

OBIETTIVO

Trovare Soluzioni e Opportunità per *Trader, Distributori, Società di Vendita e di Stoccaggi*

Gestire e Risolvere le criticità operative dopo l'avvio del Mercato del Bilanciamento

Speciale Workshop post-convegno

Come redigere i **CONTRATTI** nella **DISTRIBUZIONE** del GAS

per impostare o partecipare con successo a **gare ad evidenza pubblica** e garantire **tracciabilità** e **trasparenza dei pagamenti**

Milano, 27 febbraio 2013

L'Occasione di **Confronto** tra gli operatori dell'intera filiera sulle numerose **novità normative** che hanno impattato sull'**operatività** del comparto negli ultimi mesi

II MERCATO del GAS

MILANO,
Starhotel Business Palace
26 Febbraio 2013

PREZZI, TRADING, TRASPORTO e DISTRIBUZIONE

12 RELATORI
8 CASE STUDY

Vincenzo Corazza, *Direttore Affari Regolatori e Operation* **VIVIGAS**

Andrea Stegher, *Direttore Sviluppo Commerciale e Rapporti con l'Autorità* **SNAM RETE GAS**

Alessandro Soresina, *Responsabile Attività Commerciali per la Distribuzione* **A2A**

Silvia Branda, *Responsabile Trasporto e Stoccaggio* **2B ENERGIA**

Pier Filippo Di Peio, *Managing Director Supply & Trading* **SORGENIA TRADING**

Saverio Grifa, *Head of Short Term & Gas Trading* **EDISON**

Enzo Venturini, *Gas Purchasing & Supply* **HERA TRADING**

Luca Ottolini, *Responsabile Credito & Contenzioso Area Emilia* **IREN MERCATO**

Michele Petz, *Responsabile Vendite per il Canale Industriale* **SHELL ITALIA**

Stefano Feltrin, *Avvocato* **STUDIO LEGALE FELTRIN**

Simone Crolla, *Amministratore Delegato* **CAMERA DI COMMERCIO USA IN ITALIA**

Fabio Poletti, *Partner* **STUDIO LEGALE POLETTINI**

Save € 100
per iscrizioni singole
entro il 26 gennaio!

In collaborazione con



Istituto Internazionale di Ricerca
an inform business

Per iscriversi: Tel. 02 83847.627 Email: iscrizioni@iir-italy.it Sito: www.iir-italy.it

II MERCATO del GAS

Da non perdere:
Relatori di spicco,
focus sul prezzo del gas
e stato dell'arte
sul bilanciamento

Trasmettere a:

- ✓ Energy & Utilities
- ✓ Enti Locali
- ✓ Impiantistica Settore Energia
- ✓ Aziende Industriali

In particolare alle funzioni:

- ✓ Direttore Generale
- ✓ Gas Trader
- ✓ Energy Manager
- ✓ Direttore Commerciale/Marketing
- ✓ Direttore Tecnico
- ✓ Direttore Pianificazione e Sviluppo
- ✓ Resp. Trasporto e Stoccaggio

Milano, Novembre 2012

- Quale l'impatto sul **Prezzo del Gas** a un anno dall'introduzione della **piattaforma** del **Bilanciamento**?
- Quali le nuove disposizioni e le evoluzioni della disciplina del **Settlement** per grossisti e distributori?
- Come evolverà l'**import di Gas dall'Austria**?

Il convegno, giunto alla sua 11ª edizione, è l'Occasione di confronto tra gli operatori dell'intera filiera del Gas sulle conseguenze delle numerose **novità normative** che hanno impattato sull'**operatività** del comparto negli ultimi mesi. L'obiettivo: trovare soluzioni e opportunità per *Trader, Distributori, Società di Vendita e di Stoccaggio*, gestire e risolvere le criticità operative dopo l'avvio del **Mercato del Bilanciamento**.

