



agsm

# **EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER AGSM DISTRIBUZIONE E PER AGSM ENERGIA**

AGSM Verona SpA  
Direzione Progettazione e Sviluppo  
Rinnovabili

---

**Trento 27/11/2015**



## Ruolo del distributore nella gestione dell'efficienza energetica

A seguito degli impegni presi dall'Italia dopo il protocollo di Kyoto per il raggiungimento degli obiettivi stabiliti (i famosi **20 20 20**), nel corso degli anni l'Autorità per l'energia elettrica e il gas ha introdotto il meccanismo dei **Titoli di Efficienza Energetica (TEE o certificati bianchi)** per cercare di quantificare e regolamentare la materia.

Sin dall'inizio l'AEEGSI ha individuato i **distributori di energia e gas come soggetti** su cui puntare per sviluppare i temi in questione.

Chiaramente una maggior efficienza energetica comporta un miglior sfruttamento ed uso dell'energia, e di fatto molto spesso una riduzione dei consumi.

Quindi in un'ottica puramente economica non ci sono vantaggi per il distributore, perché un minor consumo si riflette in un minor fatturato.

Sicuramente esiste un "obbligo" imposto dal ruolo di soggetto obbligato che L'AEEG ha creato per i distributori per cui, indipendentemente da vantaggi o svantaggi economici, ogni distributore **deve** annualmente acquisire un numero prestabilito di TEE.



agsm

## Ruolo del distributore nella gestione dell'efficienza energetica

Ma nel tempo sta assumendo valenze differenti. Nei vari gruppi di lavoro e di confronto tra **AEEGSI** e **associazioni** di categoria, sia dei distributori sia delle Energy Service Company (**ESCO**), si ragiona su possibili scenari, nei quali il riconoscimento del valore del TEE possa diventare un **incentivo** per fare gli interventi di efficientamento, ovvero una **sorta di contributo all'investimento**.

Inoltre si prospettano contesti, nel breve e medio periodo, in cui all'efficienza energetica applicata ai consumi, cioè agli apparati utilizzatori, si possa affiancare anche un **miglior utilizzo delle fonti** di generazione. In particolare dopo l'avvento e la diffusione dei generatori fotovoltaici, che hanno di fatto "scompaginato" il quadro delle reti di distribuzione. In altre parole, mentre fino a qualche tempo fa le reti erano sostanzialmente schematizzabili come linee e nodi attraverso i quali circolava l'energia prodotta in pochi e ben determinati punti, ora la situazione vede sempre più una **"generazione distribuita"** in molti punti magari di piccola entità.

Assume così un'importanza sempre maggiore la capacità di gestire i **carichi**, ma anche i **generatori**, per cercare di ottimizzare i flussi energetici. Questo potrebbe essere un ruolo del futuro distributore che quindi non si limita a trasportare l'energia da un punto all'altro della rete, ma prende in carico la responsabilità di rendere più funzionale il concetto stesso di trasporto, sempre nell'ottica del risparmio energetico e del controllo delle perdite e degli sprechi.

