

Energia. Il piano prevede di arrivare a un milione di clienti entro il 2013

Sorgenia entra nel residenziale

MILANO

È la più scelta per i consumatori di corrente elettrica. Per i clienti domestici si aggiunge una nuova società energetica da mettere in competizione. Sorgenia (gruppo Cir, della famiglia De Benedetti, insieme con l'austriaca Verbund) apre al settore delle famiglie, dopo essersi concentrata per una dozzina d'anni sul segmento cosiddetto "business" (imprese, uffici, industrie, negozi e altre attività). L'obiettivo della Spa milanese guidata da Massimo Orlandi è quadruplicare i clienti, passando dai 500mila di oggi a 2 milioni con un investimento di 275 milioni. Clienti, beninteso, più difficili da seguire: il mercato delle famiglie è molto frammen-

tato e formato da consumatori di taglia micrometrica.

Sorgenia finora ha accettato, a fine sperimentale, solamente pochissimi casi di clienti domestici, cioè gli imprenditori che, soddisfatti del servizio offerto all'azienda, volevano raddoppiare la fornitura anche a casa.

Nel programma di Sorgenia, la soglia del primo milione di clienti, al ritmo di 300mila nuove acquisizioni l'anno, sarà toccata nel 2013.

«Parte uno dei progetti più ambiziosi e interessanti che Sorgenia si è data in questi 12 anni di vita. Essere qui è un motivo di orgoglio perché significa essere cresciuti tanto da poterci impegnare in questo nuovo obiettivo», ha detto ieri l'amministratore delegato Massimo

Orlandi nel presentare, insieme con il direttore generale Riccardo Bani, le nuove proposte commerciali.

Due le particolarità del servizio offerto da Sorgenia.

In primo luogo, è un'offerta limitata alla sola fornitura di corrente elettrica, poiché il metano è, secondo la società, un segmento ancora ostico alla concorrenza libera. La società ha centrali tra le più moderne e

a basso impatto ambientale frutto - ricorda Orlandi - di investimenti per 3 miliardi di euro, di cui 2,5 in Italia. Inoltre Sorgenia è sul mercato del metano non solamente come importatore ma anche - con i nuovi investimenti perfino sulla frontiera tecnologica del gas non convenzionale nei giacimenti

in Polonia - come compagnia dell'area petrolifera.

In secondo luogo, a fianco del servizio di fornitura dell'elettricità ci sarà anche un servizio per consumare meno corrente. La contraddizione è solamente apparente. Il risparmio energetico, l'efficienza, sono servizi che non solamente apportano un beneficio personale e collettivo, ma anche fidelizzano il consumatore. Ai clienti per esempio è dato in omaggio il dispositivo che stacca gli stand-by degli elettrodomestici, la lucina rossa dello spreco, mentre «in tre anni puntiamo a installare - afferma l'azienda - 15mila impianti fotovoltaici su tetti delle case, con un investimento complessivo di circa 150 milioni di euro».

J. G.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE PROSPETTIVE

Offerta limitata all'elettricità
 L'ad Orlandi: «In 12 anni siamo cresciuti tanto da poterci impegnare su questo nuovo fronte»



Energia

La svolta di Sorigenia, scommette sui clienti privati

MILANO — Sorigenia va alla conquista di nuovi spazi. Entra nel mercato elettrico residenziale e punta a quadruplicare il numero dei clienti serviti, dagli attuali 500 mila a 2 milioni entro il 2016. A quattro anni dalla completa liberalizzazione, il settore elettrico si arricchisce di un nuovo protagonista, Sorigenia appunto (controllata dalla **Cir** della famiglia **de Benedetti** e dal gruppo austriaco Verbund) che ha deciso di lanciare la sfida agli ex monopolisti e municipalizzate. Un obiettivo ambizioso, con investimenti per 275 milioni, e che a partire da sabato sarà supportato da una massiccia campagna pubblicitaria costata 4,3 milioni. La nuova offerta fa perno sul concetto dell'efficienza energetica (mettendo tra l'altro gratuitamente a disposizione dei nuovi clienti semplici strumenti che consentono di ridurre i consumi) e sull'utilizzo delle fonti rinnovabili.

«Dal 2005 — sottolinea l'amministratore delegato Massimo Orlandi — abbiamo investito circa 1 miliardo in fonti rinnovabili. La strada è tracciata, la stiamo percorrendo».

Gabriele Dossena

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA SOCIETÀ PRONTA A COMPETERE NEL MERCATO DELL'ENERGIA. OBIETTIVO: 2 MILIONI DI CLIENTI

Sorgenia irrompe nel residenziale

L'azienda punterà sui temi ambientali per guadagnare una fetta di mercato. Previsti investimenti per 275 milioni

