



# **EFFICIENZA E' RICCHEZZA**

*22 Novembre 2012*

*Luca Marchisio*

*Responsabile Marketing*

*AdB Marketing, Supply e Vendite Corporate*

*Divisione Mercato*

# Agenda

- 1. Contesto**
- 2. Focus tariffa elettrica**
- 3. Efficienza è Ricchezza**
- 4. Conclusioni**

# Contesto

## Ripartizione consumi finali di energia per tipologia - Italia

% su consumi totali	Elettrico	Calore	Trasporti
Residenziale	5%	18%	23%
Servizi	5%	8%	13%
PA	1%	1%	2%
Industria	9%	17%	26%
Trasporti			32%
Altro	3%	1%	4%
	23%	45%	32%

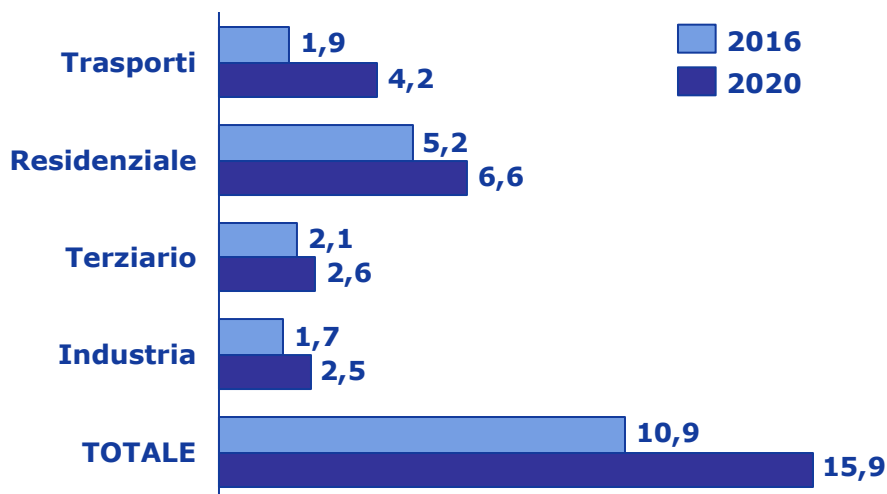
**Il calore è la tipologia d'uso principale su cui agire per conseguire efficienza**



# Contesto

## Riduzione attesa nei consumi finali di energia - Italia

Riduzioni nei consumi finali di energia attesi al 2016 e 2020 [Mtep]



Contributo percentuale alla riduzione nei consumi finali [%]

	2016	2020
Trasporti	17%	27%
Residenziale	47%	42%
Terziario	19%	16%
Industria	16%	16%
TOTALE	100%	100%

