

Competitività e specializzazione del lavoro nei servizi pubblici

*La formazione delle nuove
professionalità nel mercato
liberalizzato del gas*

toscana
energia

Firenze 28 novembre 2008

CHI SIAMO

Toscana Energia è stata costituita il **24 gennaio 2006** mediante il conferimento delle partecipazioni di Fiorentinagas e Toscana Gas

A marzo 2007 ha incorporato Fiorentinagas e Toscana Gas

Il 1° dicembre 2007 ha acquisito il Gruppo Esercizi Italgas di Piombino

Nel settore è la più grande aggregazione di Enti Locali del Centro Sud Italia:

90 Comuni Soci e 105 Comuni serviti in 8 Province

ATTIVITÀ

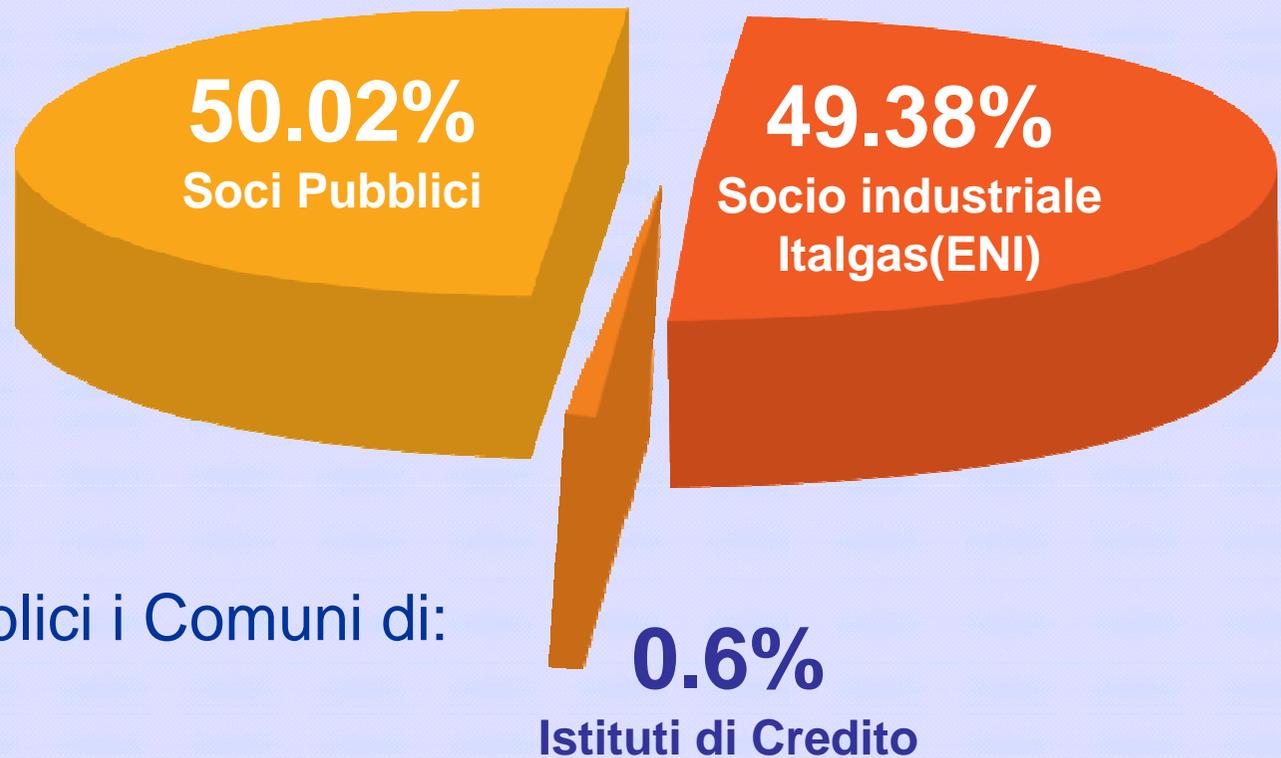
Il core business di Toscana Energia è la

DISTRIBUZIONE DI GAS METANO

l'attività viene svolta attraverso la progettazione, la costruzione, la gestione e la manutenzione delle reti gas

La società gestisce inoltre il servizio di **PUBBLICA ILLUMINAZIONE** (35.500 punti luce)

GOVERNANCE



Tra i Soci Pubblici i Comuni di:

- Firenze
- Pisa
- *Pistoia*
- *Empoli*

I NUMERI

105 comuni gestiti

10.500 km di rete
e allacciamenti

1 mld metri cubi
di gas trasportati in un anno

438 dipendenti in forza

646.000 pdr attivi

IL GRUPPO

LE PARTECIPAZIONI DI



40%



20.78%



40%



99%



30.04%



51%



5%



6,94%



29,28%



49%



51%

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

Prima del Decreto "Letta"

Approvvigionamento e trasporto nazionale

Distribuzione e vendita locale

Dopo il Decreto "Letta"

