

Utility 24

Competenza industriale, passione per il territorio



Langhe. Alba e le colline piemontesi sono il luogo in cui è nata Egea



Impianti. Teleriscaldamento di Fossano e cogenerazione Michelin

“Ecco i capisaldi del gruppo Egea”

L'ad Carini: “Le nostre sono dimensioni ottimali per puntare su competenza industriale e tutela del territorio”

“C'è una cosa che, a mio avviso, ci rende “unici” nel panorama delle utility: facciamo tutto il possibile per coniugare in modo armonico competenza industriale e aderenza territoriale. Le aziende più piccole inevitabilmente puntano di più sulla seconda, le grandi quasi necessariamente si concentrano di più sulla prima. Noi cerchiamo di offrire una sintesi efficace auspicando che questo vada a vantaggio del cliente”. Così l'Ingegnere PierPaolo Carini, presidente del consiglio di gestione e amministratore delegato di Egea, nonché azionista di controllo con il 64,8%, dipinge il gruppo energetico-ambientale che opera nel Piemonte e che, via via, si sta espandendo in Liguria e Lombardia.

Ingegnere Carini, quali sono le chiavi del vostro posizionamento sul mercato?

Da una parte c'è un fattore a noi esterno, cioè il buon momento complessivo del tessuto industriale e dei consumatori, guardando in particolare al Nord-Ovest italiano; ciò concorre probabilmente a determinare una grande richiesta, sia da parte degli enti pubblici sia da parte di privati e aziende, di infrastrutture e servizi energetici e ambientali adeguati. Il fattore che dipende da noi riguarda invece il nostro modo di lavorare, ispirato allo spirito delle terre dove siamo nati e ci siamo inizialmente sviluppati, e ha una connotazione che

si basa su due pilastri: competenza industriale e vicinanza al territorio. Un binomio che si riflette anche sul nostro azionariato, in cui sono presenti una sessantina di realtà industriali e bancarie ma anche circa 150 comuni. Credo che le dimensioni di Egea siano attualmente ottimali per poter puntare su una reale competenza industriale ma anche per mantenere totale aderenza sui clienti.

Va in questo senso anche la politica di apertura di nuovi sportelli?

Sì. Puntiamo molto all'offerta di servizi di alta qualità, ma cercando contemporaneamente di fare tutto il possibile per essere vicini al cliente

e alle sue esigenze. Fino ad oggi, anche grazie alla vicinanza e alla perfetta comprensione delle esigenze del territorio, tutti i nostri investimenti hanno avuto successo: nel teleriscaldamento, nelle rinnovabili, nel biogas e nel biometano. Un modello che si presta a essere replicato su scala più ampia: per questo siamo pronti ad accogliere nuove alleanze e nuovi partner, e l'interesse mostrato da diversi soggetti negli ultimi tempi ci inorgoglisce.

Quali sono i principali progetti del vostro piano industriale?

Penso al teleriscaldamento, ancora da sviluppare molto in Italia, oppure agli impianti di illuminazione pubblica oggi largamente vetusti, per i quali proponiamo l'introduzione dei led con il meccanismo del project financing, oppure al caso del biometano, che può essere utilizzato per l'alimentazione dei trattori agricoli, come dimostrato dal recente accordo di collaborazione con Cnh e Fiat presentato tre settimane fa al Forum Led di Torino. E poi c'è lo sviluppo dell'attività di vendita di elettricità e gas in cui poniamo una crescente cura e attenzione nei confronti del cliente, e quindi un reale vantaggio economico per quest'ultimo. A completamento, riteniamo infine che il nostro modello sia competitivo anche nei settori regolati, ovvero il ciclo idrico integrato e la distribuzione gas, che rappresentano i settori di attività storici del nostro gruppo.



