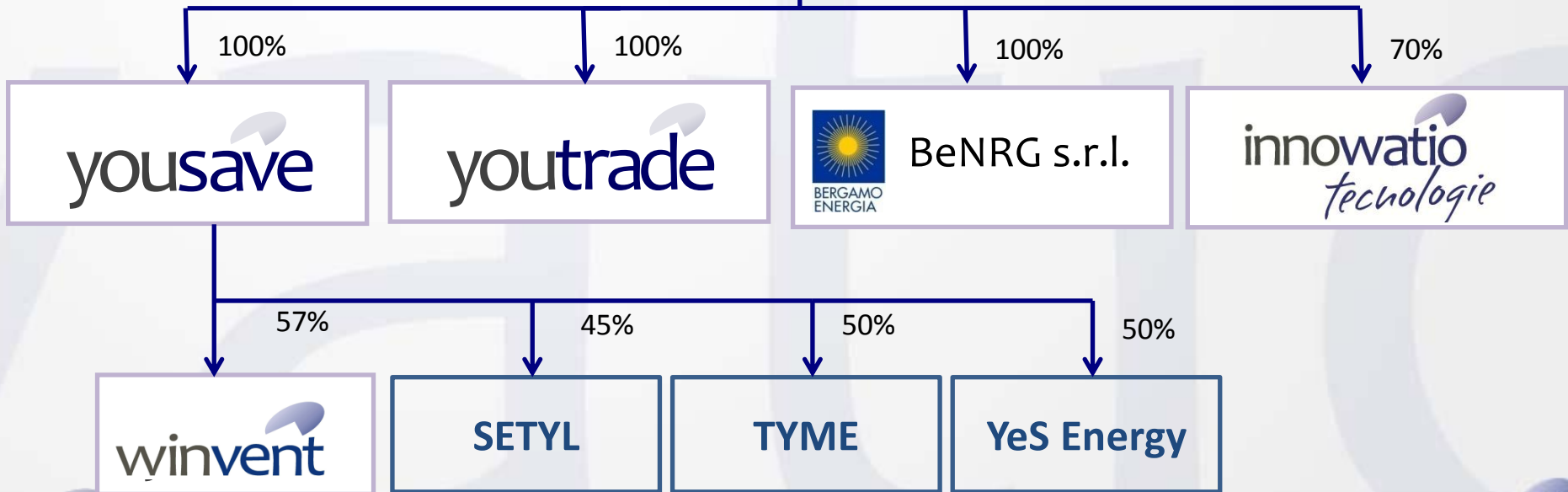
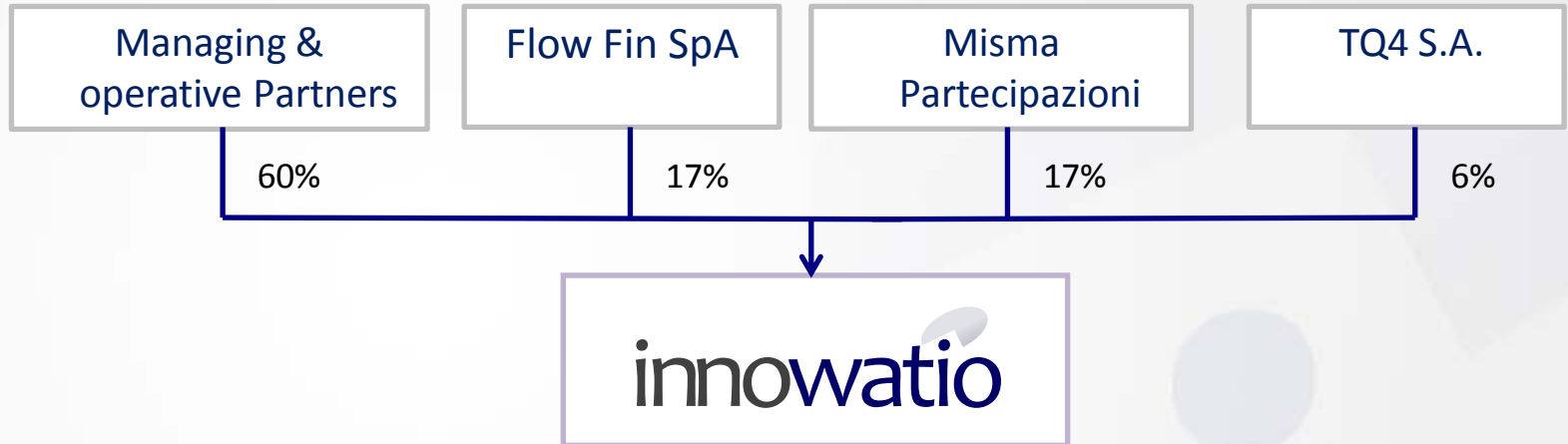
Modello di business e benefici derivanti dai TEE

