

Utility 24

Competenza industriale, passione per il territorio



Il Monviso: la montagna "simbolo" della provincia piemontese dove Egea ha avuto origine.



Il biometano: il primo impianto a reflui zootecnici realizzato dal Gruppo a Ozegna, nel canavese.

"Cresciamo coinvolgendo nuovi territori e partner"

Il Dg di Egea, Piergiorgio Carotta, descrive le linee dello sviluppo aziendale e dell'imminente aumento di capitale da 30 milioni di euro

"Man mano che cresce la nostra area di azione, sia in termini territoriali, sia di servizi, sono sempre più gli stakeholder che vogliono abbracciare il nostro progetto e partecipare ai dossier d'investimento che ci vengono proposti. Sono queste richieste, oltre all'invito di molti nostri Soci attuali, ad accelerare ulteriormente il nostro processo di crescita, a spingerci a varare un ulteriore aumento di capitale: già preannunciato nell'Assemblea di luglio, è stato deliberato nell'ultimo Consiglio di Gestione e verrà avviato nelle prossime settimane". Così Piergiorgio Carotta, direttore generale di Egea, descrive l'operazione. Aggiunge: "Gli obiettivi che concretizzeremo sono tre: in primis allargare ulteriormente la base qualitativa e territoriale dei Soci; inoltre, attraverso i Soci stessi, come è sempre capitato, moltiplicare viepiù le opportunità di investimento; infine, naturalmente, accrescere anche ulteriormente la nostra dotazione finanziaria. In sintesi: rafforziamo e allarghiamo il rapporto con il territorio".

Quali sono gli ambiti di maggior interesse per Egea e dove vedete più margini di crescita?

L'efficienza energetica e ambientale, le energie verdi, il potenziamento delle reti infrastrutturali di gas e ciclo idrico integrato, guardando alle nuove opportunità che potrebbero sorgere nei mercati regolati in seguito alle nuove disposizioni normative. Ancora e più nello specifico: il teleriscaldamento, dove continuiamo a crescere costantemente, la produzione del biometano, l'illuminazione pubblica, ma anche la raccolta rifiuti, nella quale siamo portatori di un progetto fortemente

innovativo che sta riscuotendo grandissimo successo sia presso le Amministrazioni Pubbliche sia presso i clienti privati. In questo senso, l'aumento di capitale è un passaggio bello e naturale perché crescendo l'area di riferimento sono sempre di più le realtà industriali e gli investitori che vogliono far parte di Egea. E noi, che nel nostro processo di crescita a cerchi concentrici abbiamo già vissuto molto positivamente almeno tre fasi come questa negli ultimi dodici anni, ne siamo molto contenti.

Ingegnere Carotta, ci riassume le caratteristiche dell'operazione?

L'operazione ha un valore complessivo di 30 milioni, un importo importante, ma del tutto ordinario, se pensiamo che l'ultimo aumento di capitale è stato fatto nel 2011 per 10 milioni di euro, mentre a livello di Gruppo sono stati investiti ne-

gli ultimi quattro anni più di 200 milioni di euro. Sono dati che danno la dimensione dei significativi progetti ai quali Egea sta lavorando nel settore delle reti e dei servizi. Soprattutto, il grande valore dell'operazione sta per noi nell'ampliamento della platea di partner per sviluppare e allargare il nostro progetto anche in territori limitrofi a quelli che già oggi ci vedono operativi, consolidando la nostra presenza sulla "provincia" del Nord Ovest. Ci rivolgeremo a investitori con quota minima di 100.000 euro, fino a una quota massima di 5 milioni di euro, in modo tale da non alterare gli attuali equilibri aziendali: la famiglia Carini resterà azionista di maggioranza della società.

Quindi a che tipologie di investitori vi rivolgete?

A diverse tipologie di investitori: a soci industriali-finanziari, con particolare attenzione rivolta a Piemonte, Liguria, Valle d' Aosta, Ovest Lombardia, così come a banche e istituzioni finanziarie del territorio. Inoltre a investitori privati selezionati e qualificati, attraverso il private banking, e fondi di investimento, in particolare quelli specializzati in infrastrutture e project financing.

Come vede Egea nello sviluppo del mercato delle utility?

La vedo in un ruolo molto positivo e ampio, di sviluppo delle reti e dei servizi, in particolare nei territori di "provincia" e nelle aziende: uno spazio complementare a quello delle grandi utility, come noi anche partecipate dagli Enti locali, oltre che dai grandi player. Un ambito che offre ottime opportunità di una crescita sana e proficua.



