



GRUPPO

HERA

Gli impatti del nuovo business model per la ricarica pubblica (modello service provider) sul sistema e su un operatore come Hera

Faenza, 19 settembre 2018



Agenda

- Chi siamo **pag. 03**
- I modelli di business **pag. 04**
- Il nostro progetto **pag. 07**
- I prossimi passi **pag. 09**

Overview sul Gruppo Hera

Overview

- Il Gruppo Hera è una delle maggiori Local Utilities italiane e opera principalmente nei settori Ambiente (raccolta e trattamento rifiuti), Energia (distribuzione e vendita di energia elettrica e gas) e Idrico (acquedotto, fognature e depurazione)
- Fin dalla nascita, nel 2002, Hera ha rappresentato la prima esperienza nazionale di aggregazione di aziende municipalizzate, dando vita a un'unica multiutility, capace di creare una vera e propria "industria dei servizi pubblici"
- Il Gruppo Hera impiega oltre 8.500 dipendenti ed offre servizi primari per oltre 3,5 milioni di cittadini

Posizionamento di mercato	 1° Ambiente	 4° Vendita GAS
	 2° Idrico	 4° Vendita EE
	 2° Illuminazione Pubblica	 5° Distribuzione EE
	 3° Distribuzione GAS	

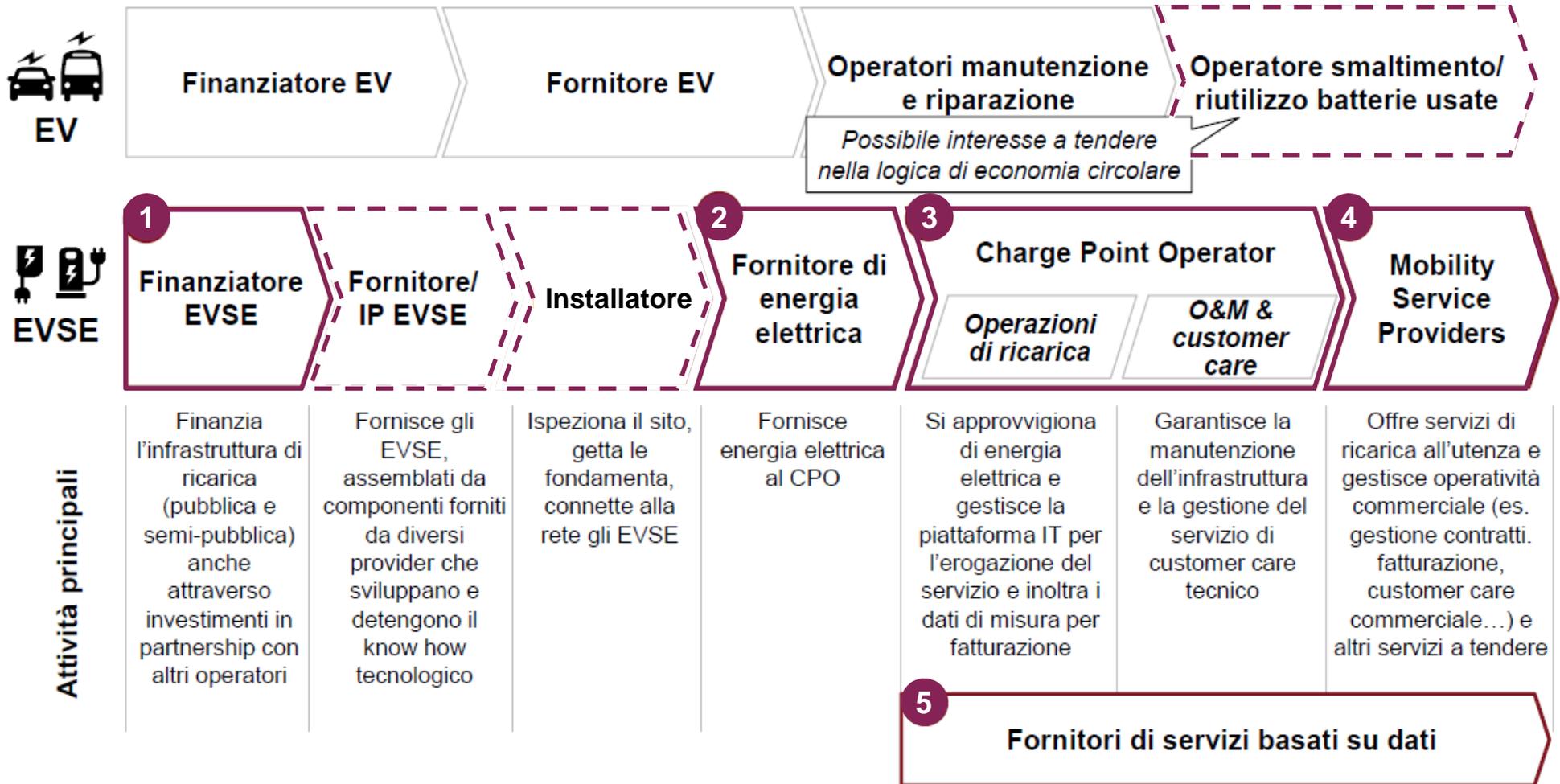
Presenza Geografica



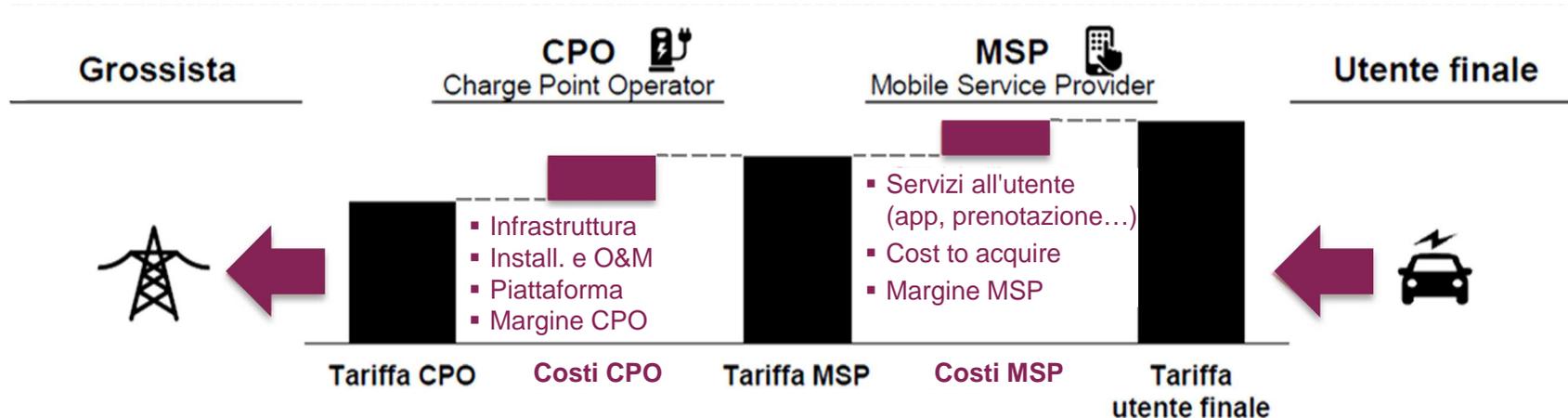
I modelli di business per la gestione delle stazioni di ricarica

Modello	Distributore 	Service provider in esclusiva 	Service provider in concorrenza 
Caratteristiche del modello	Il servizio di ricarica è garantito dall' impresa di distribuzione di energia elettrica e dove ogni punto di ricarica è considerato come un punto di fornitura condiviso da più clienti finali	Il servizio di ricarica è garantito da un sogetto terzo rispetto all'impresa di distribuzione di riferimento, che opera però sulla base di convenzioni di esclusiva in riferimento ad un determinato territorio	Il servizio, analogamente alle attuali aree di servizio per la somministrazione di carburanti, è garantito da soggetti che competono tra di loro
Tariffe	- Collettività + Proprietari EV	+ Collettività* - Proprietari EV	+ Collettività* - Proprietari EV
Concorrenza	- CPO + MSP	- CPO + MSP	+ CPO + MSP
Distribuzione colonnine	+	+	-
Gestione carichi di rete	+ +	+ -	- -
Standardizzazione	+	+	-
Interoperabilità	<i>Tema parzialmente superato</i>		