**Residenziale e terziario rappresentano circa il 70% del potenziale di risparmio individuato dal PAEE**



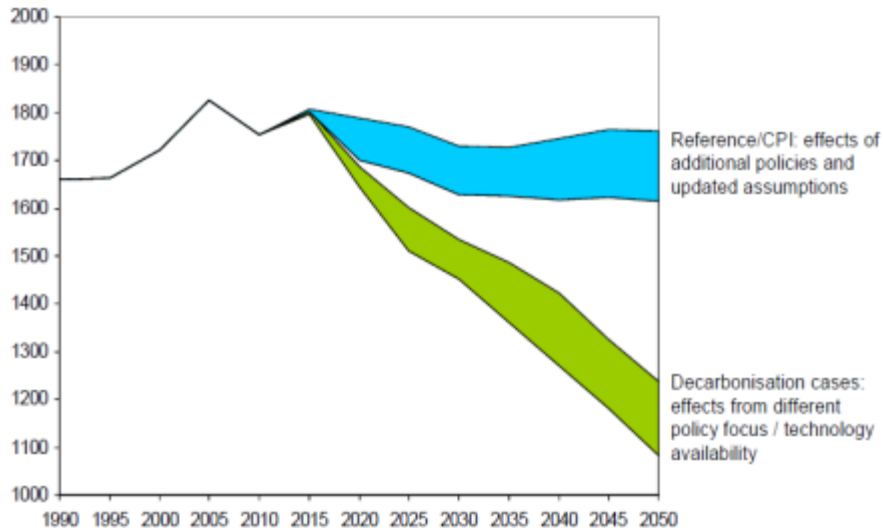
# Contesto

## L'elettricità: Il vettore energetico chiave

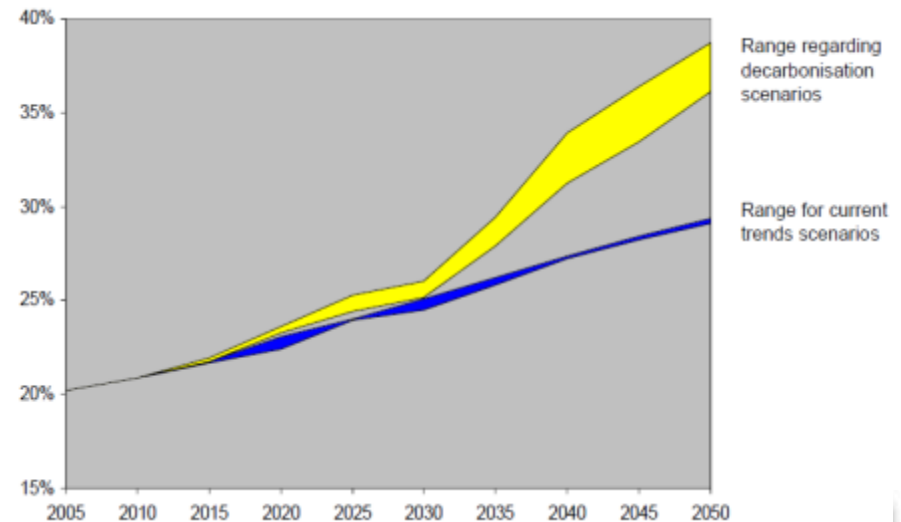
Calo della domanda di energia primaria

Incremento della quota dell'energia elettrica sul totale domanda

Gross energy consumption in different scenarios (Mtoe)



Share of electricity in different scenarios % of final energy demand

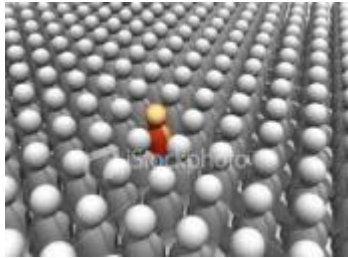


Il vettore elettrico è elemento chiave per il contenimento dei consumi energetici



# Efficienza energetica: business requirements

## Mercato, priorità, tecnologie



**CHI:** Estendere gli interventi di efficienza energetica in modo capillare, **proponendo soluzioni standardizzate ad ampia diffusione**



**COSA:** Focalizzare l'**attenzione sui consumi di calore**, il settore a più alta possibilità di risparmio



**COME:** **valorizzare il vettore elettrico** in quanto strumento intrinsecamente efficiente (UE Energy Roadmap 2050)



**1. Contesto**

**2. Focus tariffa elettrica**

**3. Efficienza è Ricchezza**

**4. Conclusioni**

# Caldaia a metano vs. PdC elettrica - riscaldamento

Efficienza complessiva



Efficienza complessiva Caldaia  
≈ 0.86

CO<sub>2</sub>: 2.318 kg/anno  
NOx: 1867g/anno



Efficienza complessiva PdC  
1.38÷1.84

CO<sub>2</sub>: 858 kg/anno<sup>1</sup>  
NOx: -----<sup>2</sup>

**La PdC elettrica è una tecnologia efficiente e pulita; possibili risparmi del 50% in termini di energia ed emissioni di CO<sub>2</sub>**



Nota: efficienza di raffinazione e trasporto calcolata da elaborazioni Enel su base IEA 2008

