

Osservatorio Utilities Agici - Accenture 2014
Risultati dal XIV Workshop, 5 marzo – Palazzo Clerici, Milano

I PROFILI DELLA CRISI DI UN SETTORE STRATEGICO PER IL PAESE

- ✓ Consumi di elettricità e gas stagnanti o in calo.
- ✓ Crisi probabilmente strutturale.
- ✓ Situazione critica anche nel continente.
- ✓ Centrali a rischio di chiusura.
- ✓ In Europa svalutazione degli impianti per 18 miliardi di Euro nell'ultimo triennio.
- ✓ Forti ripercussioni sulla redditività, anche se ripartite in modo non omogeneo sulle imprese.
- ✓ Crollano i programmi di investimento in Europa.
- ✓ Cresce l'impegno anche finanziario nei Paesi extra-europei in crescita.
- ✓ Proseguono i disinvestimenti per ridurre eccessivi livelli di indebitamento.
- ✓ Possibili azioni per fronteggiare la crisi:
 - Ristrutturazioni e rightsizing
 - Efficientamento delle gestioni
 - Sviluppo di nuovi modelli di business basati su:
 - Generazione distribuita e rinnovabili
 - Focus sul cliente finale
 - Nuovi prodotti e servizi.

Milano, 5 marzo 2014 – I consumi di elettricità e gas in Italia rimarranno bloccati almeno fino al 2020: la domanda sarà infatti in calo rispettivamente di 6 TWh e 7 miliardi di metri cubi, una situazione critica rispecchiata anche dai dati Europei e che coinvolge fortemente le imprese. Nel periodo 2011 - 2013, infatti, queste ultime hanno svalutato asset fossili per 18 miliardi di € e per i prossimi tre anni prevedono di tagliare i costi per 10 miliardi di € e gli investimenti di 37 miliardi di €, nonché di chiudere centrali per 29 GW.

Sono i principali risultati del **XIV Osservatorio** sulle Alleanze e le Strategie nel Mercato Pan Europeo delle Utilities di **Agici Finanza d'Impresa** in collaborazione con **Accenture**. Il consueto rapporto, presentato oggi a Milano insieme ai più importanti esponenti delle imprese nazionali e internazionali dell'energia, dei rifiuti, dell'idrico, analizza le strategie dei top player italiani ed europei.

L'Osservatorio di Agici ha tracciato alcuni elementi chiave che aiutano a delineare quali saranno le principali evoluzioni del settore nei prossimi anni.

I cambiamenti del mercato italiano ed europeo delle utility

E' evidente come il mercato italiano ed europeo delle utility oggi non è solo in crisi ma sta radicalmente cambiando volto: l'attuale andamento dello sviluppo dell'efficienza energetica farà sì che i consumi si ridurranno anche quando il PIL tornerà a crescere. Come evidenziato, in Italia la domanda di elettricità al 2020 calerà di 6 TWh, mentre per il gas la riduzione sarà di oltre 7 miliardi di metri cubi; in Europa le previsioni non sono certo più rosee.

La generazione distribuita e le rinnovabili continueranno a crescere in modo sensibile: la produzione da Fonti Energetiche Rinnovabili (FER) in Europa aumenterà di oltre 300 TWh nei prossimi 6 anni, cioè l'equivalente del consumo dell'intera Italia.

Tutti questi elementi concorrono a mettere in crisi molte utility europee che ancora ragionano avendo come riferimento il vecchio modello energetico.

Quali impatti per gli operatori del settore?

In Europa tra il 2011 e il 2013 le imprese hanno effettuato svalutazioni delle loro centrali alimentate a combustibili fossili per oltre 18 miliardi di €. Una tendenza che non accenna a diminuire: nei prossimi tre anni, infatti, i primi cinque operatori europei hanno deciso di tagliare i loro costi per oltre 10 miliardi di €, ridurre gli investimenti di 37 miliardi di € e chiudere centrali alimentate a combustibili fossili per 29 GW.

Il fatturato e l'utile aggregato dei primi 42 player europei è destinato a rimanere stabile; ad una situazione analoga sembrano essere destinate molte utility italiane.

