



Newsletter

Dicembre 2016

www.safeonline.it

Gli articoli

- Cerimonia di Chiusura XVII edizione Master SAFE: “Energie vincenti”
- Evento SAFE – Accenture: Concorrenza 2.0¹⁸. Il futuro del mercato dell’energia elettrica in Italia
- La firma del Protocollo d’intesa SAFE – Enea
- XVIII Edizione Master SAFE
- Raduno Ex Alunni e brindisi di Natale 2016

Le rubriche

- Intervista Ex Alunni: Ilaria Besozzi, VI Edizione Master SAFE - Charrière Management
- Focus Mercati

Cerimonia di Chiusura XVII edizione Master SAFE: “Energie vincenti”

Di Valentina De Luca

La Cerimonia di consegna dei diplomi, evento conclusivo del Master in “Gestione delle Risorse Energetiche”, costituisce un momento importante per SAFE e per le aziende e le istituzioni che hanno contribuito alla buona riuscita del progetto.

Il fulcro della Cerimonia conclusiva della XVII edizione, svoltasi lo scorso 14 Ottobre a Roma presso il Senato della Repubblica, è stato rappresentato, come in eventi analoghi, dall’energia declinata in quest’occasione in una chiave tutta nuova e particolare. Non meno importante di quella fossile o rinnovabile, è stata l’energia dell’individuo ad occupare infatti il palcoscenico dell’evento. Con il supporto di **Davide Cortesi**, Director & Senior Executive Consultant - EmpowerME, che da anni si occupa di empowerment personale e manageriale con particolare attenzione all’aspetto energetico dell’individuo, i partecipanti alla Cerimonia sono stati guidati nella scoperta della loro energia personale in grado di accrescere le potenzialità individuali, dei team e delle organizzazioni.

Ospiti d’onore della Cerimonia sono stati **Fabio Conti**, allenatore e **Tania di Mario**, capitana della nazionale femminile di pallanuoto, vice campione olimpica a



*T. Di Mario, capitana – Setterosa; F. Conti, allenatore – Setterosa;
R. Chiulli, Presidente - SAFE; D. Cortesi, Director & Senior Executive
Consultant - EmpowerME*

Rio2016, testimonial di quanto il potenziamento della propria energia individuale sia fondamentale per raggiungere grandi risultati personali e di squadra. Ed è proprio sul concetto di team che i due sportivi si sono soffermati nel corso dei loro interventi. “Ciò che sottolineo sempre è che i miei successi sono nati grazie ad una squadra: il Setterosa”, ha evidenziato la Di Mario. “Sono felice di dimostrare che, tramite il gruppo, nessun obiettivo è precluso. Ai ragazzi dico che non devono mai smettere di imparare”. Concetti ribaditi anche da Fabio Conti, che ha sottolineato: “Mandare avanti un gruppo è un lavoro da compiere a 360° che non può essere svolto da solo: bisogna fare sistema. Vedo i ragazzi presenti oggi con grande piacere e dico loro di non fermare mai il meccanismo della conoscenza e di rimanere sempre se stessi”.

Nel corso della Cerimonia è intervenuto anche **Raffaele Chiulli** – Presidente SAFE sottolineando che un concetto che accumuna chi lavora nell’ambito energetico e chi fa sport è quello che l’energia senza consapevolezza non porta a nessun risultato. Raffaele Chiulli ha inoltre consegnato a Tania di Mario e Fabio Conti la targa di Ambasciatori SAFE alla luce dei loro numerosi successi e soprattutto della determinazione e dello spirito di squadra con il quale hanno guidato al successo la nazionale di pallanuoto.

