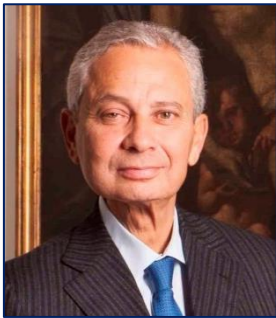


Intervista Top Manager **Georges Mikhael** **Presidente Energrid**

Di Valentina De Luca



Può descriverci chi è Energrid e le principali attività di cui vi occupate?

EnerGrid S.p.A. è una società italiana che opera nella vendita di energia elettrica e gas. EnerGrid nasce come fornitore nel 2001.

Controllata dal Gruppo Gavio, il cui *core-business* è la costruzione e la gestione di reti infrastrutturali (autostrade, ferrovie, aeroporti) Energrid rappresenta uno tra i primi operatori indipendenti (dalla produzione) nel mercato dell'energia elettrica e gas con un fatturato annuale di circa 550 milioni di euro, 3 TWh di energia elettrica venduta e 100 milioni mc di gas. Dal 2009 l'azienda ha coniugato l'attività di fornitore di *commodities* con quella di erogatore di servizi legati all'efficienza energetica per ridurre i costi e l'inquinamento ambientale.

Di fatto Energrid ha anticipato di diversi anni le politiche legate al raggiungimento degli obiettivi nazionali e internazionali del 2020 -20% (DL 102/2014 e direttiva 2012/27/UE).

In Italia la perdurante crisi della domanda sta avendo un forte impatto anche sul segmento retail acuendo il problema della morosità. Che peso ha questo fenomeno per Energrid e come si è evoluto negli anni?

Come è noto il perdurare della crisi – soprattutto nel 2013 - ha comportato un aumento dei provvedimenti di sospensione per morosità, sia della fornitura di energia elettrica sia nella fornitura di gas naturale, ai clienti finali, nonché un incremento delle richieste di dilazione e rateizzazione. Energrid dal canto suo aveva provveduto,

sin dal finire del 2008, ma soprattutto dal 2009, a dotarsi di una *Credit Policy* che prevede il controllo in entrata della solvibilità e dell'affidabilità dei clienti finali ed il continuo monitoraggio a mezzo di diversi strumenti di copertura, di trasferimento e di mitigazione del rischio del credito. Tale politica, sposata dall'azienda agli albori della crisi economico-finanziaria, ha permesso di mantenere in equilibrio le esigenze di sviluppo del *business* con le esigenze di mitigazione del rischio del credito.

Gli strumenti finora adottati dall'Autorità, in particolare per contrastare i comportamenti opportunistici dei clienti morosi sono validi? Quali potrebbero essere eventuali altre soluzioni da prendere in considerazione?

L'AEEGSI negli ultimi anni ha mostrato sempre maggiore attenzione al tema del rischio del credito nel settore *utilities* provvedendo alla creazione del sistema indennitario e consentendo agli operatori di sospendere la fornitura di energia elettrica e di gas naturale nel caso di mancato pagamento entro certi parametri e a certe condizioni. Ciò che Energrid auspica è la creazione di una banca dati comune dei buoni e dei cattivi pagatori del mondo *utilities*, potenzialmente estesa anche al settore idrico, per mezzo della quale poter intercettare, prima della firma del contratto di somministrazione, i clienti cd. cattivi pagatori e distinguerli dai clienti cd. buoni pagatori. Tale banca dati molto attesa e auspicata, non deve essere vista solo sotto il profilo negativo, ovvero di mettere sotto accusa i clienti che non riescono a pagare le bollette. Deve essere inquadrata in un più ampio quadro d'insieme in cui il cliente buon pagatore si vede in qualche modo "premiato", mentre il cattivo pagatore deve essere conscio che i mancati pagamenti, con mero intento opportunistico, non possono essere più tollerati. Non bisogna dimenticare infatti che tali atteggiamenti opportunistici si riflettono in termini di maggiori costi sull'intero sistema e quindi anche su chi adempie regolarmente alle obbligazioni assunte contrattualmente.

Ulteriore problema sentito da grossisti e trader è quello relativo alle garanzie da fornire a copertura dei rischi del sistema. Come si sta strutturando il dialogo con i distributori e l'Autorità su questo tema?

NEWSLETTER

Da più di un anno è ripresa la consultazione tra le parti sulla creazione di un Codice di Rete al fine di riequilibrare i rapporti tra venditori e distributori del settore elettrico. I punti più attesi da noi venditori sono senz'altro questi:

- responsabilizzazione anche economica dei distributori in caso di insolvenza;
- garanzie finanziarie ridotte e commisurate alla bontà del cliente grossista come accade in Francia e in altri paesi europei (regolarità pagamenti, *rating*, ecc.);
- riconoscimento ai venditori di un aggio per l'attività di incasso svolta per conto del sistema elettrico, dello stato e dei distributori.

Come giudica la decisione in merito al superamento della tutela di prezzo per elettricità e gas. Che riflessi potrebbe avere questo passaggio su mercato e consumatori?

Energrid vive di mercato libero e quindi non posso che essere favorevole. In particolare penso che il superamento della tariffa di tutela possa rappresentare per il mercato dei consumatori di massa uno stimolo ad affrontare finalmente il tema dell'energia. Avere qualcuno che "garantisce" a mio avviso impigrisce sia il consumatore che i *trader*, viceversa in un mercato in cui ricadessero di colpo 60/70 TWh/anno di energia (attuale dimensione del mercato tutelato) e miliardi di mc gas, aprirebbe scenari di concorrenza inimmaginabili, infatti gli operatori incumbenti si troverebbero a dover competere per mantenere i propri clienti con offerte e servizi più economici e di maggior qualità, mentre i nuovi entranti, per competere con gli storici, non potrebbero che offrire condizioni e servizi più allettanti. Del resto il mercato della telefonia da questo punto di vista ci ha dimostrato come un'apertura totale del mercato ha fatto crollare le tariffe.

Energrid da quest'anno supporta le attività di SAFE ed in particolare, attraverso una borsa di studio, il Master in "Gestione delle Risorse Energetiche". Che ruolo ritiene possa avere una specifica formazione per affrontare con successo la "professione energetica"?

Il mercato dell'energia è uno dei più dinamici al mondo, ci sono interessi colossali legati alle *commodities*. Siamo allo storico passaggio dall'era della CO₂ alla *green economy*, che si sta evolvendo molto più velocemente di quanto ci si potesse aspettare solo pochi anni fa. L'esempio forse più significativo è l'ingresso in campo di operatori come Tesla e Apple, la conversione degli Emirati Arabi e il successo delle rinnovabili a livello planetario. Penso che la formazione nel settore delle risorse energetiche non può che essere il primo passo verso il futuro di un mondo rinnovabile cioè sempre più *green*.

Georges Mikhael, Presidente di Energrid S.p.A, ha maturato negli anni una profonda esperienza internazionale nel settore energetico in compagnie come Tractebel Ingegneria S.P.A, Tractebel LNG e Tractebel Gas Engineering e Electrabel Italia S.p.A.

L'esperienza maturata nel settore energetico ed il patrimonio intellettuale e le relazioni accumulate negli anni precedenti hanno portato l'Arch. Mikhael ad affacciarsi nel mondo dell'impresa privata come manager imprenditore, cofondando e cogestendo un insieme di imprese private operative nel settore energetico e nel settore postale, nel mercato italiano e nell'area mediterranea.