

LIBERALIZZAZIONI OFFENSIVA DI **QUADRINO** SUL MERCATO CONSUMER DI ELETTRICITÀ E GAS

Edison lancia la sfida all'Enel

Nuove centrali per aumentare la capacità produttiva. E conquistare il 20% delle famiglie italiane

I serbatoi sono pieni. E lo saranno sempre più grazie a centrali elettriche, gasdotti, rigassificatori e alle scoperte di nuovi giacimenti come l'ultima nel deserto algerino appena annunciata. Adesso **Umberto Quadrino**, amministratore delegato di Edison, vuole aprire una nuova offensiva sui mercati finali di consumo del gas e dell'energia elettrica, professionali e famiglie, grazie alla liberalizzazione. E ha individuato come testa di ponte la nuova business unit marketing e commerciale, affidata ad Angelo Zaccari. Che, con l'aiuto del calciatore del Milan Pippo Inzaghi in qualità di testimonial, ha spiegato lo schema a due punte con cui metterà in campo la sua squadra. Una di queste è Alessandro **Zumino**, a capo della direzione vendite business, che si occuperà di guidare il gruppo di lavoro dedicato ai grandi clienti con piani tariffari ad hoc, quello dedicato ai clienti multisito (banche, grande distribuzione ecc.) e alla pubblica amministrazione e i 27 key account manager che, dalle sedi di Milano, Chivasso, Padova e Roma gestiranno i clienti con consumi medi, singoli o aggregati in consorzio. Ma il ruolo di centravanti di sfondamento è stato affidato a Luca De Rosa. La sua direzione microbusiness e residenziale dovrà trovare varchi nel mondo delle piccole imprese e nel popolo delle partite Iva (in Italia sono quattro milioni), in attesa di poter andare a bussare alle porte delle famiglie quando, nel luglio 2007, il mercato sarà completamente liberalizzato.

Per convincere le microaziende il team di Zaccari ha messo a punto due armi: il prezzo e la distribuzione. Sul primo fronte Edison promette risparmi del 3-5%; sul secondo mette in campo una strategia articolata, basata sulla proposta di contratti dual fuel che punta a fornire energia elettrica a chi oggi è già cliente per il gas e viceversa, sfruttando le partnership con le ex municipalizzate presenti nell'azionariato e sulla creazione di una rete distributiva articolata. Si cercheranno alleanze a tutto campo: dagli accordi con le associazioni di categoria a quelli con una serie di agenzie plurimandatari. In un futuro non lontano si potranno stipulare contratti Edison anche nei negozi di telefonia,



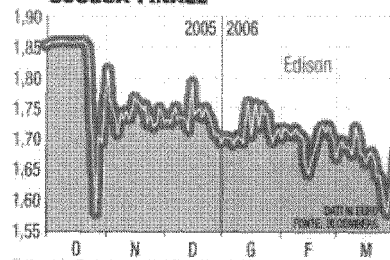
Umberto Quadrino

UN MILIONE DI CLIENTI

	Energia	Gas
Vendite	4.993 milioni	3.303 milioni
Differenza	+16%	+49%
Forniture totali	52,6 miliardi di kWh	13,3 miliardi di metri cubi
N. clienti 2005	15 mila (60 mila siti)	1 milione (160 mila direttamente, il resto tramite partner)

I numeri di Edison energia e gas

SCOSSA FINALE



Edison in Borsa negli ultimi sei mesi

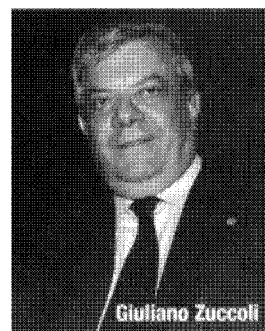
nelle agenzie immobiliari e, perché no, nelle cartolerie.

Sul fronte delle aziende, invece, il team Zaccari punta su prezzi concorrenziali (fino al 10% inferiori) e su una serie di servizi innovativi: come il check energetico, per monitorare consumi e sprechi delle singole unità produttive, o il rifasamento, che consente di evitare i costi imputati alle imprese per l'energia reattiva, quella necessaria all'atti-

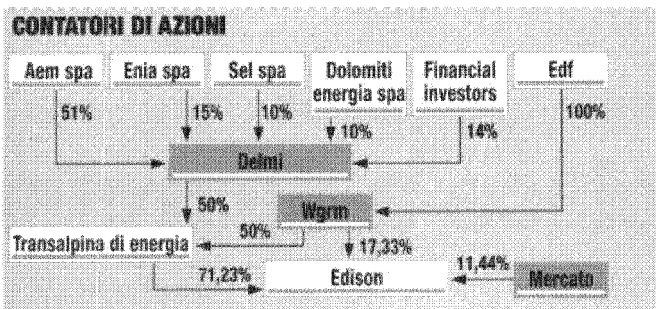
vazione di alcuni apparecchi elettrici che non si traduce in lavoro utile (possono pesare il 2-3% della bolletta). Poi c'è la cogenerazione, che consente alle aziende di risparmiare fino al 35% di energia primaria recuperando il calore associato alla produzione di energia e ritrasformandolo sul posto.



