

OSSERVATORIO SULL'EFFICIENZA ENERGETICA: LE FAMIGLIE E LO SMALL BUSINESS ITALIANI

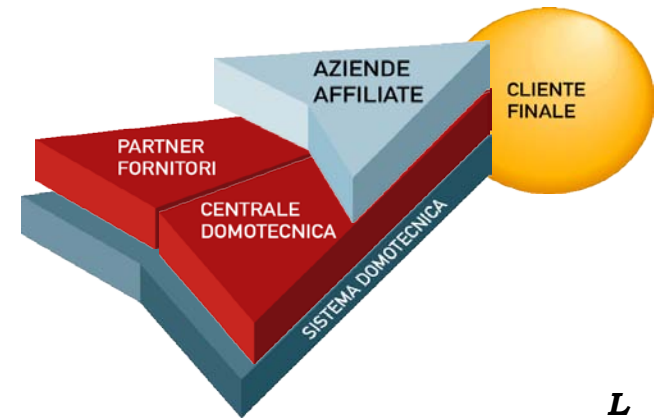
Luca Dal Fabbro
Presidente Domotecnica SpA

*Quarta Conferenza nazionale per le
rinnovabili termiche*

CHI SIAMO LA RETE DOMOTECNICA (lo specialista dell'efficienza energetica)

- ▶ Domotecnica S.p.A. è la prima e unica rete Nazionale in Franchising per aziende di Installazione.
- ▶ Nata in Italia nel 1993, Domotecnica rappresenta oggi la posizione dell'intera filiera del settore energia:

- con oltre 1.200 Imprese Impiantistiche affiliate in Italia con più di 7.500 addetti;
- 25 Studi di Progettazione collegati (Pronet) con 160 tecnici;
- oltre 9.000 operatori;
- 70 partner industriali.



- ▶ Risponde alle esigenze di ciascun target di cliente, come privati, industrie e aziende del terziario, fornendo indicazioni sui sistemi impiantistici più adeguati, in funzione del tipo di attività e del livello di comfort desiderato.
- ▶ Realizza impianti ad alta efficienza energetica tarati su ogni tipologia di edificio, selezionando ed integrando le tecnologie più innovative ed utilizzando, dove possibile, fonti energetiche rinnovabili.
- ▶ Fornisce consulenza, assistenza e supporto per l'espletamento delle pratiche burocratiche necessarie ad accedere agli incentivi fiscali ed un servizio completo di manutenzione programmata dell'impianto, assistendo il cliente nel tempo e completando l'offerta con specifici servizi di garanzia.

- ▶ Luca Dal Fabbro, Presidente Domotecnica S.p.A.

IL METODO DOMOTECNICA

U
N

- ▶ Un set di tecniche e conoscenze necessarie a sviluppare la professionalità delle figure.

M
E
T
O
D
O

P
E
R

C
R
E
S
C
E
R
E



- ▶ Posizionamento strategico
- ▶ Selezione accurata dei mercati dove operare
- ▶ Scelta delle tecnologie migliori con uno sguardo verso le novità
- ▶ Individuazione dei più appropriati partner fornitori possibili
- ▶ Affiancamento ed organizzazione di corsi

U
N

V
A
L
O
R
E

A
G
G
I
U
N
T
O

COME OPERIAMO

ORIZZONTALITÀ DELL'APPROCCIO



**Accreditamento e
CERTIFICAZIONE**
delle professionalità
a favore della
trasparenza

**Affiancamento e
aggiornamento
delle competenze
COSTANTE
e permanente**

**Sensibilizzazione
dei consumatori
su tecnologie,
incentivi e sul
GREEN LIVING**



**GP Giornate
Professionali**



▶ *Promuovere un sistema, non un insieme di componenti*

LE SOLUZIONI PROPOSTE: ESEMPIO 1

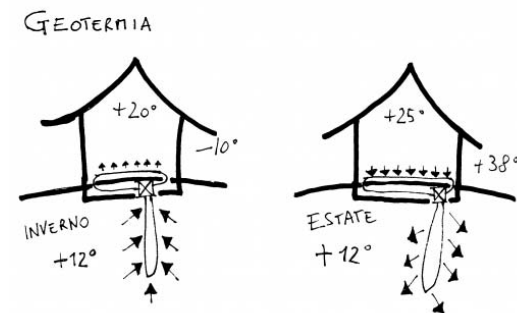
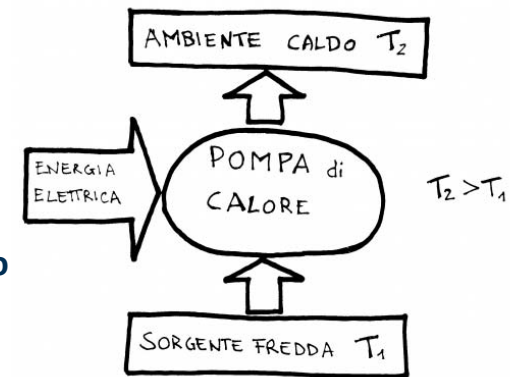
- POMPA DI CALORE -

CARATTERISTICHE:

- trasferisce calore da una sorgente (principalmente l'aria, l'acqua o il suolo) all'aria degli ambienti o all'acqua nei tubi dell'impianto;
- permette ad esempio di prelevare il calore contenuto in una sorgente ad una temperatura di 12°C e utilizzarlo per riscaldare acqua fino a 50°C e oltre, utilizzando circa 1/5 dell'energia usata per tale scopo da una tradizionale caldaia.

BENEFICI:

- non utilizza combustibili, ma solo energia elettrica:
 - a) diminuzione spesa approvvigionamento combustibile;
 - b) abbattimento emissioni CO₂.



▶ *Trasferire calore costa meno che generarlo, specialmente prendendolo gratuitamente.*

LE SOLUZIONI PROPOSTE: ESEMPIO 2

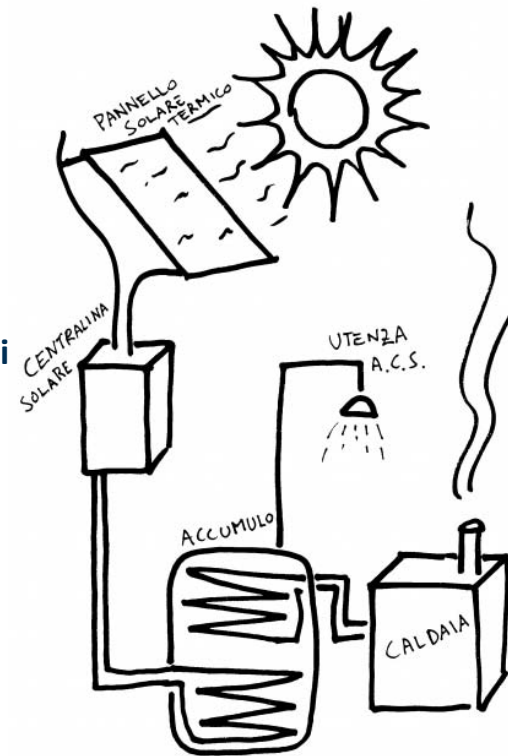
- SOLARE TERMICO -

CARATTERISTICHE:

- permette di scaldare l'acqua destinata ad uso sanitario ed in molti casi anche quella per il riscaldamento degli ambienti;
- permette di coprire fino al 90% del fabbisogno di acqua calda sanitaria e, in caso di integrazione con impianti radianti, fino al 50% del fabbisogno di riscaldamento.

BENEFICI:

- limitazione dell'uso del generatore di calore con conseguente risparmio di combustibile o energia elettrica;
- diminuzione spesa approvvigionamento combustibile o energia elettrica;
- abbattimento emissioni CO₂.



▶ *Ottenere il calore dal sole, in modo più efficace rispetto al passato, ci permette di risparmiare sulla bolletta energetica e rispettare l'ambiente*

LE SOLUZIONI PROPOSTE: ESEMPIO 3

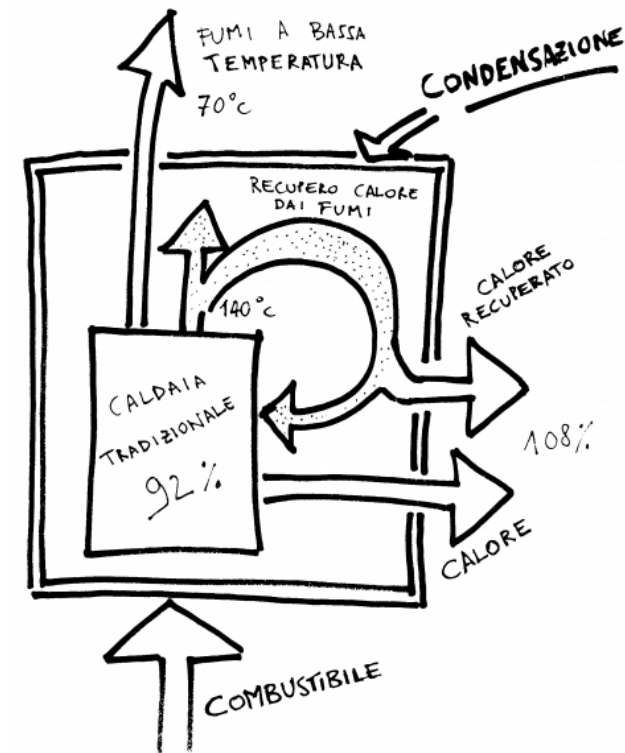
- CALDAIA A CONDENSAZIONE -

CARATTERISTICHE:

- miglior rendimento «assoluto» di combustione (oltre il 100%) poiché recupera buona parte del calore dei fumi, che normalmente viene disperso dal camino;
- miglior rendimento «medio stagionale»: quando la caldaia lavora a potenza ridotta il rendimento rimane elevato.

