

6.8.19

Scheda tematica 3

Da fornitore di gas a fornitore di servizi nel settore del calore

La presente scheda tematica tratta del passaggio di ruolo da fornitore di gas a fornitore di servizi nel settore del calore.

Sommario:

- Introduzione
- Possibili settori di attività: ampliamento e diversificazione della strategia aziendale
 - calore locale e teleriscaldamento
 - contracting per la fornitura di calore
 - servizi e fidelizzazione della clientela
 - ampliamento dell'offerta di prodotti

Introduzione

La conseguenza del radicale cambiamento del mercato energetico è che i proprietari e i dirigenti delle aziende di approvvigionamento energetico devono trovare sempre più spesso nuovi orientamenti (cfr. scheda tematica 2, proprietarie di AAE). Alla luce della necessaria riduzione delle emissioni di gas serra a 3 t CO_{2eq} pro capite all'anno entro il 2030, la quota di riscaldamenti alimentati a combustibili fossili deve drasticamente ridursi. Di conseguenza anche il mercato delle vendite di gas naturale vedrà una contrazione.

Il settore pubblico, in quanto proprietario della maggior parte delle AAE, ha il compito politico di accelerare la riduzione delle emissioni di gas serra. Può farlo attraverso prescrizioni all'interno della strategia del proprietario e/o ricorrendo agli strumenti di pianificazione territoriale (pianificazione energetica). Per questo motivo molte AAE sono già in una fase di riorientamento e, in caso contrario, farebbero bene ad avviarla presto. In questo modo potranno operare con lungimiranza e da una posizione di forza.

Per i fornitori di gas il tema consiste nell'essere sempre più attivi sul mercato del calore, con i seguenti vantaggi:

Rafforzare la propria posizione sul mercato

La maggior parte dei fornitori di energia e gas è ben posizionata per diversificare la propria offerta di prodotti sul mercato nel settore del calore. Essi possono attingere a rapporti con i clienti già esistenti e trarre vantaggio da una posizione di monopolio anche in altri settori (elettricità, acqua, acque di scarico). Le aziende di proprietà pubblica godono di maggiore simpatia presso la clientela, in particolare quando vengono percepite come partner competenti.

A livello amministrativo e contabile si verrebbero a creare sinergie, qualora una AAE o un'impresa già responsabile di diversi settori finanziati da tasse e/o della fornitura di elettricità cominciasse ad offrire anche calore.

Vantaggi per i clienti/fidelizzazione della clientela

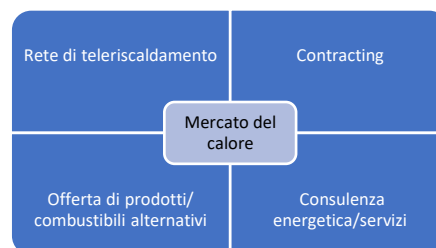
L'interesse del pubblico per la protezione del clima è notevolmente aumentato e, di conseguenza, cresce anche la necessità di informazioni sul proprio consumo energetico e la relativa ottimizzazione. Ciò offre alle AAE, in quanto fornitori di servizi globali, l'opportunità di **comunicare ai clienti i loro dati di consumo**, per esempio attraverso un portale dedicato. Questi servizi rafforzano il rapporto con il cliente, con indubbi effetti positivi per la AAE nella successiva seconda fase della liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica. Lo stesso vale per un'**offerta di consulenza in materia energetica intersettoriale**.

Fornitori di energia come fornitori di servizi globali

La Svizzera è il Paese delle PMI e in particolare nel settore energetico nascono continuamente nuove aziende e start-up innovative. Pertanto, un fornitore di energia non deve ampliare tutti i settori con personale proprio. Data l'imprescindibile specializzazione settoriale, un simile approccio non è neanche necessariamente sensato e spesso le autorità politiche preposte lo mettono in discussione oppure non lo autorizzano. La strada verso la diversificazione e la presenza quale fornitore di servizi globali presuppone dunque **collaborazioni, subappalti** ed eventualmente **acquisizioni aziendali**. In questo senso entrambe le opzioni (offerta con personale proprio o tramite subappalto) dovrebbero sempre essere considerate nelle proposte di diversificazione come fornitore di servizi nel settore del calore elencate di seguito.