Focus su:

- come il Bilanciamento ha impattato sulla gestione del **TRASPORTO**, sul ruolo del **DISTRIBUTORE** e come sono cambiate le **GARANZIE** per **SNAM**
- come verrà rilanciata l'estrazione del gas in Italia con la **Strategia Energetica Nazionale**
- la determinazione del prezzo del Gas in Italia in relazione ai giacimenti di **Shale Gas** negli Stati Uniti
- come affrontare la **Morosità** dei Clienti alla luce della **Delibera ARG/gas 99/11** Servizio di Default

Shell Italia l'aiuterà inoltre a comprendere il ruolo dei **fornitori** per la definizione dei prezzi sul mercato italiano.

Abbiamo anche organizzato un Workshop post convegno sulla gestione dei **CONTRATTI** nell'ambito della filiera della **distribuzione del gas**: un approfondimento dedicato all'*Ufficio Contratti*, all'*Ufficio Legale*, al *Controllo Qualità* e ai *Funzionari PA*.

Cordiali saluti,



Martina Francesconi
Senior Conference Manager

*L'aspettiamo
il 26 febbraio 2013.
Si iscriva subito!*

II MERCATO del GAS

Programma

Ecco 5 buoni motivi per cui diventare Sponsor:

- **best in class:** il convegno è promosso da IIR, leader nell'organizzazione di eventi per il mercato di riferimento
- **promotion:** il database IIR non ha rivali nell'industria degli eventi
- **top management:** il programma si rivolge ai decision maker che non incontrerete in una fiera
- **communication:** un team di professionisti dedicato al progetto vi garantirà la massima visibilità prima, durante e dopo l'evento
- **tailored solutions:** la vostra partecipazione risponderà esattamente ai vostri obiettivi di business

Contatta:

Lorenzo Sommacampagna

e.mail: Lorenzo.Sommacampagna@iir-italy.it

tel. 02.83847247

Chairman della Giornata:

Vincenzo Corazza

*Direttore Affari Regolatori e Operation
VIVIGAS*

9.00

Registrazione dei partecipanti

9.15

*Inizio dei Lavori e breve introduzione
a cura del Chairman*

9.30

**Il Mercato del bilanciamento.
La gestione commerciale
degli utenti del trasporto
a un anno dall'avvio del nuovo regime**

CASE
STUDY

Andrea Stegher

*Direttore Sviluppo Commerciale
e Rapporti con l'Autorità
SNAM Rete Gas*

10.00

**L'evoluzione del ruolo
del distributore nel processo
di bilanciamento**

CASE
STUDY

Alessandro Soresina

*Responsabile Attività Commerciali
per la Distribuzione
a2a*

10.30

**La riforma delle disposizioni
per la Regolazione delle partite
fisiche ed economiche del Servizio
di Bilanciamento del Gas Naturale:
un primo bilancio a due mesi
dall'introduzione della Delibera
229/2012/R/Gas**

CASE
STUDY

- Caratteristiche principali del Settlement e confronto con la precedente Regolazione
- Le criticità e l'impatto delle nuove disposizioni sulla filiera commerciale
- Gli sviluppi attesi sul Piano Normativo

Silvia Branda

*Responsabile Trasporto e Stoccaggio
2B Energia*

11.00

Coffee Break

11.30

**Quali i cambiamenti nell'attività
di approvvigionamento e trading
di gas in relazione alla produzione
e al trading di energia elettrica**

CASE
STUDY

Pier Filippo Di Peio

*Managing Director Supply & Trading
Sorgenia Trading*

12.00

Gas trading e portfolio management alla luce del Nuovo Mercato del Bilanciamento

- Come ottimizzare il portafoglio di un grande fornitore di lungo periodo, gestire e misurare il rischio legato all'attività di trading

Saverio Grifa

Head of Short Term & Gas Trading
Edison

CASE STUDY

12.30

L'evoluzione del mercato gas Austriaco e il suo impatto sull'operatività degli operatori che importano gas in Italia