Milano, 21 marzo 2012

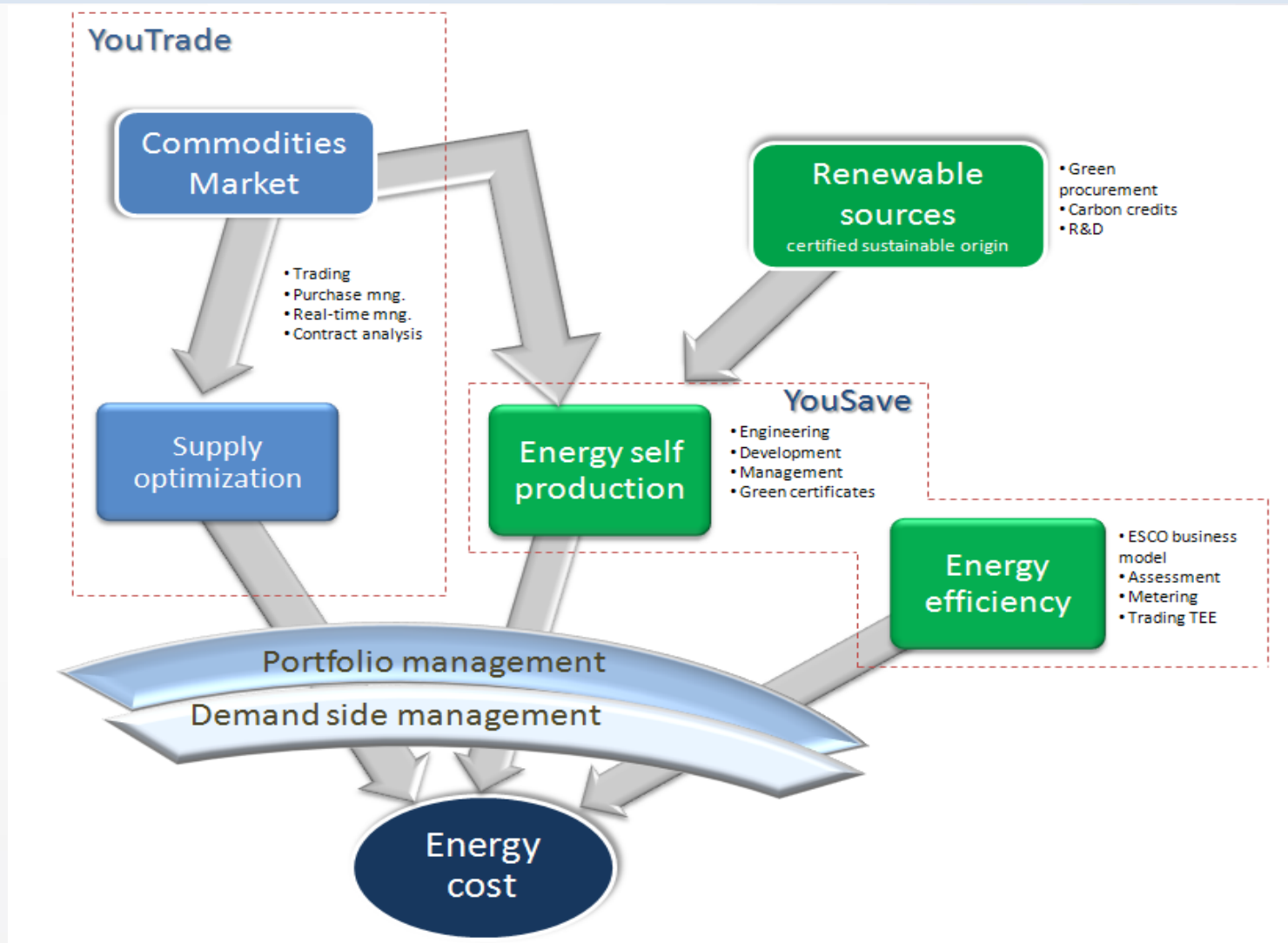
Innowatio

- L'azienda nasce a nel 2008 dall'idea di un gruppo di esperti dei mercati energetici, che ritengono che il ruolo della domanda di energia possa essere rappresentato e valorizzato con strumenti e metodologie compatibili e utilizzabili in un mercato ormai maturo quale quello italiano.
- Innowatio è per definizione un **operatore innovativo** che agisce per conto dei consumatori sulla base di uno schema di trasparente condivisione dei risultati e senza conflitti di interesse. **Infatti la gestione continuativa e dinamica della domanda di energia rende la 'domanda' stessa ed il 'consumatore' soggetti attivi del mercato.**
- Innowatio aiuta le aziende ad abbandonare la vecchia logica del '*subire la fornitura*' come un dettato o anche solo come una scommessa attraverso la **gestione del portfolio energetico ed una operatività costante e dinamica che ottimizza gli approvvigionamenti necessari per il proprio fabbisogno.**

Lo schema societario



Visione e modello di business



Le principali attività di yousave

- Gestione Energetica Integrata nel settore Terziario
- Servizio energia (plus)
- Richiesta, ottenimento e gestione di TEE (Titoli di Efficienza Energetica)
- Servizi di gestione della interrompibilità elettrica
- Servizi di energy efficiency management ed interventi in modalità ESCo
- Certificazione per la gestione dell'energia (ISO 50001)

yousave e i suoi Clienti

Clienti Industriali

- Cementi Rossi



- Air Liquide



- Marazzi Ceramiche



- Panaria Group



- Gruppo Atlas Concorde



- Tenaris



- Tenova Pomini



Clienti Terziario/Residenziale

- Humanitas Group



- Vodafone



- Gruppo Lombardini



- ALER (Residential Estate)