La Cerimonia è stata anche occasione per ripercorrere le principali tappe del percorso di formazione del Master che prende avvio con la ricerca dei profili più idonei e le successive pre-selezioni e selezioni di accesso e che prosegue con una “full immersion” di sette mesi nell’intenso programma di lezioni, testimonianze di top manager, esercitazioni pratiche, workshop, project work con le aziende e visite a siti operativi. Il percorso, articolato su moduli per aree tematiche, affronta la gestione economico-finanziaria, il quadro strategico, economico e normativo del settore energetico-ambientale e gli aspetti tecnico-gestionali relativi ad alcuni settori strategici dell’industria energetica, quali ad esempio, oil & gas, energia elettrica, waste to energy e fonti rinnovabili. Vengono inoltre forniti, grazie alla collaborazione di primarie società di head hunting e professionisti specializzati, gli strumenti necessari - “soft skills” - ad un potenziamento delle capacità organizzative e comportamentali ed in particolare, team building, team working, comunicazione.

Newsletter

Dicembre 2016

www.safeonline.it

Come da tradizione, l'evento ha rappresentato anche un importante momento di ringraziamento alle aziende che nel corso del 2016 hanno collaborato alla didattica del Master. In particolare sono stati consegnati dei riconoscimenti alle realtà che hanno collaborato alla realizzazione dei **project work: EP Produzione, Sogin, BKW-Electra Italia, Innogy, Saras, Green Network**. A questi si sono uniti, per suggellare il connubio tra sport ed energia, degli speciali riconoscimenti per la "SAFE Cup" e i "SAFE Summer Games" 2016 rispettivamente ritirati da **Gianni Murano**, Presidente e Amministratore Delegato - Esso Italiana e **Daniilo Troncarelli**, Managing Director - Accenture.

Per riconoscere il grande valore fornito dai docenti e dalle aziende che ogni anno partecipano alle iniziative SAFE, sono stati inoltre consegnati i SAFE Award 2016: Best Lecturer, Best Field Visit, Best Management Talk, Best Enterprise Day e SAFE Loyalty Award.

L'award "**Best Lecturer**" è stato assegnato a **Pietro Bracco**, Partner - Studio Puri, Bracco, Lenzi e Associati per il grande interesse suscitato nei partecipanti sulle tematiche fiscali del settore energetico e per la chiarezza, la competenza e il brio con i quali le ha rese accessibili anche ai "non addetti ai lavori".

L'award "**Best Management Talk**" è invece andato ad **Andrea Bossola**, Direttore Area Industriale Reti - Acea per la grande disponibilità a condividere la vasta esperienza maturata nel settore e per l'opportunità offerta agli studenti di confrontarsi direttamente con un manager di alto livello.

Il terzo premio "**Best Field Visit**" per la miglior visita realizzata presso un sito operativo e per la capacità del personale tecnico di presentare "sul campo", con competenza e stimolando l'interesse dei partecipanti, le dinamiche operative dell'impianto è stato assegnato ad **Erg** per la visita alla centrale idroelettrica di Terni e ritirato da **Luca Bragoli**, Head of Institutional Affairs.

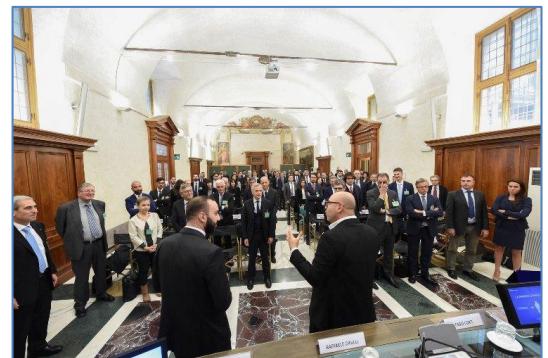
L'award "**Best Enterprise Day**" è invece andato a **Pricewaterhousecoopers** ed è stato ritirato da **Paolo Gentili**, Director - PWC Italia, per la miglior giornata formativa presso le aziende e per l'opportunità offerta agli studenti di conoscere dall'interno una realtà di primo piano a livello mondiale nella consulenza. Infine il quinto premio, "**SAFE Loyalty Award**", per lo storico e costante supporto alle attività SAFE da parte dell'azienda che rappresenta e per la sua personale dedizione alla

collaborazione con SAFE è stato assegnato a **Marco Golinelli**, Vice Presidente - Wärtsilä Italia.