- La nuova struttura e gli attori del Mercato Gas Austriaco
- L'introduzione dei Gruppi di Bilanciamento e della figura del Responsabile del Gruppo di Bilanciamento
 - Cos'è un Gruppo di Bilanciamento
 - Le possibili configurazioni di un Gruppo di Bilanciamento
 - Il Responsabile del Gruppo di Bilanciamento e le sue relazioni con gli attori del Mercato Gas
- Il Bilanciamento Ex-Ante:
 - Le Regole del Bilanciamento
 - Come avviene operativamente
 - I Flussi informativi
- Il nuovo Punto di Scambio Virtuale
- Come si modificano le tempistiche e le modalità di nomina dei flussi gas e di utilizzo delle capacità

Enzo Venturini

Gas Purchasing & Supply
Hera Trading

CASE STUDY

13.00

Colazione di lavoro

14.00

Proteggere l'azienda dalle Morosità GAS: aspetti legali e operativi. Il punto di vista di un "addetto ai lavori"

- Il TAR di Milano permetterà, con 1 gennaio 2013, l'avvio effettivo della Delibera ARG/gas 99/11 Servizio di Default? Quali implicazioni nasceranno a seguito della risposta a questa domanda?
- Gli aspetti legali:
 - il nuovo ruolo del distributore
 - gli obblighi della distribuzione a chiudere entro un tot di giorno dalla richiesta e a gestire un tot di richieste di sospensione come da formula prevista nella delibera
 - gli obblighi della vendita per l'invio in default
- Gli aspetti operativi delle società di vendita, nella gestione delle richieste di sospensione fornitura a seguito del calmier quantitativo insito nella delibera, nella decisione di invio in default del pdr e nella gestione della cessazione amministrativa del contratto
- Il Mercato del GAS segna una differenza nei confronti di quello elettrico

Luca Ottolini

Responsabile Credito & Contenzioso Area Emilia
IREN MERCATO

14.30

Il ruolo dei fornitori di Gas sul mercato italiano per la definizione dei prezzi del Canale Industriale

Michele Petz

Responsabile Vendite per il Canale Industriale
Shell Italia

CASE STUDY

15.00

L'attuale quadro normativo in materia di distribuzione del gas

- Tutti i decreti relativi agli ambiti territoriali e alle gare per l'affidamento delle concessioni
- I compiti dell'AEEG e le recenti delibere
- Lo schema di contratto di servizio tipo

Stefano Feltrin

Studio Legale Feltrin

15.30

Scenari futuri sui prezzi dei diversi segmenti per il mercato italiano e EU - L'impatto dello shale gas sulla determinazione del prezzo negli Stati Uniti e il possibile risvolto sul mercato Europeo

Simone Crolla

Amministratore Delegato

Camera di Commercio USA in Italia

15.50

Cosa cambierà con la Strategia Energetica Nazionale (SEN) per il rilancio dell'estrazione del gas in Italia

Fabio Poletti

Partner

Studio Legale Poletti

16.30

Chiusura dei Lavori

I CONTRATTI nella DISTRIBUZIONE del GAS

La gestione dei contratti nell'ambito della filiera della distribuzione del gas: best practice, criticità e opportunità
Un approfondimento per l'Ufficio Contratti, l'Ufficio Legale, il Controllo Qualità, e i Funzionari PA

Programma del Workshop

www.iir-italy.it

Chi siamo

Istituto Internazionale di Ricerca dal 1973 fornisce Formazione e Informazione Business-to-Business ai manager di tutto il mondo.

Dal 2005 fa parte del **Gruppo Informa PLC**, società quotata allo Stock Exchange di Londra e leader nel mondo della business-to-business communication.

Informa PLC è una multinazionale da circa **8.000 dipendenti sparsi in 150 uffici di 40 paesi**.

Le tre divisioni di Informa, **Academic - Professional & Commercial - Events & Training**, offrono alla clientela un'impareggiabile gamma di prodotti in costante aggiornamento.