Nuovo sviluppo nella filiera ambiente

Vinte le gare per la raccolta rifiuti a Loano, Alba e Pesaro-Urbino. Si punta su ecologia e sostenibilità

Loano, Alba e Pesaro-Urbino. Negli ultimi mesi Egea, attraverso la propria controllata Stirano, è cresciuta ulteriormente nella filiera ambientale aggiudicandosi tre gare nelle quali metterà a disposizione il proprio servizio all'insegna di ecologia, informatizzazione e sostenibilità, in coerenza con la propria filosofia aziendale.

A Loano, da metà aprile, gestirà la raccolta cittadina di rifiuti: circa 12mila abitanti che superano i 60mila d'estate. In questo caso l'obiettivo è già molto chiaro: cambiare il servizio dai cassonetti a un porta a porta molto spinto per centrare gli obiettivi della differenziata. Ad Alba, invece – un

appalto da oltre 2 milioni di euro che dura otto anni – si è partiti già il primo febbraio e anche in questo caso sono in programma modifiche importanti (con la raccolta dell'organico nel centro storico e nelle frazioni).

In entrambe le cittadine ci sarà un'attenzione particolare all'impatto ambientale con l'utilizzo di mezzi elettrici per lo spazzamento specie nei centri storici. Un salto di qualità notevole che vedrà anche l'utilizzo di ecovolontari,

di webcam di controllo e di cestini stradali "intelligenti", con il preciso obiettivo di far diventare la popolazione parte attiva, e non più passiva del servizio, facendole percepire il valore della qualità ambientale.

Il tutto coadiuvato da una spinta molto forte alla formazione di qualificazione del personale, vero "front office" continuo di un servizio, quello ambientale, davvero strategico nella società odierna. Stirano ha vinto inoltre l'appalto per la raccolta anche a

Pesaro e Urbino, dove la stazione appaltante è un'azienda appartenente al gruppo Hera. Egea era già presente a Fano e così diventa di fatto gestore di tutta la provincia marchigiana per circa 300mila abitanti. Il servizio è già partito lo scorso primo gennaio e a giugno sarà a regime con tutti i mezzi nuovi e implementando la strumentazione in dotazione agli operatori, per esempio sostituendo molte delle tradizionali scope con i soffiatori elettrici. Tutto ciò in attesa di altre gare, alle quali il Gruppo Egea punta a partecipare nei prossimi mesi per allargare ulteriormente il proprio raggio di azione nella filiera ambientale.

L'offerta di servizi resi disponibili all'ampio tessuto di clienti industriali, artigianali e commerciali di Egea è potenziata anche nel settore ambientale attraverso i servizi erogati dalle società del Gruppo Stirano, Sisea e Soleco



Mezzi innovativi. Uno dei mezzi all'avanguardia che sarà utilizzato per la raccolta rifiuti fornito dal socio industriale Merlo.



Loano. La città ligure, nuova "conquista" di Egea attraverso la società Stirano, insieme alle città marchigiane di Pesaro e Urbino.

Mercati regolati, le opportunità delle gare gas e acqua

Egea guarda ai settori, in profonda trasformazione, mantenendo l'attenzione su territorio e servizio ai Clienti

Egea opera sia nel mercato libero che in quello regolato, a pari titolo inseriti in un progetto industriale organico che, proprio perché composito, è connotato da alti livelli di dinamicità e solidità. L'equilibrio tra questi due aspetti consente di mantenere un assetto efficiente e una spiccata dimensione legata allo sviluppo infrastrutturale del territorio di riferimento.

In questo contesto le gare per l'affidamento dei servizi regolati del ciclo idrico integrato e della distribuzione gas costituiscono per la multiutility un'importante opportunità. A maggior ragione, guardando alle evoluzioni normative in atto e in particolare ai primi decreti attuativi della

Riforma sulle Pubbliche amministrazioni che ribadiscono la centralità del cittadino nei servizi pubblici e come la loro erogazione debba essere ispirata a principi di efficienza, efficacia (cioè capacità di soddisfare i bisogni dei cittadini) ed economicità (nell'applicazione delle tariffe e nella gestione dei servizi).

Se l'attuale tendenza di mercato è quella del consolidamento, che punta sulle sinergie ottenute grazie all'aumento delle dimensioni, non va certo per questo sminuito il rapporto con il cliente finale, che da sempre rappresenta uno dei punti di forza di Egea. In tal senso il Gruppo valuta positivamente anche accordi con altri operatori, con i quali perseguire e

ulteriormente rafforzare la consolidata politica di crescita focalizzata sui principi di efficienza, efficacia ed economicità. Prospettive? Se si parla di gas gli Atem cuneesi sui quali Egea già opera e altri ambiti piemontesi in cui la multiutility è presente, fermo restando la valutazione delle opportunità offerte dalle singole gare. Per il ciclo idrico integrato, Egea, attraverso proprie partecipate e controllate gestisce già il servizio in oltre il 50 per cento della provincia di Cuneo; una presenza che intende consolidare valorizzando competenze professionali e capacità gestionali che hanno portato in questi anni a risultati apprezzati sia dalle Pubbliche amministrazioni che dai cittadini.