Possibili settori di attività: ampliamento e diversificazione della strategia aziendale

Sul mercato del calore una AAE può creare diversi nuovi settori di attività e diversificare la propria offerta per ridurre la dipendenza dalla vendita di gas. In particolare, per le AAE con un'elevata quota di fatturato proveniente dalla vendita di gas si consiglia di rivedere con occhio critico la strategia aziendale e di vagliare la possibilità di un ampliamento o diversificazione sul mercato del calore.



Teleriscaldamento locale e a distanza

Le reti di teleriscaldamento rappresentano un'opportunità, soprattutto quando è disponibile una **fonte di calore residuo locale**, tipicamente un impianto di incenerimento dei rifiuti o di depurazione delle acque di scarico. Sempre più spesso anche le **acque** vengono utilizzate come fonte di calore, soprattutto per le reti aeree. Come terza opzione è anche possibile costruire una rete di teleriscaldamento intorno a una centrale termica propria. Vi sono inoltre **possibilità di combinazione con reti di approvvigionamento del gas esistenti** o soluzioni temporanee per la graduale fase di smantellamento della rete di approvvigionamento del gas. La situazione di partenza che si trovano ad affrontare i progettisti per lo sviluppo di una rete di teleriscaldamento non è quasi mai la stessa. Ci sono troppe differenze in termini di fonti di calore, livello delle temperature, struttura del centro abitato, distanze e densità del fabbisogno di calore. Nella maggior parte dei casi inoltre è necessario tenere conto di una diminuzione della densità del fabbisogno termico nel caso di risanamento delle abitazioni. Per affrontare debitamente la complessità del tema, di norma è necessario ricorrere ad aziende di maggiori dimensioni e/o specializzate per lo sviluppo e la pianificazione dei progetti.

Per la riuscita dei progetti di teleriscaldamento sono fondamentali un **radicamento locale**, un **buon contatto con i clienti** e un **orizzonte di finanziamento a lungo termine**. Spesso questi fattori vengono sottovalutati. È sempre necessario uno stretto scambio con la clientela e tutti i

partecipanti ai progetti, al fine di accelerare la pianificazione. Spesso la posa della prima pietra di una nuova infrastruttura di teleriscaldamento è preceduta da anni di trattative con proprietari di terreni, abitazioni e per piani. Pertanto, già prima dell'avvio del progetto è necessaria una chiara volontà di tutti i partecipanti al progetto (in particolare AAE, investitori, clienti chiave ed eventualmente Comune) ad assumersi un impegno di finanziamento a lungo termine. Grazie alla vicinanza con la clientela, una AAE locale di dimensioni più ridotte può fungere da **intermediaria**. A seconda delle possibilità finanziarie, la AAE può anche essere il committente della costruzione e farsi carico della gestione e della manutenzione.

Per le reti di teleriscaldamento locali la situazione è un po' più semplice. Nella maggior parte dei casi si ha un fabbisogno locale di calore particolarmente elevato. In una prima fase, il progetto può anche essere attuato in modo economicamente sostenibile senza il coinvolgimento di ulteriori partner. Talvolta il finanziamento avviene anche sotto forma di contracting (vedere relativo esempio). Già nella pianificazione tuttavia occorrerebbe sempre prendere in considerazione i quartieri contigui, il loro fabbisogno termico e i cicli di rinnovo degli impianti di riscaldamento, prevedendo già un successivo ampliamento della rete di teleriscaldamento locale.

Gli esempi di reti di teleriscaldamento riportati di seguito riflettono le possibili varianti e sono intesi come spunti.

