

Sfida servizi energetici per le utility



Se non li svilupperanno, altri lo faranno per loro. I temi del Workshop Accenture-Agici. Gilardoni (Bocconi) a QE

Milano, 16 febbraio - "Italia e Svezia sono all'avanguardia in Europa e nel mondo per quanto riguarda l'installazione dei contatori elettronici, ma bisogna fare attenzione. In Gran Bretagna, ad esempio, i 30.000 clienti di First Utility hanno anche la possibilità di collegarsi al servizio Google Power Meter, che attraverso una pagina internet personalizzata consente loro di monitorare i propri consumi elettrici. Lo scenario del mercato elettrico è in rapida evoluzione e pone le utilities di fronte alla necessità di rivedere il loro modello di business"

Andrea Gilardoni (Università Bocconi), anticipa a QE i temi del X workshop annuale dell'Osservatorio sulle Alleanze e le Strategie nel Mercato Pan-Europeo delle Utilities, in programma giovedì a Milano, organizzato da Accenture e Agici Finanza d'Impresa e dedicato al tema "Utility del futuro. Sostenibilità, nuovi modelli di business e competizione internazionale".

"Presenteremo, in particolare, una ricerca condotta a livello europeo da Accenture ed Agici sulle possibili evoluzioni dell'offerta da parte delle imprese nel settore del gas e dell'elettricità. Lo studio di quest'anno", spiega Gilardoni, "è iniziato la scorsa estate quando ci siamo chiesti in che misura le tematiche della sostenibilità ambientale e la fase critica della congiuntura economica potessero indirizzare profonde strategie di rinnovamento, orientate a nuove attività quali i servizi post contatore e l'efficienza energetica, la promozione di distretti eco sostenibili o anche logiche innovative applicabili alla vendita".

D. Non è facile immaginare logiche innovative applicabili alla vendita di elettricità...

R. "C'è ad esempio l'ambito delle modulazioni tariffarie, che è ancora molto trascurato. Secondo i nostri calcoli a livello europeo una migliore struttura delle tariffe consentirebbe di diminuire in tempi rapidi le emissioni del 2% e, introducendo la strumentazione informatica per il monitoraggio dei consumi in tempo reale, anche del 6%. Edf applica già uno schema di prezzo che distingue le ore piene dalle ore vuote, riflettendo meglio i costi di generazione. Vattenfall e Fortum sono all'avanguardia e applicano ai grandi clienti prezzi determinati su base oraria dal mercato all'ingrosso".

D. Quali vantaggi possono ricavare le utility da una strategia che le trasformerebbe in qualcosa di molto diverso da quello che tradizionalmente sono e di più simile a una Esco?

R. "Mercati come quello dei servizi energetici e della generazione distribuita sono in forte espansione per ragioni strutturali, determinate da fattori di importanza primaria come la sicurezza degli approvvigionamenti e il mutamento climatico. Se questi mercati non verranno sviluppati dalle utilities, altri lo faranno. Dalla nostra ricerca risulta che nei servizi post contatore, ad esempio, Gas de France-Suez ha fatturato 14 mld. di euro nel 2008 e che oltre il 50% delle utilities europee sono già o saranno a breve in almeno uno di questi servizi".

D. Che orizzonte temporale ha la ricerca che presentate al Workshop annuale?

R. "Abbiamo lavorato sull'orizzonte del 2020, che per l'Europa dell'energia è la scadenza a cui guardare dopo l'adozione degli obiettivi Ue. Pensiamo che in questo arco di tempo l'offerta delle utilities in Europa cambierà in maniera drastica, superando il contatore e trasformandosi nell'offerta di un servizio molto articolato, di cui la fornitura di MWh o kWh sarà solo un aspetto".

D. Le utilities amplieranno quindi la loro presenza anche nella generazione distribuita?

R. *"In Francia, Dalkia, che è partecipata al 34% da Edf già offre ai propri clienti impianti a cogenerazione fino a 3 MWe facendosi carico dell' investimento, che viene ripagato dal cliente attraverso la bolletta mensile, con un prezzo del kWh fissato per 10 anni". "Abbiamo stimato che il fotovoltaico, grazie al progressivo calo dei costi oltre che agli incentivi, ha il potenziale per generare un fatturato di oltre 1.000 mld. di Euro in Europa da qui al 2020. E' probabile, quindi, che l'interesse per questa soluzioni aumenti fra gli operatori del settore elettrico".*

D. Altri temi di riflessione per il Workshop?

R. *"Discuteremo anche del futuro del settore delle utilities in Italia, partendo dall'ipotesi di una grande aggregazione delle ex Municipalizzate, già a suo tempo prospettata da autorevoli politici e manager".*