BENEFICI:

- riduzione dei consumi di combustibile;
- diminuzione spesa approvvigionamento combustibile;
- abbattimento emissioni CO₂.



▶ *La condensazione permette di ottenere dalle caldaie rendimenti altissimi, impensabili fino a qualche anno fa*

LE SOLUZIONI PROPOSTE: ESEMPIO 4

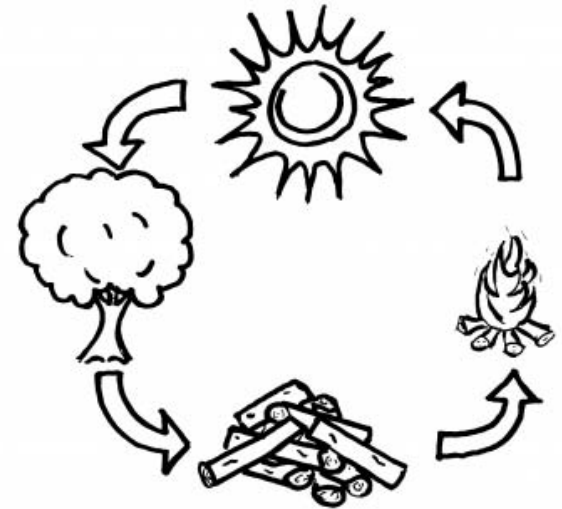
- GENERATORI DI CALORE A BIOMASSA-

CARATTERISTICHE:

- utilizzano biomassa, oltre alla legna, anche cippato e pellet che derivano dagli scarti di lavorazione del legno;
- rendimento delle caldaie a biomassa è elevato e può raggiungere il 93%.

BENEFICI:

- a parità di calore prodotto i combustibili vegetali costano molto meno rispetto a quelli fossili;
- i generatori di calore si presentano come eleganti elementi d'arredo studiati appositamente per riscaldare efficientemente;
- la CO₂ immessa nell'ambiente (principale causa dell'effetto serra) è pari quella assorbita dalla pianta durante il suo ciclo vitale, portando il bilancio totale a zero.



▶ Sono l'ultima evoluzione del modo di riscaldarsi più antico del mondo e sfruttano l'energia rinnovabile più vicina a noi, la biomassa

OSSERVATORIO SULL'EFFICIENZA ENERGETICA:

Le FAMIGLIE e lo SMALL BUSINESS Italiani

OSSERVATORIO SULL'EFFICIENZA ENERGETICA

Le FAMIGLIE e lo SMALL BUSINESS italiani (prima fase di un osservatorio permanente)

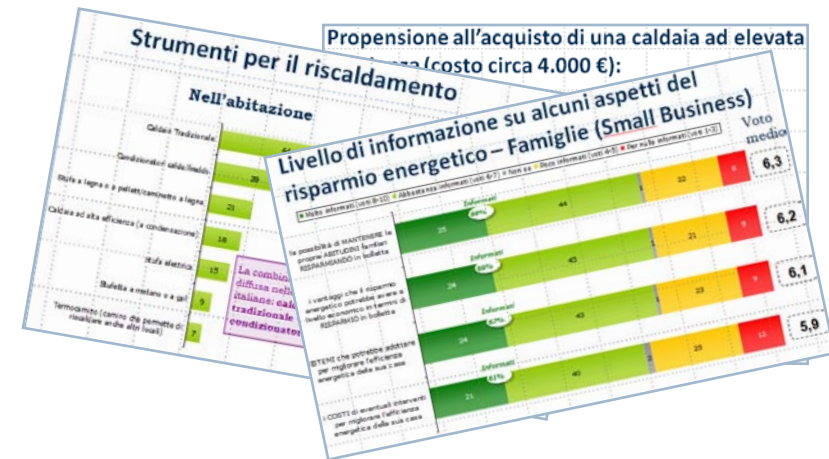
O
b
i
e
t
t
i
v
i

- ▶ **Monitorare l'evoluzione del mercato**
- ▶ **Conoscere le esigenze del cliente**
- ▶ **Capire le aree più interessanti di mercato**
- ▶ **Aiutare processi di sviluppo del mercato dell'efficienza energetica**

A
r
e
e

t
e
m
a
t
i
c
h
e

- ▶ **La dotazione delle famiglie e delle piccole aziende italiane:** tipi di impianti presenti e percezione del proprio grado di isolamento energetico;
- ▶ **L'efficienza energetica:** grado di informazione autopercipito, percezione di utilità, impegno personale;
- ▶ **L'efficientamento energetico della propria abitazione o della propria struttura aziendale:** prefigurazioni di risparmio; propensione ad effettuare eventuali interventi; barriere emotive; leve decisionali;
- ▶ **I player di settore:** il ruolo di artigiani, grandi aziende e distributori nel processo decisionale e operativo dell'efficientamento;
- ▶ **Il mercato potenziale:** interesse verso alcune offerte con indicazione di spesa.



▶ *Come percepiamo l'efficienza energetica, quali bisogni di comfort, come scegliamo le tecnologie e viviamo la sostenibilità?*

STUDIO QUANTITATIVO: Le FAMIGLIE e lo SMALL BUSINESS italiani

- ▶ **E' stato condotto nel mese di luglio uno studio integrato, quali-quantitativo, per indagare in modo approfondito le percezioni e gli atteggiamenti delle famiglie e delle piccole imprese italiane in relazione al risparmio e all'efficientamento energetico.**

CAMPIONE FAMIGLIE:



- interviste telefoniche (sistema **CATI**) a **800** famiglie italiane.
- sono stati intervistati i **responsabili degli acquisti** di ogni famiglia.
- il campione casuale stratificato per quote è **rappresentativo delle famiglie italiane** per:
 - genere ed età del capofamiglia,
 - numero di componenti del nucleo famigliare,
 - area geografica,
 - ampiezza dei centri urbani di residenza.
- al netto del margine di errore (3%) i risultati possono quindi essere **estesi a tutte le famiglie italiane.**

CAMPIONE PICCOLE IMPRESE:



- interviste telefoniche (sistema **CATI**) ai responsabili di **300** piccole aziende italiane con i seguenti requisiti:
 - meno di 20 dipendenti,
 - fatturato inferiore ai 2,5 mln €.
- il campione casuale stratificato per quote è **rappresentativo delle piccole imprese italiane** per distribuzione geografica (regione) e settore di attività.

Le tecnologie adottate da famiglie e piccole aziende

Per il riscaldamento sistemi ancora tradizionali: nelle case degli italiani prevale la caldaia tradizionale e nelle aziende il condizionatore

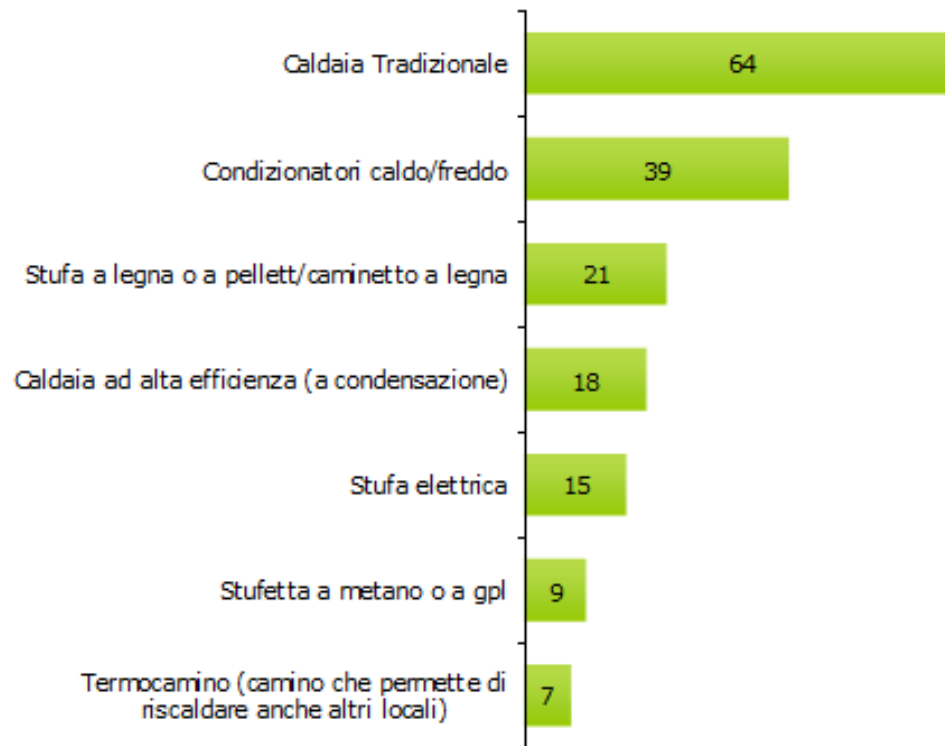
Strumenti per il riscaldamento

La combinazione più diffusa nelle case italiane: **caldaia tradizionale + condizionatore**