Approvvigionamento

Produzione

Importazione

Eni e altri

Infrastruttura

Stoccaggio

Stogit

Trasporto nazionale

SRG e altri

Distribuzione locale

Toscana Energia e altri

Vendita

Vendita Clienti finali

Toscana Energia Clienti e altri

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

DISTRIBUZIONE



La concessione da parte dei Comuni del servizio di distribuzione viene affidata tramite GARA

Previste prime gare nel **2010**

VENDITA



Libera concorrenza in mercato aperto

Dall'inizio del **2003**

LE NUOVE PROFESSIONALITA'

AREA DISTRIBUZIONE

La necessità di diventare competitivi per vincere le gare in un mercato regolarizzato ci impone di sviluppare competenze nelle seguenti aree:

- Codice di rete
- Fatturazione vettoriamento
- Rapporti con AEEG
- Mercato primario
- Gestione tariffaria
- Controllo di gestione

LE NUOVE PROFESSIONALITA'

AREA VENDITA

La spiccata competitività del libero mercato suggerisce di investire su :

- Strategie di marketing e promozione
- Predisposizione offerte commerciali
- Forza vendita
- Call center
- Rapporti con AEEG
- Gestione franchising
- Fatturazione – e billing

LE COMPETENZE DA SVILUPPARE...

- *Gestione del cambiamento*
- *Gestione e motivazione risorse*
- *Comunicazione interna*
- *Lavoro in gruppo*
- *Mantenimento e miglioramento processi in un sistema di gestione integrato*
- *Retention di talenti*
- *Conoscenza e sviluppo dei nuovi sistemi informativi*

... CON LA FORMAZIONE

LA FORMAZIONE IN TOSCANA ENERGIA

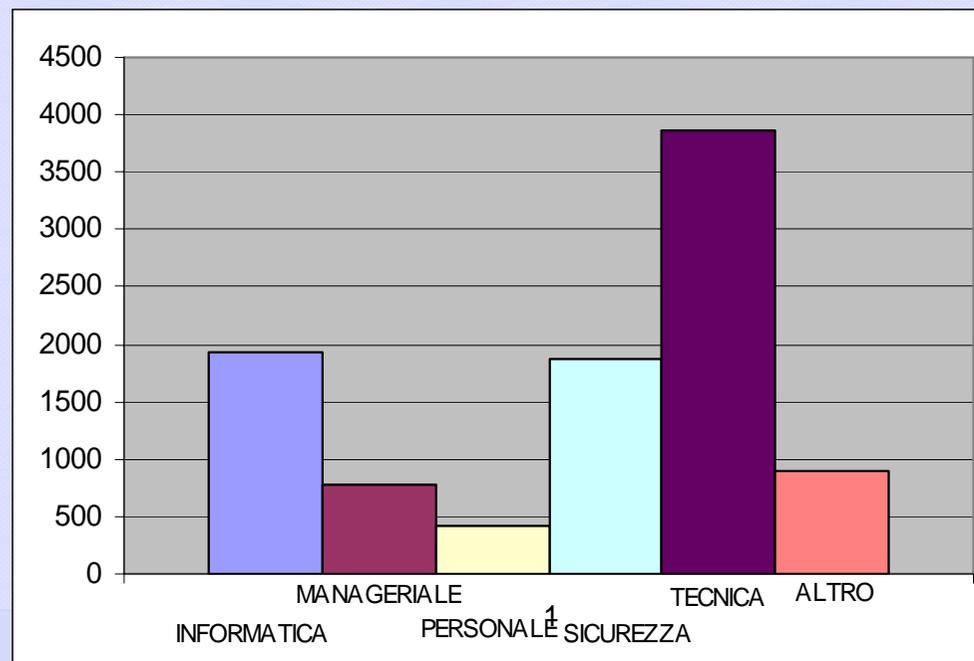
Priorità:

- **Aggiornamento competenze tecniche con particolare attenzione a qualità, ambiente e sicurezza**
- **Consolidamento del sistema informativo (gestione rapporti B2B, SAP)**
- **Interventi manageriali a supporto del top management e dei responsabili intermedi**
- **Potenziamento delle competenze gestione del personale, dinamica di gruppo**

LA FORMAZIONE IN TOSCANA ENERGIA

In Toscana Energia sono state realizzate **9760*** ore di formazione, concentrate per il 40% in area tecnica, il 20% sulla sicurezza e 20 % in area informatica

**dato al 31.10.2008*



PASSO DOPO PASSO

Nello specifico, realizzazione di 2 iniziative residenziali per i responsabili (circa il 10% del personale) per stimolare:

- **la consapevolezza degli obiettivi aziendali**
- **la comunicazione tra le unità**
- **lo spirito di gruppo e la collaborazione**
- **la disponibilità al cambiamento**
- **la costruzione di una nuova cultura aziendale**
- **la costituzione di un gruppo al “top” che lavori in squadra nella stessa direzione**