Si va dagli oltre 55.000 titoli disponibili nella divisione "academic information", che pubblica libri e riviste, fino all'enorme offerta di database strutturati e ricerche di mercato proposte dalla divisione "professional & commercial", passando per le migliaia di eventi annuali organizzati dalla divisione "events & training".

Da più di 25 anni sul mercato italiano, il nostro team lavora ogni giorno per sviluppare corsi ed eventi che permettono ai manager di essere formati e restare informati sulle ultime novità del mercato e sulle nuove tendenze di gestione aziendale.

9.15

Registrazione partecipanti

9.30

La gestione del rapporto tra concedente e concessionario

- Individuazione delle principali obbligazioni del concessionario
- I relativi diritti previsti in convenzione

10.30

La gestione della clientela finale

- Gli standard minimi di servizio
- Comunicazioni e modifiche contrattuali
- Il contenzioso relativo alla qualità dei servizi
- La gestione dei clienti "corporate" e/o dei grandi utenti (condomini di grandi dimensioni)

11.15

Coffee break

11.30

I rapporti con fornitori esterni

- I principali contratti di outsourcing
- Il contratto di servizi vs il global service
- La gestione delle gare ad evidenza pubblica
- Il controllo contabile e gestionale dei fornitori

12.30

Domande e risposte

13.00

Colazione di Lavoro

14.00

I principali contratti di servizio

- I Servizi postali e quelli di stampa e imbustamento di fatture e comunicazioni
- I contratti di servizio di lettura contatori
- I contratti per la gestione del credito

15.00

La gestione ed il recupero dei crediti

- Il quadro normativo in materia di distribuzione del gas
- Quali attività è possibile intraprendere a tutela del credito verso utenti finali
- I crediti verso i fornitori e verso la P.A.

16.00

Le norme in materia di tracciabilità e trasparenza dei pagamenti

- Il quadro normativo in materia di tracciabilità dei pagamenti
- L'uso della moneta elettronica

16.30

Domande e risposte

A cura di:

Stefano Feltrin

Avvocato

Studio Legale Feltrin

Scheda di iscrizione

www.iir-italy.it

5 MODI
PER
ISCRIVERSI



02.83847.627



02.83847.262



iscrizioni@iir-italy.it



Istituto Internazionale di Ricerca
Via Forcella, 3 - 20144 Milano



Istituto Internazionale di Ricerca
an informa business

DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME	COGNOME	
FUNZIONE		
E-MAIL	CELL.	
RAGIONE SOCIALE		
INDIRIZZO DI FATTURAZIONE		
CAP	CITTÀ	PROV.
PARTITA I.V.A.		
TEL	FAX	
CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:		
TRAINING MANAGER		

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

LUOGO E SEDE

StarHotel Business Palace

Via Gaggia, 3 - (MM3 - Porto di Mare) - 20139 MILANO

Tel. 02.53545

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purchè il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

SCONTO 150 euro soci AIGET

non cumulabile con altre promozioni in corso

Priority code: p5322aig

Convegno: Il MERCATO del GAS

Milano, 26 febbraio 2013 P5322

€ 999 + I.V.A. per partecipante

SCONTO 100 € per iscrizioni pervenute e pagate entro il 26/1/2013

Workshop post-Convegno

Milano, 27 febbraio 2013 P5322W

€ 899 + I.V.A. per partecipante

SCONTO 100 € per iscrizioni pervenute e pagate entro il 26/1/2013

LA SOLUZIONE PIÙ CONVENIENTE: EVENTO COMPLETO

Milano, 26-27 febbraio 2013 P5322CW

€ 1.499 + I.V.A. per partecipante

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

2° iscritto	3° iscritto	4° iscritto	Per informazioni: info@iir-italy.it 02.83847627
SCONTO 10%	SCONTO 15%	SCONTO 20%	

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante.
Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.



Non ha potuto partecipare
a un evento?

Richieda la documentazione a:

atti@iir-italy.it

tel. 02.83847.624

Seguici su



TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via:

e-mail variazioni@iir-italy.it - fax 02.83.95.118 - tel. 02.83.847.634