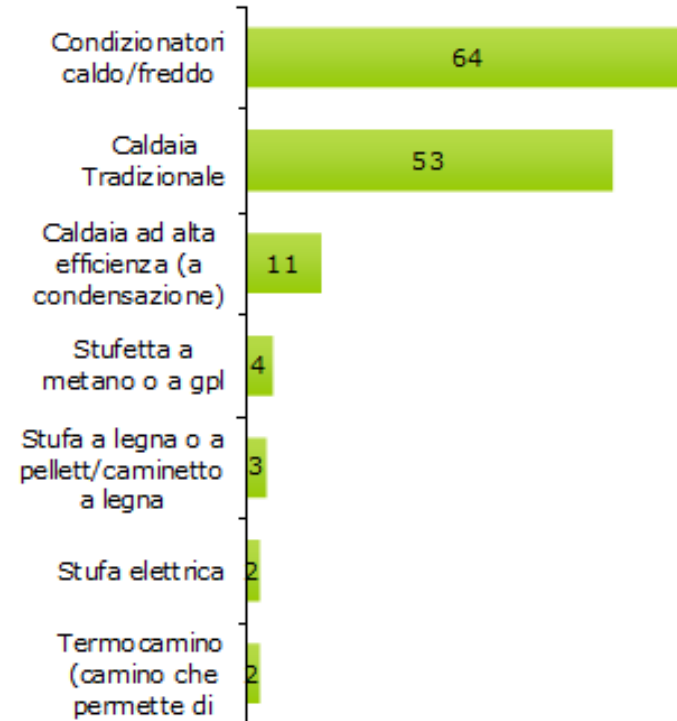
T
e
c
n
o
l
o
g
i
e

a
d
o
t
t
a
t
e

Nell'abitazione



In azienda



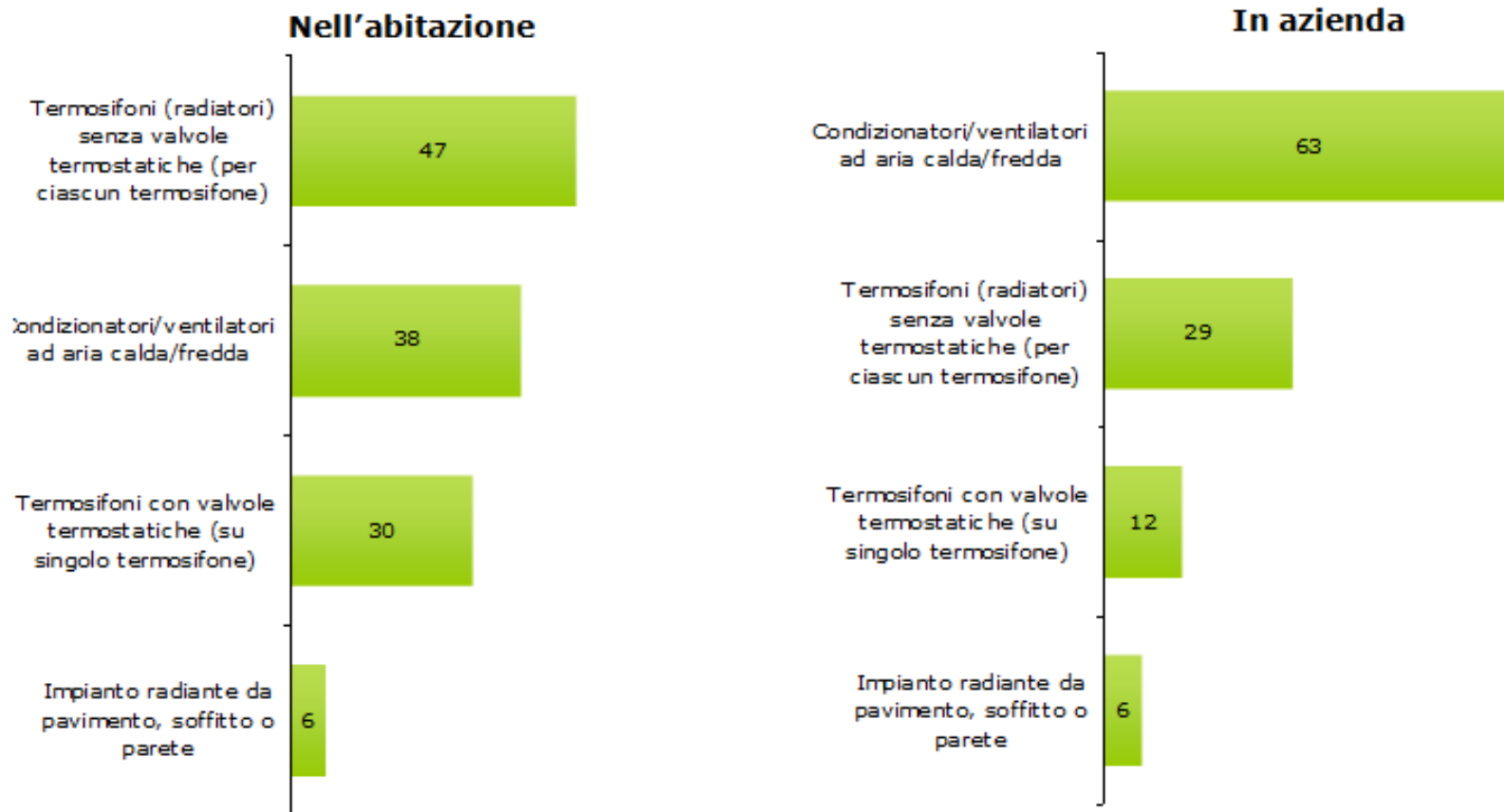
TESTO DELLA DOMANDA: "In Italia ci sono case/aziende molto diverse tra loro per come è organizzato il sistema di riscaldamento e raffrescamento. Può dirmi gentilmente quali di questi strumenti per il riscaldamento sono presenti nella sua casa/azienda?"

Poco innovativi anche i sistemi di distribuzione del calore. Decisamente minoritari gli impianti radianti.

Strumenti di **distribuzione del calore**

T
e
c
n
o
l
o
g
i
e

a
d
o
t
t
a
t
e



TESTO DELLA DOMANDA: "E come viene distribuito il calore all'interno della propria casa/azienda? Può dirmi gentilmente quali di questi strumenti sono presenti nella sua casa/azienda?".

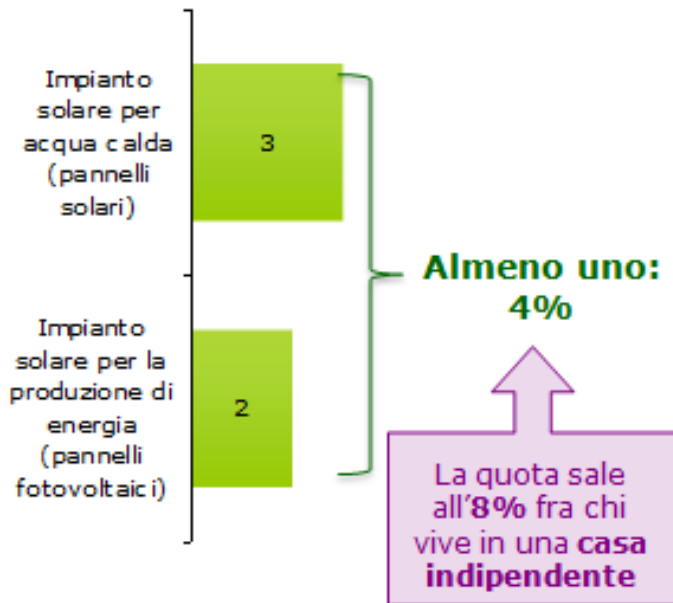
Per ora, solo il 4% delle famiglie e delle piccole imprese italiane usa energia solare.