1)valore indicativo per impianto a turbogas in ciclo combinato, η~0.55, con efficienza di trasporto pari a η~0.9

2) In ambito locale



# La tariffa elettrica per usi Domestici

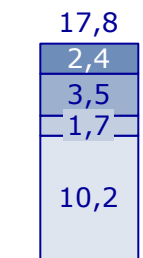
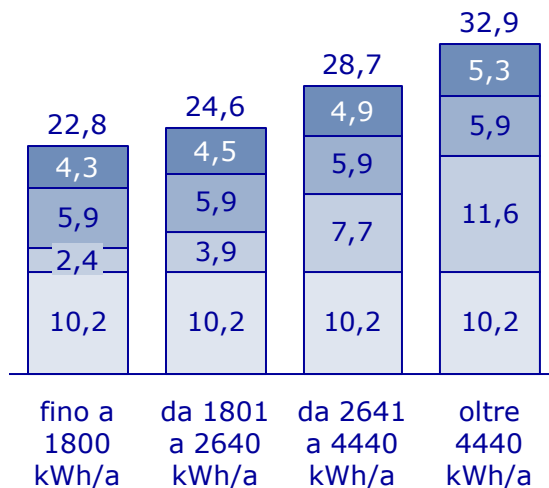
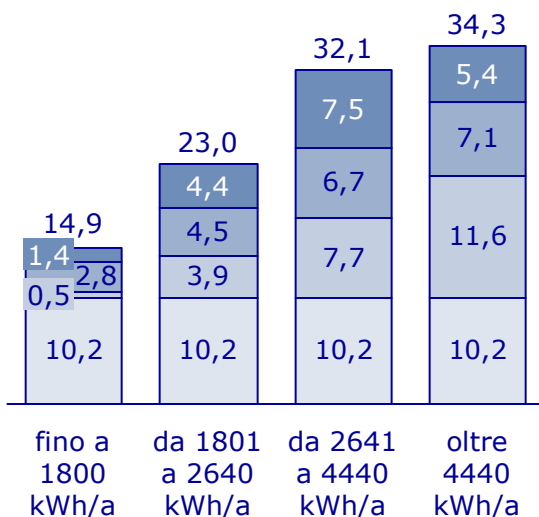
Prezzi inclusivi di IVA ed Imposte

Aggiornamento al IV trimestre 2012

**Quota fissa (€/anno): 24,7**  
**Quota potenza (€/kW/anno): 6,2**

**Quota fissa (€/anno): 49,0**  
**Quota potenza (€/kW/anno): 16,8**

**Quota fissa (€/anno): 24,7**  
**Quota potenza (€/kW/anno): 6,2**



**Tariffa D2**

**Tariffa D3**

**Cliente tipo\***

Imposte ed IVA
  Oneri di Sistema + dispBT
  Servizi di Rete
  Servizi di Vendita