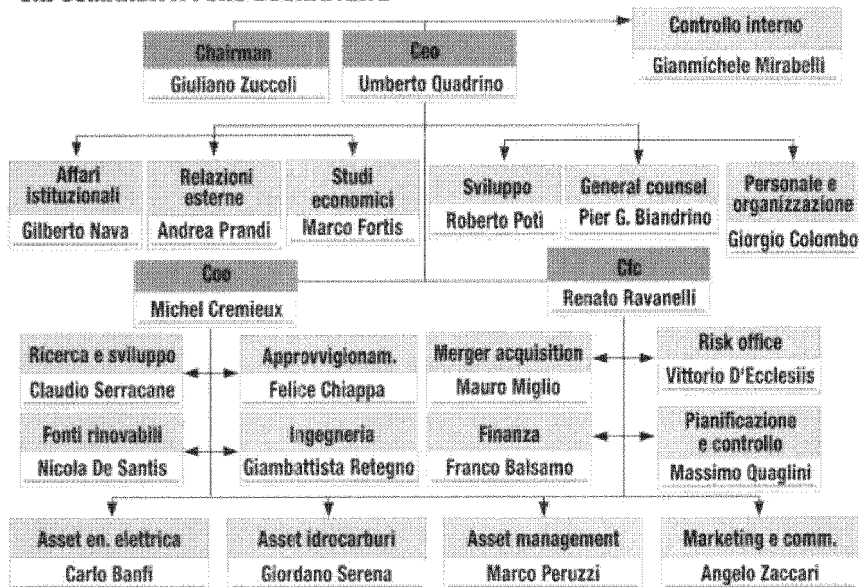
Michel Cremieux



Giuliano Zuccoli



CHI COMANDA A FORO BUONAPARTE



Il piano messo a punto da Quadrino è impegnativo: rafforzare, grazie alla liberalizzazione, il ruolo di secondo operatore nazionale nel settore dell'energia elettrica e conquistare la stessa posizione anche nel campo del gas. Raggiungendo nel 2011 una quota di mercato del 20% in entrambi i settori. Per riuscirci, Edison ha previsto investimenti industriali per circa 4 miliardi, concentrati nello sviluppo di nuova capacità produttiva, con la costruzione di centrali per un totale di 4 mila megawatt, e nelle attività di esplorazione e produzione di idrocarburi. Su quest'ultimo fronte Edison si mostra particolarmente intraprendente, come testimonia da un lato il recente incontro di Umberto Quadrino con il presidente di Gazprom Alexey Miller e dall'altro l'annuncio della scoperta di un giacimento nel deserto algerino da 100-120 miliardi di metri cubi di gas. L'obiettivo di Quadrino è di arrivare entro cinque anni a produrre il 15% del proprio fabbisogno di idrocarburi. E mentre procede con i lavori per la realizzazione del rigassificatore di Rovigo, l'unico attualmente in costruzione in Italia, che sarà

operativo all'inizio del 2008, Edison ha già in progetto la costruzione di gasdotti alternativi a quelli dell'Eni, come il Galsi tra l'Algeria e la Sardegna o l'Igi tra l'Italia e la Grecia, e la realizzazione di un secondo impianto di rigassificazione a Rosignano. La fornitura di energia elettrica dovrebbe, anche in prospettiva, continuare a generare il 60% dei ricavi del gruppo. Quello che è destinato a cambiare è il mix di clientela, con una forte crescita del mercato residenziale, che dovrebbe arrivare fra cinque anni a garantire un quarto del fatturato. L'aver chiuso il 2005 con un utile netto in crescita del 41,2% a 500 milioni vuol essere solo un aperitivo: negli obiettivi di Edison per i prossimi sei anni c'è una crescita media annua del risultato operativo tra il 9 e l'11% per arrivare nel 2011 a un Roi pari al 10% del fatturato.

Andrea Mongilardi

La squadra italofrancese

Ci sono voluti quattro anni perché Electricité de France riuscisse a entrare a pieno titolo nella stanza dei bottoni di Edison, dopo essere stata tenuta ai margini dalla decisione dell'allora governo di Giuliano Amato di sterilizzarne i diritti di voto al 2%. Un paletto rimasto saldo anche quando Edf, in occasione del disimpegno di Fiat da Italienergia, veicolo con cui l'azienda torinese aveva conquistato Montedison ed Edison, si trova in mano la maggioranza della società (grafica sopra). La via d'uscita si chiama Delmi, società di proprietà per il 51% di Aem Milano e per il restante 49% di altre ex municipalizzate (Ene, unione di Reggio, Parma e Piacenza, la trentina Dolomiti energia e la bolzanina Sel) e da istituti bancari. L'accordo Edf-Aem spiana la strada alla nuova Edison, il cui capitale è oggi per il 71,23% in mano a Transalpina di Energia, joint-venture paritetica Edf-Delmi, mentre Edf direttamente detiene un ulteriore 17%. Le nuove regole di governance obbligano italiani e francesi ad andare d'accordo: il cda di Edison è composto da 12 membri: 10 del cda Transalpina di energia, cinque scelti da Edf e cinque da Delmi, più due indipendenti. Parità anche nella scelta dei vertici (organigramma a fianco): agli italiani spettano presidente (Giuliano Zuccoli) e chief financial officer (Renato Ravanelli), ai francesi ad (Umberto Quadrino) e chief operating officer (Michel Cremieux).