

# energia tradizionale

**STORIA DI COPERTINA**

## Offerte trasparenti e bollette chiare contro la stretta del credito

*Cronaca dell' "Auditing di Energia24", i talk meeting che la redazione organizza per verificare sul campo strategie, sentiment e tendenze del settore. Il tema proposto "Dal credit crunch al dual fuel" ha fatto emergere i bisogni delle Pmi*



Il momento economico è di quelli che non fanno ben sperare gli addetti ai lavori del settore elettrico e gas: il calo dei consumi non piace, risulta poco "prevedibile" per un business che ha bisogno di lungimiranza e la sensazione è che ci sia poca chiarezza, poca cultura e una sorta di schizofrenia dettata da regole ancora incerte. Le diffi-

coltà ricadono sia sui fornitori che sui clienti, riducendo i margini di manovra. Non porta risparmi (tanto meno efficienza energetica), ma solo riduzioni antieconomiche. Come uscirne? Lo abbiamo chiesto agli intervenuti all'**Auditing di Energia24**. Ricette non ce ne sono. Ma una serie di migliorie insite nel sistema del libero mercato po-

trebbero aiutare. E molto. Spiegare, comunicare e fare azioni di marketing mirato potrebbe essere una strada, ma tra tutte spicca il bisogno di una basilare trasparenza delle offerte e delle bollette.

**Marco Croci** del **Consorzio Cenci** fa notare: «Spesso le bollette non sono leggibili, servirebbe una chiave di lettura univoca».

«A livello informativo si può fare molto - afferma **Flavio Ceriotti**, di **Dynameeting** -. C'è effettivamente la disponibilità dei fornitori a impegnarsi su questo fronte. Noi, per esempio, abbiamo tentato un'attività di ascolto, che permette di creare una rete di clienti che esprimono le proprie necessità, in modo che i fornitori siano in grado di interpretare le opportunità del momento».

È vero che i fornitori potrebbero fare molto iniziando magari a uniformare dati e informazioni, «ma deve prima di tutto cambiare la convinzione del cliente medio piccolo che punta solo al risparmio - puntualizza **Alessandra Frigato Bonello** di **Egl** -. Non si deve mirare esclusivamente a spuntare la tariffa migliore, ma bisogna esigere un prezzo corretto. Questa convinzione, di natura anche culturale, deve essere superata, poiché il mercato elettrico e del gas non è solo risparmio».

*Energia24* ha, però, raccolto diversi commenti da parte di lettori, tipicamente Energy manager, che lamentano una sorta di abbandono da parte dei fornitori nel momento in cui si tratta di scegliere

tra le varie opportunità. Quello che vorrebbero è più collaborazione, un affiancamento nella fase decisionale per vagliare i diversi tipi di contratto.

«Sì, ma ci deve essere fiducia reciproca, senza quella diffidenza di fondo che accompagna sempre i clienti nei confronti dei fornitori. Si deve stabilire una partnership

fruttuosa» ricorda **Alessandra Frigato**.

«Rendere le bollette più trasparenti non deve, però, far aumentare le informazioni in modo indifferenziato e spesso inutile - afferma **Francesca Sabatini** di **Confartigianato** -; il problema è ancora una volta la modalità di trasmissione dei flussi informativi».

Ma chi può risolvere il problema del servizio informativo? Secondo il parere di tutti è compito essenziale dell'**Autorità per l'energia elettrica** che deve essere più decisa e stabilire una lettura uniforme per tutti.

## Gas e luce in una sola bolletta

E per quanto riguarda il dual fuel, altro argomento del talk meeting? Abbiamo riscontrato poco interesse da parte degli Energy

## I PARTECIPANTI

|                        |   |
|------------------------|---|
| <b>AIGET</b>           | ▶ <b>Paolo Ghislandi</b> , segretario   |
| <b>BKW</b>             | ▶ <b>Paolo Grossi</b> , direttore generale e presidente Aiget   |
| <b>CONFARTIGIANATO</b> | ▶ <b>Francesca Sabatini</b> , settore energia e Utilities   |
| <b>CONSORZIO CENPI</b> | ▶ <b>Marco Croci</b> , direttore  |
| <b>DYNAMEETING</b>     | ▶ <b>Flavio Ceriotti</b> , direttore vendite<br><b>Francesca Soprani</b> , marketing  |
| <b>EGL</b>             | ▶ <b>Maria Federica Fermi</b> , sales manager top client<br><b>Alessandra Frigato Bonello</b> , pricing&forecasting manager |
| <b>ENERGRID</b>        | ▶ <b>Daniele Del Bon</b> , responsabile misure energetiche  |
| <b>ENERGY SAVING</b>   | ▶ <b>Alessio Frigerio</b> , responsabile funzione mercati analisi forniture energetiche                                     |
| <b>LINEA PIÙ</b>       | ▶ <b>Marco Andrea Cuel</b> , direttore mercato elettrico  |



Da sinistra: Marco Andrea Cuel di Linea Più, Paolo Grossi di Bkw e Paolo Ghislandi di Aiget



Francesca Sabatini di Confartigianato e Marco Croci del Consorzio Cenpi

manager. È davvero così? Come mai?