Servizi sempre più capillari su luce e gas

Venduti 4 TWh di energia elettrica e 400 milioni di metri cubi di gas. I punti forti: "energy manager" e sportelli anche "mobili"



La sede. Il centro direzionale di Egea ad Alba.

L'energy manager che supporta le aziende per efficientare i consumi elettrici, gli sportelli "mobili" presso le associazioni di categoria e i salotti dell'energia, dedicati invece alle esigenze dei clienti retail. Il 2015 di Egea si è chiuso con vendite di energia elettrica (per le quali si è conclusa a novembre una

grande campagna dedicata alle imprese) pari a 4 TWh mentre sul gas si è arrivati a circa 400 milioni di metri cubi. Del resto, è evidente a tutti ormai l'appiattimento molto forte dei prezzi con l'energia elettrica che dipende strettamente dal metano, che a sua volta si sta slegando sempre più dal Brent e la cui disponibilità sembra praticamente



Lo sportello. Uno degli spazi dedicati ai clienti Egea Commerciale.

infinita. In un mercato così, con i prezzi ai minimi degli ultimi 12 anni, il cliente sceglie soprattutto chi offre un servizio aggiuntivo. Di qui le nuove iniziative di Egea e il loro grande successo. A partire dall'energy manager, un agente dedicato che consiglia, aiuta e supporta le aziende a svolgere veri e propri audit energetici. L'obiettivo del personale dedicato di Egea è quello di sanare eventuali dispendi energetici, individuando al tempo stesso soluzioni di risparmio. E se nei prossimi mesi sono previste nuove aperture di sportelli (oltre venti quelli già operativi) nella provincia piemontese, con una significativa espansione anche nella Liguria di ponente,

Egea è anche pronta a giocare una nuova carta: quella degli sportelli itineranti. Previo accordo, presso le associazioni di categoria viene inviato un agente in sede (un giorno a settimana o al mese) per svolgere attività di supporto e consulenza. Un'iniziativa che è già partita in Piemonte, dove i primi riscontri sono molto positivi. Poi, ovviamente, hanno un ruolo rilevante i salotti dell'energia, dedicati al retail: un ambiente in cui il cliente può risolvere i propri problemi sentendosi quasi come a casa propria. La filosofia d'azione di Egea è sempre la stessa: fare da filtro, tra il mercato e il cliente, per offrire le migliori soluzioni di approvvigionamento.

La politica di trasparenza e rintracciabilità è costantemente attestata dalla continua apertura di nuovi punti vendita; quasi in contemporanea si terrà il taglio del nastro di due nuovi sportelli, il 4 marzo a Nizza Monferrato (At) e il 5 a Mondovì (Cn) in entrambi i casi alle ore 11

SVOLTA SULL'ILLUMINAZIONE PUBBLICA

Il risparmio energetico stimato è nell'ordine del 60% e la riduzione dei consumi media potrebbe arrivare al 50%. E' tutto in questi due numeri il progetto avviato da Egea per un'illuminazione pubblica intelligente, che negli ultimi due anni ha visto decine di Comuni (tra i quali Alba, Savigliano e Acqui Terme) affidarle il servizio di gestione, riqualificazione ed efficientamento energetico del loro parco di illuminazione pubblica. L'intervento di Egea, che riguarda oltre 20 000 PUNTI LUCE complessivi, prevede principalmente la sostituzione completa dei vecchi sistemi di illuminazione con una tecnologia led ad alta efficienza che porta appunto a una riduzione dei consumi media del 50%. Il tutto nel quadro di un programma più ampio di interventi tagliati su misura per le specifiche necessità dei singoli Comuni con l'obiettivo di un'illuminazione pubblica intelligente, di alta qualità e che riduca gli sprechi.

Teleriscaldamento, efficienza e focus sul territorio

Continua l'espansione nel settore in cui Egea è ormai leader italiana sugli impianti di piccola e media taglia