Impianti solari

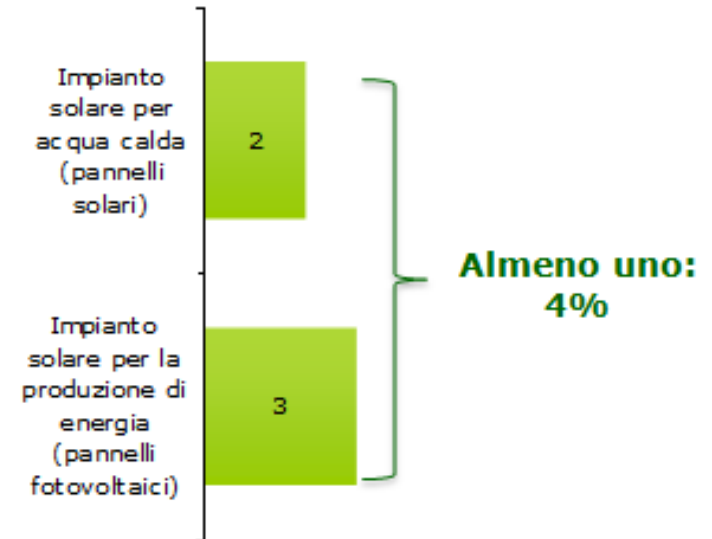
T
e
c
n
o
l
o
g
i
e

a
d
o
t
t
a
t
e

Nell'abitazione



In azienda



**L'efficienza energetica:
grado di informazione
autopercepito, percezione di
utilità, impegno personale**

Livello di informazione su alcuni aspetti del risparmio energetico – Famiglie (Small Business)

L
i
v
e
l
l
o

d
i

i
n
f
o
r
m
a
z
i
o
n
e

■ Molto informati (voti 8-10)
 ■ Abbastanza informati (voti 6-7)
 ■ Non sa
 ■ Poco informati (voti 4-5)
 ■ Per nulla informati (voti 1-3)

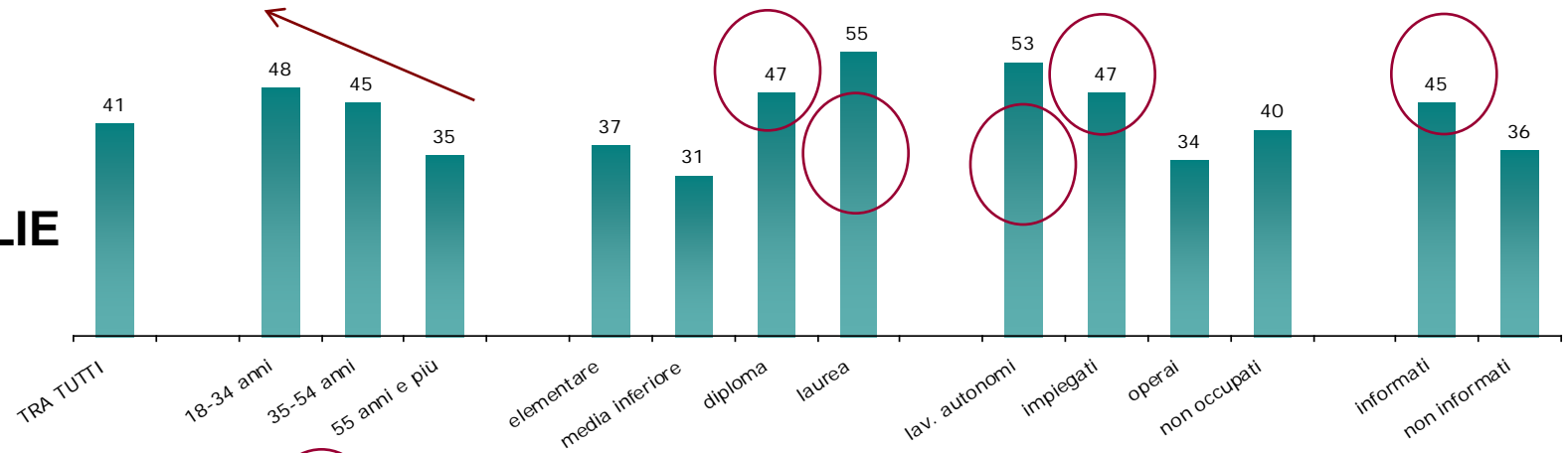
Voto medio



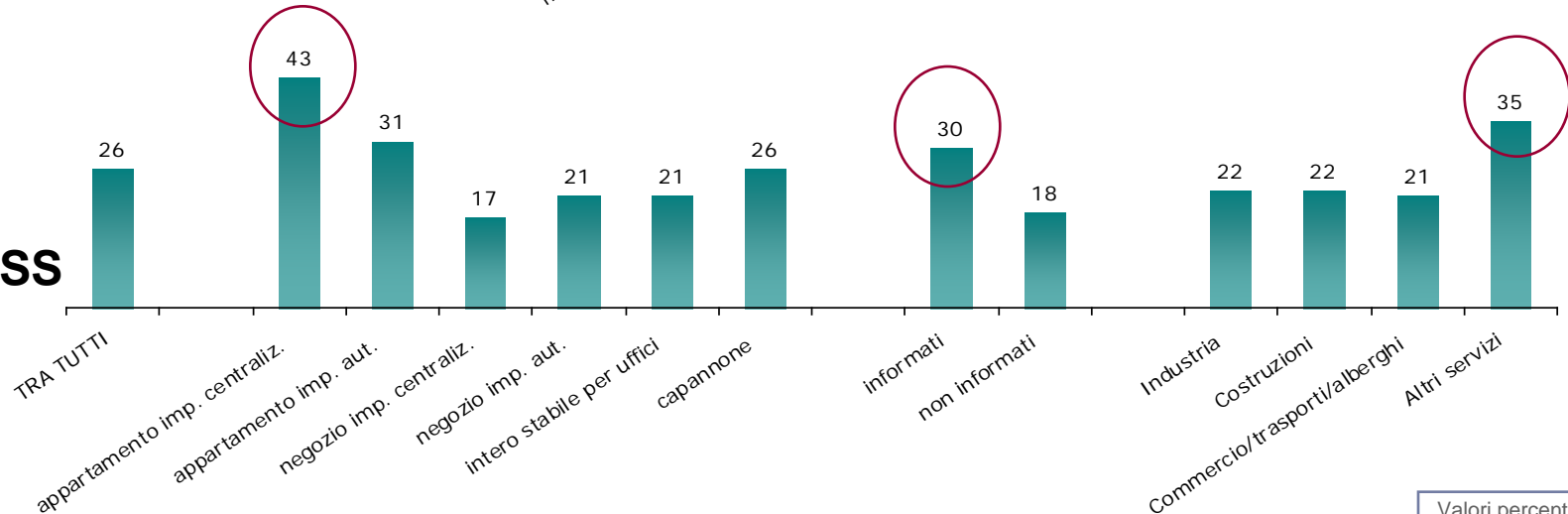
► *Gli italiani si percepiscono ben informati sui temi del risparmio energetico: costi, soluzioni, opportunità sembrano chiari ai più*

La percezione di utilità del risparmio energetico cresce al diminuire dell'età tra la popolazione; nel settore servizi nello small business; e sempre all'aumentare del livello di informazione

FAMIGLIE



SMALL BUSINESS



Valori percentuali

P
e
r
c
e
z
i
o
n
e

d
i

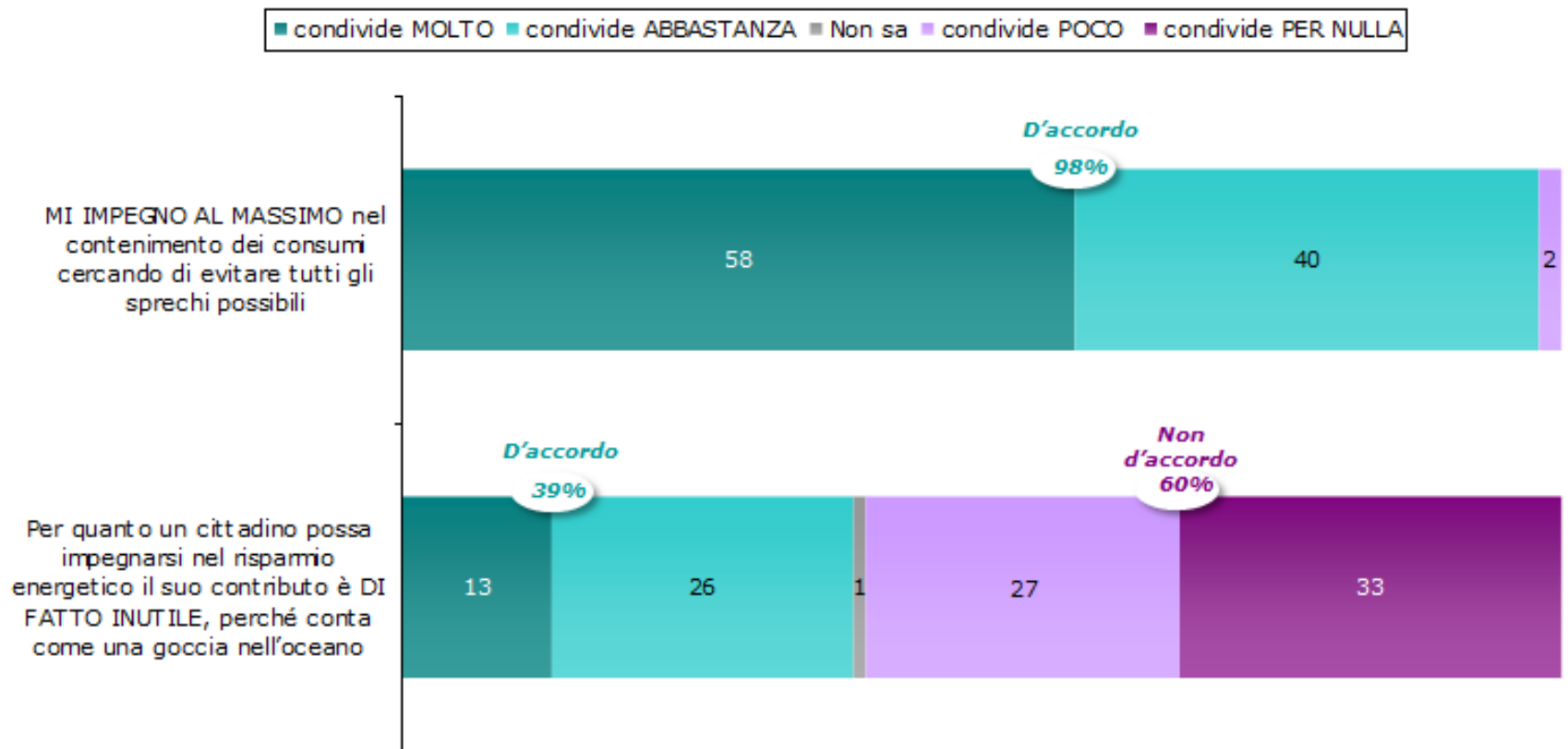
u
t
i
l
i
t
à

► Chi ritiene MOLTO UTILE il risparmio energetico

Massimo l'impegno dichiarato dalle famiglie nei confronti del risparmio energetico, ma diffusi i dubbi sull'effettiva incisività delle azioni individuali

