

SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

| Data | Argomento | Sommaro | Pag |
|------------------------------|-----------------|-------------------------------|-----|
| <u>ANTONIO URBANO</u> | | | |
| 28/07/2005 | PanoramaEconomy | Supermarket ad alta tensione. | 1 |
| | | | |

ENERGIA/1 | CHI SONO E QUANTO GUADAGNANO I GROSSISTI DI ELETTRICITÀ

SUPERMARKET AD ALTA TENSIONE

Quasi 250 operatori che si dividono un mercato da 13,5 miliardi di euro. In prima fila i big come Enel, Edison, Endesa. Dietro di loro molte società sconosciute. Che però riescono a macinare utili.

di CARLO MACIOCCO

Raddoppiare il fatturato in 12 mesi? Semplice, basta fare il grossista di energia. Pochi milioni di euro di investimenti, una perfetta conoscenza dei meccanismi che concorrono alla formazione dei prezzi e delle esigenze dei clienti, una buona rete commerciale. Meglio se c'è anche un azionista solido alle spalle. Così, dal 1999, prima tappa della liberalizzazione del mercato energetico che ha portato per tutti gli utenti con consumi sopra i 100 mila chilowattora la possibilità di scegliersi il fornitore, in centinaia si sono gettati nel business del trading, mentre i colossi facevano a gara per accaparrarsi le centrali.

A fine 2004 i grossisti erano quasi 250, e si dividevano un giro d'affari di 13,5 miliardi. Uno schieramento variegato, con in prima fila le società di trading dei giganti **Enel**, **Edison Egl**, **Endesa**, **Aem**, seguite da operatori medio-piccoli e piccolissimi, in diversi casi società create ad hoc da associazioni per servire i propri associati (come la **Tradecom** della Confcommercio), molti attivi anche nella produzione, altri divisi tra la vendita ad altri grossisti e quella ai clienti finali.

Qualche esempio? **Net** ha visto passare il fatturato da 116 milioni nel 2002 a 380 nel 2004, nello stesso periodo **Eneco** è cresciuta da poco più di 100 a 377 mi-

lioni, **Dynameeting** ha chiuso il 2004 con 160 milioni di ricavi (+98% sul 2003), **Ergon Energia** ha superato nel suo primo anno di vita i 240 milioni e conta di raddoppiare nel 2005. Come hanno fatto? Dynameeting, nata nel luglio 2000 su iniziativa di due ex manager Edison e di un esperto in information technology, è forse il caso esemplare, anche perché è uno dei pochi trader puri del mercato.

UNA RETE COME FIDEURAM.

«La nostra strategia» dice a *Economy* l'amministratore delegato e cofondatore, **Antonio Urbano**, «ha tre capisaldi: puntare sul cliente finale in un momento in cui altri operatori si concentravano sugli asset fisici, investire molto in information technology per ottenere software in grado di sintetizzare tutte le variabili di domanda e offerta, realizzare una rete commerciale efficiente, sull'esempio di quelle finanziarie di Fideuram o Mediolanum».

Così, con 200 consulenti, ai quali se ne aggiungeranno presto altri 240, la società si prende cura dei clienti (generalmente piccole e medie imprese), desiderosi di sfruttare anche il più piccolo sconto in bol-

letta. «Con noi» spiega ancora Urbano «l'utente può risparmiare dal 2 al 10%, oltre all'ottimizzazione della fatturazione. Se il cliente si fornisce da più distributori, dovrà impiegare del personale per gestire più fatture. Con noi ne ha una sola, e solo per questo risparmia un altro 10%».

Con 7-8 milioni di euro di investimenti in tre anni e grazie all'apporto del socio svizzero **Ratia Energie** (succeduto ad **Asm Brescia**), l'azienda si è accaparrata quasi 10 mila clienti e per il 2005 stima di arrivare a 250 milioni di ricavi.

Su azionisti forti conta anche **Ergon**, nata a fine 2003 e controllata al 50% ciascuno da **Asm Brescia** ed **Endesa**. «La conoscenza del mercato dei nostri due soci» spiega il presidente e a.d., **Fausto Cancelli**, «ci ha aiutato e soprattutto ci ha consentito di vendere energia propria, direttamente, senza passaggi intermedi, potendo quindi garantire alta competitività e affidabilità». La società ha oltre 700 punti di fornitura in tutta Italia e si rivolge soprattutto a clienti medio-grandi (da 1 a oltre 20 Gwh). Anche **Eneco** si è avvalsa dell'esperienza maturata nella produzione di energie alternative dal

PESSIMISTA



Stefano Podini, amministratore delegato di Eneco, che punta a un fatturato 2005 di 400 milioni.

DOVE COMPRANO I TRADER...