**La tariffa elettrica progressiva penalizza i consumi elettrici efficienti**

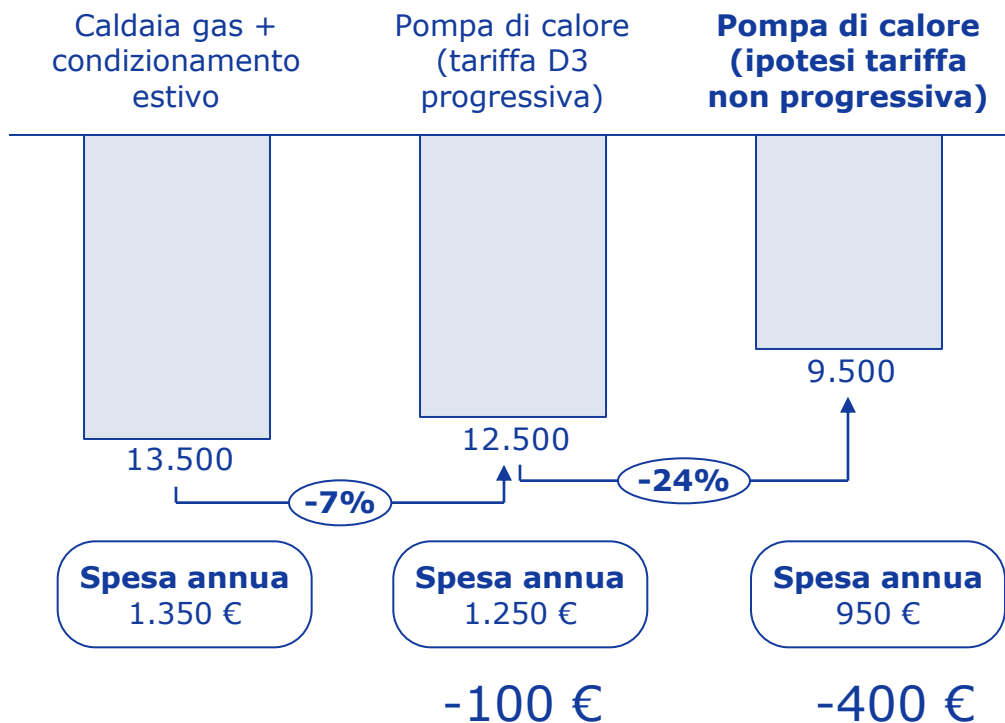
\* 2.700 kWh/anno, pot. 3kW residente (D2)