«Il mercato libero è ancora giovane, è troppo presto, anche se lo scenario dal punto di vista commerciale è interessante». È opinione di tutti gli intervenuti. Anche perché ci sono problematiche riguardanti ancora una volta la trasparenza delle bollette, la fatturazione per la doppia fornitura che effettivamente è proprio diversa. Basti pensare, inoltre, che il mercato del gas ha un problema informativo anche maggiore.

Ancora pochi operatori, poi, si muovono in egual misura su entrambi i fronti: questo significa che spesso chi ha raggiunto grande competenza in elettricità, magari non è allo stesso livello per quanto riguarda il gas, e viceversa.

E ancora i mercati sono differenti e con tempistiche diverse.

La bolletta dual fuel, infine, è problematica nel caso per esempio dello switch: un'azienda può decidere di cambiare fornitore di elettricità, ma non di gas. Come si risolve la questione? Forse il tempo darà da solo delle risposte accettabili, mutuandole dall'esperienza di altri Paesi.

### Mercato libero, sì però...

Non sono poche le perplessità lanciate dai lettori sul cosiddetto mercato libero che in realtà tanto libero non è. Ci si aspetterebbe un buon grado di concorrenza tra i fornitori, ma nel momento in cui essi vengono interpellati la risposta è quasi sempre la stessa, il prezzo offerto è sempre il medesimo con impercettibili variazioni di tariffa.

Si riscontra quindi una standardizzazione dell'offerta.

Dall'**Auditing di Energia24** emerge quanto sia necessaria una puntualizzazione in merito alle dimensioni e alle esigenze dei clienti, poiché le richieste di una gran-

### Ue: il mercato italiano è poco competitivo

*Il mercato europeo dell'energia è poco competitivo: la Commissione, infatti, ha recentemente annunciato che invierà lettere di costituzione in mora a 25 Stati membri, per l'inosservanza dei regolamenti comunitari su elettricità e gas. Tra i Paesi richiamati all'ordine figurano quelli più sviluppati come Germania, Francia, Italia e Gran Bretagna.*

*Le violazioni alla legislazione europea riguardano vari ambiti, con la conseguenza di chiudere il mercato energetico alla concorrenza tra operatori e quindi far lievitare i prezzi delle bollette pagate da aziende e cittadini. Bruxelles lamenta, in particolare, l'esistenza di prezzi regolamentati, la mancanza di sanzioni efficaci a livello nazionale e di procedure semplici per gestire i reclami, la scarsa cooperazione transfrontaliera per distribuire meglio la capacità di rete.*

*«La Commissione - ha dichiarato il commissario dell'Energia, **Andris Piebalgs** - è determinata a intraprendere tutti i passi necessari per garantire che i consumatori europei possano beneficiare di una reale possibilità di scelta, di prezzi migliori e di una maggiore sicurezza dell'approvvigionamento che solo un mercato aperto e competitivo è in grado di garantire».*



Da sinistra Maria Federica Fermi e Alessandra Frigato Bonello, entrambe di Egl

de impresa vengono trattate in modo differente rispetto all'azienda piccola. Un fornitore di ridotte dimensioni, poi, avrebbe serie difficoltà a gestire un grosso cliente.

«Il problema è la conoscenza spesso stentata del mercato elettrico» interviene **Marco Andrea Cuel**, di **Linea Più, Gruppo Lgh**.

«Spesso poi ci accorgiamo che i fornitori non sono interessati a gestire clienti da 100GW e preferiscono standardizzare le offerte - sottolinea **Alessio Frigerio** di **Energy Saving** -. In ogni caso è bene fare una distinzione tra grandi e piccole imprese clienti, non tanto di tipo economico, ma in base ai consumi energetici».

Una delle strade possibili sarebbe quella di mettere insieme clienti che hanno lo stesso tipo di profilo aziendale, in modo tale da

aggregare la domanda. Una sorta di distretto tecnologico e/o di mercato che avvicini bisogni e offerta. Ciò aiuterebbe, probabilmente, anche quelle Pmi che non sono ancora in grado - e non sembrano poche - di valutare da sole le scelte di tariffa e che porta a un paradosso "antiliberal" che fa dire a un lettore di *Energia24* «allora è molto meglio il modello francese con un prezzo imposto standard, così non ci si pone il problema della scelta». La tendenza è, infatti, quella di vedere il mercato libero come un complicato sistema da districare.