L'evento si è concluso con un generale in bocca al lupo ai partecipanti al Master e un invito unanime loro rivolto da parte degli sportivi e Top Manager intervenuti a credere nelle loro potenzialità e sviluppare le loro energie personali e professionali.



D. Cortesi, Director & Senior Executive Consultant - EmpowerME



Un momento dell'intervento di D. Cortesi, Director & Senior Executive Consultant - EmpowerME



I partecipanti alla XVII Edizione del Master

SAFE Award 2016



P. Bracco, Partner - Studio Puri, Bracco, Lenzi e Associati riceve il premio "Best Lecturer"; **L. Bragoli**, Head of Institutional Affairs - Erg riceve il premio "Best Field Visit" assegnato a Erg per la visita alla Centrale Idroelettrica di Terni; **A. Bossola**, Direttore Area Industriale Reti - Acea riceve il premio "Best Management Talk"; **P. Gentili**, Director - PWC Italia ritira il premio "Best Enterprise Day"; **M. Golinelli**, Vice President - Wärtsilä Italia ritira il premio "SAFE Loyalty Award"; **G. Murano**, Presidente e CEO - Esso Italia ritira il riconoscimento per la partecipazione alla SAFE Cup 2016; **D. Troncarelli**, Managing Director - Accenture, ritira il riconoscimento per la partecipazione ai SAFE Summer Games 2016

I riconoscimenti per i Project work 2016



A. Chinellato, Direttore Generale - Electra Italia ritira il riconoscimento per il Project work SAFE -BKW/ Electra Italia; **L. Alippi**, CEO -EP Produzione ritira il riconoscimento per il Project work SAFE -EP Produzione; **P. Grossi**, CEO -Innogy ritira il riconoscimento per il project work SAFE- Innogy; **B. Celata**, responsabile Public Affairs - Sogin ritira il riconoscimento per il Project work SAFE - Sogin

Cerimonia di consegna diplomi



Evento SAFE – Accenture: Concorrenza 2.0¹⁸. Il futuro del mercato dell'energia elettrica in Italia

Di Laura Cardinali

Le utility italiane attraversano una fase di forte evoluzione, in cui, per intraprendere un percorso di successo, diventa fondamentale comprendere e soddisfare i bisogni e le aspettative di una clientela sempre più esigente.

Lo studio "Concorrenza 2.0¹⁸. Il futuro del mercato dell'energia elettrica in Italia", realizzato da Accenture e SAFE e presentato nell'ambito del workshop organizzato il 16 novembre presso il GSE a Roma, fornisce una panoramica del mercato retail dell'energia elettrica in Italia, illustrando al contempo i principali trend tecnologici e le nuove aspettative dei clienti, al fine di delineare futuri scenari di sviluppo del settore.

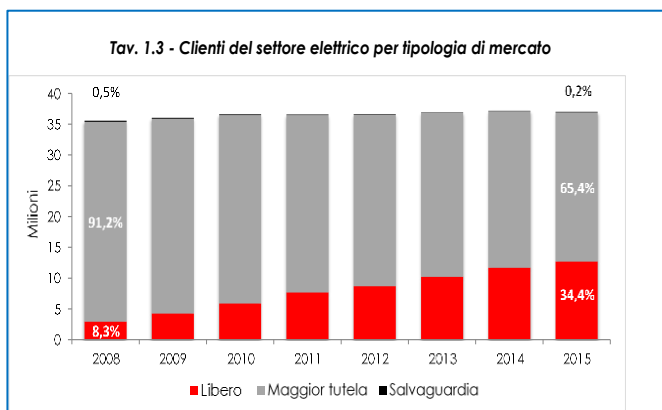
Dal 1 Luglio 2018 verranno meno, per circa 24 milioni di clienti (20 mln domestici e 4 mln non domestici), le tutele di prezzo con la conseguenza che il sistema dovrà gestire grandi flussi di consumatori (circa il doppio di quelli attualmente su mercato libero), che si troveranno a dover scegliere il proprio fornitore di energia sul mercato libero.