# Costi di esercizio a vita intera per PdC

## Appartamenti esistenti con PdC per caldo e freddo

Costi di esercizio (Fuel, O&M), €



**La tariffa progressiva erode gran parte dei potenziali risparmi economici, fermi restando i benefici energetici...**





**1. Contesto**

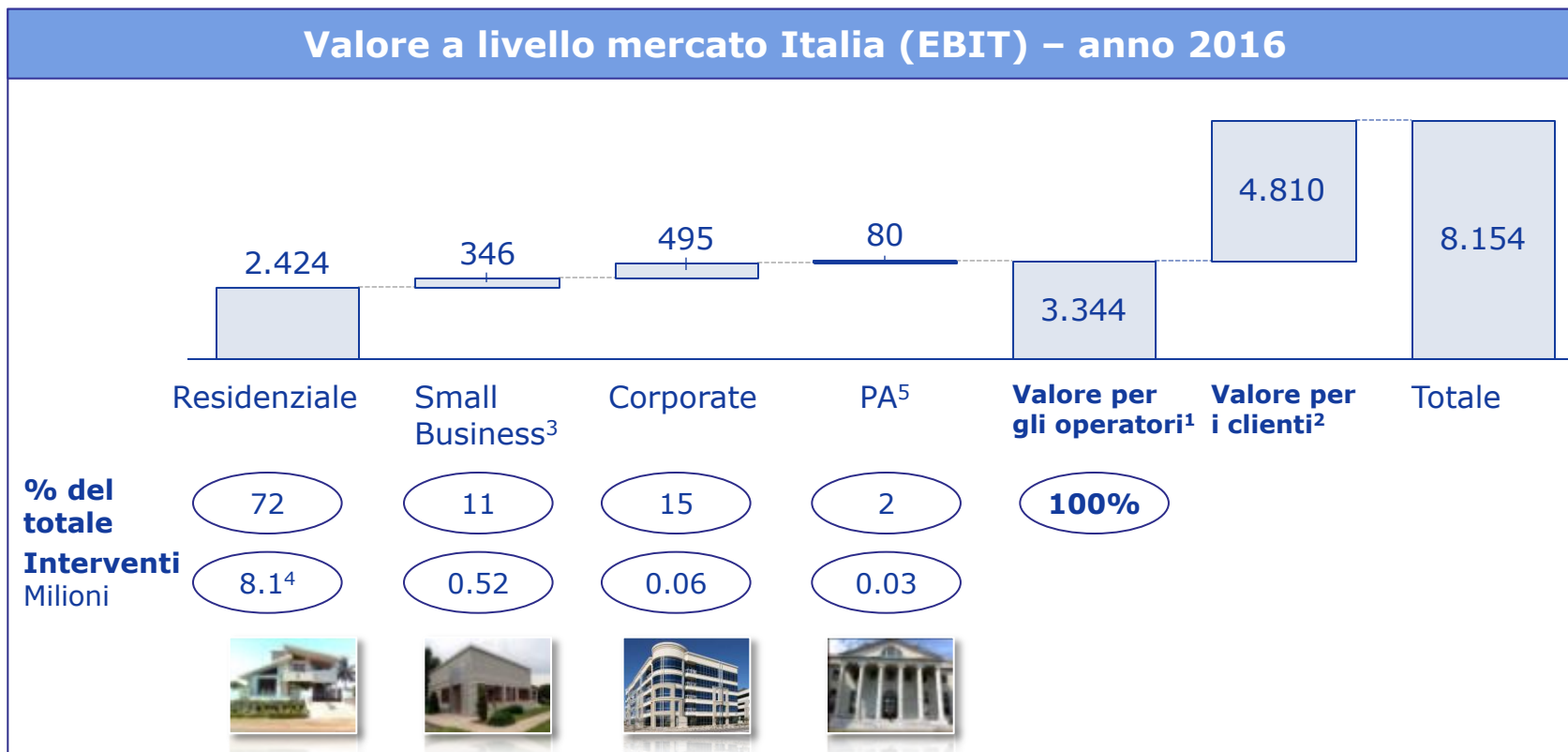
**2. Focus tariffa elettrica**

**3. Efficienza è Ricchezza**

**4. Conclusioni**

# Efficienza energetica: un settore a valore per il Paese

## Il valore per il sistema Italia (elaborazioni Enel Energia)



1 Valore a livello EBIT, inclusi produzione, distribuzione, installazione e manutenzione

2 NPV dei risparmi per i clienti a vita intera, solo valori positivi

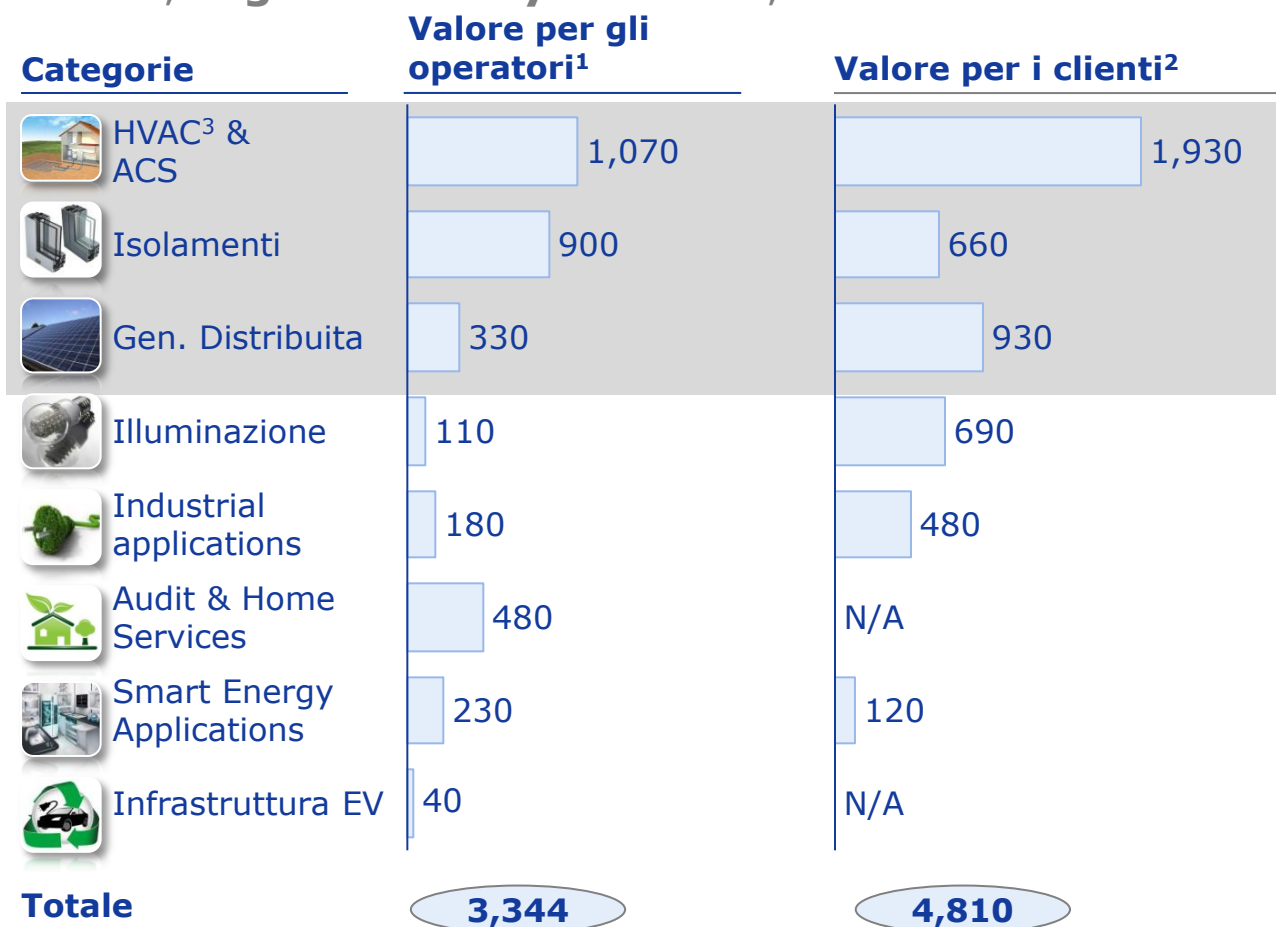
3 Clienti business con consumi di elettricità < 50 MWh/anno (principalmente SOHO, negozi, bar/ristoranti)

