

110 aziende con 124 stabilimenti per la fornitura di energia Padova Energia il Consorzio per le imprese

Nel 2007 ha registrato 60 milioni di euro di fatturato

a cura di Amedeo Veronese

Tutto si inizia nel 1999 con il decreto legislativo, conosciuto anche come Decreto Bersani, con il quale è attuata la prima liberalizzazione del mercato elettrico. E' un decreto farraginoso che contiene norme restrittive per accedere alla nascente liberalizzazione in quanto prevede che vi possa aderire una singola azienda con consumo annuo non inferiore ai 20 milioni di kWh oppure un consorzio di aziende con consumo ciascuna non inferiore ai 2 milioni di kWh annui e con sede

putato all'acquisto di risorse energetiche per le aziende che vi aderiscono. Presidente del Consiglio direttivo del Consorzio è Luigi Frasson, della Ine Spa di Cittadella, con lui altri sette imprenditori in qualità di consiglieri, due dei quali sono vicepresidenti. Vediamo subito il Consorzio in cifre. Le aziende consorziate sono 110 con 124 stabilimenti (punti di prelievo) interessati alla fornitura dell'energia. Nel 2007 il consumo ha raggiunto 546 milioni di kWh con un fatturato di 60 milioni di euro. Ma non basta in quanto Padova Energia ha rifornito anche altre 108 aziende sempre pado-

fatto risparmiare alle aziende oltre 34 milioni di euro.

Come opera il Consorzio? A spiegarcelo è ancora Giovanni Dal Porto. "Noi alle aziende consorziate offriamo: 1) L'ingresso agevolato nel libero mercato dell'energia elettrica curando tutta la parte burocratica e documentale. 2) La ricerca e la selezione dei fornitori più competitivi al fine di consentire il massimo risparmio. 3) L'assistenza e la consulenza ai fini dell'ottimizzazione dei contratti di fornitura e del miglioramento delle prestazioni energetiche. 4) L'acquisto a prezzi agevolati di energia elettrica senza che la singola azienda si assuma rischi o perdite di tempo nel seguire un mercato così complesso e in perenne evoluzione. 5) La garanzia della qualità del servizio di fornitura. 6) L'assistenza anche di natura tecnica, in tutti i rapporti tra le singole aziende, il fornitore ed Enel Distribuzione. 7) Le informative essenziali sulle delibere dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas".

Gli imprenditori sono quindi alleggeriti di compiti gravosi che spesso il singolo non sarebbe neppure in grado di affrontare, anche perché in un mercato che ora è totalmente liberalizzato per le partite Iva è difficile districarsi. "Per le varie aziende cerchiamo di formare dei gruppi d'acquisto in relazione alla quantità e al modo di prelevare. Solo dopo avviene la ricerca. Essendo la struttura produttiva veneta formata da Pmi sono poche quelle del consorzio che superano i 20 milioni di kWh annui, tre-quattro aziende soltanto. Moltissime invece quelle che sono sotto il milione".

La ricerca del fornitore o dei fornitori è un capitolo delicatissimo e strategico per il Consorzio. "L'ideale sarebbe poter andare ad acquistare l'energia in Francia, Germania o Spagna, paesi dove c'è ampio spazio al nucleare. In Italia paghiamo invece in bolletta ancora i costi per l'abbandono del nucleare. Sono Paesi in cui il costo di generazione, cioè il puro costo di produzione dell'energia, è inferiore del 40 per cento rispetto a quello italiano, poiché la nostra energia per il 51% deriva dal metano. Ci sono peraltro dei fornitori esteri che aprono in Italia proprie filiali, ma certamente non ti praticano i prezzi in vigore nei loro Paesi".

"L'unica voce su cui possiamo incidere - spiega Dal Porto - attraverso il fornitore è quella del costo di generazione, in quanto le altre voci della bolletta sono incompressibili. Si tratta degli oneri di dispacciamento, ossia di smistamento dell'energia, degli oneri di trasporto rilevati da Enel e delle imposte".

"Trattando con i fornitori abbiamo raggiunto in bolletta - spiega ancora Giovanni Dal Porto - risparmi del 15% per le aziende più energivore, e del 14% per le altre. Ecco spiegati dunque quegli oltre 8 milioni di euro di risparmio complessivi nelle bollette delle aziende che nel 2007 si sono appoggiate al consorzio".

