
I cambiamenti nel mercato italiano dell'energia e il ruolo di Electra Italia S.p.A.

GREEN INVESTOR DAY

09 Maggio 2013

Andrea Chinellato: Electra Italia S.p.A.

1. Electra Italia e il gruppo BKW

2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente

3. Il modello di riferimento di Electra Italia

1. Electra Italia e il gruppo BKW

Electra Italia S.p.A. società grossista di energia elettrica e gas: parte del gruppo BKW

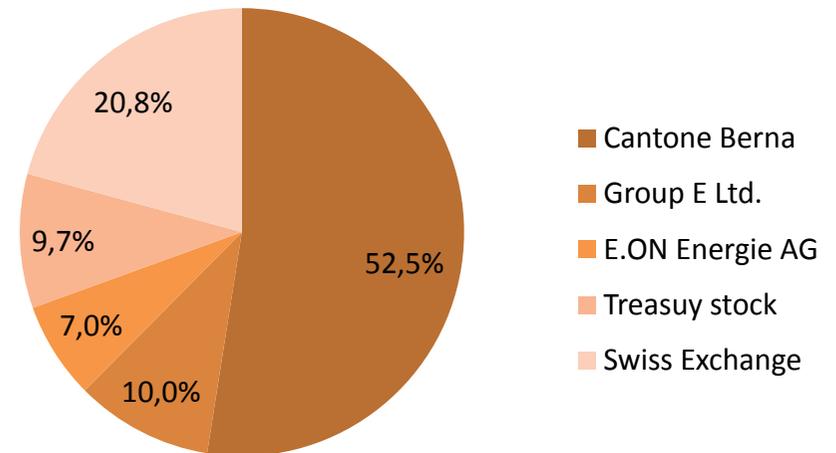
BKW FMB Energie SA (BKW)

Sede a Berna

> **3.000** impiegati.

2.864,4 Milioni di CHF Fatturato (2012)

410,7 Milioni di CHF EBITDA (2012)



Dal 2003 BKW è quotata nella borsa svizzera SIX (Swiss Exchange) a Zurigo.

1. Electra Italia e il gruppo BKW

BKW FMB Energie SA (BKW) nel 2012

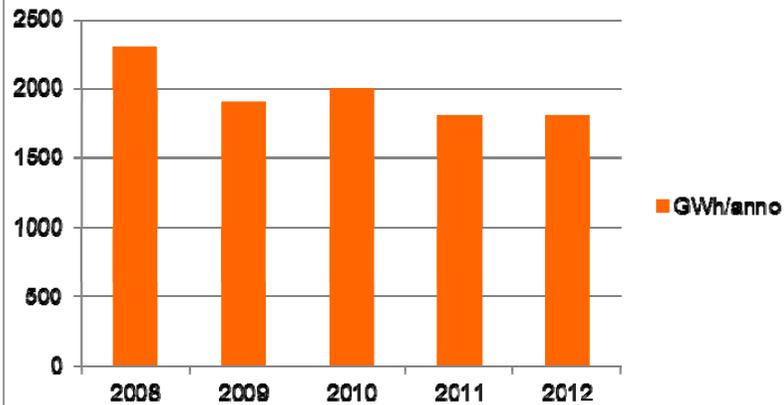


<*> 1.483 Km di Trasmissione AT ceduta al gestore Swissgrid. BKW possiede circa 11% di Swissgrid