4 Non inclusi Audit & Home Services, LED e In Home Display

5 Inclusa Scuola, Sanità e altri edifici pubblici

# Valore per categoria tecnologica

2016, High Efficiency scenario, EUR mln



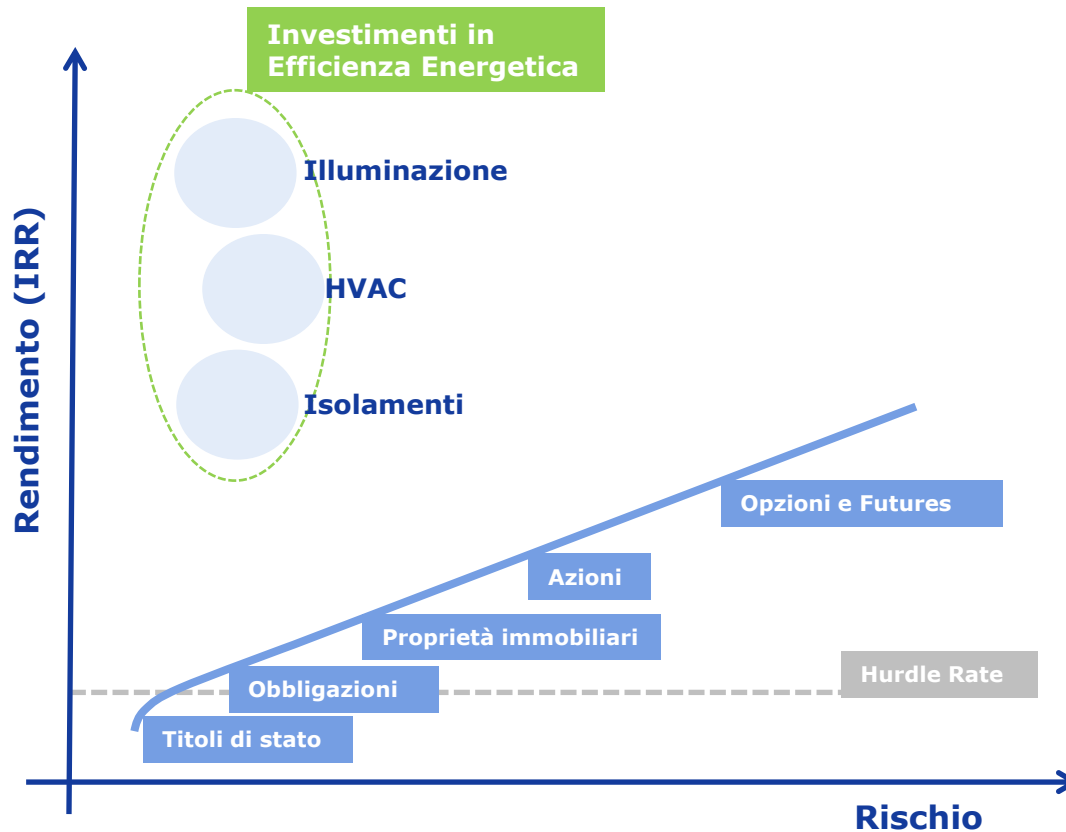
**Il calore conta il 60-70% del valore totale, sia per i clienti che per gli operatori**