In questo quadro, tuttavia, vari operatori hanno aumentato la loro quota di mercato e la loro redditività.

Soluzioni e strategie per affrontare il cambiamento

Una delle soluzioni che le utilities stanno mettendo in atto è abbandonare o alleggerire la loro presenza in Europa o nei paesi più critici.

Per coloro che scelgono di rimanere nel Vecchio Continente vi sono tuttavia alcune scelte strategiche vincenti che possono essere messe in atto:

1. Aumentare l'efficienza della gestione attraverso lo sfruttamento delle sinergie e la dismissione di asset ormai obsoleti
2. Investire nelle rinnovabili e nella generazione distribuita cercando modelli di produzione-consumo competitivi anche senza incentivi
3. Puntare tutto sul marketing e sul cliente finale: aumentare l'interazione azienda-cliente; trovare nuovi canali di vendita; sviluppare co-marketing con imprese non utility (banche, grande distribuzione, compagnie telefoniche, ecc.)
4. Estendere l'offerta commerciale all'efficienza energetica, ai servizi post contatore, ai beni energy saving, alla mobilità elettrica. Se gestita in modo ottimale, la redditività dei servizi addizionali può essere molto più elevata della mera vendita di energia.

*"Insomma – afferma **Andrea Gilardoni, Presidente di AGICI e professore di Economia e Gestione delle utilities in Bocconi** - per le utility che rimangono in Europa è assai probabile una rivoluzione: certo efficienza nella gestione ma anche nuovi modelli di business. Elettricità e gas – continua Gilardoni - saranno prodotti dal peso decrescente nell'ambito di una offerta molto più ampia e articolata ma soprattutto diversa dal business che ha caratterizzato le utility nel secolo scorso".*

Pierfederico Pelotti, Responsabile Utilities di Accenture conclude: *"Il nuovo mercato energetico richiede alle aziende la capacità di muoversi con maggiore flessibilità, soprattutto nella rapida attuazione di strategie commerciali che siano in grado di anticipare le tendenze emergenti e le aspettative dei clienti. In quest'ottica, le aziende Utilities devono impostare un radicale ripensamento dei propri modelli di business che, abilitati da tecnologie innovative, abbiano l'obiettivo di differenziare e personalizzare l'offerta al cliente finale".*

Agici Finanza d'Impresa

Agici Finanza d'Impresa è una società di ricerca e consulenza specializzata nel settore delle utilities. Collabora con imprese, associazioni, amministrazioni pubbliche e istituzioni per realizzare politiche di sviluppo capaci di creare valore. L'approccio operativo e il rigore metodologico, supportati da un solido background teorico, assicurano un'elevata flessibilità che garantisce la personalizzazione delle soluzioni. La conoscenza della realtà imprenditoriale, la pluriennale esperienza nei settori di riferimento e una vasta rete di relazioni nazionali e internazionali completano il profilo distintivo di AGICI. La nostra strategia si riassume in: "Creating and diffusing knowledge". www.agici.it

Accenture

Accenture è un'azienda globale di consulenza direzionale, servizi tecnologici e outsourcing che conta circa 281 mila professionisti in oltre 120 paesi del mondo. Combinando un'esperienza unica, competenze in tutti i settori di mercato e nelle funzioni di business e grazie ad un'ampia attività di ricerca sulle aziende di maggior successo al mondo, Accenture collabora con i suoi clienti, aziende e pubbliche amministrazioni, per aiutarli a raggiungere alte performance. A livello globale, i ricavi netti per l'anno fiscale 2013 (settembre 2012– agosto 2013) ammontano a 28,6 miliardi di dollari. www.accenture.it

Per ulteriori informazioni rivolgersi a:

Agici Finanza d'Impresa
Dott.ssa Valeria Mazzanti
02 54.55.801
valeria.mazzanti@agici.it

Accenture Media & Analyst Relations
Daniela Bracco
02.777 58999
daniela.bracco@accenture.com

Giulia Marcolli
02.72143 3511 - 02.777 58931
giulia.marcolli@accenture.com