Biometano, iniziativa con le big Fca e Cnh

Il progetto, presentato al Terzo Forum Led, ha visto alcuni veicoli alimentati dal carburante prodotto in impianti Egea

Il progetto è stato presentato ufficialmente al Terzo Forum Mondiale sullo Sviluppo Economico Locale, tenutosi a Torino dal 13 al 16 ottobre. E vede Egea accanto a due big delle quattro ruote: Fiat Chrysler Automobiles e Cnh Industrial, tra le principali società mondiali

rispettivamente nell'auto e nelle macchine agricole. L'obiettivo? Promuovere la produzione sostenibile del biometano e il suo utilizzo nell'autotrazione, dimostrandone così gli ampi benefici ambientali ottenibili. I veicoli alimentati a metano, infatti, offrono già importanti

benefici a livello ambientale in termini di riduzione delle emissioni inquinanti e di CO₂, ma con l'uso del biometano i benefici stessi potranno aumentare in modo significativo. Come è presto detto: il biometano ha un bilancio di CO₂ che lo colloca al vertice delle fonti energetiche attuali nell'industria automotive, rendendo un veicolo comparabile (in termini di emissioni) a uno elettrico. Per Egea si tratta di una grande opportunità, poiché potenzialmente apre una nuova filiera di business che presenta significativi margini di sviluppo in futuro. A maggior ragione considerata la tendenza del mercato a quattro ruote a puntare su veicoli a emissioni zero. Nel dettaglio, il progetto ha visto Cnh Industrial, attraverso il suo brand Iveco Bus, mettere a disposizione per il trasporto delle delegazioni partecipanti al Forum un minibus con motori ecologici a gas naturale alimentato con il biometano prodotto da reflui zootecnici, presso l'impianto di Egea ad Ozegna, in provincia di Torino. Lo stesso ha fatto Fca, fornendo una 500L, un Doblò Panorama e un Doblò Cargo a gas naturale: anch'essi alimentati a biometano. "Gli impianti di biogas e biometano sono lo specchio della nostra attività: trasformare gli scarti di produzione delle eccellenze del nostro territorio in una risorsa, un'opportunità di crescita e di risparmio" ha sottolineato PierPaolo Carini, ad di Egea. Daniele Chiari, responsabile Product Planning & Institutional Relations di Fca per la regione EMEA, ha fatto notare come oggi "stiamo assistendo a un punto di svolta, in cui la combinazione di gas naturale e biometano, può apportare immediati benefici all'ambiente e alla mobilità urbana".



Daily Cnh. Una delle vetture protagoniste del progetto Egea-Fca-Cnh



Lo Stand. L'area riservata ad Egea durante il Forum Led

Il debutto a Ecomondo

Egea presente per la prima volta sulla piattaforma tecnologica per la green economy di Rimini

Egea è stata protagonista anche a Ecomondo, piattaforma tecnologica per la green e circular economy nell'area Euro-Mediterranea giunta alla 19esima edizione. Per la multiutility, presente con tutte le principali attività del gruppo, si è trattato di un debutto in una manifestazione che ha visto circa 100mila visitatori e la partecipazione di 1200 aziende. Ecomondo, tenutosi tra il 3 e il 6 novembre a Rimini, viene considerato dagli addetti ai lavori come il luogo dove incontrare gli operatori della green economy e dell'economia circolare, chiudere accordi commerciali, generare valore e acquisire clienti. Inoltre è un'importante vetrina sulle soluzioni tecnologiche più avanzate e sostenibili. Egea si è presentata con uno stand apprezzato da parte dei visitatori in cui ha mostrato i vari servizi offerti nel contesto di una vita cittadina.

PROTAGONISTA COME MAIN PARTNER DELL'EVENTO

Egea è stata main partner del terzo Forum Mondiale LED (Local Economic Development) che si è tenuto a Torino dal 13 al 16 ottobre. Un ruolo legato soprattutto all'importante accordo con Fca e Cnh (vedi articolo in pagina): la multiutility, insieme a Siti, Politecnico di Torino e Cnh Industrial ha curato il panel "Energie rinnovabili, città vivibili: da rifiuti e sottoprodotti a biocarburanti per un pianeta sostenibile", tenutosi nella plenary room allestita in Piazzetta Reale, a Torino, ed è stata presente, per tutta la durata del Forum, con uno stand in una sala dedicata all'interno di Palazzo Chiabrese. Al Forum hanno partecipato rappresentanti di comuni, città, territori, organizzazioni non governative, istituzioni internazionali e di governi, mondo accademico e imprenditoriale: oltre 2mila delegati si sono incontrati per parlare del futuro del pianeta e di come lo sviluppo sostenibile possa essere il mezzo per attuare l'Agenda per lo sviluppo Post-2015, definita in questi giorni dall'Onu.