<sup>1</sup> Valore a livello EBIT, inclusi produzione, distribuzione, installazione e manutenzione

<sup>2</sup> NPV dei risparmi per i clienti a vita intera, solo valori positivi

<sup>3</sup> Heating, Ventilation and Air Conditioning, Acqua calda Sanitaria

# Tasso di rendimento degli investimenti in efficienza energetica



**In molti casi gli investimenti in efficienza energetica possono essere più interessanti del core business stesso**

## ... ma esistono barriere alla diffusione



- **Conoscenza, sensibilità ed informazione dei consumatori**
- **Secondarietà rispetto al core business**



- **Necessità di un investimento iniziale**
- **Mancanza di prodotti finanziari adeguati sia pubblici che privati**



- **Vincoli legislativi ed autorizzativi**
- **Scarsa stabilizzazione degli strumenti di incentivazione**

# Il posizionamento di Enel

Segmento Mass Market



Il **business model target** si basa sul concetto di **offerta integrata**: Enel offre servizi "chiavi in mano" direttamente al consumatore finale



Gli elementi chiave sono:

- **Prodotti/servizi standardizzati** con possibilità di finanziamento e rateizzazione in bolletta
- **Canali commerciali «evoluti»**
- **Installazione**
- **Servizio di manutenzione** e supporto per accesso agli **incentivi**
- **Rapporto contrattuale** tra Enel ed il cliente finale



# Il posizionamento di Enel

Segmento Business/PA



Il **business model target** si basa sul concetto di **offerta integrata**: Enel offre servizi "chiavi in mano" direttamente al consumatore finale



Gli elementi chiave sono:

- Fornitura di **soluzioni integrate su misura** con **rapido payback** per il cliente
- Possibilità di offrire soluzioni contrattuali a **performance**
- Utilizzo di un **team tecnico specializzato facendo leva sulle competenze interne**



**1. Contesto**

**2. Focus tariffa elettrica**

**3. Efficienza è Ricchezza**

**4. Conclusioni**

# Conclusioni

- ✓ **Il vettore elettrico**, associato a tecnologie evolute agli usi finali, **consente significativi risparmi in termini di energia primaria ed emissioni**
- ✓ **Il settore dell'Efficienza energetica ha grandi potenzialità economiche in Italia**
- ✓ **Gli elementi chiave di successo per il settore dell'Energetica sono:**
  - Eliminazione di elementi distorsivi alla struttura tariffaria elettrica
  - Equilibrio tra efficacia dei prodotti /servizi offerti e esigenze di razionalizzazione della gamma
  - Focus sui consumi di calore
- ✓ **Enel intende posizionarsi come main player** attraverso offerte integrate ed un rapporto diretto con il cliente finale

