

La piattaforma digitale che taglia i costi in bolletta

Evogy propone delle applicazioni per gestire in modo efficiente e senza sprechi il fabbisogno energetico di un edificio

Redazione Web - 20/06/2023



Immaginate una **piattaforma digitale** che utilizzi algoritmi di intelligenza artificiale per monitorare le condizioni ambientali all'interno di un edificio e che tenga conto anche delle previsioni meteo e dei prezzi dell'energia sul mercato per programmare il sistema di riscaldamento o condizionamento di un ospedale, di un centro commerciale o di un'azienda, mantenendo sempre una temperatura ottimale. Il risultato è presto detto: maggiore comfort e una **bolletta in calo mediamente del 30%**. In sintesi, è la soluzione che propone Evogy, un'azienda bergamasca (Seriata) che opera nel settore dell'**energy management**, cioè delle applicazioni per gestire in modo efficiente e senza sprechi il fabbisogno energetico di un edificio. Con 25 persone, per lo più di formazione STEM, Evogy è anche una PMI innovativa certificata BCorp. L'hanno fondata nel 2018 tre manager, di cui uno, **Tiziano Arriga**, è l'attuale amministratore delegato. E nel capitale, con una quota di minoranza, c'è anche un colosso come Plenitude.

"Quando si è posto in tutta la sua rilevanza il tema della transizione energetica – spiega Arriga – abbiamo capito, avendo alle spalle molti anni di lavoro come manager in grandi aziende dell'energia, che era il momento giusto per fare qualcosa di diverso e innovativo. È nata così l'idea di Evogy: vendere servizi di energy management attraverso un building energy management system, una piattaforma software progettata per ottimizzare il flusso energetico



degli edifici. Siamo quindi un B2b che offre soluzioni sofisticate che danno un importante ritorno economico e un rilevante impatto positivo sull'ambiente grazie alla gestione energetica di edifici di medie e grandi dimensioni, come centri commerciali, uffici, ospedali”.

Che cosa vi differenzia dalle Esco o da altri operatori del settore?

“Noi non ci limitiamo a utilizzare le tecnologie disponibili per programmare e ottimizzare gli impianti sulla base dei dati storici a disposizione, come fanno in genere i nostri concorrenti, ma ricorriamo ad algoritmi di intelligenza artificiale, appunto, per operare in modo «predittivo», cioè impostando i flussi di energia sulla base del reale fabbisogno che prevediamo necessario a seconda dell'apporto previsto di calore esterno. Ma l'AI non è l'unica tecnologia di cui ci serviamo: per rilevare in modo preciso tutti i parametri ci serviamo di sensori IoT (internet of things) e operiamo in cloud. A questo punto prendiamo tutti i dati dell'edificio, li portiamo sulla piattaforma, che abbiamo chiamato Simon, creando un digital twin, un gemello digitale, e modelliamo il sistema che viene ritrattato ogni 15 minuti. In pratica, è come avere un manutentore che ogni 15 minuti va a regolare gli impianti per adattarli al livello di comfort che il cliente desidera. Ma poi c'è un altro aspetto molto importante...

Dica...

Noi non solo gestiamo gli impianti, ma l'intera microgrid dell'edificio, sia in fase di generazione che di utilizzo, mettendola in comunicazione con il mercato. In altre parole, facciamo da aggregatore della potenza dormiente degli impianti, per consentire uno scambio con la rete. Il nostro modello è dunque quello, in prima battuta, di fare una classica ottimizzazione dei consumi, consentendo ai nostri clienti di ottenere un risparmio energetico tramite il monitoraggio. Ma nel secondo step, decisamente più evoluto, siamo noi a pagare il cliente per usufruire della sua potenza e scambiarla con la rete, a beneficio di quegli operatori – come i trader energetici – che ormai lavorano in mercati dell'elettricità rapidi e istantanei, basati sul PUN (prezzo unico nazionale, ndr) e non solo. È il modello conosciuto come building as a grid, in cui noi per 'building' intendiamo una aggregazione di edifici esistenti”.