Atteggiamento nei confronti del risparmio energetico (FAMIGLIE)

P
e
r
c
e
n
t
i

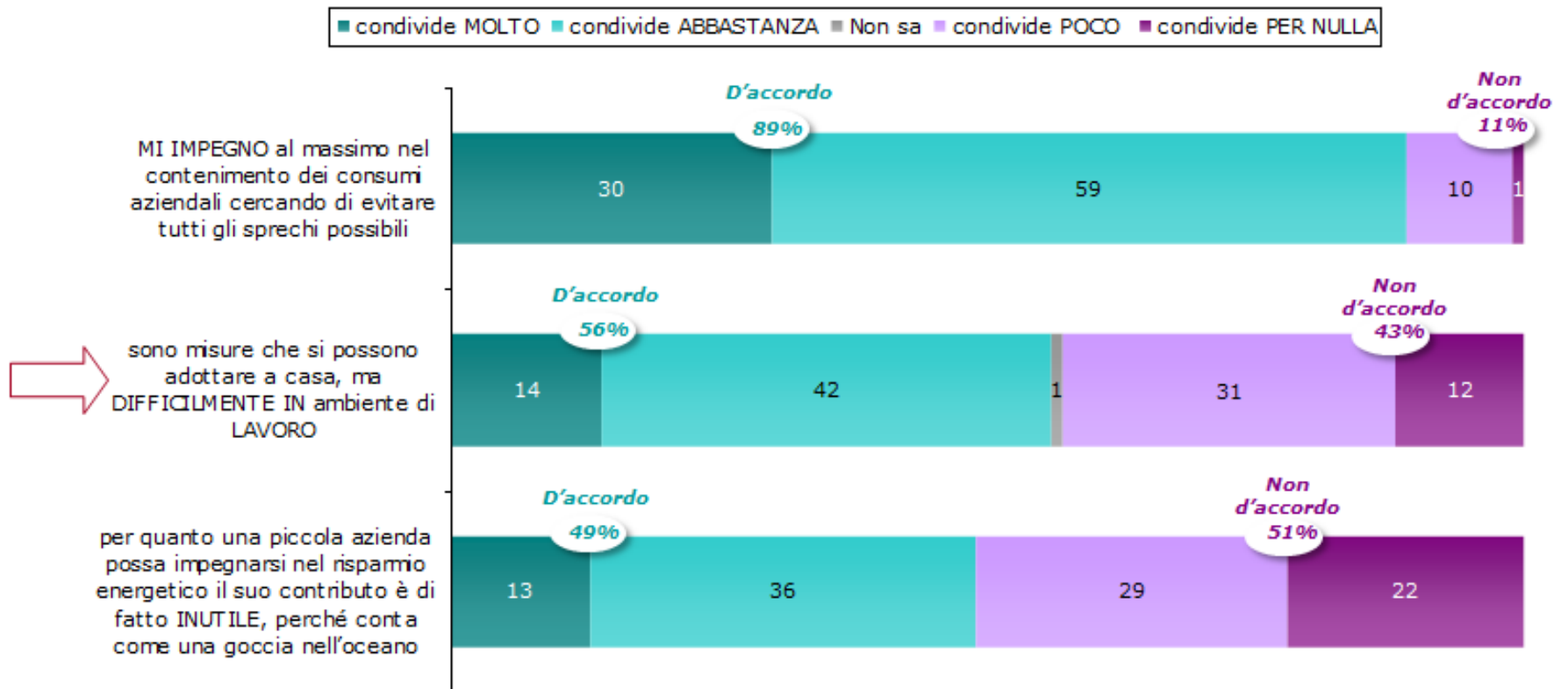


TESTO DELLA DOMANDA: "Si dice che ci siano molti piccoli comportamenti che il singolo cittadino può adottare per ridurre i consumi di energia, come tenere la temperatura di casa entro certe temperature, contenere l'uso del condizionatore, usare gli elettrodomestici a basse temperature... A questo proposito abbiamo raccolto alcune opinioni. Indichi per favore in che misura le condivide."

Simili le percezioni dello small business, tra cui emergono dubbi anche sull'applicabilità ad ambienti di lavoro

Atteggiamento nei confronti del risparmio energetico (SMALL BUSINESS)

P
e
r
c
e
z
i
o
n
i



TESTO DELLA DOMANDA: "Si dice che ci siano molti piccoli comportamenti che il singolo cittadino può adottare per ridurre i consumi di energia, come tenere la temperatura di casa entro certe temperature, contenere l'uso del condizionatore, usare gli elettrodomestici a basse temperature... A questo proposito abbiamo raccolto alcune opinioni. Indichi per favore in che misura le condivide."

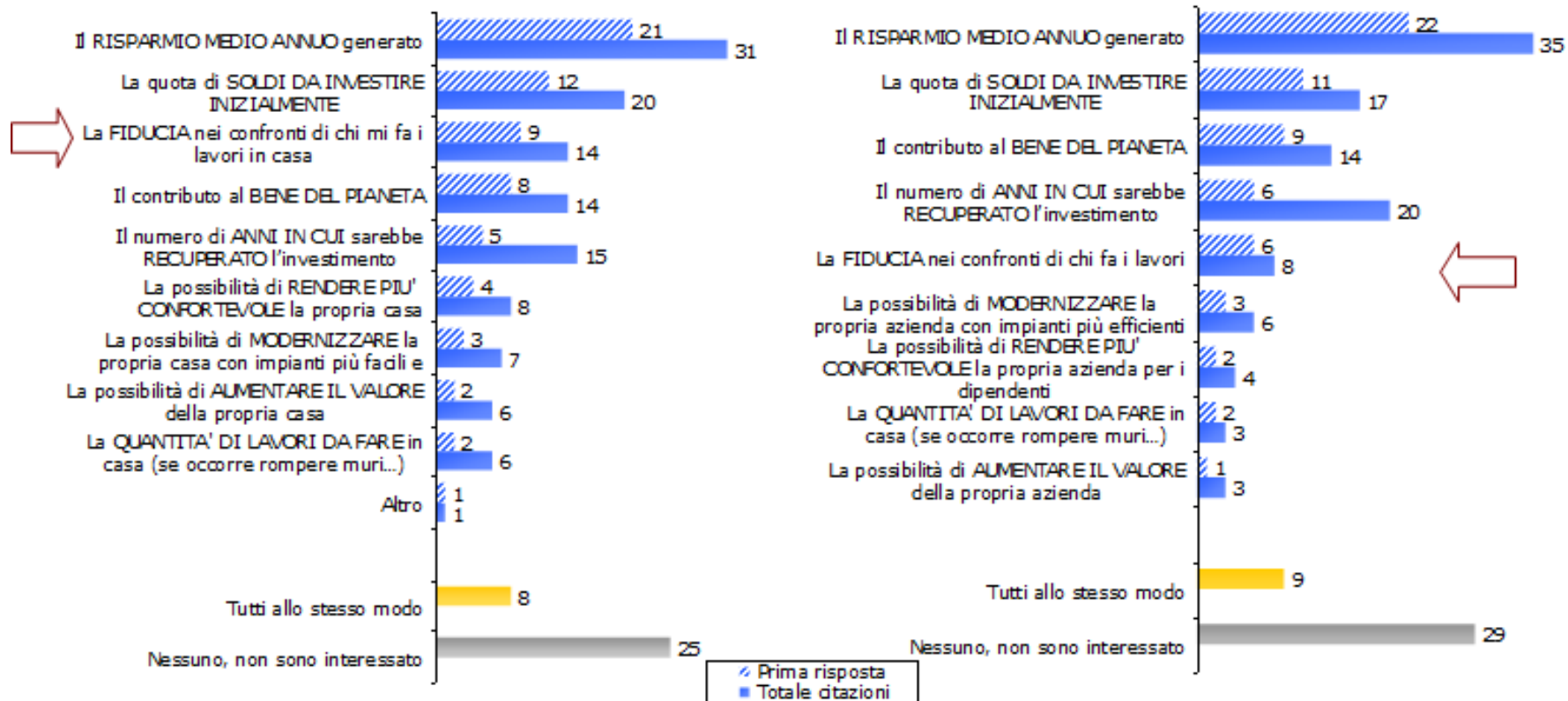
Nel valutare interventi di efficientamento prevale l'attenzione su aspetti di carattere economico: risparmio generato, investimento iniziale e tempo di ritorno dell'investimento.

