

A wide-angle photograph of a large concrete dam in a mountainous region. The dam is a long, low wall with a series of vertical buttresses. In the foreground, there is a calm reservoir of water. The background features rugged, rocky mountains under a bright blue sky with scattered white clouds. Some snow is visible on the distant peaks and in the valleys.

Società di vendita ed ESCO di fronte alla transizione energetica

Genova Smart Week, III edizione

Quadro normativo settore ele



Qualità servizio
Sottoscrizione fornitura energia/limiti libertà scelta
Gestione morosità
Limitazione ruolo DSO
Gestione misura

Clean Energy
Package UE

Nuove direttive FER
+ efficienza

Definizione
autoconsumo e
cliente esteso

Riforma tariffaria
domestici/non
domestici

DOM

Progressività tariffa
KO

> Penetrazione
veicolo elettrico

non
DOM

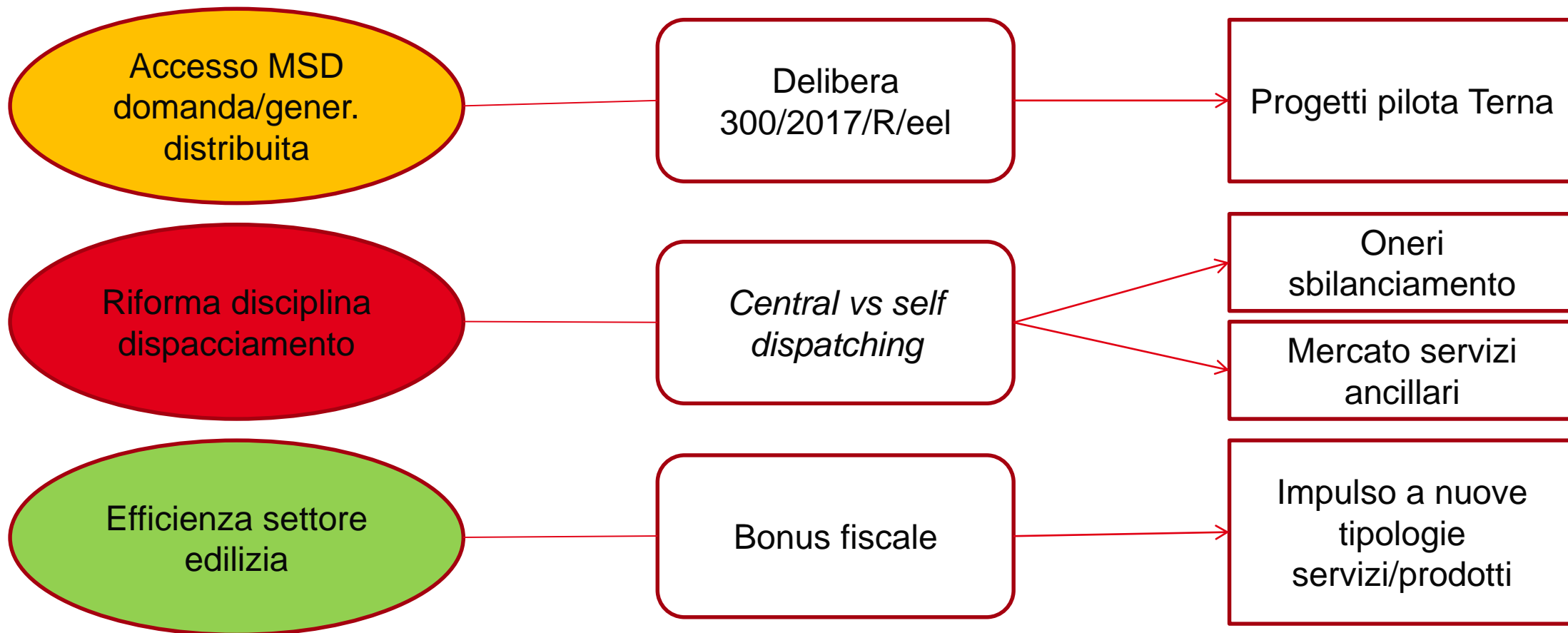
Oneri sistema:
componente trinomia

Riduzione vantaggi
autoconsumo

Superamento
regime tutela

Impulso a nuove
tipologie
servizi/prodotti

Quadro normativo settore elettrico in profonda evoluzione



AUTOPRODUZIONE
+
AGGREGAZIONE
+
FLESSIBILITÀ

Ruolo venditori ed ESCO

Fornitura di energia e di servizi (efficienza in primis) sempre più legati

Probabile crescita dimensione media ESCO

- ESCO collegate societariamente a società di vendita → caso *Axpo energy Solution Italia SpA*
- ESCO di grandi dimensioni acquisite da operatori di differenti segmenti filiera

Dotazione infrastrutture:

- Impianti autoproduzione
- Batterie
- Soluzioni efficienza energetica, es. cappotto termico ecc...

Ruolo aggregatore (anche per scambio servizi tra membri aggregato)

Ambito cittadino

Città devono esplorare e valorizzare proprie specificità

- *Car sharing* elettrico – bus elettrici
- Analisi principali fonti inquinamento locale, es. elettrificazione banchine portuali (ritorni marketing crocieristico??)
- Disponibilità aree per sviluppo impianti FER, ev. messe a disposizione comunità locali

Riflessioni su settore domestico

Nuovi prodotti/servizi legati al mondo *green* faciliteranno salto di qualità settore *retail*?
Sarà più semplice attirare attenzione clienti domestici rispetto a oggi, in cui sconti tariffari hanno spesso scarso *appeal* dato limitato peso su bollette?

Transizione energetica attribuisce/richiede ai clienti domestici un ruolo di primo piano: ritardi nel superamento tutela rischiano di rallentare questo processo?

Grazie dell'attenzione

Marco.ballicu@axpo.com