Gli aspetti ancora da definire riguardo l'implementazione di questo processo sono ancora numerosi, a partire dalle modalità di assegnazione della fornitura ai clienti domestici che al 2018 non avranno autonomamente scelto un venditore nel mercato libero.

Lo studio, a partire dalle varie discussioni in merito al DDL Concorrenza, indirizza tre ipotesi che, pur non esaustive, consentono di definire alcuni possibili scenari: la prima opzione prevede procedure concorsuali per la fornitura del servizio ai clienti che saranno ancora al 2018 nel tutelato con un prezzo della fornitura maggiorato rispetto al mercato libero; la seconda prevede il passaggio al mercato libero attraverso aste da svolgere su base regionale, il cui il prezzo della fornitura, sia composto da una quota fissa, oggetto delle offerte, e una variabile correlata al PUN; la terza, basata sull'esperienza portoghese, prevede l'applicazione di un prezzo disincentivante in grado di stimolare il passaggio dei clienti al mercato libero.

Anche a livello europeo si osserva come, in tema liberalizzazione dei mercati energetici retail, il dibattito si concentri spesso sul principale obiettivo di aumentare la concorrenza fra operatori offrendo ai consumatori gli stessi servizi a prezzi più bassi. Tale azione, se nelle fasi iniziali risulta a vantaggio del consumatore finale, nel lungo periodo (in cui anche l'incumbent inizia a partecipare alla guerra di prezzi) porta a un (dis)equilibrio in cui il potenziale di saving è ridotto al minimo e la competizione è trainata dai canali commerciali. Tra i potenziali rischi vi è la minimizzazione degli investimenti con conseguenti impatti sulle potenzialità derivanti dall'innovazione e sui relativi servizi a valore aggiunto offerti. Un sistema liberalizzato, a completo vantaggio per il consumatore finale e per il Paese, dovrebbe essere in grado di coniugare la competizione delle aziende sui costi dei servizi con l'innovazione verso nuovi modelli di offerta e fruizione dell'energia.

Questa opportunità può configurarsi come una naturale conseguenza dello sviluppo di nuovi trend tecnologici che abilitano la creazione di nuovi modelli di business e permettono di sviluppare prodotti/servizi a maggior valore a costi più contenuti. Lo sviluppo di tecnologie energetiche quali DER, Smart Grid e "mobilità elettrica" oltre che tecnologie abilitanti permetteranno tra l'altro di: ottimizzare l'utilizzo degli asset grazie un'integrazione piena tra infrastruttura, processi di business e flussi di



Fonte: elaborazione SAFE su dati AEEGSI

Newsletter

Dicembre 2016

www.safeonline.it

dati; creare piattaforme di servizi energetici; sfruttare il patrimonio informativo per creare servizi innovativi ad alto valore per il cliente.

In questo sistema competitivo i diversi attori di mercato dovrebbero giocare un nuovo ruolo. Il ruolo delle istituzioni dovrebbe essere quello di diventare abilitatore/facilitare dei nuovi trend tecnologici anche in ottica di favorire la crescita del Paese, la sostenibilità e l'efficienza di mercato comprendendo e anticipando i nuovi trend e mettendo a disposizione gli strumenti necessari quali driver di sviluppo. Le utilities dovrebbero avviare un processo di trasformazione e sviluppare nuovi modelli di business che permettano loro di coniugare efficienza operativa e efficacia di business grazie allo sviluppo di servizi innovativi in linea con le esigenze dei consumatori. Date queste premesse, un processo spontaneo di liberalizzazione, in cui i consumatori scelgono il proprio fornitore sulla base dei migliori servizi offerti, rappresenta il percorso ideale ancorché non immediatamente praticabile date le attuali condizioni di mercato. Una soluzione potrebbe essere quella di lanciare un segnale chiaro ai consumatori finali, attraverso l'adozione di un prezzo disincentivante, sulle opportunità legate al cambiamento attivando così i primi flussi di clienti più sensibili alla variabile in gioco. Contestualmente le aziende dovranno essere in grado di creare offerte differenziate basate su servizi nuovi ed integrati. Le procedure concorsuali potrebbero essere successivamente utilizzate per assegnare quella quota parte di clienti ostinatamente "pigri" non influenzati né da leve di prezzo, né da un'offerta di servizi innovativi a maggior valore.