Francesca Soprani e Flavio Ceriotti, entrambi di Dynameeting

## Dove è finita l'efficienza energetica

La stretta creditizia che ha coinvolto il nostro Paese ha portato a perdere di vista comunque argomenti importanti come l'efficienza energetica, che dovrebbe invece rappresentare una grande opportunità.

Francesca Sabatini sottolinea come «le imprese abbiano serie difficoltà ad affrontare le spese e la pri-



In primo piano a sinistra Daniele Del Bon di Energrid

## Hanno detto...

- **Francesca Sabatini:** «Trasparenza non è sempre maggiore informazione»
- **Flavio Ceriotti:** «Fatture elettroniche sì, per evitare anche i costi di spedizione»
- **Paolo Grossi:** «I distributori devono fornire una lettura uniforme delle bollette. La chiave è l'Autorità»
- **Alessandra Frigato:** «I clienti devono imparare a pensare meno al risparmio e chiedere, invece, un prezzo corretto»
- **Marco Cuel:** «In Italia ci sono 36milioni di clienti liberi gestiti con il "pallottoliere"»
- **Maria Federica Fermi:** «La strada da percorrere deve arrivare al mercato liquido»

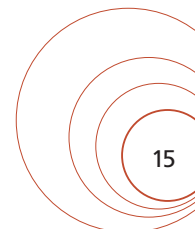
## Per i consumi elettrici -7,6% nel primo semestre

*Mentre si discuteva all'Auditing di Energia24, arrivavano in redazione i dati del calo della domanda elettrica italiana, che nel primo semestre 2009 ha fatto registrare una diminuzione superiore all'8% rispetto allo stesso periodo del 2008 (-7,6% a parità di giorni lavorativi).*

*Come ha riferito **Terna**, il mese di giugno ha segnato un altro calo (-6,6%) che va confrontato con i volumi erogati nello stesso periodo dello scorso anno.*

*La variazione della domanda sarebbe ancora più consistente (-7,6%) se considerati gli effetti della temperatura media mensile registrata, più elevata di circa mezzo grado e la giornata lavorativa in più rispetto a giugno 2008.*

*Il recente calo segue quello di maggio (-7,3%) e quello del mese di aprile (-12,4%), dati che vanno sempre legati agli stessi mesi del 2008.*





Alessio Frigerio di Energy Saving (terzo da sinistra) invita i fornitori di energia a differenziare l'offerta in base ai consumi energetici dei cliente

ma voce di costo sembra proprio essere la bolletta dell'energia elettrica. Sempre più spesso le aziende chiedono uno slittamento dei termini di pagamento o soluzioni dilazionate nel tempo perché non riescono a far fronte alle spese elettriche, soprattutto se contiamo che l'energia elettrica italiana è la più cara d'Europa. La crisi maggiore è sentita nel comparto manifatturiero, dove il lavoro è portato avanti nella fascia oraria di maggior costo in bolletta. Anche se l'Authority ha concesso il "gf", l'ammortizzatore detto corrispettivo di gradualità, che ha contribuito a minimizzare la botta della spesa energetica». «La riduzione dei consumi energetici delle aziende, rilevata negli ultimi mesi, non è stata causata da interventi di efficienza energetica, ma semplicemente dallo stallo economico che ha portato a produrre di meno e quindi consumare meno energia» ricorda **Maria Federica Fermi**.

«La stretta creditizia non sta investendo in modo consistente il settore energetico - secondo **Paolo Grossi di Bkw**, qui in veste di presidente **Aiget** -. Da ottobre in poi, comunque, speriamo di notare segnali più positivi, se non una vera ripresa almeno una stabilizzazione, per cercare di far progredire il nostro mercato».

### La cogenerazione potrebbe risolvere in parte il problema

«Certo è che se ci fosse ancora il monopolio del mercato elettrico, i prezzi sarebbero di sicuro più ele-

vati» ricorda Frigerio. Le Esco possono fare molto per le aziende, fornendo gli impianti necessari e facendosi carico dei rischi degli interventi. La cogenerazione può

### Cosa chiedono gli Energy manager

#### Leonardo Moschetti (Sanofi Aventis)

«Il servizio post vendita, il supporto informativo, l'accesso ai vari portali e le indicazioni sulle tariffe hanno raggiunto un buon livello, che sicuramente è migliorato.

I problemi, invece, riguardano il discorso dei prezzi. Qui non è migliorato niente, poiché il cosiddetto "mercato libero", in realtà, libero non è. Ci si aspetta un buon grado di concorrenza tra i fornitori e un conseguente abbassamento dei prezzi. Invece se interpellavo venticinque fornitori diversi e chiedo il prezzo dell'energia la risposta sarà pressoché la stessa, con cambiamenti di tariffa impercettibili. Il mercato è libero, ma il prezzo è uniforme. Allora ha più senso quello che fanno in Francia, un prezzo imposto. In Italia, invece, si tende a una libertà di tariffe che, di fatto, non c'è».