Esempio	Fonte di calore	Gestore	Nota
Teleriscaldamento Horgen	Impianto di incenerimento rifiuti/copertura delle punte di carico con gas	Azienda comunale Horgen	In funzione dal 1984
Rete di teleriscaldamento Jona	Impianto di depurazione delle acque/pompa di calore	Energie ZürichseeLinth	Teleriscaldamento freddo/rete energetica
Rete di teleriscaldamento Wattwill	Cippato di legno	Thurwerke	Funzionamento con legno dei boschi del Toggenburgo
Centrale ibrida di Aarmatt e STORE&GO	Gas/elettricità/impianto di incenerimento dei rifiuti	RegioEnergie Solothurn	Caso speciale, progetto pilota, prospettive future convergenza delle reti Vedere Scheda tematica 4

Tabella: Panoramica di diverse reti di teleriscaldamento

Teleriscaldamento da impianto di incenerimento dei rifiuti con centrali termiche decentralizzate per la copertura delle punte di carico



Centrale per il carico di punta

Copyright KVA Horgen

Dal 1984 l'impianto di incenerimento dei rifiuti Horgen fornisce calore alla rete di teleriscaldamento dell'azienda comunale Horgen. Con circa 40 GWh annui, si forniscono riscaldamento e acqua calda a 2000 famiglie. Per coprire le punte di carico sono disponibili 4 impianti decentralizzati alimentati a gas. La quantità di calore erogata risultante oscilla tra i 2 e i 6 GWh annui. Grazie alle centrali per coprire le punte di carico è possibile, da un lato garantire un approvvigionamento di calore privo di interruzioni in qualsiasi momento e dall'altro pianificare un'area di approvvigionamento di calore nettamente più grande rispetto a un impiego del solo calore da incenerimento dei rifiuti, basato sulla domanda di picco.

Fonte/Contatto: [Gemeindewerk Horgen](#)

Rete anergica Jona per la fornitura di calore e freddo



Installazione della rete di anergia

Copyright EZL

Con il proprio concetto energetico, nel 2012 la città di Rapperswil-Jona ha deciso di concentrarsi anche sulle reti di teleriscaldamento, avviando la realizzazione della rete energetica Jona. In quanto gestore dell'impianto di depurazione delle acque, la città fornisce a Energie ZürichseeLinth (EZL) il **calore residuo**, che alimenta la **rete energetica**. La prima tappa è stata conclusa nel 2018. Nella rete è presente, in qualità di primo consumatore di energia, una società immobiliare che riscalderà il suo quartiere di nuova costruzione attraverso il teleriscaldamento. A partire dall'autunno 2019 anche un gruppo di condomini esistenti riceverà calore a distanza da EZL.

La temperatura media annua del calore residuo prodotto dall'impianto di depurazione delle acque è pari a 11°C. Gli edifici allacciati alla rete energetica dispongono di pompe di calore che possono essere **gestite in maniera efficiente, grazie all'elevata temperatura della fonte**. Oltre alla fornitura di calore, è disponibile anche l'opzione di rilascio del calore **a scopi di raffreddamento**.

Fonte/Contatto: [EZL](#)

Il legno di produzione locale si fa strada



Deposito di cippato

Copyright: Thurwerk AG

Le Thurwerke AG non sono mai state un fornitore di gas bensì un classico consorzio di aziende di servizio pubblico con un forte senso di responsabilità ecologica. La rete di teleriscaldamento Wattwill ha cominciato a funzionare nel 2016 e viene costantemente ampliata. La **centrale termica viene alimentata con cippato locale**, che copre circa il 96% dell'energia di esercizio necessaria. Per le **emergenze o le punte** è possibile ricorrere a una **caldaia a olio combustibile**.

Avendo recepito il grande interesse del pubblico, le Thurwerke AG offrono **visite guidate** alla centrale termica.