Lo studio è stato efficace punto di partenza per le riflessioni dei relatori del Workshop. "Il settore energetico è sicuramente sotto forte cambiamento, ma bisogna evitare di guardare al futuro senza ricordare il passato", le parole del Presidente dell'Autorità per l'Energia **Guido Bortoni**, che ha ricordato come nel breve termine occorre occuparsi dei circa 20 milioni di clienti domestici ancora refrattari al mercato libero. Quanto alle modalità tecniche, Bortoni ritiene che un'asta coattiva non rispetti la dignità del cliente e la sua libera scelta. Meglio una soluzione di compromesso attraverso l'allocatione di porzioni del servizio universale su base regionale. Una sorta di servizio di "pronto soccorso", limitato nel tempo con caratteristiche che incentivino il

consumatore al passaggio sul mercato libero.

Con riferimento alle tempistiche di approvazione del DDL Concorrenza, l'On. **Vinicio Peluffo** ebbe modo di ricordare l'impegno del Governo a far approvare il disegno di legge entro l'anno a valle del Referendum, che, come ben sappiamo, ha cambiato le carte in tavola e dato vita ad un nuovo esecutivo. C'è chi si augura che la conferma di Carlo Calenda al MiSE possa favorire finalmente l'approvazione del DDL. Staremo a vedere, in ogni caso, alcuni aspetti del futuro mercato retail dell'energia, ha ricordato Peluffo, sono di prioritaria definizione come ad esempio l'albo dei fornitori qualificati e una mirata informazione attraverso il servizio pubblico per accompagnare i consumatori nel periodo transitorio. Gli hanno fatto eco **Federico Testa**, Presidente di Enea, secondo cui la consapevolezza del consumatore, è una strada ancora molto lunga da percorrere e **Giovanni Valotti**, Presidente di Utilitalia preoccupato da una deriva oligopolista. Dell'importanza di gestire con gradualità il passaggio ha parlato anche **Luca Valerio Camerano**, AD di A2A che ritiene impraticabile una transizione forzata e repentina insistendo sulla necessità di investire sull'informazione del cliente, soprattutto nel caso si dovesse optare per un sistema ad aste.

L'opzione aste come strumento per la trasmigrazione dei clienti, nell'ambito di un processo di liberalizzazione è, per **Carlo Tamburi**, Direttore di Enel Italia, un controsenso. Tutta la competizione si giocherà sulla tempestività e sull'assistenza offerta al cliente.

Non sono mancati punti di vista diversi che hanno attribuito la scarsa propensione al cambiamento del consumatore, ad una piena soddisfazione nei confronti del proprio storico fornitore. **Francesco Sperandini**, Presidente e AD del GSE, ha infatti dichiarato "se il cliente non cambia, non è perché il mercato libero non funziona; molto semplicemente, il mio operatore mi tratta bene e mi fidelizza".

Di parere diverso **Simone Lo Nostro**, DG di Sorgenia, per il quale le aste non vanno necessariamente intese come una deportazione coatta, considerando anche la scarsità di sistemi alternativi. Lo Nostro ha inoltre sottolineato come sino ad oggi il mercato libero non si possa considerare in toto un progetto vincente, anzi più di qualcosa non è andato per il verso giusto. Parola d'ordine per il mercato 2.0: semplificazione.

La firma del protocollo d'intesa ENEA - SAFE

Di Nadia Greco

ENEA sceglie SAFE per lo sviluppo strategico in energia e ambiente. L'accordo è stato siglato dal Prof. **Federico Testa**, Presidente di ENEA, e dal Dott. **Raffaele Chiulli**, Presidente di SAFE e permetterà alle due realtà di collaborare in modo sinergico su progetti di formazione e informazione finalizzati alla promozione dell'uso efficiente dell'energia e allo sviluppo di programmi su energia ed ambiente.