Ma la grande strategia della ricerca dei fornitori è stata spiegata da Pa-

La "maggior tutela" e la "salvaguardia"

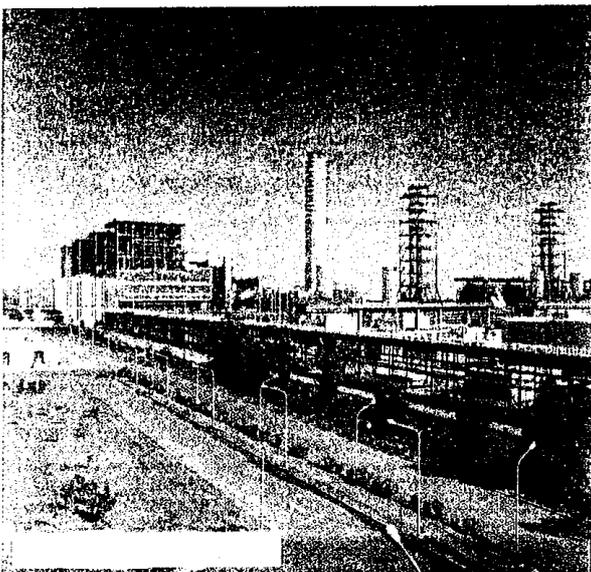
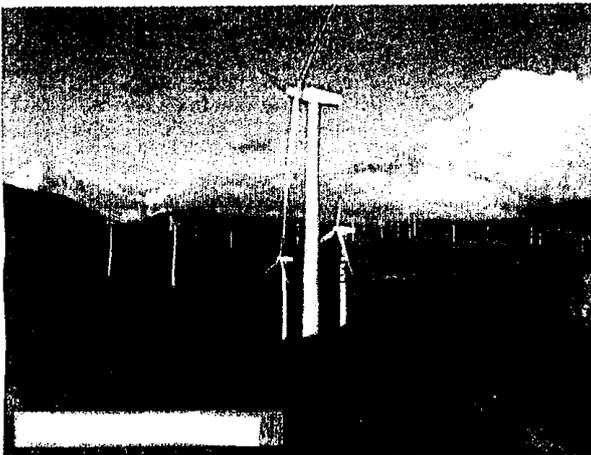
L'ultima svolta nella liberalizzazione nel mercato elettrico risale al primo luglio del 2007 e riguarda specificamente i clienti non domestici che ancora non sono passati al mercato libero. Questi clienti (in sostanza piccole aziende) rimasti legati al mercato vincolato con tariffe stabilite dalla Aceg (Autorità per l'energia elettrica e il gas) hanno a disposizione due tariffe a seconda che soddisfino o no ad alcune condizioni.

La tariffa del "regime di maggior tutela" si applica alle aziende che rispettano tre condizioni: il prelievo dell'energia elettrica avviene esclusivamente in bassa tensione, hanno un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro, hanno meno di 50 dipendenti. Se sfiorano anche una sola di queste condizioni passano al "regime di salvaguardia" nel quale si paga di più rispetto a quello di maggior tutela.

Ovviamente la stessa azienda può accedere al mercato libero, in questo caso deve fare un contratto con un'impresa fornitrice di energia.

dova Energia proprio alla fine dello scorso anno in vista dell'anno corrente. "Dal 1999 fino al 2007, cioè per otto anni, abbiamo fatto il contratto di anno in anno con un solo fornitore, Edison. A fine 2007 abbiamo invitato circa una ventina di società fornitrici a fare le loro offerte. Edison, forse, ha sottovalutato la gara che era stata indetta in regime ormai di totale liberalizzazione del mercato. Alla fine per le aziende che consumano più di un milione di kWh annui abbiamo scelto Eni, per quelle che consumano meno

di un milione di kWh annuo la scelta è caduta su Mpe (gruppo Endesa-Merloni). Infine la Plastotecnica con i suoi 80 milioni di kWh annui ha fatto l'accordo con Iride, la multiutility nata dalla fusione delle ex municipalizzate di Torino e di Genova. In questo caso il fatto che Plastotecnica lavori anche di notte, quindi assorba grandi quantità di energia in ore di non-picco, ha coinciso con l'interesse del fornitore che di notte si trova in esubero di energia in quanto le città ne assorbono di meno".



in comuni adiacenti. "Così in provincia di Padova siamo stati costretti a fare due consorzi non essendoci la continuità territoriale - spiega Giovanni Dal Porto, responsabile di Padova Energia, struttura di Confindustria Padova -. Un Consorzio faceva capo a Padova e l'altro a Cittadella".

Dopo due anni questa norma è venuta meno e così il Consorzio è diventato uno solo, appunto Padova Energia, de-

vane ma non consorziate aventi ciascuna un consumo inferiore al milione di kWh annui per un totale di potenza erogata pari a circa 45 milioni di kWh. A queste cifre va aggiunta un'azienda che assorbe annualmente ben 80 milioni di kWh ed è la Plastotecnica Spa. Complessivamente nel 2007 le aziende che hanno fatto capo al Consorzio hanno risparmiato ben 8 milioni e 170mila euro. Dal 1999 al 2007 il consorzio ha