Fonte/Contatto: [Thurwerke](#)

La convergenza delle reti - uno sguardo al futuro



La centrale ibrida di Aarmatt

Copyright: Regio Energie Solothurn

La centrale ibrida di Aarmatt e l'impianto STORE&GO, ad essa collegato, costituiscono un «**laboratorio di vetro**». Non si tratta soltanto di una centrale termica che immette calore nella rete di teleriscaldamento della Regio Energie Solothurn: gli impianti convertono le forme di energia **elettricità, gas (idrogeno e metano) e calore** l'una nell'altra a seconda dell'esigenza. Oltre ai convertitori di energia, la centrale ibrida dispone di **serbatoi di stoccaggio per idrogeno e calore**.

Il presupposto per questo innovativo progetto è stato da un lato l'ubicazione dell'area nel punto di incontro delle tre reti di energia e dall'altro il cofinanziamento degli impianti attraverso **fondi di ricerca** della Confederazione e – per STORE&GO – anche dell'UE.

Al momento un impianto così completo non è alla portata delle piccole e medie AAE, ma i singoli componenti lo sono senz'altro (cfr. Scheda tematica 4).

Fonte/Contatto: [Regio Energie Solothurn](#)


Contracting per la fornitura di calore

Esistono svariate forme di contracting per la fornitura di calore o di impianti. Nel contracting il fornitore costruisce e gestisce gli impianti per la produzione di calore e li rifinanzia tramite pagamenti annuali o basati sui consumi di energia del partner del contracting. Il partner del contracting riceve un pacchetto tutto incluso, senza preoccupazioni per il proprio impianto di riscaldamento e con una garanzia di prezzo per la fornitura di calore a lungo termine. In questa sezione ci occupiamo in particolare di impianti di dimensioni ridotte per singoli edifici o complessi di edifici.

In teoria qualsiasi impianto di riscaldamento può essere concepito sotto forma di contracting per la fornitura di calore. Il fatto interessante è che per entrambe le parti c'è un incentivo economico verso un'efficienza elevata e un risparmio energetico, a patto che la fatturazione avvenga in base al consumo effettivo. Il partner del contracting paga meno se consuma un quantitativo minore di calore e il fornitore del contracting può ottimizzare i propri costi grazie a un impianto gestito in modo efficiente e di dimensioni adeguate - a fronte di un prezzo di vendita del calore immutato.

La produzione di calore con energie rinnovabili implica spesso costi di realizzazione maggiori e costi di esercizio minori rispetto a un impianto di riscaldamento alimentato tramite combustibili fossili. Una soluzione di contracting significa che è possibile offrire un riscaldamento con energie rinnovabili tramite un modello di finanziamento simile o addirittura senza costi iniziali. È una possibilità allettante per i committenti che dispongono di scarsi mezzi di investimento oppure può anche essere d'aiuto in un processo politico, per contribuire al successo di un'opzione di riscaldamento a energie rinnovabili, come mostra l'esempio del tribunale distrettuale di Zurigo.

Esempi di servizi di contracting

Contracting per pompe di calore in sostituzione del riscaldamento a gas	
	<p>Nel 2011 si è reso necessario il risanamento dell'impianto di riscaldamento del tribunale distrettuale di Zurigo. A un primo sguardo un nuovo impianto di riscaldamento a gas sembrava l'opzione più economica. Tuttavia, una soluzione di pompe di calore in grado di sfruttare le acque sotterranee appariva migliore dal profilo ecologico. Questa soluzione è stata respinta dagli organi responsabili della concessione del credito a causa degli elevati costi di investimento. Il dilemma è stato risolto con un impianto in contracting. Il Canton Zurigo ha stipulato un contratto di fornitura energetica con l'ewz in base al quale quest'ultima ha installato le pompe di calore, che tuttora gestisce.</p>
<p>Tribunale distrettuale di Zurigo Copyright Barbara Schaffner</p>	<p>Fonte/Contatto: Ufficio tecnico Canton Zurigo</p>