La struttura dell'approvvigionamento di energia elettrica dei primi 10 operatori del mercato italiano nel 2004.

| SOGGETTO | CIP6 | BORSA ELETTRICA | TOLLING MANDATO | ACQUISTI DA GROSSISTI | ACQUISTI DA PRODUTTORI NAZIONALI | IMPORTAZIONI | TOTALE |
|---------------------------------------|-------|-----------------|-----------------|-----------------------|----------------------------------|--------------|--------|
| ENEL TRADE | 2.572 | 1.419 | - | 980 | 21.645 | 884 | 27.498 |
| EDISON TRADING | - | - | - | 696 | 15.244 | 443 | 16.383 |
| EDISON ENERGIA | 1.580 | - | - | 13.853 | - | 213 | 15.646 |
| EGL ITALIA | 3.806 | 84 | - | 5.904 | 1.639 | 1.785 | 13.218 |
| ENDESA ITALIA POWER & FUEL | 611 | - | - | 527 | 10.625 | 371 | 12.134 |
| AEM TRADING | 334 | 227 | 9.447 | 0 | 22 | 166 | 10.196 |
| ENIPOWER TRADING | 1.502 | 81 | - | 103 | 7.157 | 1.097 | 9.940 |
| ATEL ENERGIA | 894 | 603 | 5.437 | 1.402 | 53 | 338 | 8.727 |
| ENEL ENERGIA | - | 20 | - | 8.112 | - | - | 8.132 |
| ENERGIA | 2.099 | 414 | - | 140 | 2.592 | 2.150 | 7.395 |

DATI IN GWh. FONTE: ELABORAZIONE AEEG



Anche Confcommercio (in basso, il presidente Sergio Billè) ha creato una società di trading di energia per i propri associati, la Tradecom.



proprio azionista di controllo, il gruppo Podini. L'azienda punta quest'anno a 30 mila clienti (22 mila nel 2004) portando il fatturato oltre i 400 milioni di euro.

Eppure, la miniera d'oro comincia a mostrare segni di esaurimento, e questo malgrado il mercato debba aprirsi ai clienti domestici dal 1° luglio 2007. Non solo per la concorrenza, ma anche per una normativa rigida e per il sistema di tariffe imposto dall'Authority, che comincia a erodere i margini, mettendo in difficoltà soprattutto i piccoli operatori. «Le norme su dispacciamento e bilanciamento» spiega l'a.d. di Eneco, Stefano Podini, «ci stanno creando diversi problemi, tanto che stiamo valutando se abbandonare il trading e concentrarci sulla produzione».

In pratica, l'Authority fissa le tariffe finali per i clienti liberi e vincolati (sotto i 100 mila chilowattora di consumi) anche sulla base dei costi presunti di dispaccia-

mento sostenuti dall'Acquirente unico, che compra energia per rivenderla ai clienti domestici.

COMPENSAZIONI IN RITARDO. La tariffa viene aggiornata trimestralmente ma, se è più bassa dei costi effettivi, in questo lasso di tempo gli operatori possono subire introiti minori «per diversi milioni di euro» aggiunge Podini «e per aziende medio-piccole è un problema far quadrare i bilanci, anche se poi l'Authority fa le compensazioni». Altro problema sono i margini fissati dall'Authority. Ai grossisti spettano 302 euro per ciascun cliente ad alta tensione, 61 euro per quelli a media tensione e solo 2,8 euro per quelli a bassa tensione. «Per chi serve clienti medio-piccoli» spiega Urbano «sono cifre ridicole, anche se i margini derivano anche dall'abilità nel muoverci sul lato della distribuzione, riducendo i costi».

Le trattative per modificare le regole sono aperte e gli operatori si dicono ottimisti, soprattutto dopo che l'Authority ha puntato l'attenzione sull'attività di vendita, aprendo un'inchiesta sui prezzi e sull'accesso dei consumatori finali al mercato libero. Intanto i piccoli-medi operatori si fanno i conti in tasca e concludono che, almeno quest'anno, saranno ancora vacche grasse.

Dynameeting conta di raggiungere 1 milione di utile, dai 365 mila euro del 2004, ed Ergon si attende «un Ebit in crescita» rispetto agli oltre 2 milioni del 2004. Anche se Cancelli ammette che «la crescente competizione e l'allargamento del mercato portano a una graduale riduzione dei margini», mentre la produzione «offre maggiori opportunità». Il più «pessimista» è Podini: «Nel 2004 abbiamo avuto 4 milioni di utile, quest'anno speriamo di chiudere in positivo». ■

... E CHI SONO I CLIENTI

Struttura delle vendite di energia elettrica dei primi 10 grossisti nel 2004.

| SOGGETTO | VENDITA A CLIENTI IDONEI FINALI | VENDITA ALL'INGROSSO | | | | | TOTALE |
|---------------------------------------|---------------------------------|----------------------|-----------------|---------------------------|---------------------------------|--------|--------|
| | | ACQUIRENTE UNICO | BORSA ELETTRICA | SERVIZI DI DISPACCIAMENTO | GROSSISTI E DISTRIBUTORI IDONEI | | |
| ENEL TRADE | 13.123 | - | - | - | 13.682 | 26.805 | |
| EDISON TRADING | - | 1.122 | 396 | 0 | 14.865 | 16.383 | |
| EDISON ENERGIA | 8.846 | - | - | - | 6.334 | 15.180 | |
| EGL ITALIA | 13.095 | - | 123 | - | - | 13.218 | |
| ENDESA ITALIA POWER & FUEL | 439 | - | - | - | 11.076 | 11.515 | |
| AEM TRADING | - | 3.188 | 2.462 | 237 | 4.522 | 9.935 | |
| ENIPOWER TRADING | 7.723 | 257 | 509 | - | 904 | 9.394 | |
| ATEL ENERGIA | 894 | 603 | 5.437 | 1.402 | 4.621 | 8.727 | |
| ENEL ENERGIA | 1.683 | 1.878 | 545 | - | 734 | 7.751 | |
| ENERGIA | 7.017 | - | - | - | 221 | 7.395 | |

DATI IN GWh. FONTE: ELABORAZIONE AEEG