Citrix

Citrix online plug-in could not contact



agsm

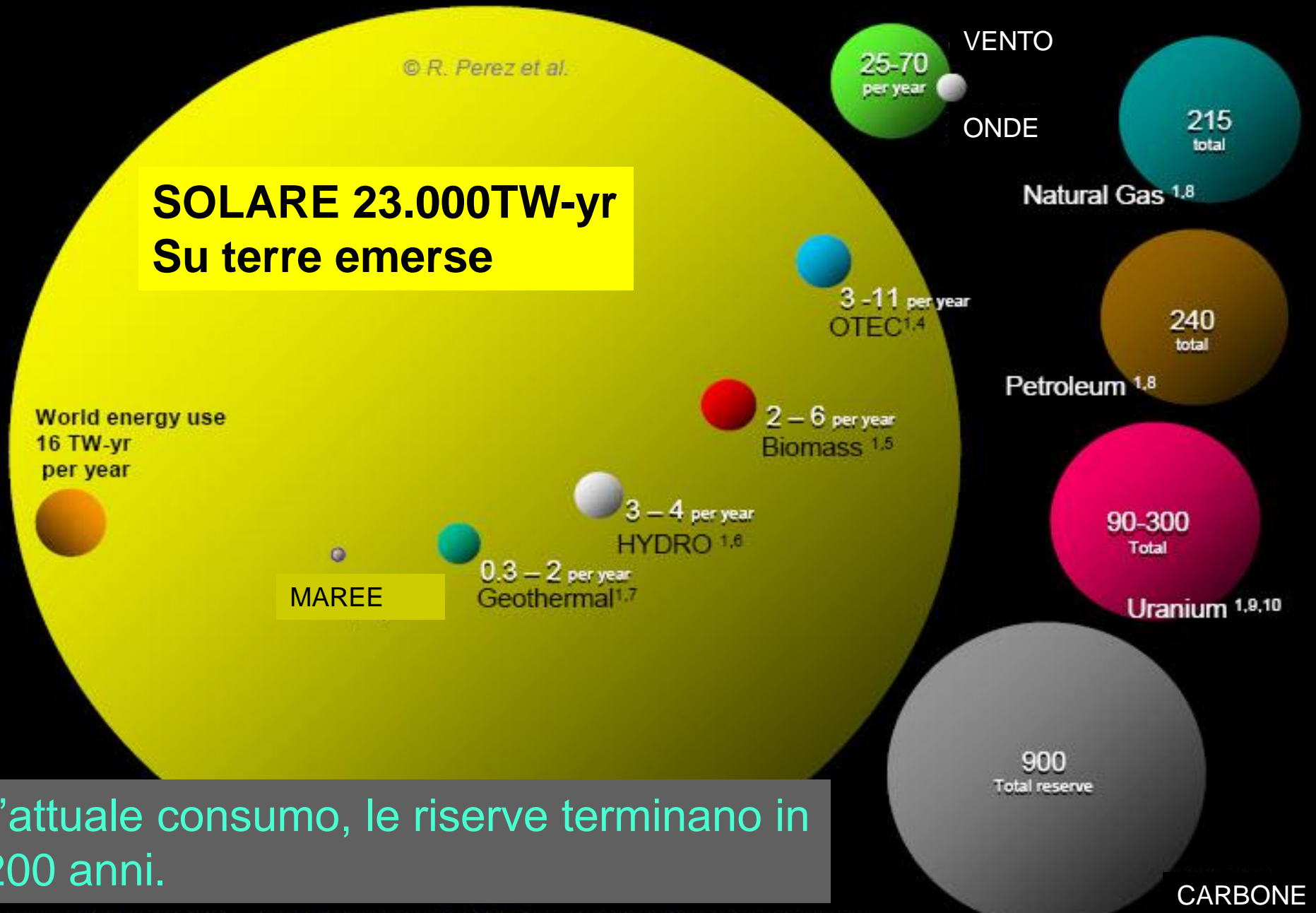
# PROGETTO PV RETAIL

AGSM Verona SpA  
Direzione Progettazione e Sviluppo  
Rinnovabili

---

*Trento 27/11/2015*

# Confronto tra consumi annui e disponibilità di energie rinnovabili e di riserve di energie non rinnovabili





# AGSM dal prodotto energia al servizio energetico

## Perché intraprendere questo percorso?

Il mondo della produzione di energia elettrica è in rapida continua evoluzione.

AGSM storicamente è nata ed è cresciuta in un mondo elettrico **CENTRATO SULLA PRODUZIONE**; attualmente si sta muovendo in un mondo elettrico **CENTRATO SULLA VENDITA**.

L'aumento di efficienza energetica e della produzione di energia distribuita da FER spingono nella direzione della erosione del mercato dell'energia (combustibili + energia elettrica). A Verona ciò avviene e avverrà sia che AGSM scenda o meno nel campo della generazione distribuita e dell'efficienza energetica.

AGSM deve maturare il passaggio in un mondo elettrico che, oltre alla produzione e alla vendita preveda l'offerta di **SERVIZI ENERGETICI**, per adeguarsi all'andamento attuale del mercato, per essere competitiva e rispondere alle esigenze energetiche dei propri attuali e potenziali clienti.



## **FV Retail per AGSM significa:**

### **AVERE UN RUOLO DI:**

- **avvicinamento dell'azienda alle esigenze dell'utente**

### **CON GLI OBIETTIVI DI:**

- **acquisizione nuovi clienti per le forniture di energia elettrica e gas**
- **fidelizzazione e mantenimento degli attuali clienti**
- **competitività nei confronti dell'offerta di altre utilities**
- **passaggio da fornitura di prodotto «energia» a fornitura di «servizio energetico»**

### **CON BENEFICI PER VERONA :**

- **Incremento numero impianti PV:** con offerta da parte di AGSM ci sarà una maggior fiducia nell'investire nel fotovoltaico.
- **Consequente ricaduta economica sul territorio.**

## Impatto su aziende del gruppo AGSM

**AGSM Distribuz.:**            impatto trascurabile -0,13 €/anno per ogni utente.

**AGSM Energia:**            variazione ricavi da energia per clienti da 3KW.

per ogni proprio cliente:    - 2 €/anno .

per ogni nuovo cliente:     +20 €/anno su componente variabile e fissa

**AGSM :**                    a regime, sopra le 100 installazioni annue, il  
margine lordo per AGSM potrà essere  
di circa 1000 €/impianto.