

OSSERVATORIO UTILITIES - Elettricità e gas, una rivoluzione per reagire alla crisi

OSSERVATORIO UTILITIES AGICI-ACCENTURE 2014 - Di qui al 2020 la domanda di elettricità e gas calerà rispettivamente di 6 terawatt/ora e 7 miliardi di metri cubi: una situazione critica rispecchiata anche dai dati Europei e che coinvolge fortemente le imprese - Gilardoni: "Per le utility che rimangono in Europa è assai probabile una rivoluzione".



I consumi di elettricità e gas in Italia rimarranno bloccati almeno fino al 2020. La domanda calerà rispettivamente di 6 terawatt/ora (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, le aziende hanno svalutato asset fossili per 18 miliardi di euro e per i prossimi tre anni prevedono di tagliare i costi per 10 miliardi e gli investimenti di 37 miliardi, nonché di chiudere centrali per 29 gigawatt (GW).

Questi 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 e 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. 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, ridurre gli investimenti di 37 miliardi 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 all'Università Bocconi di Milano – 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 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, sottolinea che “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".