Gestione dell'impianto di riscaldamento a cippato esternalizzata con il contracting	
	<p>Per la sostituzione del vecchio impianto di riscaldamento a olio combustibile del proprio edificio scolastico, il Comune di Oekinggen ha scelto un impianto di riscaldamento a cippato. Il piccolo Comune è stato in grado di finanziare l'impianto di riscaldamento da sé. Per la pianificazione e costruzione dell'impianto si è avvalso della consulenza di Regio Energie Solothurn e ora ha esternalizzato l'intera gestione in contracting. Regio Energie Solothurn si occupa dunque di controllo, manutenzione e rifornimento di legno.</p>
<p>Il Consiglio comunale è entusiasta del contracting.</p>	<p>Fonte/Contatto: Regio Energie Solothurn</p>
<p>Copyright: Regio Energie Solothurn</p>	

Concetto energetico e rete di teleriscaldamento locale	
	<p>Glattwerk AG ha sviluppato un concetto di fornitura del calore per l'area «Im Giessen». Esso prevede l'estrazione di calore dal fiume Glatt, che viene poi portato alla temperatura desiderata e distribuito tramite scambiatori di calore e pompe di calore. Per la copertura delle punte di carico e la ridondanza è previsto un impianto di riscaldamento a gas aggiuntivo.</p>
<p>Il fiume Glatt come fonte di calore.</p>	<p>La rete di teleriscaldamento locale viene utilizzata da un complesso di abitazioni e uffici con edifici a più piani, costruiti secondo lo standard Minergie. Glattwerk AG ha costruito e gestisce la rete di teleriscaldamento in qualità di contractor.</p>
<p>Copyright: Glattwerk AG</p>	<p>Fonte/Contatto: Glattwerk AG</p>

Servizi/fidelizzazione della clientela

Gestire **offerte di servizi e di consulenza in materia energetica** coprendo i costi è una grande sfida. Per questo motivo alcuni Cantoni, città e Comuni supportano finanziariamente consulenze energetiche per clienti privati e PMI. Ai grossi consumatori di energia conviene partecipare a un modello PMI che consenta il rimborso o l'esenzione dalla tassa sul CO₂ e dal supplemento rete, un aiuto indiretto della Confederazione. I contributi cantonali e locali sono sempre soggetti a modifiche. I fornitori di energia che offrono servizi di consulenza dovrebbero pertanto informarsi costantemente sulla situazione attuale e includere questo tipo di supporto nelle loro offerte, allo scopo di poter presentare proposte interessanti ai loro clienti.

Anche laddove le offerte di consulenza in materia energetica non siano particolarmente vantaggiose in termini economici, esse possono comunque risultare redditizie per l'azienda, poiché rafforzano il ruolo della AAE come partner locale competente, contribuendo dunque alla fidelizzazione della clientela.

Alcune AAE si impegnano anche con **offerte formative** per installatori, al fine di garantire un servizio di elevata qualità e una fornitura di energia il più possibile priva di interruzioni ai clienti

finali. Non da ultimo i servizi di consulenza possono anche essere un primo passo per successive offerte di contracting per la fornitura di calore o impianti, per servizi di progettazione e altri prodotti.

Queste offerte per esempio fanno sì che le AAE siano il primo interlocutore in caso di domande sul tema dell'energia.

- [Esperti CECE](#)
- [Consulente AEnEC](#)
- [Bussola ecologica consulenza ambientale per PMI](#)
- [PEIK Consulenza energetica per PMI](#)
- [Programma «Eco21»](#)
- Strumenti on-line generali e canali di informazione, per esempio [Energybox](#), [Energiefranken](#), [Energie-Experten](#)
- Portale clientela personalizzato, per esempio [Werke am Zürichsee](#)

Ampliamento dell'offerta di prodotti

Come integrazione o alternativa al commercio del gas, una AAE potrebbe offrire non solo fornitura di calore ma ampliare la propria offerta di prodotti in settori correlati. In questo ambito occorre sottolineare la possibilità di conflitto:

- Le aziende attive in un settore monopolistico non possono utilizzare i propri dati di contatto per pubblicizzare altri prodotti.
- La misura in cui un'azienda statale o comunale, come un'azienda di approvvigionamento energetico, può e deve ampliare la propria offerta di prodotti in concorrenza con le aziende private è spesso tema di dibattito politico.