Per ENEA la collaborazione con SAFE arricchisce quelle che sono le partnership con importanti università e centri di ricerca a livello nazionale e internazionale come ad esempio l'Università di Roma La Sapienza, il Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), la Texas Tech University e la Missouri University.

"Il Protocollo di intesa di oggi nasce dalla complementarità degli ambiti di competenza e dalle positive precedenti esperienze di collaborazione con SAFE con l'obiettivo di rafforzare la diffusione di conoscenze sull'efficienza energetica in tutti i campi e di coinvolgere nella definizione e sviluppo di progetti e attività istituzionali e non, tutti quei soggetti che sono impegnati positivamente in questo campo", ha affermato il Prof. Testa, Presidente di ENEA.

"SAFE è orgogliosa di poter affiancare ENEA - queste le parole del Dott. Chiulli, Presidente SAFE - nelle attività di ricerca, formazione, innovazione tecnologica e divulgazione scientifica".

La collaborazione tra ENEA e SAFE, ambedue centri di eccellenza a livello nazionale ed internazionale, prevede inoltre, la progettazione di programmi di formazione, attività per la quale hanno già iniziato a collaborare con le iniziative "Hot Spot sull'efficienza energetica" e la "ENEA Summer School", l'organizzazione di eventi scientifici e la realizzazione di studi e ricerche per la diffusione di best practice nel settore energetico.



F. Testa, Presidente ENEA – R. Chiulli, Presidente SAFE



F. Testa, Presidente ENEA – R. Chiulli, Presidente SAFE



F. Testa, Presidente ENEA – R. Chiulli, Presidente SAFE

Contatti:



06.53272239



safe@safeonline.it



www.safeonline.it



Master in Gestione delle Risorse Energetiche

XVIII Edizione

Aree tematiche

95%
Placement

115
Realtà
aziendali

150
Docenti



Oil & Gas



Rifiuti



Energia Elettrica



Acqua



Rinnovabili



**Reti e Smart
Cities**

Newsletter

Dicembre 2016

www.safeonline.it

Raduno Ex Alunni 2016 e brindisi di Natale

Di Mirko Brinoni

Lo scorso 16 Dicembre presso il ReCafè, già immersi in un'atmosfera pienamente natalizia, si è svolto il consueto raduno ex alunni con la formula di aperì-cena.

Come ogni anno è stata occasione di condivisione e dialogo informale tra alunni di diverse edizioni per i quali l'esperienza del Master rimane sempre viva anche dopo molti anni

In più quest'anno è stato fatto uno strappo alla regola invitando anche i ragazzi che si apprestano ad intraprendere la XVIII edizione del Master SAFE in partenza a Gennaio 2017, dando loro modo di confrontarsi e raccogliere fin da subito consigli preziosi per sfruttare al meglio le numerose occasioni che il Master ogni anno riesce a creare.

La serata si è conclusa con un brindisi e con lo scambio di auguri per le ormai prossime feste natalizie.

Arrivederci al raduno 2017!



Intervista Ex Alunni **Ilaria Besozzi** *VI Edizione Master SAFE* *Charrière Management*

Di Valentina De Luca



Come nasce la tua passione per il mondo dell'energia? Quale è stato l'elemento che ti ha spinto a decidere di frequentare il Master SAFE per una specializzazione post laurea?

La mia passione per il mondo dell'energia risale

alle scuole superiori. La mia professoressa di scienze era molto attenta alle tematiche energetiche ed ambientali. Ricordo che ci portò in classe un modellino di aereo la cui elica veniva alimentata da un piccolo pannello fotovoltaico e io ne rimasi affascinata. Da lì nacque la mia curiosità. Successivamente mi iscrissi all'Università alla facoltà di economia, scegliendo l'indirizzo amministrazioni pubbliche e istituzioni internazionali. Durante l'ultimo anno frequentai il corso di economia delle fonti di energia e trovandolo appassionante decisi di sviluppare la mia tesi su un tema energetico. Entrai in contatto con SAFE partecipando ad un workshop sul protocollo di Kyoto, e proprio lì incontrai Marco Golinelli, Vice-President di Wärtsilä Italia, dove poi svolsi la mia tesi di laurea. Durante la stesura ho avuto contatti frequenti con il team SAFE e ricordo di aver assistito anche ad alcune lezioni. Una volta laureata mi sembrò naturale voler proseguire il percorso, e così feci domanda di ammissione al Master.