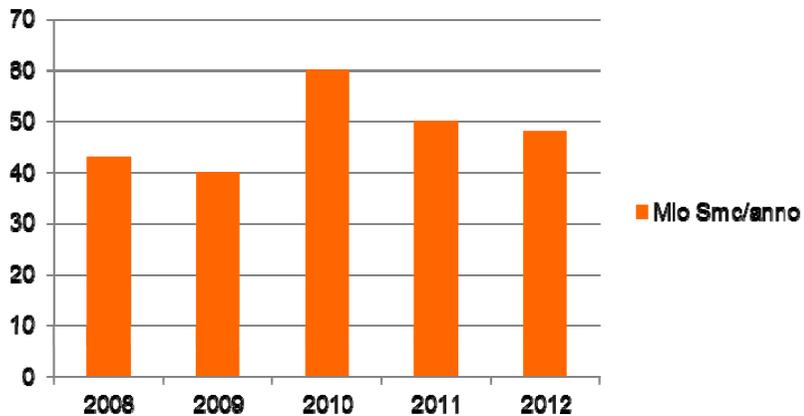
1. Electra Italia e il gruppo BKW

Volumi di Vendita stabili

Vendite energia elettrica GWh/anno



Vendite Gas Mio mc/anno



Electra Italia nel 2012

1700 GWh Power

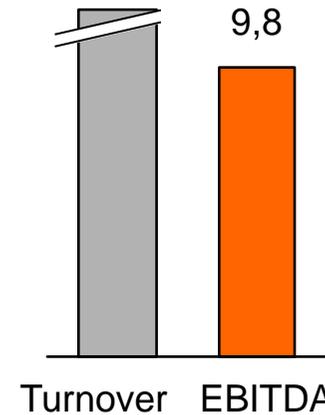
480 GWh Gas

150 nro Clienti



258,7

9,8



Mio Euro

Agenda

1. Electra Italia e il gruppo BKW

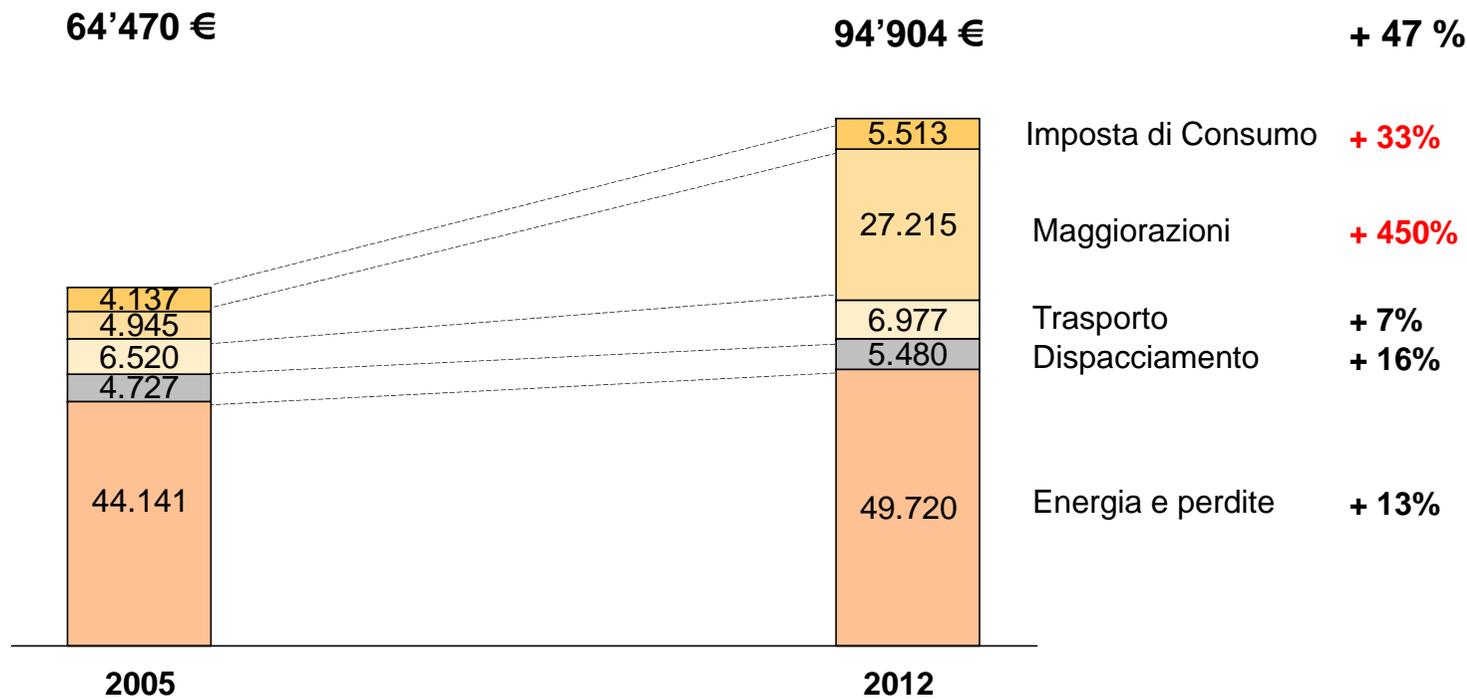
2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente

3. Il modello di riferimento di Electra Italia

2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente

Componenti costo Energia Elettrica per un Cliente con consumo ~600.000 kWh/anno

(in Euro)



2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente

Nuove tecnologie a disposizione dei Clienti per il risparmio energetico



Motori alta efficienza



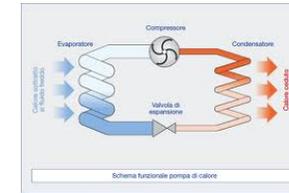
Illuminazione



Cogenerazione Trigenerazione



Caldaie a Condensazione



Pompe di calore

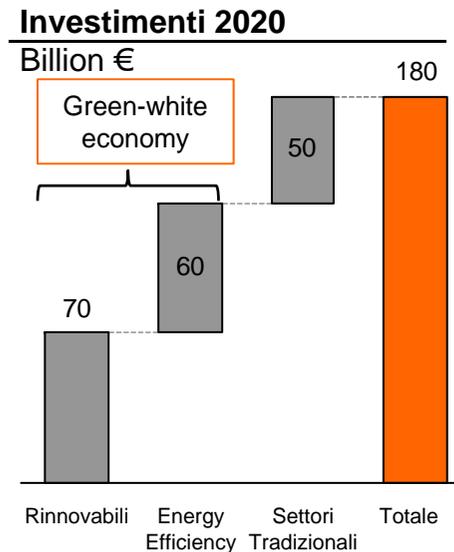
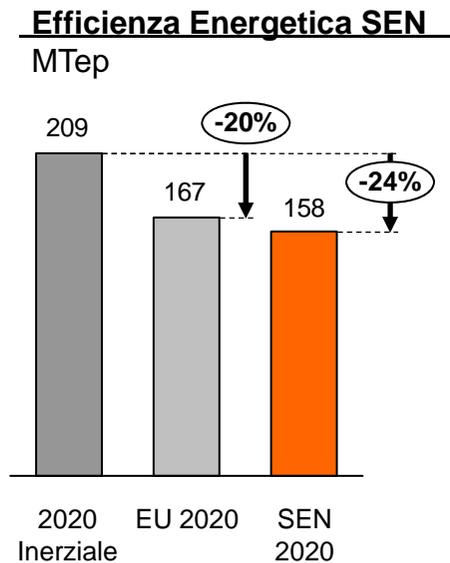
Secondo uno scenario Market Driven gli interventi di Efficienza Energetica

2013  2020

47,98 Mld di Euro *

2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente

Strategia Energetica Nazionale individua l'Efficienza Energetica e Fonti Rinnovabili come investimento prioritario



Obiettivo 2020

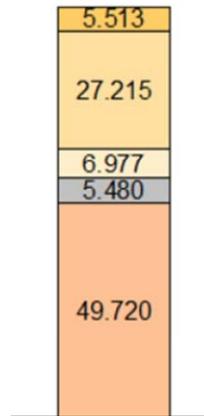
Risparmio di 8 Mld €/Y
Import di Energia

Limiti allo sviluppo:

- limitato know-how;
- tempi lunghi di "pay back" dell'investimento;
- poche aziende preparate per interventi di complessità superiore.

2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente

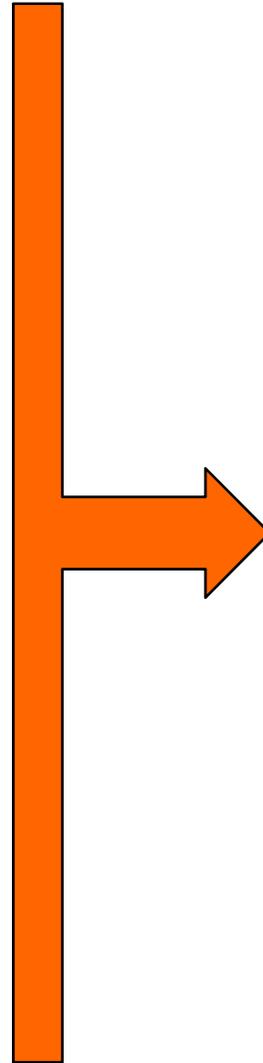
Alto costo energia da rete
~ 50% costi di servizio,
maggiorazioni e tasse



