a2retail

Partner commerciale di A2A Energia

a2a LIFE COMPANY

Energia per Crescere

L'Opportunità **A2Retail** per Rivenditori e Imprese. Il caso reale di chi sta **crescendo con Luce e Gas**

Presented by

White paper A2Retail.
Copyright © 2025 A2-Retail, All rights reserved. A2-Retail è parte del gruppo Master Group della Novelli Holding Investment.

OTIENO DIGI-STAR

Indice

Pag. 2 – Introduzione
Un nuovo ruolo per i rivenditori nell'energia

Pag. 3 – Il contesto di mercato
Dal mercato tutelato alla concorrenza

Pag. 4 – Transizione energetica
Obiettivi europei e opportunità per le imprese

Pag. 5 – Efficienza energetica
I principali vantaggi strategici per PMI e PA

Pag. 6 – Chi è A2A
Il gruppo, i numeri e la visione sostenibile

Pag. 7 – Il modello A2Retail
Consulenza di prossimità per il segmento B2B

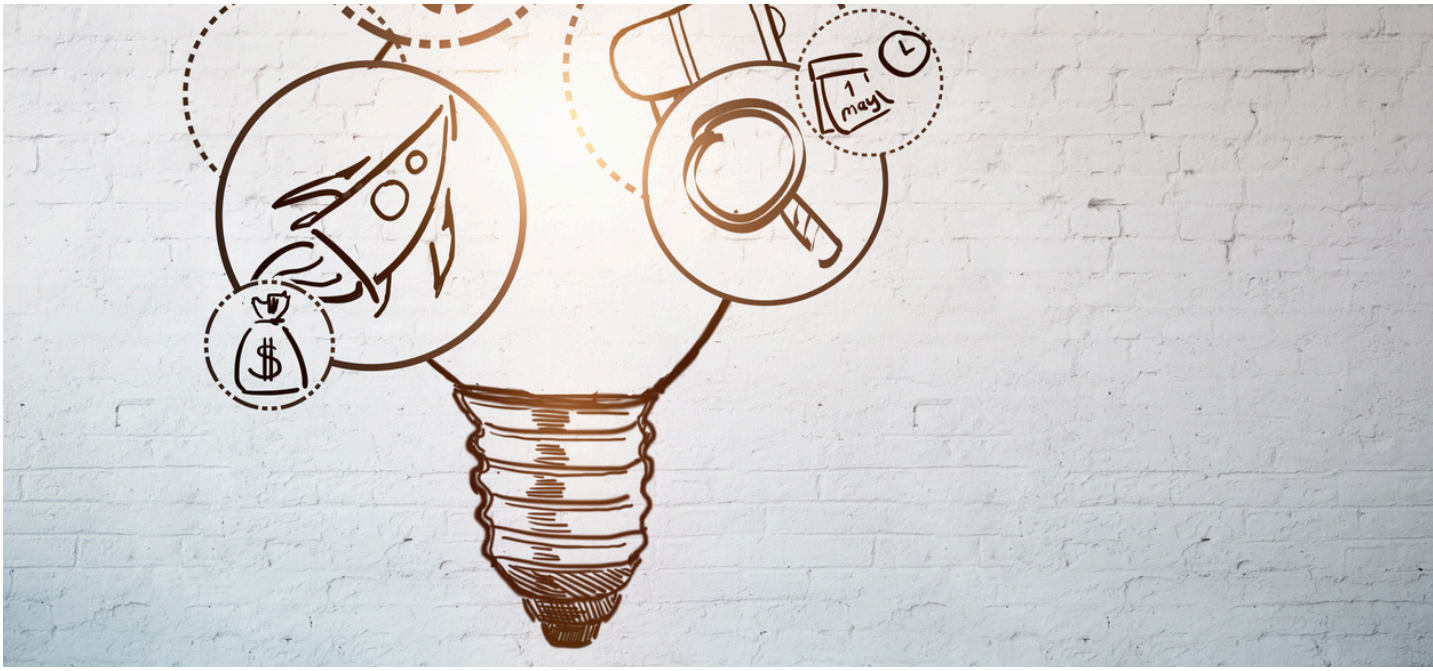
Pag. 8 – Diventa partner A2Retail
Proposta commerciale e vantaggi per gli affiliati

