



GRUPPO EGO

Un'offerta globale per il mercato dell'energia

La storia del Gruppo EGO è iniziata nel 2004, quando i soci fondatori hanno dato vita al primo operatore italiano focalizzato sul trading di energia e Certificati Verdi, alla quale è stata dopo due anni affiancata una Energy Service Company, subito accreditata presso l'AEEG.

Le due aziende insieme, una focalizzata sul trading e l'altra sulla consulenza e sui servizi energetici, erano così in grado di soddisfare le principali esigenze delle imprese energivore e dei produttori di energia distribuita:

- a) l'ottimizzazione dei consumi e della spesa energetica,
- b) l'acquisto dell'energia prodotta dagli impianti.

Ambedue le attività richiedevano, per garantire un servizio di qualità ai propri clienti, tecnologia hardware e software per il monitoraggio, per l'analisi dei dati, per la gestione del rischio, per le analisi predittive. È così nata una terza azienda con l'obiettivo di investire in società che sviluppino tecnologie innovative per il settore dell'energia.

A distanza di oltre 10 anni, a seguito di un'azione di rebranding realizzata nel luglio 2017, il Gruppo EGO si presenta sul mercato con tre società controllate: EGO Power (Energy Service Company), EGO Trade (focalizzata sul trading di energia), ed EGO Venture (società di Venture Capital), che insieme gestiscono con un'offerta globale per il mercato dell'energia.

EGO Power S.r.l. è una Energy Service Company accreditata, certificata in base alla UNI CEI 11352:2014 e ISO 50001. La missione di EGO Power è ridurre la spesa energetica dei consumatori energivori, con un'offerta organizzata secondo quattro linee di business: ottenimento e trading di certificati bianchi, servizi di consulenza energetica (Audit, ISO 50001, contratti EPC), servizi di monitoraggio e di Energy Management per l'efficientamento dei consumi, servizi per l'ottimizzazione delle reti di distribuzione con piattaforme di supporto alle decisioni.

Tra i clienti EGO Power rientrano aziende industriali nei settori: idrico, multiutility, cartario, alimentare, chimico-farmaceutico, plastica, tessile, vetro e acciaio, produttori di energia elettrica, e Pubblica Amministrazione.

EGO Trade S.p.A. è il primo operatore italiano attivo nel trading di energia da fonti distribuite. La missione di EGO Trade S.p.A. è valorizzare al massimo l'energia prodotta dagli impianti distribuiti, incrementando il ritorno per i titolari degli impianti di produzione.

EGO Trade è utente abilitato al dispacciamento e operatore di mercato accreditato sulle principali borse elettriche nazionali ed estere. Dal 1 agosto 2017 EGO Trade è titolare di un contratto di trasporto con Snam Rete Gas in qualità di shipper, dal 1 settembre 2017 è inserita nella lista del MISE dei soggetti abilitati alla vendita di gas naturale ai



clienti finali, è quindi pronta a operare sul mercato italiano del gas, e in prospettiva sui principali hub europei.

EGO Venture S.r.l. realizza investimenti strategici acquisendo quote di controllo o partecipazioni di minoranza in società italiane e straniere dotate di alto potenziale di crescita. La missione di EGO Venture è favorire lo sviluppo di tecnologie abilitanti dedicate al settore dell'energia. L'azienda ha già un importante portafoglio di partecipazioni in aziende attive nell'intelligenza artificiale, nella mobilità elettrica e nelle piattaforme di IOT industriale.



Il gruppo, snello e finanziariamente solido, è in grado di rispondere velocemente alle sfide emergenti dall'evoluzione normativa e alle opportunità offerte dai nuovi mercati.

UNA NUOVA SFIDA PER IL GRUPPO EGO: IL NUOVO MERCATO DEI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO.

La delibera AEEGSI 300/2017 ha sancito che anche gli impianti di produzione non rilevanti (< 10 MVA) possano partecipare al nuovo Mercato dei Servizi di Dispacciamento attraverso un "soggetto aggregatore", mediante la costituzione di una Unità Virtuale Aggregata di Produzione (UVAP). Dal 1 novembre 2017 è possibile la partecipazione al progetto pilota sulla sperimentazione delle UVAP, previa la qualificazione tecnica degli impianti da parte di Terna, nel corso della quale l'aggregatore deve essere in grado di modulare in incremento (e/o in decremento) l'immissione di energia dell'intera UVAP entro 15 minuti dalla ricezione dell'ordine di dispacciamento di Terna, e sostenere tale modulazione per un periodo almeno pari a tre ore consecutive.