Incentivi su investimenti
previsti da SEN



Alta tecnologia
disponibile a favore del
risparmio dell'energia



Cambia l'esigenza del
Cliente finale nel
mercato libero



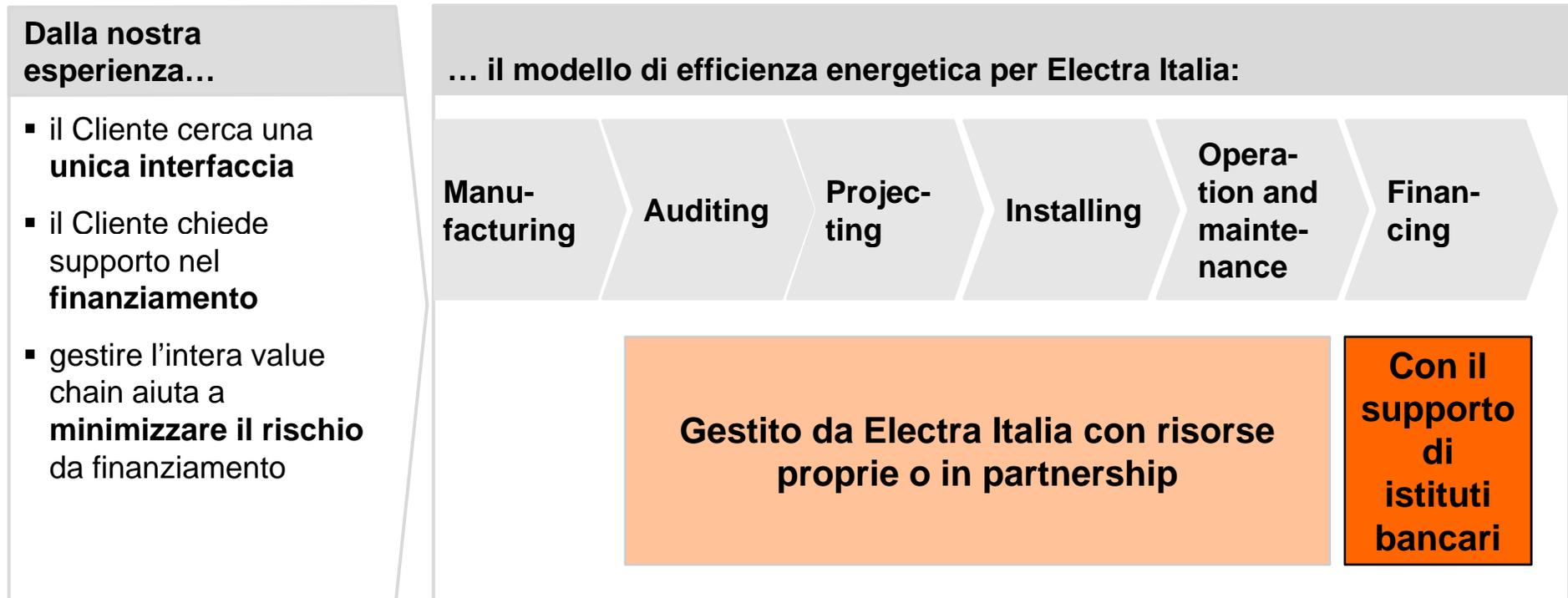
Non solo un buon
contratto di fornitura, ma
anche proposte di
servizi e tecnologia

Agenda

1. Electra Italia e il gruppo BKW
2. Come sta cambiando l'esigenza del Cliente
3. Il modello di riferimento di Electra Italia