Pag. 9 – Contatti utili
Come ricevere supporto o aderire al programma

Introduzione

Negli ultimi anni il settore energetico ha vissuto trasformazioni profonde, dall'apertura alla concorrenza fino alla spinta verso la sostenibilità. Per le piccole-medie imprese, i professionisti (partite IVA) e la Pubblica Amministrazione, l'energia non è più solo una voce di costo da gestire passivamente: è diventata un fattore strategico. La liberalizzazione del mercato energetico e la fine del regime di tutela impongono di confrontarsi attivamente con offerte e fornitori; allo stesso tempo, la transizione ecologica offre nuove opportunità di risparmio e innovazione, sostenute da incentivi e investimenti pubblici senza precedenti.

In questo white paper esploreremo l'evoluzione del mercato energetico in Italia ed Europa, le sfide e gli obiettivi della transizione energetica, i vantaggi concreti dell'ottimizzazione dei consumi per imprese e PA, e il ruolo di A2A – **attraverso la divisione A2A Energia e il partner A2Retail – nell'offrire soluzioni su misura.**



Evoluzione del Mercato Energetico: dal Monopolio alla Liberalizzazione

Fino a pochi decenni fa, il mercato energetico italiano era dominato da monopoli pubblici. La liberalizzazione è iniziata con le direttive europee degli anni '90 e il **Decreto Bersani del 1999,** che ha aperto il settore alla concorrenza, prima per l'elettricità e poi per il gas. Dal 2007 tutti i consumatori possono scegliere liberamente il proprio fornitore, anche se è rimasto attivo un servizio di Maggior Tutela con prezzi regolati da ARERA. Questo regime transitorio è terminato per le imprese nel 2021 e per i clienti domestici (esclusi i vulnerabili) **termina il 1° luglio 2024. Si completa così un processo durato oltre 20 anni, che rende il mercato energetico italiano pienamente liberalizzato e in linea con gli obiettivi europei.**

La fine del mercato tutelato, prevista per luglio 2024, segna un momento cruciale nel processo di **liberalizzazione in Italia.** Da quella data, tutti i consumatori non vulnerabili dovranno passare al mercato libero. Chi non sceglierà un fornitore sarà assegnato temporaneamente al Servizio a Tutele Graduali. Il nuovo scenario, totalmente concorrenziale, offre vantaggi come maggiore libertà di scelta, offerte più personalizzate e servizi aggiuntivi, ma richiede anche maggiore consapevolezza: imprese e cittadini dovranno gestire in autonomia i propri contratti, senza più tariffe regolate dall'Autorità.

In sintesi, il mercato energetico italiano è passato da un sistema centralizzato a uno aperto e competitivo, in linea con l'Europa. Oggi imprese ed enti pubblici devono saper leggere il mercato, valutare fornitori e offerte, e spesso affidarsi a consulenti per orientarsi tra contratti e tariffe. **In questo contesto si inseriscono nuovi attori come A2A Energia e A2Retail, che combinano la forza di un grande gruppo con un supporto consulenziale mirato sul territori**

Transizione Energetica e Sostenibilità: sfide e opportunità

Il settore energetico sta vivendo una profonda trasformazione legata alla transizione verso fonti rinnovabili e modelli sostenibili, guidata dagli obiettivi europei di riduzione delle emissioni (-55% entro il 2030) e neutralità climatica al 2050. L'Italia, tramite il Piano Nazionale Integrato Energia e Clima (PNIEC), prevede l'uscita dal carbone, lo sviluppo di eolico e fotovoltaico e il miglioramento dell'efficienza energetica in tutti i settori.

Le imprese possono accedere a numerose opportunità grazie a**l PNRR, che ha stanziato circa 70 miliardi di euro per sostenere la transizione verde**. Tra le principali misure vi sono il credito d'imposta fino al 45% previsto dal Piano Transizione 5.0 per gli investimenti in efficienza energetica, i contributi a fondo perduto fino al 40% per l'installazione di impianti fotovoltaici nelle **PMI e il supporto allo sviluppo delle Comunità Energetiche Rinnovabili (CER),** che consentono a imprese e cittadini di condividere energia rinnovabile a livello locale, generando vantaggi economici e ambientali.

