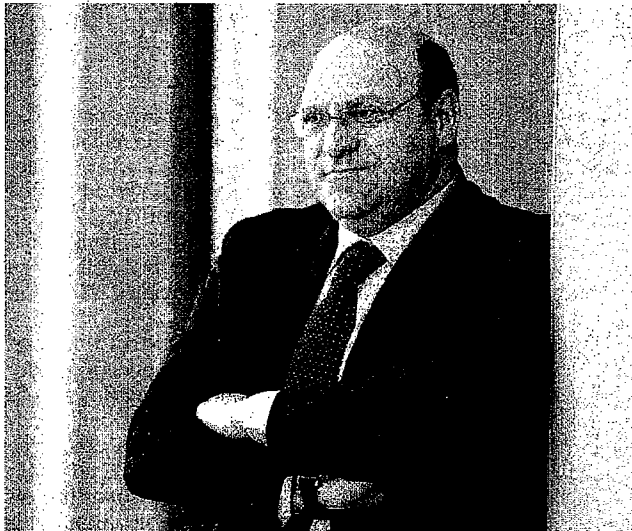


Non solo Enel Green power. Grandi manovre per la società del gruppo Cir - Lavori in corso sul polo industriale delle rinnovabili



IMAGOECONOMICA

Obiettivo famiglie. Massimo Orlandi, amministratore delegato di Sorgenia

Operatori. Più equilibrio tra produzione di elettricità e vendita

Sorgenia in salsa residenziale

Jacopo Giliberto

Sorgenia entra nel residenziale. Per la società energetica del gruppo Cir della famiglia De Benedetti l'obiettivo è raggiungere due milioni di clienti totali, di cui 1,5 nel residenziale, entro il 2016. Per farlo, l'operatore privato italiano del settore dell'energia elettrica e del gas naturale mette sul piatto investimenti per 275 milioni di euro nel periodo 2011-2016, destinati alla struttura commerciale e i servizi ai clienti. L'azienda punta anche ad abbinare l'offerta commerciale a obiettivi di efficienza energetica. Con il progetto SoleMio, ad esempio,

installa pannelli fotovoltaici gratuitamente sul tetto dell'immobile del cliente in comodato d'uso di 20 anni, con un possibile risparmio fino al 50% dei costi in bolletta. «I clienti di piccole dimensioni - racconta l'amministratore delegato di Sorgenia, Massimo Orlandi - ci hanno inse-

LA STRATEGIA

L'operatore privato del gruppo Cir punta a raggiungere 1,5 milioni di nuovi clienti entro la fine del 2016

gnato molte cose. Per esempio, gli ostacoli che i consumatori trovano a causa della liberalizzazione imperfetta. Accade con le letture sbagliate fatte dai distributori elettrici sui contatori».

Intanto lo scontro sulle batterie, ovvero sulla possibilità per il gestore della rete di integrare il sistema con degli apparecchi di accumulo di energia da rilasciare nei momenti di maggiore fabbisogno, si allarga e coinvolge ora anche Sorgenia contraria, come già Enel e Acea, a un ingresso più o meno diretto di Terna nel mercato elettrico.

Servizi ▶ pagina 8



Sorgenia entra nel residenziale

L'operatore punta a raggiungere un milione e mezzo di famiglie entro il 2016

Jacopo Gilberto

«La decisione di vendere corrente elettrica anche alle famiglie non nasce oggi. Abbiamo anni di esperienza con i micro-consumatori. Il problema che ci ha frenato finora sono i vincoli al mercato. Vincoli che per esempio ci trattengono dal proporre alle famiglie anche il metano», osserva Massimo Orlandi, amministratore delegato di Sorgenia, la società energetica del gruppo Cni della famiglia De Benedetti. Società nata proprio con la libe-

EFFICIENZA ENERGETICA

A primavera lancerà una proposta per l'efficienza. Il cliente fornirà in comodato il tetto di casa, con risparmi in bolletta fino al 50%

ralizzazione del '99.

Orlandi, i consumatori domestici sono un mercato interessante?

Per noi è il completamento di una strategia che dura da anni. L'ingresso nel residenziale ci consente di essere meglio bilanciati tra produzione di elettricità e vendita. Con i consumatori residenziali riduciamo il rischio imprenditoriale perché copriamo segmenti diversi di consumo. Siamo stati i primi ad andare sul settore delle partite Iva, cioè le microimprese unipersonali: è la stessa tipologia di consumo, e ora la completiamo con le famiglie.

Quale il vostro obiettivo?

Oltre a mezzo milione di clienti del settore business, vogliamo raggiungere un milione e mezzo di famiglie entro il 2016. Questi obiettivi coincidono con la produzione delle nostre quattro centrali e con la quota che abbiamo della società Tirreno Power, pari in tutto a 12 o 13 miliardi di chilowattora.

In che modo la vostra esperienza con i piccoli consumatori è utile per conquistare le famiglie?

I clienti di piccole dimensioni

ci hanno insegnato molte cose. Per esempio, gli ostacoli che i consumatori trovano a causa della liberalizzazione imperfetta. Accade con le letture sbagliate fatte dai distributori elettrici sui contatori. Eravamo pronti tre o quattro anni fa per aprire ai consumatori domestici, noi. Non era pronto il mercato.