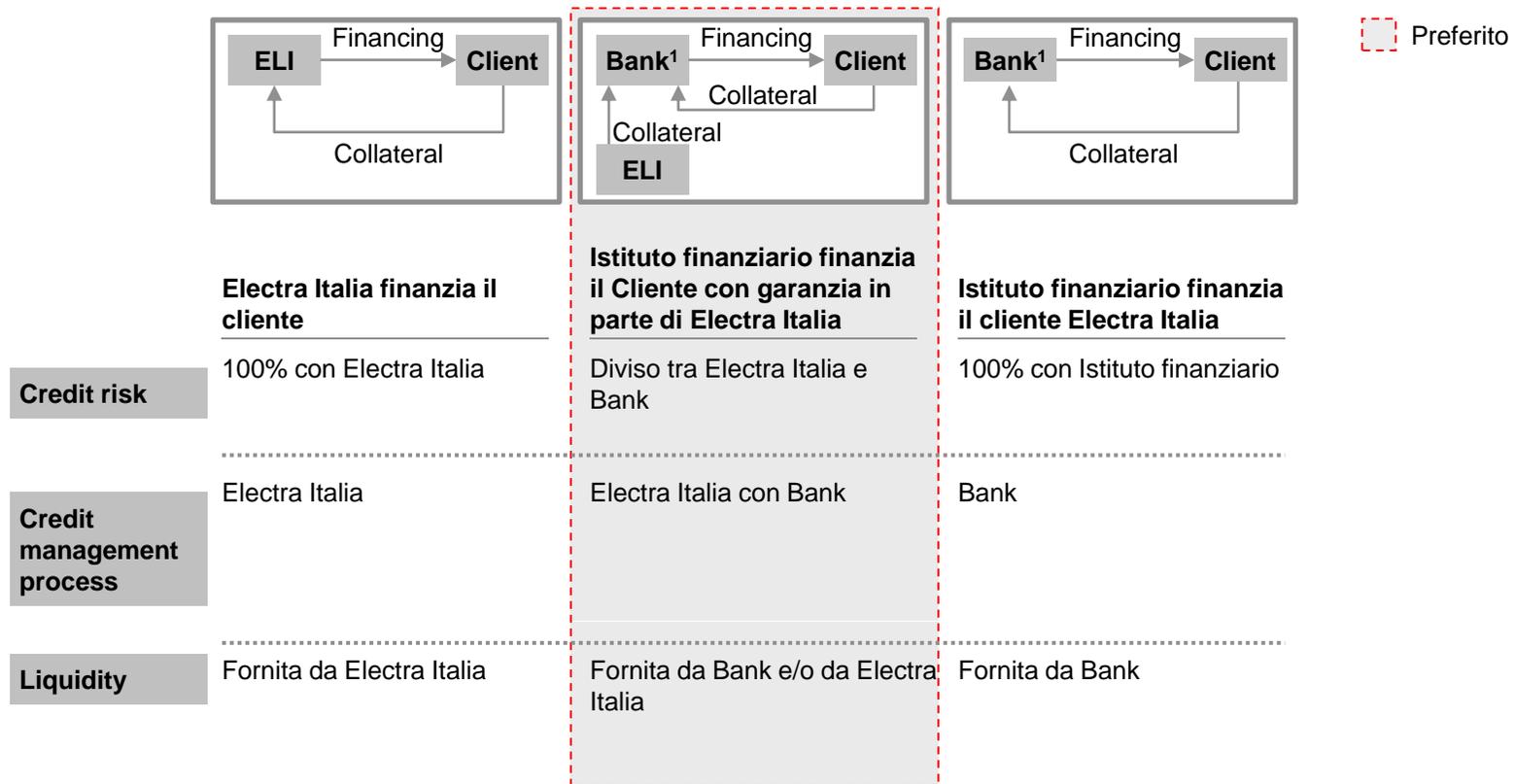
3. Il modello di riferimento di Electra Italia

Le misure di Efficienza Energetica saranno vendute da Electra Italia coprendo tutta la catena del valore, incluso il supporto finanziario



3. Il modello di riferimento di Electra Italia

Il finanziamento verrebbe offerto ai clienti in partnership con un istituto finanziario fornendo garanzie



1 Bank: Partner Potenziale può essere una banca o altro istituto finanziario

Grazie della Vostra Attenzione