La value chain dell'e-mobility



Principali flussi e componenti dei costi nella tariffa finale

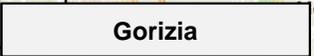


Il nostro progetto sperimentale

L'infrastruttura







Le offerte





Alcuni partner



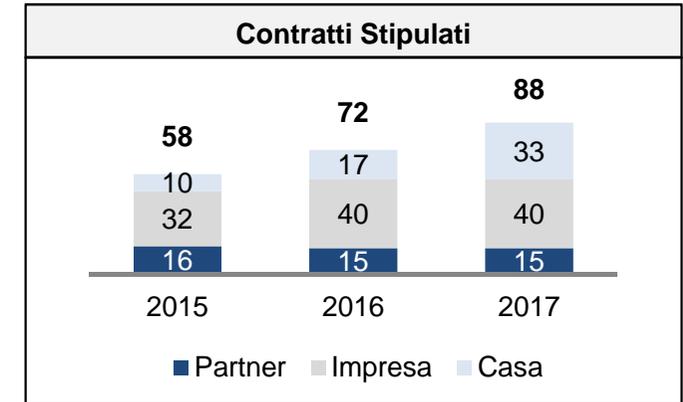
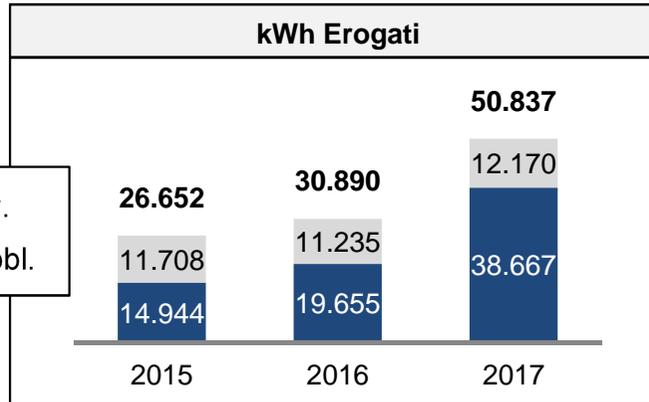
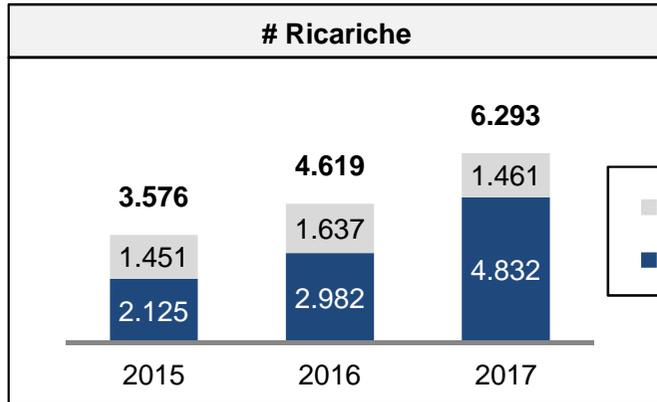





Faenza, 19 settembre 2018

Primi risultati ed evoluzione del contesto

I nostri numeri



Il contesto

Mercato auto

- Parco circolante autovetture:
 - ~37 m di auto
 - 35% ≤ Euro3
 - ~185k ibride-elettriche
 - ~15k plug-in (0,04%)
 - BEV e PHEV 0,4% delle nuove immatricolazioni a lug-18

Stazioni di ricarica



- #### Stazioni di ricarica pubbliche
- >1.200 con sistema Enel
 - + altre tecnologie (~2.200)

Normativa

- Recepimento DAFI:** definizione modello di business, modifica regolamenti edilizi, obbligo di acquisto auto a basse emissioni per flotte società SPL
- Incentivi / finanziamenti:** no incentivi diretti all'acquisto di auto, pochi bandi collegati ai finanziamenti PNIRE

I prossimi passi

	Chiave strategica	Mercato	Partnership	Commerciale
Ricarica pubblica	Adeguamento modello di business	Nuovo piano infrastrutturale	Accordi con altri operatori	Nuovi piani tariffari
Ricarica privata	Partner tecnologico software	Identificazione clientela potenziale	Partnership con operatori settori "complementari"	Nuove offerte / soluzioni (anche integrate con ricarica pubblica)
Flotta / Dipendenti	Cambiamento culturale, non solo mobilità elettrica	Incremento mezzi elettrici e infrastrutture di ricarica	Sharing mobility / progetti con EE.LL	Miglioramento continuo offerta di mobilità aziendale

Grazie per la partecipazione.



Carlo Ferri

carlo.ferri@gruppohera.it

Direzione Business Development e Partecipate

Viale Berti Pichat 2/4 - Bologna

www.gruppohera.it