Nei prossimi capitoli vedremo più in dettaglio i **vantaggi strategici dell'ottimizzazione energetica** per imprese e PA e come realtà come **A2A** – principale multiutility italiana – e la rete **A2Retail** possano supportare questo percorso, offrendo consulenza e soluzioni dedicate sul territorio.

Vantaggi Strategici dell'Ottimizzazione Energetica per PMI, Negozi, Uffici e PA

Per una piccola o media impresa, per un'attività commerciale o un ufficio professionale, i costi energetici rappresentano spesso una voce significativa di bilancio. Negli ultimi due anni, con il "caro energia", molte aziende hanno visto i costi di elettricità e gas erodere i margini di profitto in modo sensibile. In questo contesto, **ottimizzare i consumi energetici non è più solo un gesto virtuoso ma un vero e proprio obiettivo strategico.**

PRINCIPALI VANTAGGI

Beneficio	Descrizione
Riduzione dei costi operativi	Minori consumi energetici si traducono in bollette più leggere, migliorando la
Protezione dalle variazioni di prezzo	Ridurre i consumi e autoprodurre energia (es. con il fotovoltaico) protegge dagli
Accesso a incentivi e finanziamenti	Investire in efficienza permette di accedere a crediti d'imposta, fondi a fondo
Miglioramento dell'immagine e del marketing	L'adozione di pratiche sostenibili rafforza la reputazione aziendale e può attrarre
Contributo alla sostenibilità ambientale	L'efficienza energetica riduce le emissioni di CO_2 e l'impatto ambientale, allineando

A2A: Storia, Missione e Posizionamento nel Panorama Nazionale

A2A è la principale multiutility italiana, attiva nei settori dell'energia, ambiente, ciclo idrico e servizi smart. Nata nel 2008 dalla fusione tra AEM Milano, ASM Brescia e AMSA, unisce una governance pubblico-privata (con i Comuni di Milano e Brescia azionisti al 50%) e un forte orientamento industriale. **Oggi conta circa 13.000 dipendenti, serve oltre 2 milioni di clienti e ha registrato 12,9 miliardi di euro di fatturato nel 2024.**

È il secondo produttore elettrico nazionale dopo Enel, grazie a un parco impianti diversificato (termoelettrici, rinnovabili, cogenerazione, idroelettrico). È leader nei servizi ambientali, trattando oltre 5 milioni di tonnellate di rifiuti all'anno, e tra i primi operatori italiani nel teleriscaldamento e nella mobilità elettrica.

A2A si definisce oggi una "**Life Company**", impegnata a migliorare la qualità della vita attraverso servizi essenziali sostenibili. La sua strategia è fortemente allineata ai criteri ESG e agli obiettivi dell'Agenda ONU 2030.

Il Piano Industriale 2021-2030 **prevede 16 miliardi di euro di investimenti focalizzati su rinnovabili, infrastrutture intelligenti, efficienza energetica e resilienza delle reti.** L'obiettivo è evolvere da utility tradizionale a piattaforma di servizi sostenibili per territori e imprese, in ottica smart city.

A2Retail: Consulenza Energetica e Valore Aggiunto per il Territorio

A2Retail è l'agenzia partner commerciale di A2A Energia dedicata alle piccole e medie imprese, negozi, uffici e clienti retail. Nata come business unit di Master Group, A2Retail opera come rete capillare sul territorio, offrendo consulenza e fornitura energetica personalizzata. Il suo modello unisce la solidità e le condizioni competitive di una grande utility come A2A alla vicinanza e flessibilità di un servizio locale.