Che percorso lavorativo hai intrapreso concluso il Master?

Concluso il Master, grazie a Raffaele Chiulli che mi selezionò per entrare a far parte della sua squadra, ebbi

l'opportunità di lavorare per un grande gruppo energivoro del settore cementiero, che allora si chiamava Holcim, ora Lafargeholcim. Era il 2005 e a quel tempo il costo dell'energia era in forte aumento. Nelle aziende ad alta intensità energetica i costi energetici potevano rappresentare fino al 60% dei costi variabili di produzione. Il gruppo decise in maniera lungimirante di creare un centro di competenza per l'energia accentrando gli approvvigionamenti di elettricità e combustibili tradizionali ed alternativi. Era stimolante poter lavorare in un team multidisciplinare, portando concetti innovativi all'interno di una realtà molto strutturata e conservativa. Sono rimasta con il gruppo per 8 anni di cui 5 in Svizzera a Zurigo. Dopodiché ho sentito la necessità di mettermi in gioco e così mi sono unita al team di una start-up innovativa del settore dell'energia solare a concentrazione dove mi sono occupata di creare e gestire la divisione business development. Lì sono rimasta per tre anni.

Puoi descriverci di cosa si occupa la società per cui lavori ed in cosa consiste il ruolo che svolgi?

Da circa 6 mesi lavoro per Charrière Management, una boutique di consulenza specializzata nei settori energia e cleantech. La fondatrice è Bettina Charrière, ex responsabile delle fonti rinnovabili di AXPO, nonché mia responsabile ai tempi di Holcim.

Possiamo contare su più di 35 anni di esperienza acquisita nelle aziende industriali ad alta intensità energetica, nelle utilities e in primarie società di consulenza. I nostri clienti sono principalmente aziende consolidate del settore energetico che si confrontano con nuove sfide di mercato e hanno la necessità di avvalersi di risorse altamente qualificate per gestire i processi di cambiamento.

Inoltre offriamo un supporto alle start-up durante la fase di definizione della strategia, business planning e business development, dove mettiamo a disposizione il nostro network per creare ponti fra le nuove tecnologie e il mercato. Io mi occupo soprattutto di quest'ultima parte. Infine diamo un supporto in qualità di industrial advisor a fondi di investimento durante i processi di due diligence.

Quale è stato il progetto più sfidante che hai affrontato fino a questo momento?

Newsletter

Dicembre 2016

www.safeonline.it

Per me il progetto più sfidante è sempre l'ultimo che mi trovo ad affrontare. Trovo la crescita e le nuove sfide molto motivanti. In questo momento ad esempio mi sto confrontando direttamente con le attività di acquisizione dei nuovi clienti. Nei ruoli che ho svolto precedentemente ero dall'altra parte della barricata, quella degli acquisti, oppure uno step prima, quella del business development e del marketing. Il processo che porta al deal closing è stimolante ma allo stesso tempo sfidante. Essere in prima linea vuol dire mettersi continuamente in gioco ed essere esposti direttamente ai feed-back del mercato.

Ricordando invece i progetti passati, mi viene in mente quando mi sono occupata dell'aggiudicazione delle aste per l'interrompibilità: una corsa contro il tempo per predisporre tutti i sistemi necessari allo sgancio dei carichi e i documenti contrattuali dovendo gestire un team di tecnici ed amministrativi facenti capo a diversi responsabili. È stato difficile ma grazie al lavoro di squadra quell'anno l'azienda si assicurò un contratto da 7,4 milioni di euro.

L'innovazione è comunemente riconosciuta come uno degli elementi di impulso per la crescita futura del settore energetico. Quali sono, alla luce della tua esperienza, i requisiti che rendono un progetto innovativo e cosa ne favorisce una buona riuscita?