#### Mirko Bertotti (Elettrostudio)

«Non abbiamo notato un grandissimo interesse al dual fuel, mentre la crisi ha indotto molti a domandarsi come attuare azioni di risparmio energetico riponendo, però, in tale strategia l'ottenimento di benefici che sono solitamente sovrastimati rispetto alla reale portata. L'alta variabilità dei prezzi del mercato elettrico e del gas ha messo in crisi la capacità di stimare con margini di errore accettabili i costi energetici (alla fine si è trattato di indovinare se la scelta migliore era prezzo fisso o indicizzato, mentre negli anni precedenti tra le due scelte non c'erano le divergenze riscontrate nel 2008 e nel 2009).

Ai fornitori chiederei la condivisione con il cliente delle strategie migliori di approvvigionamento, in un'ottica di pianificazione certa dei costi energetici entro forchette ben determinate. Si tratta di vedere, quindi, il rapporto di fornitura come una partnership piuttosto che come una gara da vincere per strappare un cliente, condividendo con questo il rischio prezzo».

#### Massimiliano Benso (Roquette Italia)

«I mercati si sono evoluti e offrono svariate opportunità, ma non sono cambiati i servizi dei fornitori che difficilmente conoscono le differenti scelte, non approcciano con i clienti offrendo le varie opportunità. È necessario, invece, un atteggiamento più collaborativo, per affiancare il cliente e cercare di cogliere insieme le scelte migliori a seconda delle differenti tipologie di azienda cliente».

A cura di Chiara Scalco

Agli Auditing di Energia24 si discute anche durante il buffet finale. Prossimo appuntamento a novembre



allora diventare una soluzione? In alcuni casi sì, ma bisogna fare bene i conti e non sempre risulta economicamente sostenibile e remunerativa. Sull'argomento si è espresso **Daniele Del Bon** di **Energrid**, che ha fatto notare come «spesso le aziende abbiano deciso di cogenerare senza possedere i requisiti necessari per poterci, poi, guadagnare. Molte di queste, infatti, ci stanno perdendo. La soluzione potrebbe essere quella delle Esco che si occupano di installare gli impianti, sempre tenendo conto che per essere in attivo è importante il calore e una sua produzione di almeno 7mila ore all'anno». **e24**

### Legge non rispettata chiama altra legge... Il parere di Aduc sulla trasparenza delle tariffe

Tra le tante altre cose, il cosiddetto disegno di legge sullo Sviluppo approvato definitivamente dal Parlamento il 9 luglio e fiore all'occhiello del Governo, all'articolo 21 prevede trasparenza contrattuale e tariffaria nelle offerte di gestori elettrici e di telecomunicazione. I gestori dei servizi dell'energia elettrica, del gas naturale e delle telecomunicazioni forniscono all'utente indicazioni trasparenti circa le offerte proposte sul mercato, affinché sia possibile per il cliente interessato dall'offerta di servizi effettuare valutazioni e confronti, anche in relazione a eventuali offerte alternative di altri gestori. Entro sei mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge, l'Autorità per l'energia elettrica e il gas e l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni predispongono le disposizioni regolamentari necessarie per l'attuazione delle misure di cui al comma 1. Peccato che ci siano leggi in vigore (2), che già impongono la trasparenza tariffaria, con tanto di successive disposizioni applicative da parte delle Authority. Peccato non siano rispettate, col beneplacito sostanziale delle Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e per l'energia e il gas.

Ora arriva una nuova legge e ulteriori disposizioni. Repetita iuvant. No, è un vezzo italiano: se una legge non è rispettata o non viene fatta rispettare, se ne fa un'altra.

**Domenico Murrone, responsabile Aduc-Tlc**  
(Associazione diritti utenti e consumatori)

### Per Federutility ci vuole la "gas release"

In relazione alle necessità di garantire prezzi accessibili dell'energia e bollette più eque agli utenti, Federutility sottolinea la necessità di realizzare adeguate infrastrutture primarie dell'energia, che consentano una diversificazione dei Paesi di approvvigionamento e chiede che il Governo amplii, definendo un prezzo attraente, la "gas release" (l'obbligo all'Eni di cessione di un quantitativo di gas a prezzi scontati, sperimentata nelle scorse settimane con il Decreto anticrisi), per aumentare la disponibilità di gas ai grossisti che gestiscono il mercato delle utenze. Sugli aspetti di apertura del mercato la Federazione ha ribadito la necessità di alleggerire la presenza degli ex-monopolisti, di garantire una stabilità normativa, ma chiede anche che gli oneri generali che gravano sulla bolletta (non in proporzione al reddito) siano riportati nella fiscalità generale.