

Modelli di Business nell'Emergente Mercato dell'Idrogeno

Luca Martignoni, Partner BIP

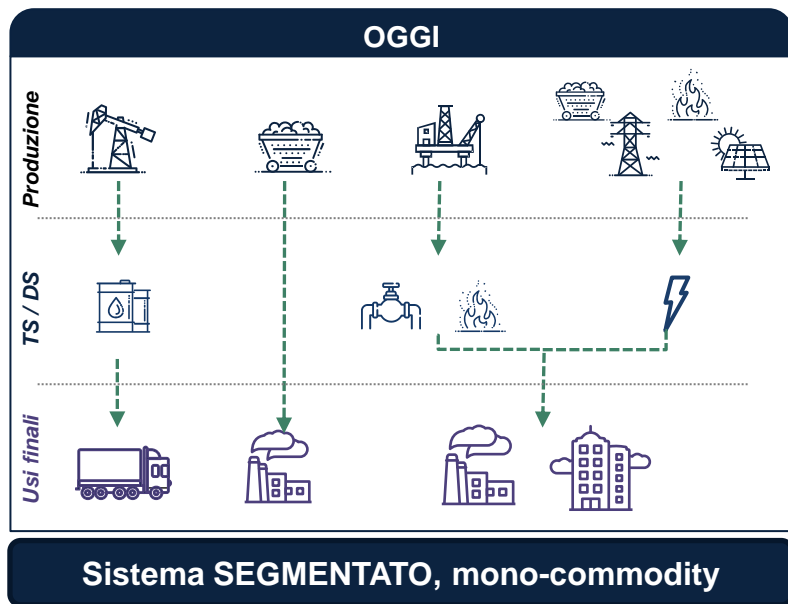
BIP CONSULTING

Piacenza, 17 Maggio

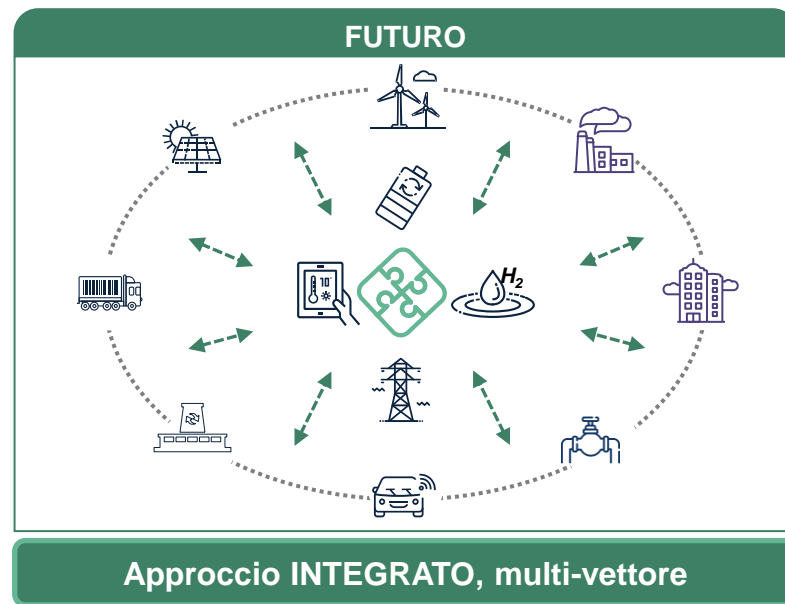
HERE TO DARE



Da un sistema energetico Segmentato a un sistema Integrato



Singole filiere separate, in parallelo
Focus della Domanda finale sulla commodity specifica
Flussi semplici, mono-direzionali



Filiere sempre più integrate
Focus sulla Domanda finale di Energia
Flussi tra produttori e consumatori bi-direzionali

L'evoluzione del sistema energetico sarà la sfida per il futuro.
I suoi impatti *disruptive* ricadranno sulla **Logistica dell'Energia**
e sul **Modello di Business** di tutti gli operatori del mondo dell'energia.

Traiettorie di sviluppo dell'ecosistema dell'Idrogeno

Nel breve periodo il mercato dell'idrogeno si concentrerà in progettualità stand-alone per poi stimolare lo sviluppo di Hydrogen Valley nel medio termine, building block della transizione verso un nuovo sistema energetico multi-vettoriale.

