

# UTILITY 2030

21 aprile 2022



## AGENDA

### 10:00 - 10:15 SALUTI INTRODUTTIVI A CURA DI TEAMSYSYSTEM

**Cristiano Zanetti** - General Manager Market Specific Solution TeamSystem

### 10:15 - 11:15 TAVOLA DI SCENARIO

Le Utilities al centro del sistema economico.

La transizione energetica è un impegno ambizioso che tocca aspetti cruciali: progresso tecnologico a supporto della transizione; canali di funding; ricerca e sviluppo e sicurezza informatica; quadro strategico regolatorio; definizione di un framework trasparente per gli strumenti di rating ESG. Tutto ciò in uno scenario mondiale sempre più complesso.

Alla base il mutamento degli stili di consumo individuali indotto dalla pandemia. E oggi la crisi ucraina, con le sue ricadute sugli assetti energetici del continente, e non solo, chiede con urgenza riflessioni di politica economica e geopolitica.

- **Ivan Ortenzi** - Chief Innovation Evangelist BIP
- **Carlo Stagnaro** - Direttore ricerche e studi dell'Istituto Bruno Leoni

### 11:15 - 12:15 IL SISTEMA ITALIA

Il ruolo del PNRR e la Digital Trasformation del settore.

I Titoli di Efficienza Energetica (TEE) stanno per compiere 20 anni: i certificati bianchi sono il principale meccanismo di incentivazione dell'efficienza energetica nel settore industriale, delle infrastrutture a rete, dei servizi e dei trasporti.

- **Daniela Sabelli** - Partner Squire Patton Boggs, Energy & Natural Resources Practice
- **Claudio Moscardini** - Direttore Generazione & Energy Management di Sorgenia
- **Mario Gualtieri Francesco Motta** - Professore Associato Politecnico di Milano
- **Modestino Colarusso** - Rappresentante di Confindustria Energia
- **Rino Romani** - Past Director del Dipartimento di Efficienza Energetica ENEA

## 14:00 - 14:45 **TAV. 1 - LE UTILITIES DALLA PRODUZIONE ALLA DISTRIBUZIONE: IL PERCORSO ALLA LUCE DI UN IMPIANTO REGOLATORIO COMPLESSO**

Le utilities si muovono all'interno di un quadro regolatorio complesso: dalla cornice del diritto europeo e comunitario a un impianto normativo interno in continua evoluzione. Servono strumenti sofisticati per gestire la contrattualistica per la progettazione, vendita, rete e distribuzione. E modelli di gestione delle controversie e del recupero crediti.

- **Nicola Baraldi** - Head of Business Unit TeamSystem Legal
- **Marco Lombardi** - Amministratore Delegato AcquaLatina
- **Pina Lombardi** - Partner L&B Partners Avvocati Associati
- **Lorenzo Zorzi** - Client Services and Impact Developer Senior Manager mondora srl sb

## 14:45 - 15:30 **TAV. 2 - NUOVI COMPORTAMENTI DI CONSUMO E BUSINESS DEVELOPMENT**

L'evoluzione comportamentale spinta dalla tecnologica e dalla pandemia ha trasformato le abitazioni in hub di acquisto.

Sul mercato si è affacciata una nuova generazione di consumatori che sceglie e cambia servizio e fornitore «da remoto»: l'offerta e la gestione di queste forniture richiedono strumenti digitali e flessibili.

- **Simone Braccagni** - CEO di AliasLab S.p.a. società del gruppo TeamSystem
- **Vittorio Checchia** - Equity Partner e Co-Leader Global Community Energy&Utilities BIP
- **Maria Greco** - Head of Customer Management and Billing IREN
- **Alessandro Giaume** - General Manager 4cLegal

## 15:30 - 16:15 **TAV. 3 - CONSTRUCTION: NON SI PUÒ FARE VERA INNOVAZIONE SENZA EXECUTION**

Le nuove tecnologie richiedono progettazione e costruzione di infrastrutture abilitanti flessibili e riconfigurabili.

Dal progetto alla direzione lavori, dal funzionamento alla manutenzione serve l'implementazione di nuove funzionalità operative digitali.

- **Alessandro Bonometti** - Sales Area Manager TeamSystem e Team Leader TS PA
- **Erika Carloni** - Responsabile Sviluppo e Coordinamento BIM HERA
- **Giuseppe Riga** - Direttore Generale Vertical SGR
- **Cesare Calistri** - Director Area Corporate Global Service e Privacy Estra S.p.A.

## 16:15 - 17:00 **TAV. 4 - DAL MERCATO PUBBLICO ALLA LIBERA CONCORRENZA: L'EVOLUZIONE DEL SISTEMA E LA GESTIONE DELLE SFIDE DI MERCATO**

Lo sviluppo delle reti distributive e degli strumenti di approvvigionamento e di efficientamento energetico richiede fornitori che supportano l'innovazione.

La strategia di acquisto delle Utility ha bisogno di strumenti digitali e trasparenti per identificare e comparare fornitori alternativi per progetti di energie rinnovabili.

- **Marco Sampaolesi** - Sales Account presso TeamSystem
- **Federico Maffezzini** - Socio Fondatore iProc - Innovative Procurement
- **Federico Bevilacqua** - Presidente ASSIUM – Associazione Italiana Utility Manager

**Iscriviti**

Una produzione



Con il patrocinio di



ANIGAS



CONFINDUSTRIA ENERGIA



ELETTRICITÀ  
FUTURA  
imprese elettriche italiane



TeamSystem

PREMIUM PARTNER