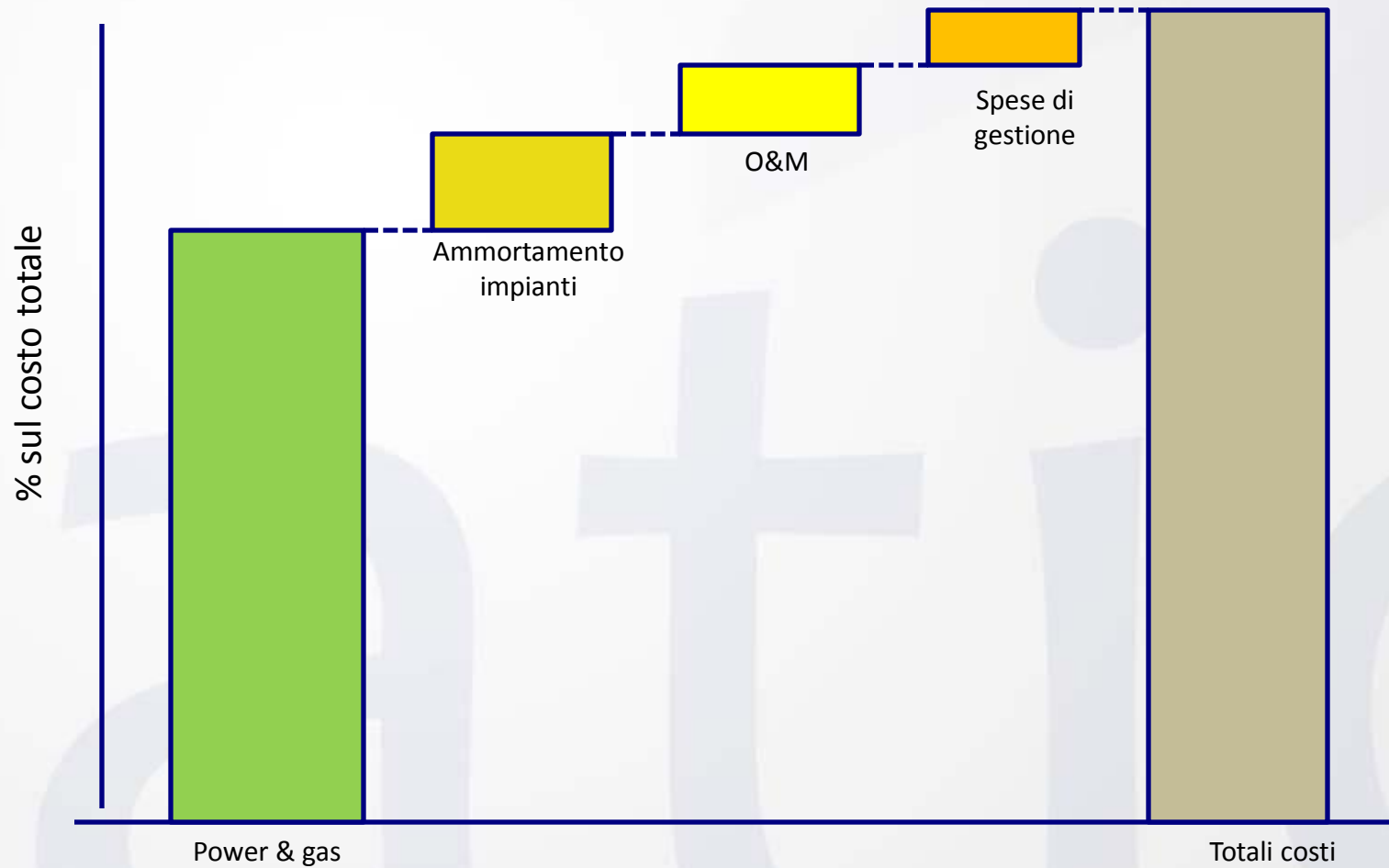
Il contesto del Terziario in generale

- Gli attori e le attività coinvolte per assicurare al Cliente un certo livello di comfort energetico e come loro agiscono su prezzo (P) e quantità (Q):

Attività e attori	Aree di efficacia	
	P	Q
Conduzione e gestione impiantistica Attività generalmente esternalizzata senza obiettivi di risparmio.		
Acquisto di energia (ee, gas)		
Direzione tecnica (interna): fissa std di progettazione / costruzione + set point impianti		
Telecontrollo (finalizzato alla conduzione)		

- Nessuno degli attori esterni coinvolti, pur avendo le leve per agire sulla Q, ha obiettivi di riduzione della Q stessa.
- In un panorama sempre più “green” sulle nuove concessioni, le soluzioni energetiche sono dettate da progettisti che non hanno interessi diretti sul consumo futuro

Il comfort per voce di costo



Il cambio di scenario

Diversi interlocutori con interessi **divergenti**

STUDI DI
PROGETTAZI
ONE

AZIENDE
IMPIANTISTE

UTILITIES
PER
L'ENERGIA

AZIENDE
DI
MANUTENZI
ONE

- Più soggetti, con possibili “interessi divergenti”.
- Coinvolgendo in maniera rilevante la struttura interna (tecnica, amministrativa, legale) su un'attività non core.
- Senza obiettivi stringenti di riduzione dei consumi.
- Usando gli SLA come strumento “regolatorio”.