 Orizzonte temporale

 Taglia elettrolizzatori

 Scala geografica



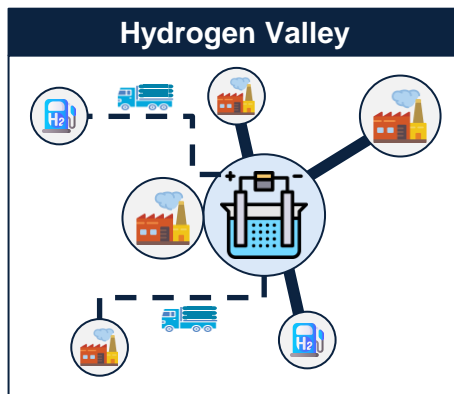
Short-term



Small/medium size



On-site production and consumption



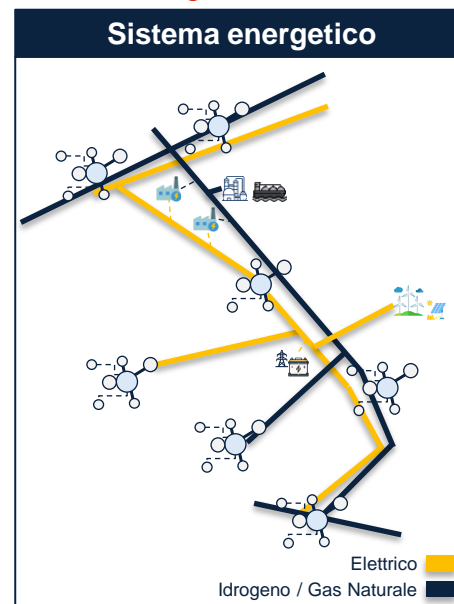
Mid-term



Medium size



Regional production and consumption



Long-term



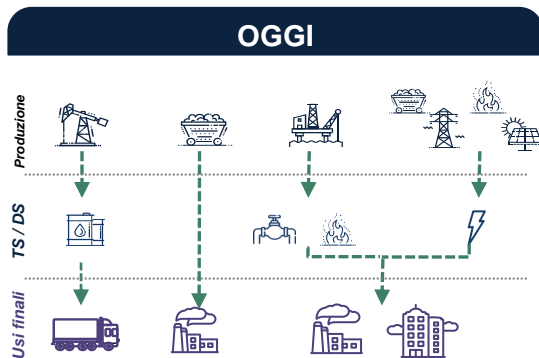
Large size



Produzione, stoccaggio, trasporto e consumo su scala nazionale, coordinamento con mondo elettrico

Le challenge emergenti dall'evoluzione del Modello Logistico

L'evoluzione del sistema energetico e della Logistica dell'Energia determinerà ciò che sarà il Modello di Business di tutti gli operatori coinvolti.



Quale integrazione tra Vettori Energetici e Asset della filiera?

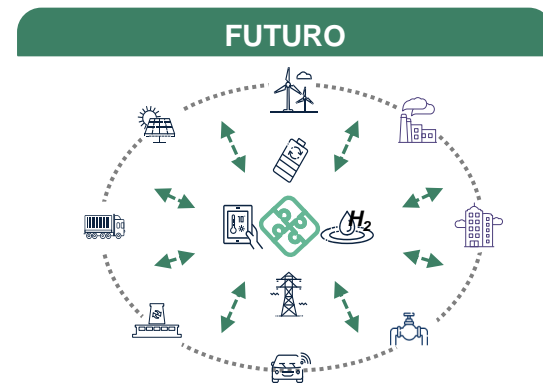
Quale approccio al Dispacciamento dell'energia in contesto multi-commodity?

Come gestire le Informazioni (es. Digital Twin, scambio Dati real-time)?

Sarà necessario ripensare le regole di unbundling?

Quali nuovi player nella filiera (es. Unità di Bilanciamento, Comunità Energetiche)?

Come cambierà il mercato per gestire le transazioni su più livelli?



Modelli di Business nell'Emergente Mercato dell'Idrogeno

L'evoluzione del Mercato dell'Idrogeno avrà un impatto *disruptive* sui Modelli di Business di tutti gli operatori coinvolti nella filiera, generando *opportunità*.

Player coinvolti



Utilities



Vendor tecnologici



Off-takers



Gestore Infrastruttura



Istituzioni



Società di consulenza & Ingegneria

Antinomie

Business Model tradizionali dei player coinvolti

CONFIGURAZIONI

Sinergie dallo sviluppo di **Consorzi eterogenei**

Volontà di Decarbonizzazione

RESPONSABILITÀ

Assunzione Costi / Rischi iniziali

Prezzo a mercato dell'energia elettrica

PRICING H₂

«Onere di sistema»

Priorità allo sviluppo delle Infrastrutture

STRATEGIA

Priorità a stimolare Volumi di Domanda

Opportunità



Sviluppo di **consorzi con coinvolgimento diretto di off-takers** permette di ridurre il rischio dell'iniziativa (de-risking)



H₂ a basse emissioni reso **più competitivo** da crescente **costo della CO₂** (riforma ETS) e elevata **volatilità del prezzo del gas naturale**



Prime iniziative di supporto e di incentivazione a livello europeo e nazionale (**CapEx** es. PNRR; **OpEx** es. EU Hydrogen Bank)



Spinta verso **Innovazione e Digitalizzazione**

Grazie per l'attenzione.

Luca Martignoni

Energy&Industrial – Senior Partner

luca.martignoni@bip-group.com

The information contained in this document is given without any liability whatsoever to Business Integration Partners S.p.A. or any of its controlled, controlling or related entities (collectively, "BIP Group") or their respective managers, directors, officers, employees, consultants or advisers and is not intended to constitute consultancy, legal, tax or accounting advice or opinion. No representation, warranty or undertaking, expressed or implied, is made as to the accuracy, completeness or thoroughness of the content of the information in this document or any other written or oral information made available. BIP Group disclaims any responsibility for any errors or omissions in the information contained in this document.

The recipient should obtain and rely on its own professional advice from its other professional advisers in respect of the addressee's objectives or needs.

This document does not carry any right of publication. This document is incomplete without reference to, and should be viewed solely in conjunction with, the oral briefing provided by BIP Group.

This document is private and confidential and cannot be distributed, reproduced or used for any other purpose without the prior written consent of BIP Group.