EGO, forte di una consolidata esperienza nel trading e con un solido background tecnico nella gestione dei servizi energetici, sta partecipando al progetto pilota per la qualificazione degli impianti con due Unità Virtuali Aggregate di Produzione, con riferimento a due aree geografiche limitrofe: una relativa al Nord del Piemonte, l'altra a Sud Piemonte e Liguria. Sta quindi collaborando con Terna per la messa a punto della documentazione tecnica dell'infrastruttura, studiando insieme a loro l'architettura di aggregazione in grado di garantire in modo sicuro la qualità delle misure. La qualifica definitiva avverrà al termine di questa attività congiunta, presumibilmente entro fine febbraio 2018. Le prove di qualificazione avverranno in una giornata concordata fra Terna e EGO.

I partner tecnologici di EGO per il nuovo MSD

Un "sistema di aggregazione" è un'infrastruttura hardware e software in grado di gestire la componente "fisica", quindi aggregare la disponibilità di energia di diversi impianti, e la componente "di mercato" che deve gestire la "vendita dell'energia". Le due componenti devono essere sincronizzate e lavorare "in tempo reale". La componente fisica è quella più innovativa e delicata, ed è costituita da un "concentratore", che deve aggregare la produzione di diversi impianti, e da apparati periferici installati presso gli impianti di produzione (UPMG, Unità Periferica di Monitoraggio Generazione). EGO ha scelto Siemens come partner strategico per la piattaforma di aggregazione, intende invece mantenere indipendenza tecnologica per gli altri componenti dell'infrastruttura con l'obiettivo di mantenere le UVAP di EGO aperte a diversi standard, quindi in grado di aggregare in un futuro impianti diversi.

Impianti coinvolti nelle Unità Virtuali Aggregate di Produzione

Le due UVAP che partecipano al progetto pilota aggregano impianti di teleriscaldamento alimentati da un cogeneratore per un totale di 45 MW. A regime saranno aggregati tutti gli impianti programmabili in grado di offrire una flessibilità di produzione come quelli termoelettrici e di cogenerazione in ambito industriale, con la possibilità in un futuro di aprire le UVAP anche a impianti alimentati da fonti rinnovabili.

In base all'esperienza maturata finora da EGO la proposta di partecipare al nuovo Mercato dei Servizi di Dispacciamento è vista dai titolari degli impianti con notevole interesse, misto a curiosità, infatti si rendono conto di poter così partecipare a nuovi mercati ai quali non potrebbero accedere singolarmente. Di fatto è per loro una nuova opportunità di guadagno, che non comporta alcun rischio economico: al titolare è lasciata la totale autonomia nel gestire l'impianto, e nel dare





giorno per giorno, tramite il soggetto aggregatore, la disponibilità di energia a TERNA, così come avviene attualmente negli Stati Uniti. In un futuro la modalità di gestione potrebbe evolvere, come avviene sul mercato tedesco dove è l'aggregatore a governare in automatico la flessibilità di produzione degli impianti collegati all'UVAP sulla base di vincoli operativi concordati con il titolare dell'impianto, in modo da massimizzare le possibilità di ricavo.

UN NUOVO MERCATO PER EGO: LA RIDUZIONE DEI COSTI ENERGETICI NEI SISTEMI IDRICI

L'acqua è una risorsa preziosa e il sistema idrico italiano ha bisogno di interventi per ridurre le perdite e ottimizzare la gestione degli impianti di distribuzione, ad esempio riducendo i consumi elettrici imputabili alla gestione dell'acqua.

Infatti, in base a quanto emerge nel Water Management Report di gennaio di quest'anno realizzato dall'Energy&Strategy Group:

- gli acquedotti italiani, principalmente a causa della rilevanza delle perdite, hanno un consumo medio energetico di 0,78 kWh al metro cubo di acqua, contro gli 0,49 kWh al metro cubo di acqua della media europea
- il potenziale di risparmio energetico complessivo associato all'utilizzo dell'acqua nella rete idrica italiana risulta essere superiore a 3TWh.