**NON CREO VALORE SULLA
ENERGIA**

SISTEMA EFFICACE MA NON EFFICIENTE

Unico interlocutore con interessi **convergenti**

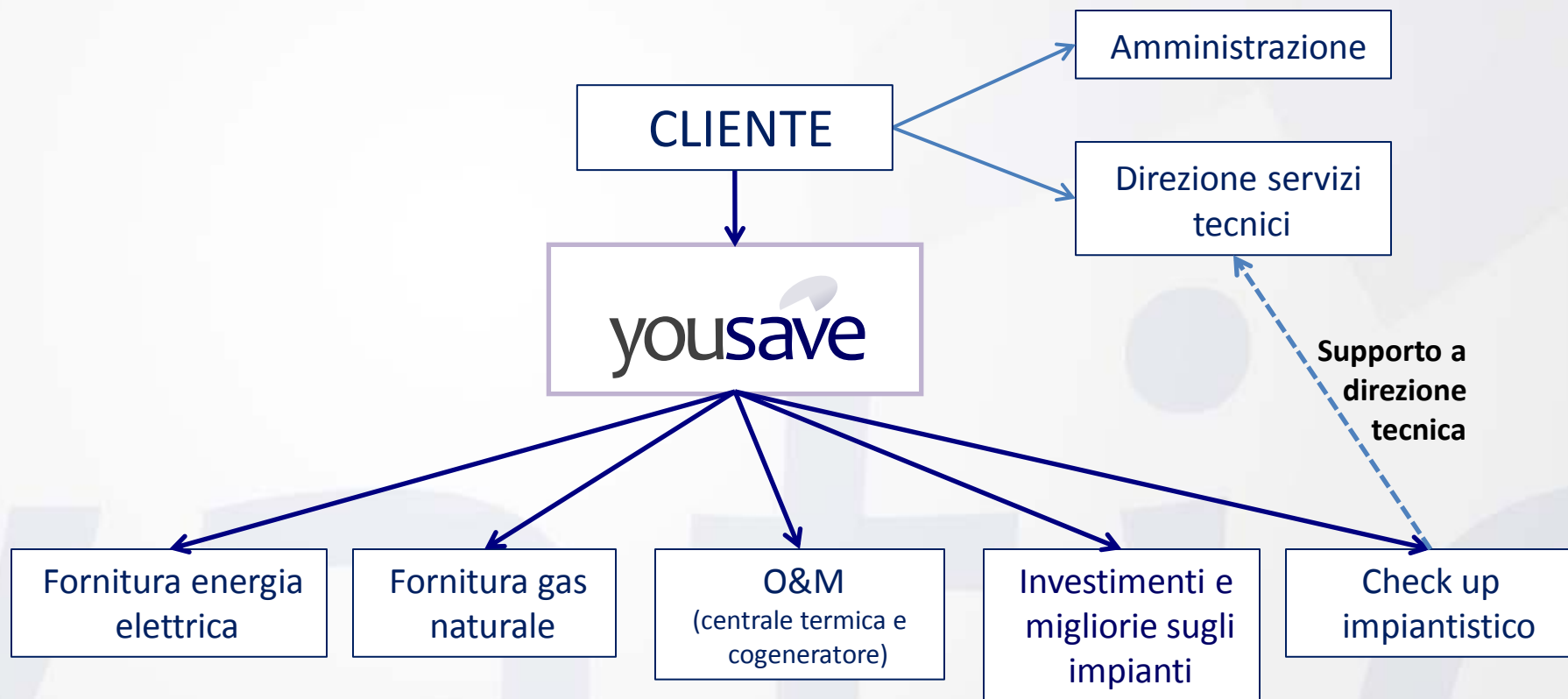
yousave

- Un interlocutore unico:
 - i cui interessi “convergono” con quelli del cliente.
 - che si occupa, coordinando le diverse attività e i diversi attori, di garantire il livello di servizio richiesto.
 - che è interessato a ridurre i costi e fare efficienza.

**CREO VALORE SULLA
ENERGIA**

SISTEMA EFFICACE ED EFFICIENTE

Il contesto futuro potenziale



Si avrà quindi un unico interlocutore che si occupa, coordinando le diverse attività, di garantire il livello di servizio richiesto, con interessi “convergenti” con quelli del cliente, oltre ad agire attivamente sull’efficienza e sul risparmio energetico.