Aspetti presi in considerazione nel valutare un intervento a favore del risparmio energetico

Possibili più risposte (massimo tre)

FAMIGLIE

SMALL BUSINESS



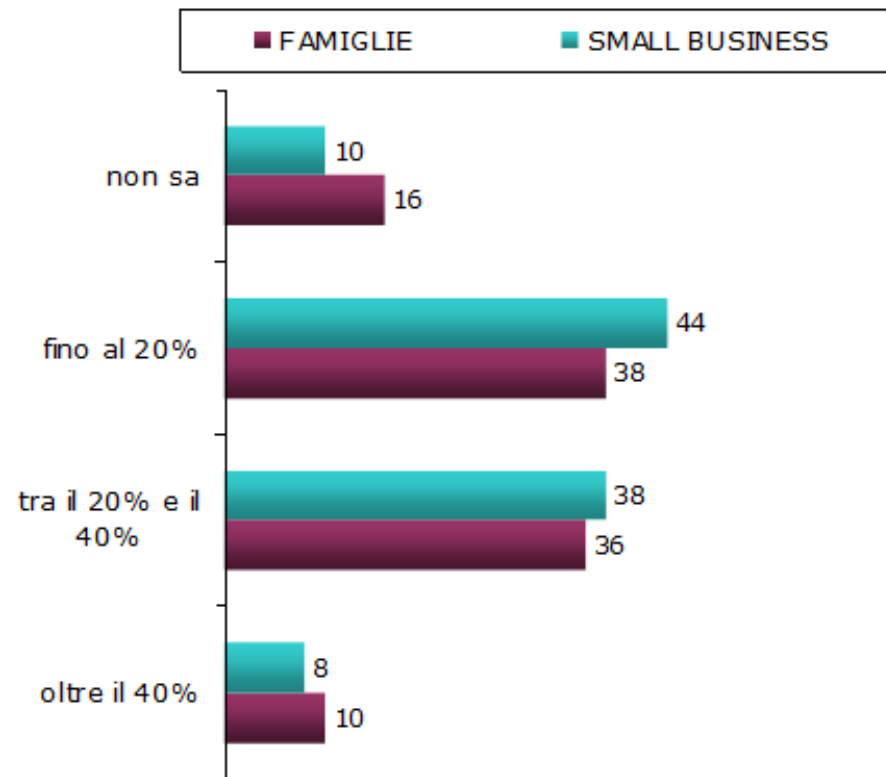
TESTO DELLA DOMANDA: "Gli operatori del settore dicono che, in molti casi, gli interventi sugli impianti di casa possono portare a risparmi significativi. Per esempio spesso l'investimento iniziale genera un risparmio annuo di costi in energia che permette di recuperare in pochi anni la spesa iniziale e continuare a beneficiare dopo dei risparmi. Quale sarebbe l'elemento su cui Lei personalmente punterebbe l'attenzione nel valutare una soluzione di questo tipo?"

L'efficientamento energetico: vantaggi prefigurati e barriere emotive

Dibattute le prefigurazioni sui possibili effetti in bolletta dell'efficientamento energetico, ma si configura il rischio di una offerta sovrastimata

L'ammontare stimato del risparmio in bolletta adottando sistemi di efficienza energetica

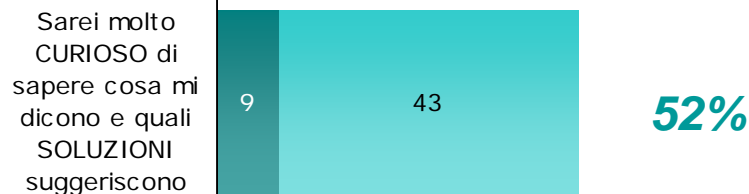
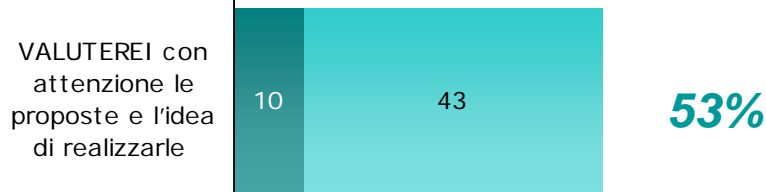
Risposte spontanee



TESTO DELLA DOMANDA: "Vi sono opinioni diverse sul risparmio energetico che è possibile ottenere nella propria casa/azienda. Secondo Lei quanto sarebbe possibile risparmiare complessivamente sulle bollette (energia elettrica e gas) adottando i migliori comportamenti di consumo e installando le soluzioni tecniche più efficienti disponibili sul mercato? Indichi una percentuale di risparmio sul totale del consumo."

Ampio il «mercato emotivo potenziale»: un terreno fertile da stimolare con offerte concrete

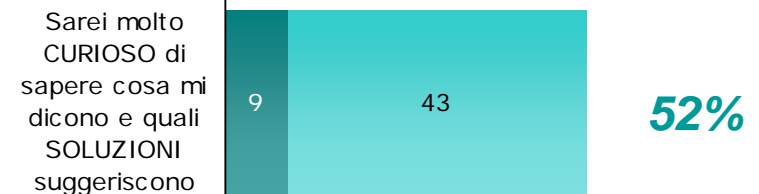
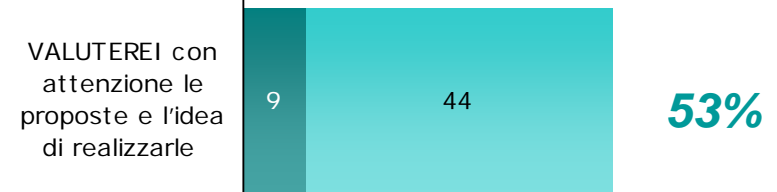
FAMIGLIE



Mercato emotivo potenziale
 (disponibili al cambiamento)
43%

Soprattutto: i più istruiti, i residenti nel Nord Est, le famiglie numerose

SMALL BUSINESS



Mercato emotivo potenziale
 (disponibili al cambiamento)
45%

Soprattutto: attività del Centro Italia, negozi con impianto autonomo, uffici con impianto centralizzato

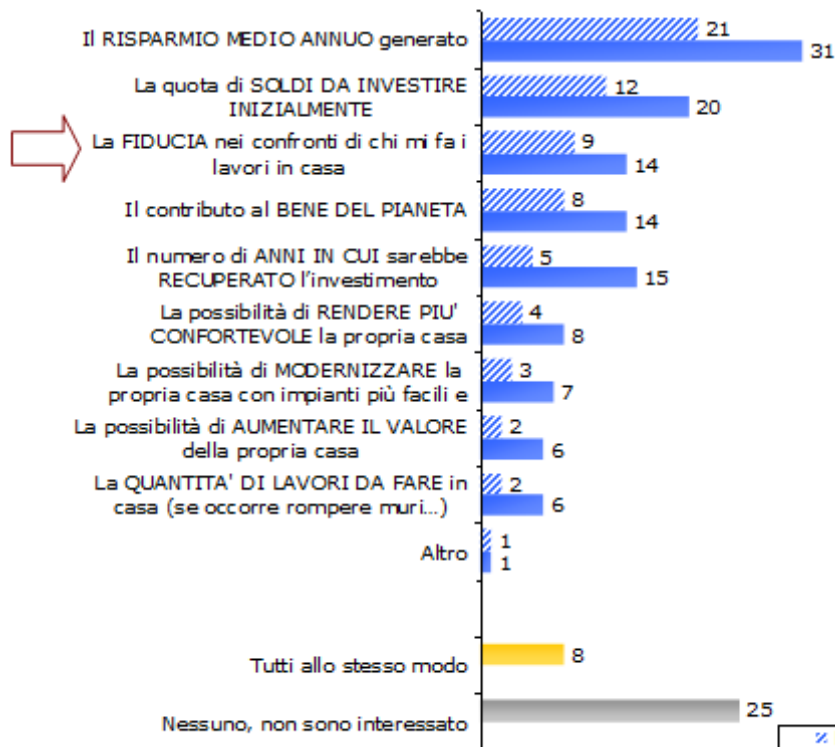
TESTO DELLA DOMANDA: "Immagini che domani le proponessero di fare un esame della sua casa/azienda, dei suoi consumi, dei suoi impianti per capire come rendere più efficiente la sua abitazione/azienda dal punto di vista dei consumi energetici. Rispetto a questa ipotesi abbiamo raccolto diversi commenti. Per ciascuno indichi per cortesia in che misura lo condivide".

Nel valutare interventi di efficientamento prevale l'attenzione su aspetti di carattere economico: risparmio generato, investimento iniziale e tempo di ritorno dell'investimento.