Si riportano di seguito alcuni esempi di ampliamento dell'offerta di prodotti.

Pellet di legno – un'alternativa versatile al gas e all'olio combustibile




Silo di stoccaggio per pellet di legno

Copyright: Energie 360°

Ovunque occorra sostituire un riscaldamento a olio combustibile dovrebbe essere considerata la possibilità di un riscaldamento a pellet quale alternativa rinnovabile e pressoché priva di impatto climatico. Un riscaldamento a pellet fornisce calore alla stessa temperatura di un riscaldamento a olio combustibile, lo spazio disponibile per il serbatoio dell'olio combustibile può essere eventualmente riconvertito per un contenitore di stoccaggio dei pellet, la fornitura di energia non è vincolata a una rete e inoltre il riscaldamento a pellet è nettamente migliore rispetto a un riscaldamento a gas in termini di emissioni di CO₂ e di impatto ambientale. Individuato questo potenziale, Energie 360° ha deciso di puntare non soltanto sull'ecocompatibilità dei prodotti a gas ma anche sul **commercio e la vendita di pellet di legno**.

Contatto/fonte: [Energie 360°](#)

	<p>I riscaldamenti mobili a pellet sono un'alternativa a basso impatto climatico per il riscaldamento di padiglioni, serre e per l'asciugatura nei cantieri. Suter Entfeuchtungstechnik offre questa possibilità in collaborazione con Energie 360°.</p>
<p>Installazioni mobili per riscaldamento a pellet di legno Copyright: Suter Entfeuchtungstechnik</p>	<p>Contatto/fonte: Suter Entfeuchtungstechnik</p>

<p>Mobilità neutrale dal profilo del CO₂ con i certificati di biogas</p>	
	<p>Tutti i fornitori di gas offrono anche prodotti con una quota più o meno elevata di biogas, che i clienti possono ordinare a scelta. Indipendentemente da un contratto di fornitura del gas o da un altro rapporto di clientela, i certificati di biogas possono essere offerti come garanzia di origine, per esempio per i veicoli a gas. I certificati di biogas di Energiapro provengono inoltre dalla produzione di biogas di ben definiti impianti locali.</p>
<p>Impianto a biogas Copyright Sandra Culand</p>	<p>Fonte/Contatto: Energiapro</p>

<p>Energia solare per l'acqua calda in estate e il supporto al riscaldamento in inverno</p>	
	<p>L'integrazione di un impianto solare termico con uno a gas viene promossa da diversi fornitori di gas e talvolta premiata con un incentivo finanziario. L'integrazione con un impianto solare termico è inoltre una delle soluzioni standard in base al MoPEC 2014 in caso di sostituzione di un generatore di calore. Se è naturale che i fornitori di gas vendano, pianifichino e/o installino impianti solari termici direttamente o indirettamente tramite aziende partner, stupisce invece che soprattutto le AAE provenienti dal settore dell'energia elettrica offrano impianti solari termici. Elektr Jegenstorf, per esempio, propone dal 2011 soluzioni</p>
<p>Impianto solare termico integrato</p>	

Copyright Elektra Jegenstorf	a tutto tondo per impianti solari termici , che realizza in collaborazione con partner specializzati .
	Fonte/Contatto: Consorzio Elektra Jegenstorf

Impressum

Pubblicato da: AAE nei Comuni, c/o Brandes Energie AG, Molkenstr. 21, 8004 Zurigo

Data: 6 agosto 2019

Mandataria: Barbara Schaffner, eneba GmbH