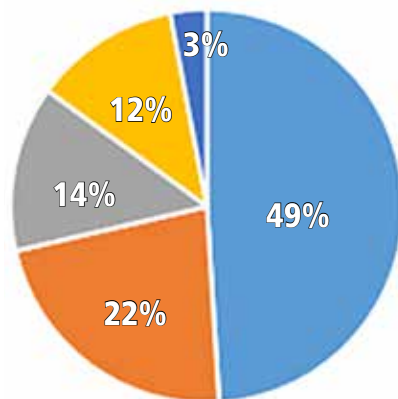
Al rush finale la campagna per le aziende

Oltre al prezzo di fornitura, nell'offerta Egea contano i servizi aggiuntivi e le opzioni proposte al cliente

Eentrata nel vivo in questi giorni la grande campagna di Egea per la vendita di energia elettrica alle aziende. Campagna che rispecchia la filosofia di azione della multiutility piemontese che, come obiettivo, si pone di fare da filtro, tra il mercato e il cliente, per offrire le migliori soluzioni di approvvigionamento. "Oggi c'è un appiattimento molto forte dei prezzi con l'energia elettrica che dipende strettamente dal metano, che si sta slegando sempre più dal Brent e la cui disponibilità sembra praticamente infinita.

– sottolinea Piergiorgio Carotta, direttore generale di Egea - È evidente che in un mercato in cui l'offerta è molto alta, il prezzo è sceso molto, visto che ormai siamo ai minimi degli ultimi 12 anni, e il cliente sceglie soprattutto chi riesce ad offrire un servizio aggiuntivo". In sostanza, Egea - al di là di un prezzo competitivo - offre per esempio un'analisi dei consumi del cliente al fine di poterlo orientare su scelte specifiche. Ulteriori ottimizzazioni, infatti, si possono ottenere con un prezzo variabile anziché fisso; oppure comprando energia elettrica "a pezzi"; oppure, ancora, lavorando sui consumi, per esempio sostituendo le lampadine classiche con i led o, in ambito industriale, utilizzando motori ad alta efficienza o lavorando su regolazioni in campo informatico. "Per i grandi clienti industriali il tempo per chiudere il contratto di fornitura è il 30 novembre - aggiunge Carotta. Questo ci mette nella condizione, soprattutto nei confronti di chi non è nostro cliente, di offrire opportunità importanti, sia sulla fornitura gas che su quella di elettricità, anche se mi piace parlare in generale di fabbisogno energetico". "Con il cliente - conclude il manager - puntiamo a instaurare un rapporto di partnership, non più di fornitore-cliente. Ci deve essere la consapevolezza del cliente finale che risparmiare vuol dire utilizzare meglio la propria energia".

ENERGIA ELETTRICA - PORTAFOGLIO CLIENTI 2015 - 4TWh



- Clienci energivori oltre i 10.000 MWh
- Small business fino a 499 MWh
- Grandi clienti da 3.000 a 9.999 MWh
- Utenze domestiche
- Piccole e medie imprese da 500 MWh a 2.999 MWh

Call center? No, salotti dell'energia

Aperture di nuovi sportelli Egea, "punti di contatto" per un confronto diretto con l'azienda

Più che sportelli sono dei veri e propri "salotti dell'energia", dove Egea - già punto di riferimento per i clienti industriali - gestisce la vendita di gas ed elettricità alla clientela retail. È il risultato del "Progetto Accoglienza" lanciato l'anno scorso da Egea, che ha ripensato il concetto stesso di sportello, trasformandolo in un ambiente in cui il cliente possa sentirsi quasi come a casa propria. I punti fermi del progetto? La zona accoglienza all'ingresso, che aiuta gli operatori a smistare le richieste; l'area giochi dedicata ai bambini; lo spazio salotto, che rende l'attesa più comoda; e infine gli uffici dedicati, che permettono di affrontare singolarmente le questioni più delicate. In tutto, Egea può contare ad oggi su 20 sportelli tra Lombardia, Piemonte e Liguria (nelle ultime settimane è stato tagliato il nastro a Novara e Borgomanero) e altre 10 aperture sono programmate nei prossimi mesi, oltre alla novità dei corner, ovvero spazi in condivisione con altre aziende presenti a Sanremo, Imperia, Diano Castello, Pietra Ligure, Alassio e Chiusa Pesio. La filosofia è semplice: facilitare lo scambio di informazioni e la risoluzione dei problemi offrendo un rapporto diretto con il cliente. Un conto, infatti, è interagire con un call center, un altro con una