E in quali settori è più facile intervenire con i vostri servizi?

“Tutto l'ambito del real estate, cioè dei grandi complessi immobiliari come ospedali, centri direzionali, edifici per utilizzo commerciale e industriale purché siano dotati di impianti di riscaldamento e condizionamento”.

Un esempio di vostro grande cliente?

“Una catena molto importante della GDO, ma non sono autorizzato a citarla. Anche in questo caso abbiamo rilevato i dati dagli impianti di condizionamento e riscaldamento, come le unità



di trattamento d'aria, i loro frigoriferi e caldaie e li abbiamo immessi nella piattaforma. Consideri che il calore che viene da fuori ha un impatto importante sugli edifici, che sono come delle batterie termiche che prendono il caldo dall'esterno. E poi c'è il tema del **prezzo dell'energia**, che nel caso di gruppi della grande distribuzione nei quali l'acquisto sul mercato avviene non a prezzo fisso, ma variabile, noi possiamo calibrare in maniera tale da ottimizzare con significativi benefici economici. E siamo gli unici sul mercato a combinare l'analisi meteo predittiva con il monitoraggio dei prezzi dell'energia sul mercato”.

Perché secondo lei, nonostante i vantaggi evidenti che lei ci racconta, c'è ancora resistenza ad adottare soluzioni di questo tipo?

“Credo che sia una questione di resistenza culturale, di diffidenza verso le nuove tecnologie, di convincersi che le cose si possono fare in un'altra maniera. Non nascondo che c'è anche una certa paura che l'intelligenza artificiale possa soppiantare il lavoro umano, anche se non è così: noi semplicemente diamo nuovi strumenti per far sì che il manutentore non vada più a regolare manualmente le manopole. Tenga presente che garantiamo i risparmi che annunciamo, a costo anche di rimetterci dei soldi...”

Ora con un riallineamento dei prezzi dell'energia su valori più vicini al periodo pre-Covid c'è il rischio di un rallentamento del vostro mercato?

“Non c'è dubbio che alla fine dell'anno scorso, quando i prezzi erano altissimi, c'è stato un boom di richieste perché di fronte a prezzi così elevati ci si convince più facilmente a provare strade nuove.

Però queste motivazioni stanno lasciando il campo a considerazioni di altro tipo, come l'importanza per un'azienda della sostenibilità. E anche per motivi economici. Teniamo conto che **Banca d'Italia** nei suoi rating inserisce questi parametri. Quindi, se non fai un report ESG rischi di non essere compliant e di vedere abbassato il tuo rating. Si ragiona, quindi, non solo più su esigenze immediate o di breve periodo, ma sul modello stesso di azienda che si vuole costruire”.

Redazione Web



Category

SALUTE
TRAVEL
LIFESTYLE
BLU
EXPORT
TODAY
LOGISTICA

Links

Imprese
Politica
Lavoro
Digital
Norme&Fisco
Mercati
Consumi&Tendenze
[Video](#)
Podcast

Stay connected

 Facebook
 LinkedIn
 Twitter
 Youtube

Edicola
Abbonamenti
Chi siamo
Contatti
Content Factory
Speciali Media
Libri & Ebook
Franchising
Formazione
Redazione e Colophon

Redazione
redazione@economygroup.it
Marketing & Content Factory
marketing@economygroup.it
Altre info
info@economygroup.it
Tel. 02/89767777



Per la pubblicità

Opq s.r.l. Direzione Generale

Via G.B. Pirelli 30

20124 Milano

Tel. 02.66.99.25.11

e-mail: info@opq.it

Iscriviti alla newsletter

I tuoi dati personali verranno utilizzati per supportare la tua esperienza su questo sito web, per gestire l'accesso al tuo account e per altri scopi descritti nella nostra [privacy policy](#).

Acconsento di ricevere materiale promozionale relativo a prodotti e offerte di partner terzi. Vedi la nostra [privacy policy](#).

Iscriviti

Pagamenti

[Condizioni di vendita](#)

[Privacy policy](#)



© Economy Magazine - Powered by [Web Napoli Agency](#)