Un'azienda è innovativa quando sviluppa una proposta di valore che si differenzia sostanzialmente da quanto offerto dai competitor. L'innovazione può stare nel prodotto in sé, nel processo di produzione o nel servizio offerto. Non è però scontato che tutte le innovazioni raggiungano il mercato. Per aumentare le chance di successo ritengo ci siano alcuni elementi da tenere in considerazione. Il primo è saper individuare chiaramente il mercato al quale ci si vuole rivolgere. Spesso le start-up, soprattutto quelle fortemente tecnologiche, si innamorano del proprio prodotto dimenticando i clienti. La fase di ricerca e sviluppo deve essere accompagnata, o meglio preceduta, da un'attenta e approfondita analisi di mercato e del contesto competitivo, che incorpori la psicologia di acquisto del cliente o utente finale. Gli input raccolti saranno utilissimi proprio per lo sviluppo del prodotto stesso. Durante questo esercizio si individueranno inoltre i potenziali partner, secondo

elemento fondamentale per poter sfruttare le sinergie di commercializzazione.

Il terzo elemento è garantire un adeguato finanziamento al progetto, e quindi convincere gli investitori della bontà della proposta di business. Dedicare risorse alla fase di pianificazione strategica sposta l'interazione con i possibili investitori su un piano più approfondito e convincente. Inoltre questo processo sviluppa gli strumenti necessari per affrontare con consapevolezza ed efficacia la fase di negoziazione.

Stai sviluppando la tua carriera al di fuori dall'Italia. Che consiglio ti sentiresti di dare ai partecipanti al Master che volessero intraprendere un'esperienza lavorativa all'estero?

Consiglierei di fare quello che ormai praticamente tutti i giovani fanno e cioè imparare le lingue, viaggiare, contaminarsi con culture diverse. Io ho avuto la fortuna di essere esposta sin da quando ero bambina ad un contesto internazionale. Sono cresciuta con compagni di scuola provenienti da altri paesi e questo ha certamente aiutato e fatto crescere in me la motivazione a trasferirmi all'estero. Poi per me è stato fondamentale entrare a far parte di un gruppo multinazionale. Una volta entrati in queste realtà il mio consiglio è quello di essere molto chiari sui propri obiettivi e di comunicarli apertamente.

Ilaria Besozzi ha iniziato la sua carriera in Holcim, dove ha ricoperto il ruolo di Energy Manager per l'Italia e la Svizzera. Prima di entrare nel team di Charrière Management ha creato e diretto la divisione Business Development per una start-up innovativa nel campo dell'energia solare.

Ha conseguito una Laurea Magistrale in Economia delle Istituzioni Internazionali presso l'Università Bocconi di Milano, completando la propria educazione con il Master SAFE.

FOCUS MERCATI

		16 dic	19 dic	20 dic	21 dic
<u>CO₂ FUTURES</u>	EUA DIC17 (€/tCO ₂)	4,96	5,13	5,27	5,79
	EUA DIC18 €/tCO ₂)	5,01	5,16	5,31	5,82
<u>CER FUTURES</u>	CER DIC 17 (€/tCO ₂)	0,29	0,30	0,29	0,30
	CER DIC18 (€/tCO ₂)	0,30	0,31	0,29	0,30
<u>MERCATO ELETTRICO</u>	PUN media giornaliera	59,81	61,25	61,83	63,39
	PUN media peak	65,53	69,86	69,16	68,74
	PUN media off peak	54,09	52,65	54,49	58,04
	MWh totali	913.000	877.591	901.382	906.971
<u>PETROLIO</u>	WTI (\$/b)	51,90	52,12	53,30	52,49
	BRENT DATED (\$/b)	55,21	54,92	55,35	54,46
<u>GAS</u>	Ttf (€/MWh)	17,34	17,59	17,55	17,77

Fonte: Elaborazione SAFE su dati EEX, GME, ICE

CONTATTO NEWSLETTER

Valentina De Luca

Via Duchessa di Galliera, 63 00151 Roma tel. 06/53272239 Email: valentina.deluca@safeonline.it