10 NEW ENTRY PER I SERVIZI LUCE E GAS



persona fisica con cui instaurare un rapporto all'insegna della fiducia e della rintracciabilità. Non è

un caso che, ogni settimana si sottoscrivano mediamente oltre 500 nuovi contratti luce e gas con Egea.

Egea, la multiutility del territorio

Servizi integrati a misura di "provincia" e un solido progetto industriale; il modello è la partnership tra pubblico e privato

Il gruppo Egea è un'azienda multitutality radicata in tutto il Nord Ovest, partner consolidato di soggetti pubblici e privati per la fornitura di servizi a 360 gradi. Nata nel 1956 ad Alba, è stata inserita nel percorso Elite di Borsa Italiana: si è dotata di un progetto industriale che poggia su basi estremamente solide, oltre che peculiari rispetto alle altre aziende del settore. È una realtà misto pubblico-privata, avendo via via aperto il capitale agli enti locali (146 partecipano all'azionariato) e ai privati (54 tra le più significative realtà imprenditoriali e bancarie del territorio di riferimento).

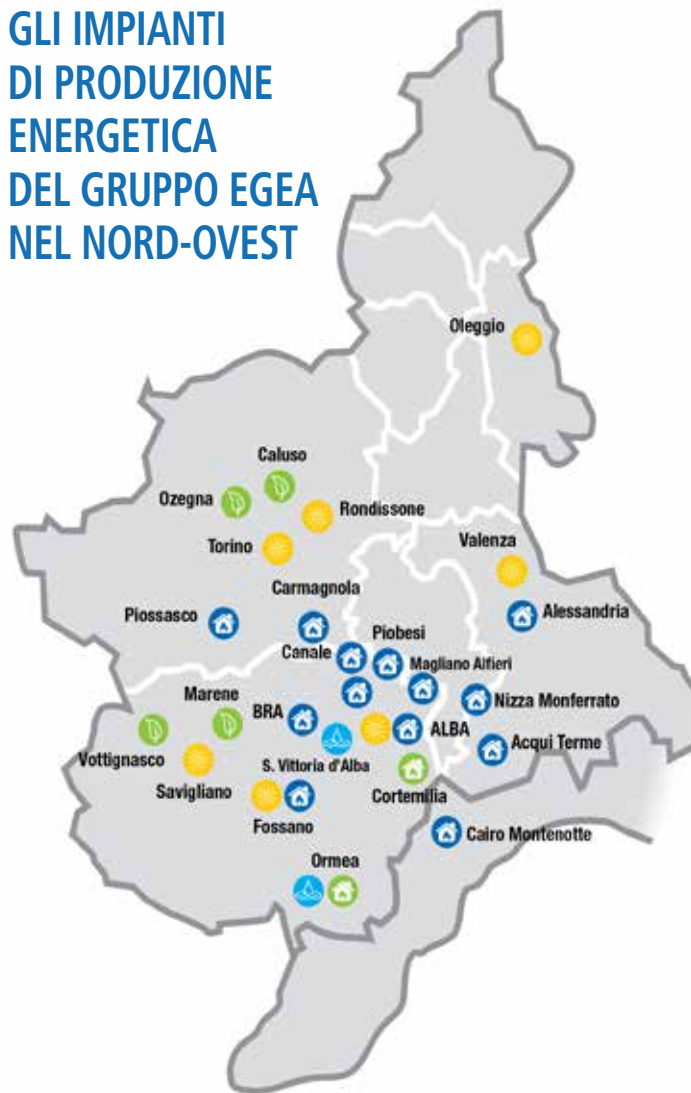
Il gruppo è strutturato su due divisioni: energia e ambiente. La prima si occupa di **vendita di energia elettrica e gas**, settore in cui Egea si colloca tra i principali operatori nazionali. Già riferimento per le imprese del Nord Ovest (4 miliardi di Kwh di energia elettrica venduti e 500 milioni di m³ di gas), Egea sta incrementando la clientela del segmento Pmi e retail. I servizi di **efficientamento energetico e illuminazione pubblica** (oltre 25.000 punti luce gestiti in decine di Comuni) sono la più recente risposta fornita all'esigenza di sviluppo sostenibile delle amministrazioni con le quali il gruppo dialoga costantemente. Nel settore delle **energie rinnovabili** (fotovoltaico, idroelettrico, biogas e biometano) Egea ha dimostrato la propria competenza nel realizzare impianti tecnologicamente all'avanguardia e capaci di originare veri e propri circoli virtuosi poiché perfettamen-