Mispieghi meglio la questione delle letture.

Il contatore non dipende da noi, dalle società di vendita dell'energia. È gestito dalle società di distribuzione, cioè quelle che hanno anche i cavi elettrici e che hanno il ruolo di "trasportatore" della corrente venduta da altri. Loro sono i "postini" dei chilowattora. E loro, le società di distribuzione energetica, sono responsabili delle letture del contatore. Questo è un aspetto che molti consumatori non conoscono, e quando c'è un guaio se la prendono con noi venditori che siamo in fondo all'altra estremità del filo elettrico. È la base di ogni rapporto commerciale. Il cliente, giustamente, vuole pagare ciò che consuma. Avevamo fatto una segnalazione all'Antitrust, che si è conclusa con un impegno da parte dei distributori coinvolti.

Sono curioso. Il servizio di lettura dei contatori è in condizioni così disastrose?

Non mi faccia raccontare.

Racconti, invece.

Nei primi tempi, in alcuni casi era giusta una lettura su tre; era una festa quando i dati erano giusti un contatore sì e un contatore no. Nel settore elettrico la situazione è un po' migliorata, nel gas no. Capisce perché non vogliamo arrivare in queste condizioni sul mercato del metano?

In effetti, Orlandi, il segmento elettrico è dotato di contatori intelligenti, mentre il metano è ancora affidato al cosiddetto "letturista" che di casa in casa legge tutti i contatori.

È così. Non possiamo andare sui clienti del gas perché non possiamo garantire loro quel servizio che meritano. Da tempo propongo una mia idea.

Quale idea?

Le aziende di distribuzione elettrica ricevono un aumento o una riduzione delle tariffe secondo la qualità del servizio. Chi ha cali di tensione e cadute di corrente più frequenti riceve meno soldi. Chi è bravo e migliora la qualità ha una tariffa più robusta. È il meccanismo dell'Autorità dell'energia. Ebbene, perché non si fa lo stesso anche sugli altri servizi essenziali per il mercato? Come per esempio proprio il servizio di gestione dei dati dei clienti. E questo criterio si potrebbe adottare per tutti gli altri servizi "regolati", cioè sottoposti alle tariffe dell'Autorità dell'energia. Non si può essere pagati nello stesso modo qualunque sia la qualità del servizio: chi fa bene il suo lavoro va premiato. E chi male, penalizzato.

Efficienza energetica, un altro tema caldo.

L'offerta di Sorgenia non punta unicamente sul risparmio diretto in bolletta tramite meccanismi di promozione sui prezzi della sola componente energia della tariffa. Il nostro sconto invece deve essere virtuoso, deve essere etico. Per questo motivo più che su promozioni classiche punta sul risparmio fatto dai consumatori. A chi aderisce alle nostre offerte doniamo dei dispositivi che permettono di consumare meno corrente. Abbiamo la licenza per l'Italia per distribuire questi ritrovati.

Per esempio, Orlandi?

È il caso del cosiddetto "tv stand by stop". Ha presente la lucina rossa della tv? Ha un piccolo consumo. Sommiamo alla tv anche il decoder, il videoregistratore, la Playstation e abbiamo quattro o cinque apparecchi elettronici che stanno tutto il giorno accesi. Sa quanto consumano? Arriviamo senza fatica al 10 per cento. Il dispositivo che stacca gli stand by permette di risparmiare quel 10% sull'intera bolletta, compresi incentivi, oneri, Iva, tasse. È lì che il consumatore consapevole si fa lo sconto. Lo sconto vero.

È efficienza energetica anche il ricorso alle fonti rinnovabili, non trova?

Certo, e per questo motivo in primavera lanceremo la proposta «Sole Mio», ora ancora sperimentale in alcuni comuni italiani, come Cairo Montenotte, nel Savonese, dove abbiamo fatto un accordo con la storica Ferrania, che oggi produce pannelli fotovoltaici.

Può anticipare qualche dettaglio?

Sì: noi chiediamo al cliente in comodato il tetto di casa. Lui non dovrà spendere un quattrino: montiamo sul tetto a spese nostre il pannello solare, e quando il sole produce corrente, quella corrente va tutta gratis al cliente. È chiaro che i chilowattora consumati in più rispetto alla produzione fotovoltaica andranno pagati a tariffa. E, viceversa, la corrente prodotta dal pannello quando il cliente non consuma è nostra. Presto vedrà i dettagli di questa iniziativa, che può generare risparmi in bolletta fino al 50 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Contratto residenti

● Per i soli clienti domestici la tipologia di contratto si distingue tra residenti e non residenti. Tale distinzione è rilevante ai fini dell'applicazione della componente di dispacciamento relativa ai servizi di vendita, delle tariffe di rete e delle imposte. A tal fine si fa riferimento alla residenza anagrafica del titolare del contratto di fornitura. Quanto alla componente di dispacciamento (parte fissa e parte variabile), si compone di una parte che viene accreditata al cliente indipendentemente dai suoi consumi (parte fissa che compare con segno -) e di una parte che viene addebitata al cliente in proporzione al consumo annuo (parte variabile solo per i clienti residenti con potenza fino a 3 kw).