Lo sviluppo di soluzioni "a misura" del territorio e un rapporto di costante collaborazione con le amministrazioni locali e con partner industriali affidabili con i quali condividere i progetti. Sono questi i punti fermi del modello di Egea sul teleriscaldamento, un settore in cui è ormai leader a livello nazionale con una particolare specificità nella realizzazione di sistemi a servizio di città di medie e piccole dimensioni. La capacità termica installata ha ormai rag-

giunto i 479,81 MW - con una volumetria triplicata nell'ultimo decennio - in virtù di un servizio di teleriscaldamento attivo in 15 città: Acqui Terme, Alba, Bra, Canale, Cairo Montenotte, Carmagnola, Corneliano, Cortemilia, Fossano, Magliano Alfieri, Nizza Monferrato, Ormea, Piobesi, Piossasco e Alessandria, dove c'è un progetto in avanzata fase di realizzazione nel quartiere Cristo. E sempre ad Alessandria, c'è un secondo progetto - per il quale Egea ha ottenuto la nomina a promo-

tore - che prevede di portare il teleriscaldamento in tutta la città. Un altro elemento cruciale è rappresentato dall'efficienza. Con una duplice valenza. Innanzitutto Egea segue costantemente le centrali e adotta le migliori tecnologie per garantire il massimo risparmio energetico; in secondo luogo fornisce assistenza ai clienti con audit energetici suggerendo le soluzioni ottimali per ridurre i consumi con conseguente risparmio e benefici per l'ambiente.

Ecco l'esordio nell'idroelettrico

Inaugurata la centrale di Santa Vittoria d'Alba. Ma ne saranno realizzate altre due sempre sul fiume Tanaro.



1)



3)



2)

- 1) **La turbina.** I lavori per la realizzazione del condotto di alloggiamento della turbina.
- 2) **L'impianto.** Il primo del Gruppo che ha in progetto almeno altre due centrali sull'asta del Tanaro.
- 3) **Taglio del nastro.** Avvenuto il 28 novembre alla presenza di numerose autorità e dei vertici Egea.

Inaugurata lo scorso 28 novembre, la centrale idroelettrica ad acqua fluente di Santa Vittoria d'Alba sul fiume Tanaro ha un significato particolare per tanti motivi. Innanzitutto perché rappresenta un elemento di riconciliazione con il fiume stesso e con il territorio circostante dopo la drammatica alluvione che nel 1994 colpì Alba e tutto il territorio che costeggia il Tanaro. In secondo luogo perché è la prima di una serie di tre centrali idroelettriche che Egea intende realizzare sull'asta del Tanaro fra i Comuni di Alba e Barbaresco: anche per questo l'impianto è considerato dal gruppo un modello di riferimento per lo sviluppo,

considerato strategico, nell'idroelettrico. Infine, nella centrale si è concretizzato ancora una volta il modello di sintesi tra parte pubblica e parte privata incarnato da Egea. L'infrastruttura è stata infatti realizzata da "Tanaro power", società partecipata da Egea attraverso "Egea Produzioni e telerscaldamento" e da "Ardea energia", realtà operativa nel settore delle energie rinnovabili, alla quale partecipano accanto a Egea e altre realtà imprenditoriali di rilievo, le principali Fondazioni bancarie piemontesi (Cassa di risparmio di Cuneo e, attraverso Sinloc, la Compagnia di San Paolo), e la Regione stessa attraverso FinPiemonte Partecipazioni. Inoltre, va ricordato, hanno contribuito alla realizzazione dell'impianto alcune realtà imprenditoriali partner del gruppo Egea che hanno fornito materiali e servizi necessari per la messa in funzione dell'opera. L'impianto ha una potenza massima pari a 4 MW ed è dotato, oltre che di due turbine "Kaplan" dalla portata massima turbinabile di 40 metri cubi al secondo ciascuna, di due scale di risalita che permettono la migrazione dei pesci e di paratoie mobili, che mitigano l'effetto delle piene del fiume rendendo evidente l'attenzione posta alla piena integrazione ambientale della struttura con il paesaggio circostante. L'energia pulita ottenuta dalla centrale è in grado di soddisfare il fabbisogno energetico annuo di oltre 4mila famiglie.

OZEGNA, NUOVA FRONTIERA: I REFLUI ZOOTECNICI DIVENTANO CARBURANTE

È ormai pienamente operativo l'impianto Egea di Ozegna (nella foto), una delle prime centrali italiane che produce biometano da reflui zootecnici. L'intera filiera dà vita a un circolo virtuoso perché lo scarto della lavorazione diventa digestato (ovvero un ottimo ammendante), mentre i reflui vengono usati per il biogas che, ulteriormente purificato, diventa biometano da autotrazione.



Proprio il carburante prodotto a Ozegna ha alimentato alcuni mezzi messi a disposizione da Cnh industrial (attraverso il proprio brand Iveco bus) e da Fca, utilizzati dalle delegazioni partecipanti al ForumLed 2015 di Torino. Con i due colossi delle quattro ruote continua il dialogo per valutare eventuali, nuove iniziative. Gli impianti di biogas e soprattutto a biometano costituiscono una linea di sviluppo fondamentale per Egea di cui sono anche specchio della attività trasformando gli scarti di produzione delle eccellenze del territorio in una risorsa, un'opportunità di crescita e di risparmio attraverso progetti di crescita sostenibile.