La struttura del contratto

Definizione Base Line – quantità “iniziali” condivise tra cliente e fornitore e ricavate da consumi storici

Operation & Maintenance

Investimenti

Efficienza Energetica



Riduzione delle quantità e prezzo di Energia Elettrica e Gas Naturale prelevate da rete rispetto alla Base Line



Risparmio



Risparmio Garantito per Cliente

Condivisione dei risparmi ottenuti

La struttura del contratto

- Contratto pluriennale.
- Canone annuo onnicomprensivo.
- Conguaglio annuo in funzione della stagionalità (gradi giorno, giorni di esercizio) e dell'andamento dei mercati power e commodities rispetto all'indice energetico.
- Sconto % fisso rispetto alla spesa destagionalizzata dell'anno precedente.

Canone annuo:

$$C_n = (P_e * Q_s) + C_{O\&M} + \text{Amm.} - (C_{n-1} * \alpha)$$

dove:

Q_s = quantità standard di energia (in kWh)

P_e = prezzo energetico per unità di Q (€/kWh)

α = riduzione percentuale fissa annua

Conguaglio:

$$P_n = P_e * K_p$$

$$Q_n = Q_s * K_q$$

dove:

K_p, K_q = coefficienti correttivi, funzione di fattori quali il calendario di apertura, i gradi giorno, l'indice dei prezzi

Modello contrattuale

- Canone fisso (quantità ed attività incluse)
- Periodicità fatturazione / pagamenti;
- Periodo di avviamento del servizio (12 mesi) durante il quale, tra gli altri, verranno stabiliti in maniera condivisa anche gli SLA (service level agreement)/gradi di comfort da garantire (livello di illuminamento, temperature ambienti interni, etc.) e ridefiniti eventualmente i parametri di stagionalizzazione;
- Periodicità conguaglio dovuto ad effetti stagionali;
- Durata pluriennale;
- Riscatto / recesso anticipato a partire dal 3° anno con formula predefiniti in funzione degli investimenti effettuati;
- Procedure per il subentro / chiusura attuali contratti per le forniture di energia;
- Aggiornamenti automatici delle formule di prezzo;
- Censimento impiantistico;
- Garanzie / Fidejussioni.

TEE: esempi incentivo su 100 MWh

Energia risparmiata	Interventi	tau	TEE	€/anno da incentivo	€ per ogni MWh risparmiato
Elettrico	pompe circolazione acqua, frigoriferi ad AE, riprogettazione illuminazione privata	2,65	50	4.956	50
100MWhe	building management, telegestione	1,87	35	3.497	35
18,7tep	lucernai tubolari per sfruttare illuminazione naturale	4,58	86	8.565	86
Termico	generazione di calore da biomassa, solare termico	2,65	50	2.279	23
100MWht	microgenerazione	3,36	63	2.890	29
8,6tep	Isolamento termico edifici (8 anni di incentivo)	2,91	54	2.503	25

100 €/TEE
 0,187 tep/MWhe
 0,086 tep/MWht

TEE: il caso di un Centro Commerciale

Intervento	Investimento	Risparmio	Tempo Payback semplice	Risparmio annuo energia elettrica	Risparmio annuo gas naturale	Risparmio annuo	tau	Incentivo annuo	Incentivo annuo
	k€	k€	anni	%	%	tep		#TEE	k€
Telegestione Climatizzazione + installazione inverter + sonde di presenza	120	111	1,1	13,8%	5,2%	158	1,87	295	29,5
Sostituzione illuminazione inefficiente con dispositivi LED	81	13	6,3	1,7%		18	1,87	34	3,4
Installazione inverter su ventilazione negozi	21	9,8	2,1	1,3%		14	2,65	37	3,7
Modifica logica funzionamento elettropompe	5	25	0,2	3,3%		35	-	-	-
TOTALE	227	158		20,1%	5,2%	225		366	37

100 €/TEE
0,187 tep/MWhe
0,086 tep/MWht

Contatti

yousave
Gruppo **innovatio**

Via Stezzano 87
c/o Parco Scientifico Tecnologico Kilometro Rosso
24100 Bergamo (BG)
www.innovatio.it

Ing. Giacomo Cantarella
Tel: +39 035 384 6911
Cell: +39 366 616 1122
Fax: +39 035 384 6930
e-mail: giacomo.cantarella@innovatio.it