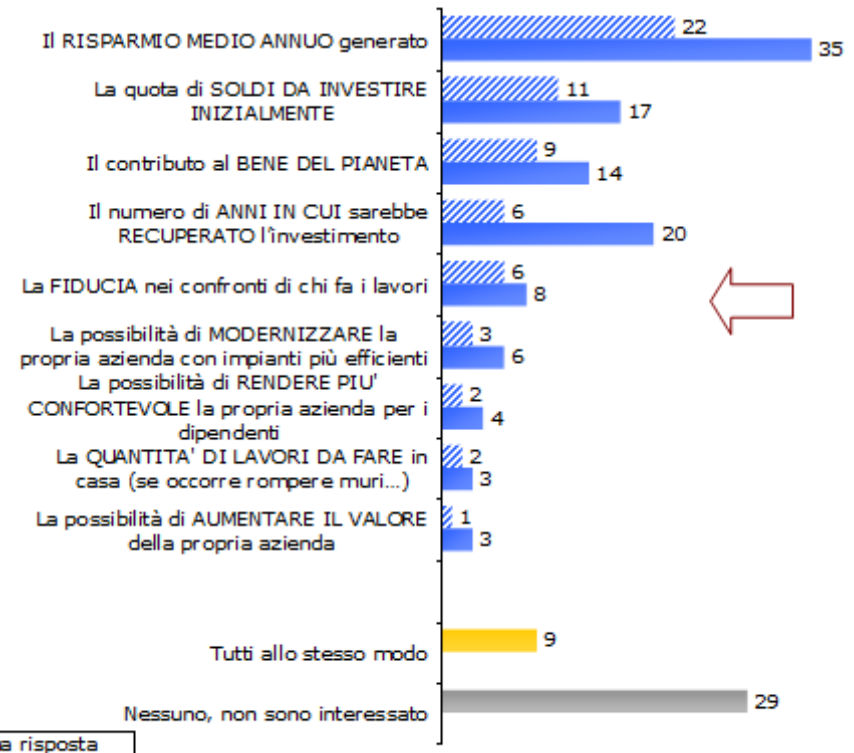
Aspetti presi in considerazione nel valutare un intervento a favore del risparmio energetico

Possibili più risposte (massimo tre)

FAMIGLIE



SMALL BUSINESS



▨ Prima risposta
 ■ Totale citazioni

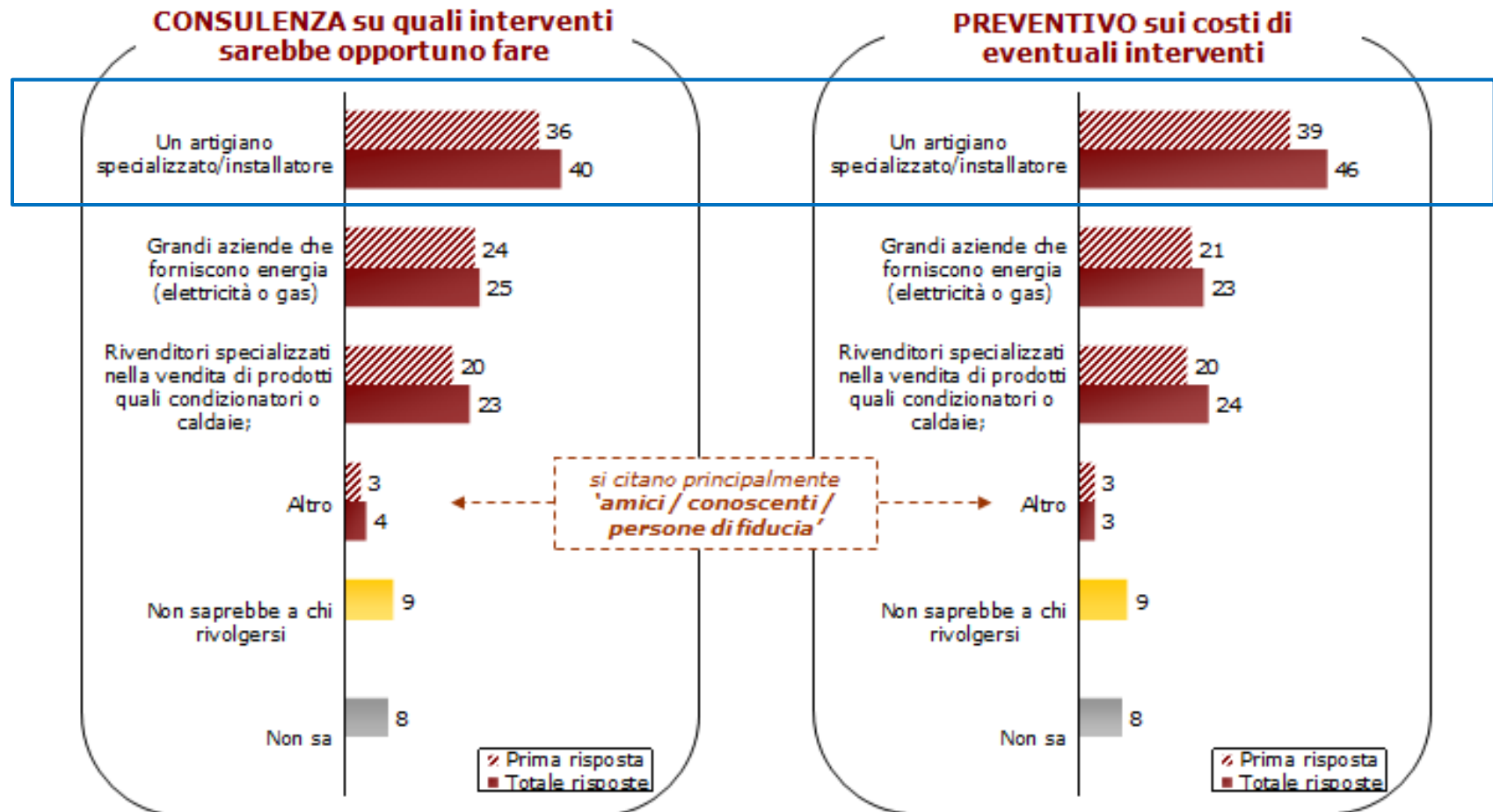
TESTO DELLA DOMANDA: "Gli operatori del settore dicono che, in molti casi, gli interventi sugli impianti di casa possono portare a risparmi significativi. Per esempio spesso l'investimento iniziale genera un risparmio annuo di costi in energia che permette di recuperare in pochi anni la spesa iniziale e continuare a beneficiare dopo dei risparmi. Quale sarebbe l'elemento su cui Lei personalmente punterebbe l'attenzione nel valutare una soluzione di questo tipo?"

L'efficientamento energetico: gli operatori del settore

Installatori e grandi aziende gli interlocutori ideali delle famiglie per consulenza e preventivi.

A chi si rivolgerebbe la sua **famiglia** per ...

Possibili più risposte (massimo tre)

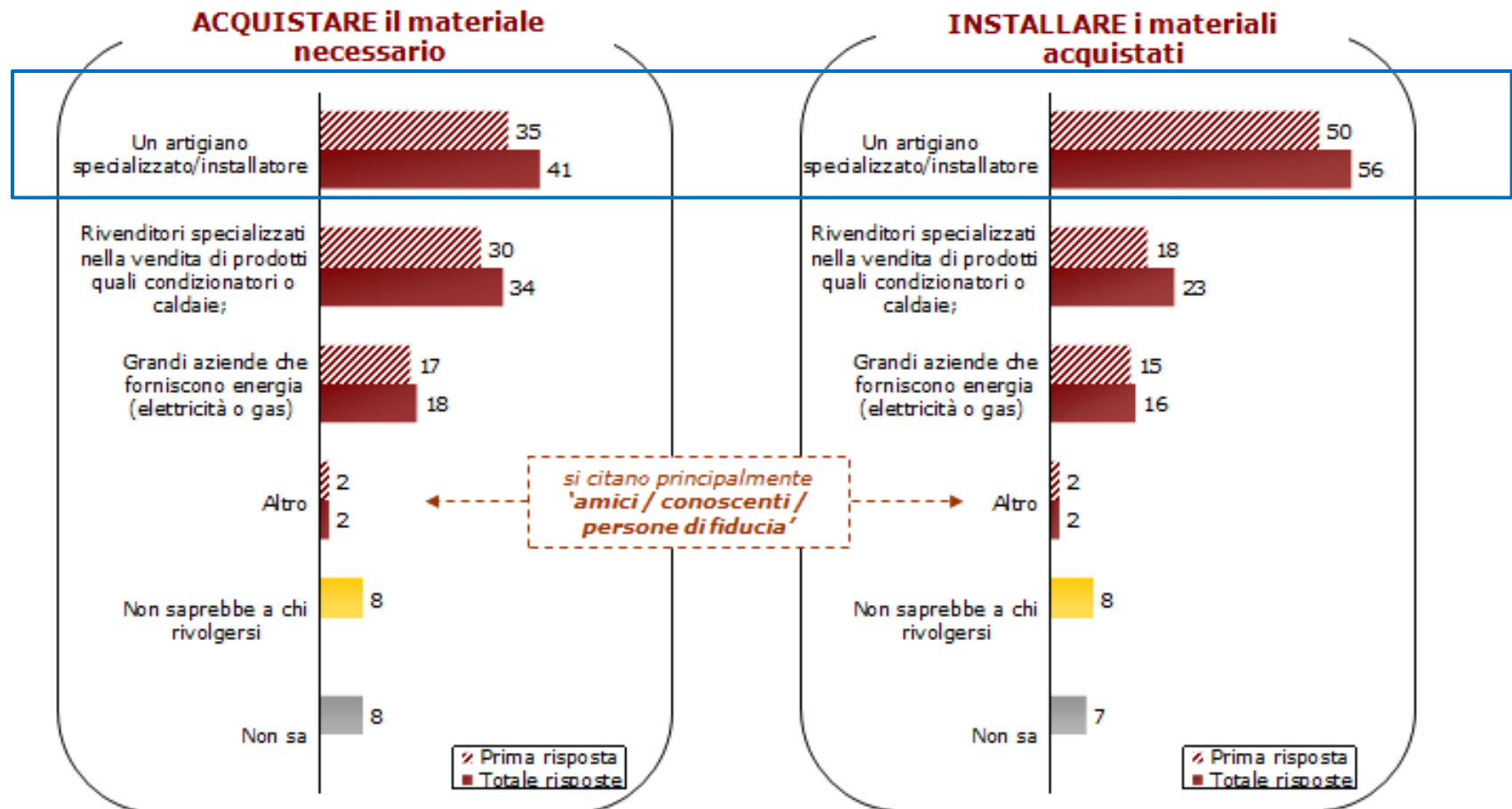


TESTO DELLE DOMANDE: "Se Lei decidesse di valutare l'idea di effettuare qualche intervento per migliorare l'efficienza energetica della sua casa, a chi pensa che si rivolgerebbe per...".