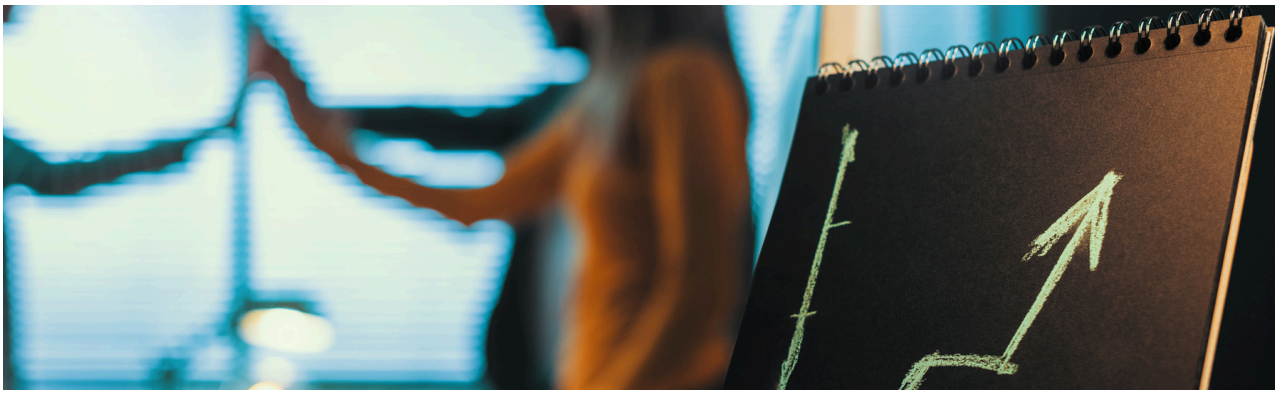
Con il motto **"La tua energia, il nostro impegno",** A2Retail punta su trasparenza, semplicità e supporto costante. Fornisce tariffe luce e gas in linea con le migliori condizioni di mercato, affiancate da un'assistenza diretta attraverso consulenti che conoscono il territorio e le esigenze specifiche delle imprese. Questo approccio permette anche ottimizzazioni periodiche, come la revisione dei contratti o la segnalazione di nuovi incentivi.

In sintesi, **A2Retail è il "braccio territoriale" di A2A nel segmento B2B diffuso.** Rafforzata dall'organizzazione commerciale di Master Group, con oltre 30 key account in Italia, rappresenta un interlocutore unico e affidabile per le aziende, capace di offrire non solo energia, ma anche soluzioni su misura e un rapporto di fiducia duraturo.

Unisciti alla rete A2Retail e ottimizza i costi della tua energia aziendale

Trasforma la tua attività in un punto vendita autorizzato A2A per la fornitura di luce e gas. Offri servizi energetici affidabili e competitivi, aumenta la fidelizzazione dei clienti e crea un nuovo flusso di reddito ricorrente. **Oltre 3.000 negozi già partner in tutta Italia.**