te inseriti nel contesto ambientale e socio-economico in cui sorgono. Nella **distribuzione gas metano** (75.000 clienti, oltre 1200 km di rete gestiti) Egea è il secondo operatore nel cuneese e ha esteso la propria presenza nell'alexandrino e nella "provincia" lombarda. Punta d'eccellenza della divisione energia è l'attività nel settore del **teleriscaldamento**: Egea è leader a livello nazionale nella realizzazione di impianti e reti "tagliati su misura" di centri di piccola e media dimensione (15 le città e 250.000 abitanti equivalenti serviti). La divisione ambiente è operativa nel **ciclo idrico integrato** (Egea, attiva anche in Liguria, è realtà di riferimento in provincia di Cuneo servendo-

ne il 60% degli abitanti) e nel settore dei **servizi ambientali**, sia quelli erogati ai Comuni (325.000 abitanti serviti), sia quelli rivolti ai privati (perlopiù aziende per le quali Egea è a tutti gli effetti partner).

La strategia? Agire in sinergia con il territorio (oltre tutto anche fortemente impegnato nel capitale) e gli stakeholder, espandendosi a cerchi concentrici, a fronte di un piano industriale che prevede di superare la quota del miliardo di fatturato nel 2020. Il bilancio 2014 si è chiuso con un valore della produzione di 714 milioni di euro; 522 sono i dipendenti del gruppo. Nel 2003, anno in cui Egea ha aperto il proprio capitale a partecipazioni industriali e bancarie, il fatturato era di 43 milioni di euro, i dipendenti erano poco più di 150, a testimonianza di una crescita virtuosa.

GLI IMPIANTI DI PRODUZIONE ENERGETICA DEL GRUPPO EGEEA NEL NORD-OVEST



TELERISCALDAMENTO SIMBOLO DEL GRUPPO

Il teleriscaldamento rappresenta forse il simbolo del modello Egea, che abbraccia l'intesa sfera degli stakeholder. Esso significa infatti realizzare investimenti sul territorio, oltre che collaborare con la pubblica amministrazione e il sistema industriale del territorio (a sua volta azionista di Egea) con l'obiettivo di migliorare le condizioni di vita dei cittadini, i servizi offerti e la qualità dell'ambiente. Ad oggi, la società serve 250mila abitanti equivalenti e può contare su 15 impianti di teleriscaldamento: un patrimonio costruito negli anni che le permette di ritagliarsi un ruolo di spicco in ambito nazionale e di leadership a livello locale.

in collaborazione con



www.egea.it - info@egea.it

Impianti Teleriscaldamento:	Impianti Fotovoltaici:	Centrali Idroelettriche
Acqui Terme, Alba, Bra, Canale, Cairo Montenotte, Carmagnola, Cornigliano, Fossano, Magliano Alfieri, Nizza Monferrato, Piobesi, Piosasco, Alessandria	Fossano (2 impianti), Valenza, Torino, Rondissone, Oleggio, Alba, Savigliano, Enna	Ormea
Cortemilia, Ormea	Impianti Biogas: Marene, Ozegna, Caluso,	Santa Vittoria d'Alba