I rivenditori specializzati superano le grandi aziende come appeal per acquisto e installazione. Rimangono al top gli installatori.

A chi si rivolgerebbe la sua famiglia per ...

Possibili più risposte (massimo tre)



TESTO DELLE DOMANDE: "Se Lei decidesse di valutare l'idea di effettuare qualche intervento per migliorare l'efficienza energetica della sua casa, a chi pensa che si rivolgerebbe per...".

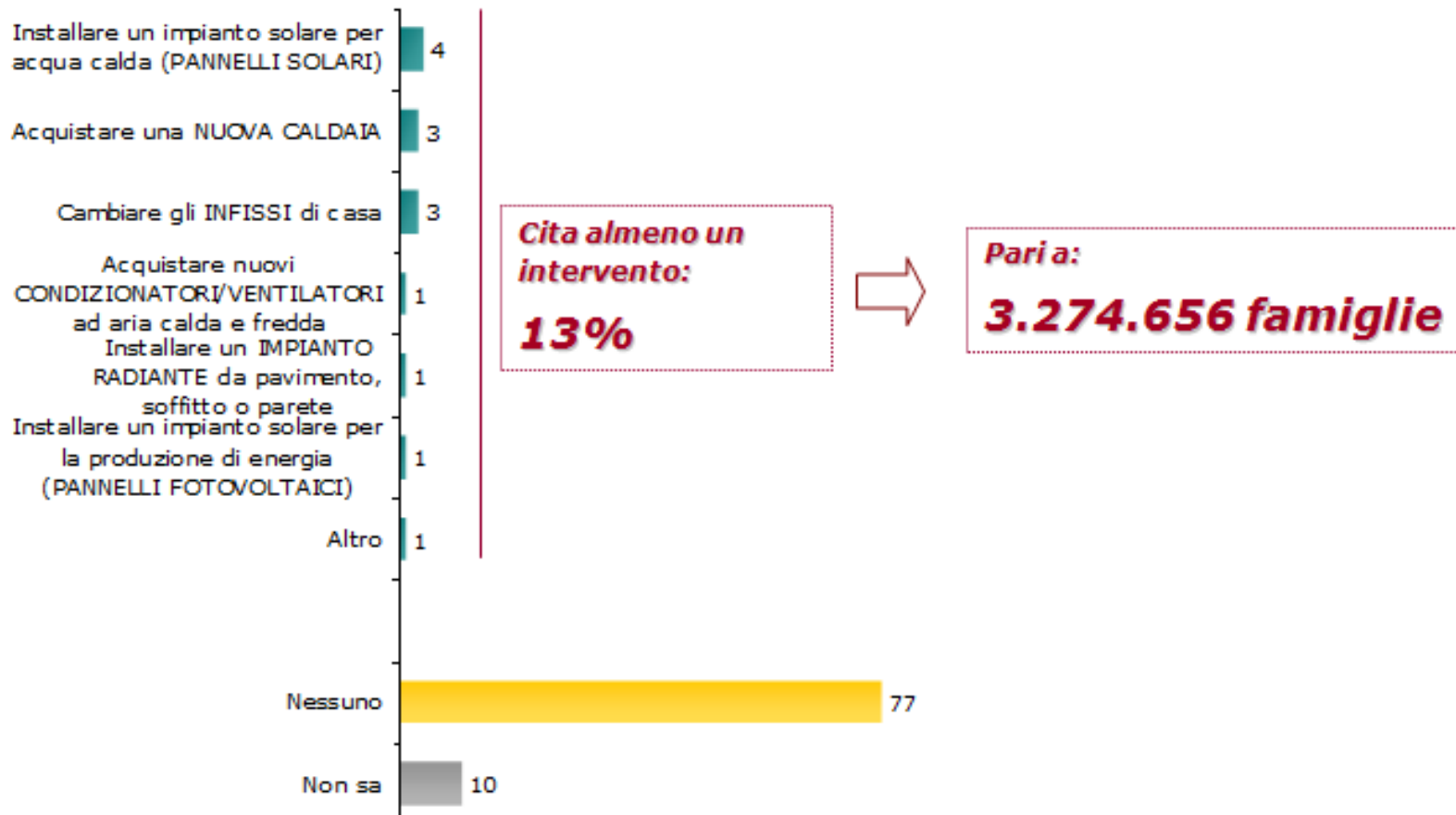
Efficienza energetica

Alcune offerte concrete: il mercato potenziale

Più di una famiglia su dieci ha intenzione di effettuare almeno un intervento di efficientamento da qui a un anno.

Interventi previsti da qui ad un anno dalle famiglie italiane per migliorare l'efficienza energetica della propria casa

Possibili più risposte



TESTO DELLA DOMANDA: "Lei attualmente pensa che da qui a un anno effettuerà qualche intervento per migliorare l'efficienza energetica della sua casa? Se sì, quali?"

Propensione all'acquisto di una caldaia ad elevata efficienza (costo circa 4.000 €):

■ Sicuramente sì
 ■ Probabilmente sì
 ■ Non sa
 ■ Probabilmente no
 ■ Sicuramente no

investire circa 4.000 euro per acquistare una caldaia ad elevata efficienza, con un risparmio del 20% in bolletta e un rientro dell'investimento in circa 5 anni



Propensi

8%

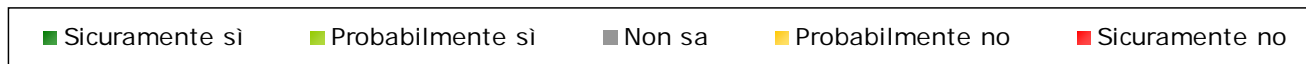
***Il 6,5%
delle
famiglie***

***1.636.426
famiglie
potenziali***

▶ **PIÙ DI 1.500.000 LE FAMIGLIE ITALIANE POTENZIALMENTE INTERESSATE**

Propensione all'acquisto di una caldaia ad elevata efficienza ed installazione di pannelli solari: (costo 15.000 €)

(per chi vive in una villetta singola o a schiera)



investire circa 15.000 euro per installare anche pannelli solari per la produzione di acqua calda, con un risparmio del 30% in bolletta e un rientro dell'investimento in circa 6 anni



Propensi

8%

**Il 2%
delle
famiglie
italiane**

**503.516
famiglie
potenziali**

Sintesi

Il mercato potenziale

- *Oltre 1 famiglia su 10 e 1 azienda su 20 intende effettuare un intervento di efficientamento nel prossimo anno. Meno propensi i non informati.*
- ▶ Sulle proposte formulate alle famiglie si raccolgono indicazioni su un mercato potenziale importante:
 - Oltre **1.500.000 i potenziali** interessati all'acquisto di una caldaia a condensazione
 - Oltre **500.000 (residenti in villette)** potenziali interessati all'installazione di una caldaia ad alta efficienza con pannelli solari.
- ▶ Sul fronte Small business dichiarano di essere interessate a prendere in considerazione interventi:
 - ▶ Il 24% degli uffici (con impianto autonomo);
 - ▶ Il 10% dei negozi (con impianto autonomo);
 - ▶ Il 12% delle aziende con sede in uno stabile unico o in un capannone.

Alcune considerazioni di sintesi

- ▶ Una buona parte degli italiani è consapevole che un buon efficientamento energetico possa portare vantaggi consistenti sia sulle bollette del gas che dell'elettricità.
- ▶ Oltre il 40% delle famiglie e delle aziende sono curiose e interessate a interventi di efficientamento. I Clienti sono emotivamente pronti, ma si ha l'impressione di un pushing commerciale forse troppo contenuto.
- ▶ L'interlocutore privilegiato delle famiglie si conferma l'artigiano, mentre le aziende si rivolgono in prima istanza prevalentemente ai rivenditori specializzati.
- ▶ Gli artigiani sono preferiti dai clienti più informati sui benefici del risparmio energetico.

***GRAZIE
DELL'ATTENZIONE***