Grandi potenziali di risparmi energetici si trovano anche in ambienti industriali, in particolare è importante ricordare la stretta correlazione fra grandi consumatori di energia e i grandi consumatori di acqua: ad esempio le aziende del settore della chimica, del settore siderurgico, della carta e del tessile rientrano in ambedue le categorie. "Le industrie hanno nell'utilizzo dell'acqua e dell'energia a essa associata una delle leve competitive per gestire il proprio business", riporta il documento.

In sintesi energia=acqua, cioè laddove si consuma molta acqua si consuma anche molta energia, quindi agire sulla variabile elettrica nei processi idrici può portare importanti risparmi, e in questo la tecnologia e l'esperienza di una Energy Service Company possono fare la differenza. In particolare per ridurre i consumi energetici di

un sistema idrico è possibile intervenire sui sistemi di pompaggio, a partire dalla semplice sostituzione dei motori fino ad aumentare l'efficienza idraulica delle macchine e delle reti: è solo un esempio, da cui si può comprendere in che modo le competenze maturate dalle ESCo nelle attività di misura, di monitoraggio, di gestione di impianti produttivi possano diventare parte integrante delle attività da svolgere nel settore idrico.

La soluzione EGO per il settore idrico

La ESCo del gruppo EGO, attiva sul mercato da più di dieci anni, è pronta a cogliere le opportunità che nascono dalla necessità di ridurre i consumi energetici nel settore idrico. Dispone infatti di tecnologia e di esperienza consolidata nell'ottimizzazione della spesa energetica, e opera in modo rigoroso nelle attività di misura dei consumi nei processi aziendali, prerequisito indispensabile per portare valore aggiunto nella gestione dei servizi idrici. Per operare con successo nel settore idrico, però, è importante unire l'esperienza maturata nella gestione dell'energia con competenze specifiche di idraulica e di fluidodinamica: per questo EGO ha sviluppato una partnership con Hydrodata, azienda che opera da 40 anni nel settore idrico. La soluzione sviluppata congiuntamente, denominata "EWO-Energy Water Optimization", prevede anche la collaborazione tecnica di esperti modellisti del settore e dello Studio Ing. Marco Fantozzi per la gestione delle perdite di rete.

Il contributo di EGO comprende, oltre alle competenze sull'energia, la piattaforma tecnologica di "machine learning", utilizzando la quale si possono ottenere importanti risparmi nella conduzione della rete. In pratica la soluzione prevede l'elaborazione e la classificazione dei dati di misurazione di portata e di pressione in diverse situazioni, oltre a tutte le variabili di processo, elaborati e classificati i dati di misurazione di portata e di pressione in diverse situazioni. I risultati ottenuti hanno dimostrato l'efficacia dei sistemi di intelligenza artificiale di EGO nella conduzione del sistema idrico.

L'ESPERIENZA NEL TRADING

Ad oggi il Gruppo Ego gestisce circa 1.500 unità di produzione per un totale di oltre 3.000 MW di potenza. Di questi circa l'80% sono impianti da fonti rinnovabili, il restante 20% è costituito da impianti di cogenerazione. È opportuno ricordare che da EGO è stato firmato nel luglio 2017 il primo long-term PPA (power purchase agreement) in Italia, della durata di due anni e mezzo, per impianti fotovoltaici di grande taglia senza incentivi in Italia: si tratta della centrale fotovoltaica da 63MW di Montalto di Castro.

EGO riesce a garantire contratti vantaggiosi di Montalto di Castro per il ritiro dell'energia, sia su base annuale che pluriennale, in quanto ha investito e investe in tecnologie innovative, consapevole che per affermarsi in un mercato competitivo è necessario avere una marcia in più. La marcia in più è disporre di sistemi all'avanguardia per il monitoraggio degli impianti, per l'analisi dei dati, per la gestione del rischio, per le analisi predittive. Oggi, finita l'epoca degli incentivi, questi sono gli elementi fondamentali per stare sul mercato, perché il valore generato dalla vendita dell'energia è basilare per massimizzare i ritorni dell'investimento, sia per gli impianti esistenti che per i nuovi progetti green-field in grid-parity.