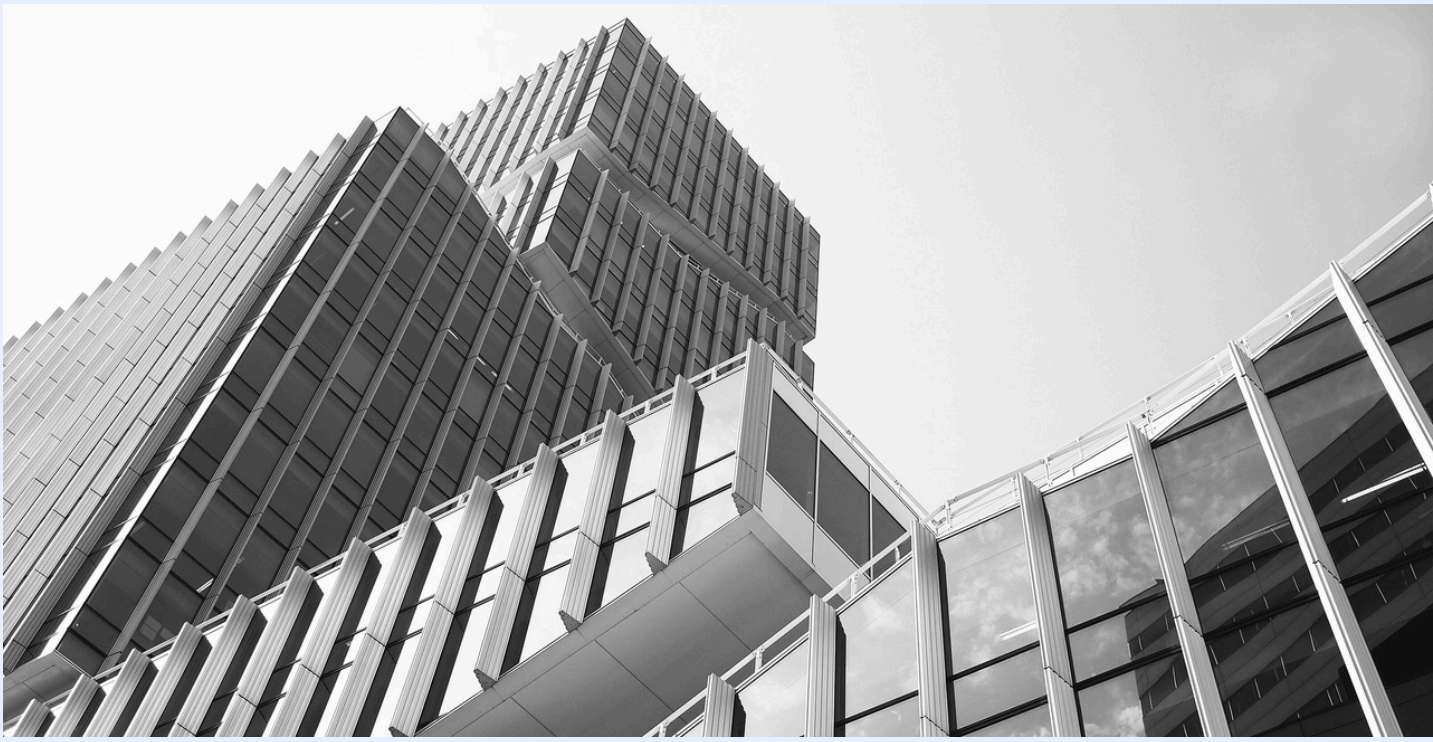
Diventare partner significa accedere a un modello collaudato, **senza vincoli né investimenti iniziali.** Ti forniamo la formazione gratuita, i materiali promozionali, il supporto commerciale e operativo per iniziare subito. Potrai offrire ai tuoi clienti energia elettrica 100% green, gas naturale a prezzo fisso, assistenza tecnica dedicata e persino soluzioni aggiuntive come impianti fotovoltaici, climatizzazione efficiente e mobilità sostenibile.



Vantaggi	Descrizione
Guadagni fino a 347€ per contratto	Compensi interessanti su ogni attivazione, con bonus crescenti al raggiungimento di obiettivi.
Pagamenti entro 60 giorni	Incassi certi e puntuali, con ciclo di pagamento garantito ogni due mesi.
Accesso alla vendita di prodotti A2A	Oltre alla fornitura luce e gas, possibilità di proporre anche soluzioni come fotovoltaico, wall box e altri servizi smart.
Formazione gratuita	Sessioni di onboarding, aggiornamenti tecnici e materiali sempre a disposizione.
Supporto continuo	Un team dedicato ti affianca in ogni fase: dalla trattativa alla gestione post-vendita.

Questa opportunità si rivolge a tabaccherie, negozi di telefonia, edicole, ferramenta, bar e attività di quartiere che ricevono ogni giorno decine di clienti abituali.
Non serve tempo dedicato: potrai proporre il servizio durante le normali interazioni, con la sicurezza di un marchio conosciuto e apprezzato come A2A alle spalle.

Oggi, con la fine del mercato tutelato, milioni di famiglie sono alla ricerca di un nuovo fornitore. **Diventare partner A2Retail significa essere nel posto giusto al momento giusto, con gli strumenti giusti.**



Compila il form per richiedere una consulenza gratuita e scoprire il potenziale economico della tua attività. Senza costi, senza impegni, solo opportunità.

INIZIA ORA!

A2Retail – Energia firmata A2A, nel cuore del tuo quartiere.

Rimaniamo in contatto

supporto@master-dealer.it

a2retail.it

0881 181 0580

Presented by

White paper A2Retail.
Copyright © 2025 A2-Retail, All rights reserved. A2-Retail è parte del gruppo Master Group della Novelli Holding Investment.

Grazie