PASSO DOPO PASSO

Fase 1

Fase 2

Il mercato

- Mutamenti normativi
- Quadro competitivo
- Concorrenti

e

La strategia

- Mission
- Riorganizzazione:
 - processi di lavoro
 - struttura aziendale
- Regole
- Tecnologie

e

Le persone

**Che cosa "serve"
per avere successo
in questo
business?**

Dicembre 2007

- **Presentazione**

**Obiettivi strategici
(Direzione aziendale)**

- **Condivisione obiettivi
annuali**

- **Illustrazione attività delle
diverse aree aziendali**

*Condividere il quadro
competitivo di mercato
attuale, i possibili scenari
futuri e i motivi strategici
alla base dei cambiamenti
organizzativi in atto*

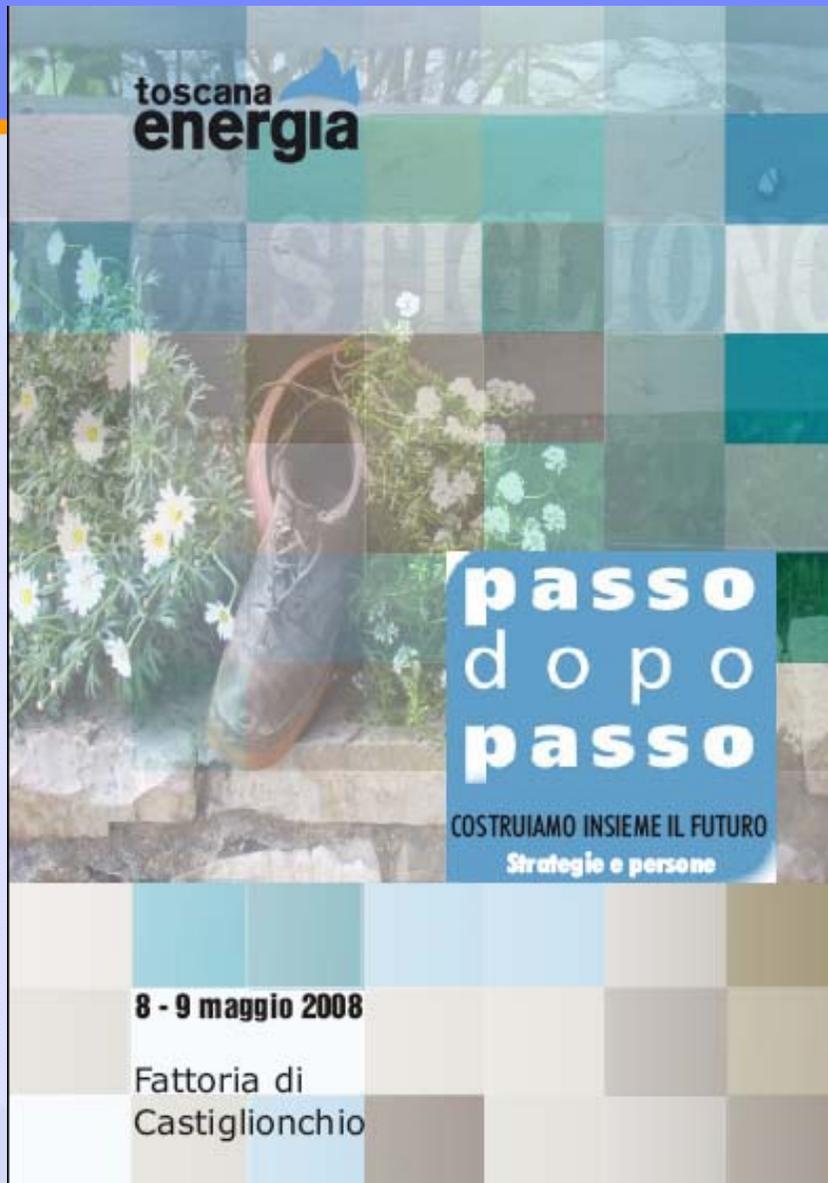


Maggio 2008

Confronto su

- cosa TE sa fare bene e può essere vincente per le sfide del futuro
- cosa manca e cosa c'è ancora da fare affinché i cambiamenti organizzativi abbiano successo

Individuare insieme i comportamenti manageriali più coerenti ed efficaci & formulare proposte di azioni



Maggio 2008



Terminata l'analisi dei fabbisogni formativi, siamo in grado di orientare l'attività formativa del 2009 verso:

- **Iniziative per i responsabili di unità in tema di gestione e sviluppo risorse, analisi bilancio, comunicazione**
- **Formazione al ruolo per alcune figure-chiave**
- **Corsi ad hoc per acquisire competenze specialistiche**
- **Aggiornamento continuo del personale tecnico**
- **Iniziative mirate in area qualità, ambiente, sicurezza**
- **Aggiornamenti periodici su SAP**
- **Partecipazione a seminari di aggiornamento sulla normativa**
- **...**

TOSCANA ENERGIA & TI FORMA

Ti Forma supporta Toscana Energia per

- **la realizzazione di numerosi interventi formativi**
- **la consulenza per utilizzare finanziamenti Provinciali/ Regionali per la formazione**

Dal 2005, abbiamo realizzato progetti quali

“Le nuove competenze nel settore del gas”

“Energia e Ambiente tra innovazione di sistema e di processo”

“Efficacia organizzativa per competere nel nuovo mercato gas”

“Adeguamento competenze nei settori ambientale e sociale”