DI ARCANGELO ROCIOLA

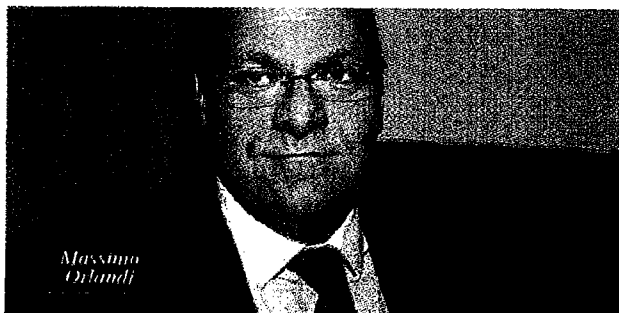
C'è un uomo che cammina leggero sugli alberi. Un altro che illumina una lampadina raccogliendola nelle mani. E c'è un ragazzino che ha già imparato che è importante risparmiare l'energia oggi per poterne godere domani. Sono le metafore che Sorgenia ha scelto per la campagna televisiva, promuovendo così il suo ingresso nel mercato residenziale dell'energia elettrica. Immagini

che vogliono spingere, oltre al servizio offerto, la filosofia su cui l'azienda ha puntato per far leva sulle famiglie. Pesare meno sull'ambiente, permettere al cliente di produrre energia da sé, incentivare il risparmio energetico promuovendo un consumo più critico e razionale. Anche con il supporto di kit che spen-

gono in automatico i dispositivi lasciati in stand-by, la lucina rossa della tv per intendersi. Un consumo all'apparenza minimo, ma capace di pesare fino a un decimo della bolletta.

L'obiettivo del gruppo è raggiungere i 2 milioni di clienti totali nel 2016, di cui almeno 1,5 milioni solo nel residenziale. Il resto del portafoglio clienti sarà composto da piccole e medie imprese. Previsti nei prossimi cinque anni investimenti per 275 milioni che, secondo il piano aziendale, dovrebbero garantire una crescita prevista di 350 mila clienti l'anno. Consumare meno, meglio, e con energia che i clienti potranno produrre da sé. Per riuscirci è stato pensato il programma SoleMio, pensato da Sorgenia per il settore fotovoltaico. L'azienda installerà gratuitamente pannelli solari ai clienti che ne faranno richiesta, lasciandoli in comodato d'uso per 20 anni. «Entrare nel mer-

cato residenziale è il completamento di un percorso iniziato 12 anni fa con la nostra nascita» ha commentato l'ad Massimo Orlandi, che ha poi sottolineato come «la crescita di Sorgenia dimostra che la liberalizzazione del settore energetico nazionale sia stata un successo, anche se c'è ancora molto da fare per consentire a tutti di beneficiare dell'apertura del mercato». Per i clienti in primis. Sorgenia dunque passa dalla produzione e acquisto di energia e gas, alla distribuzione alle famiglie. Per ora solo di elettricità. Improbabile invece il suo ingresso nella distribuzione del gas. Il motivo? «Il sistema del conteggio dei volumi consumati è ancora obsoleto». A spiegarlo è il direttore generale Riccardo Bani, aggiungendo che «gli apparecchi volumetrici impediscono una corretta valutazione dei consumi. Non saremmo in grado di fornire un buon servizio al cliente». (riproduzione riservata)



Massimo Orlandi



L'Ingegnere s'allarga

De Benedetti sfida l'Enel grazie al njet sul nucleare

Sorgenia si lancia nella fornitura domestica di elettricità e punta a due milioni di clienti. Trecento milioni di investimento

■■■ FRANCESCO DE DOMINICIS

■■■ Carlo De Benedetti prova ad alzare l'asticella. L'Ingegnere, adesso, vuole dare seriamente fastidio ai colossi dell'energia. Con la sua Sorgenia, l'imprenditore e patron del gruppo editoriale l'Espresso proverà a fare concorrenza addirittura a Enel ed Eni. Il mercato energetico, del resto, è libero da più di dieci anni. Tuttavia finora in pochi, tra i privati, hanno fatto capolino nel comparto residenziale, dominato su scala nazionale dalle spa controllate dal Tesoro e, a livello locale, dalle ex municipalizzate, cioè le imprese dei comuni

La torta vale decine di miliardi di euro. E - a parte Edison o Eon Italia, per citare i maggiori operatori - le fette se le distribuiscono quasi esclusivamente "enti" pubblici. Sorgenia, quindi, vuole entrare nel business. L'idea bolle in

pentola da un pezzo. Il progetto, in effetti, era stato portato alla luce a marzo, in occasione della presentazione del piano industriale. Poi sette mesi di ulteriore affinamento.

La svolta potrebbe aver coinciso con l'addio forzato del governo di Silvio Berlusconi al ritorno del nucleare in Italia. Il referendum di giugno e, prima, il disastro in Giappone nella centrale di Fukushima hanno costretto l'esecutivo a cambiare strategia: niente centrali atomiche, si punterà sulle fonti energetiche alternative. Una decisione che, ovviamente, è destinata a favorire le rinnovabili, settore sul quale Sorgenia ha scommesso da un pezzo.

Così, ieri, la spa guidata da Rodolfo De Benedetti, uno dei figli dell'Ingegnere, ha annunciato la mossa. La società - partecipata dalla Cnr - punta a un milione e mezzo di nuovi clienti entro il

2016 per arrivare a quota 2 milioni. Obiettivo ambizioso e per raggiungerlo la società dell'energia realizzerà nuovi investimenti, già previsti nel piano industriale, per circa 275 milioni di euro fino al 2016 per lo sviluppo della rete commerciale, l'adeguamento delle infrastrutture tecnologiche e il potenziamento delle attività per il consumatore.

La tabella di marcia è già fissata. Ogni anno, secondo una crescita lineare della clientela, dovrebbero aggiungersi 300 mila famiglie all'offerta elettrica di Sorgenia. Per l'amministratore delegato Massimo Orlandi si tratta di un «obiettivo plausibile e raggiungibile, anche se sfidante». L'offerta del gruppo per il momento riguarda solo l'elettricità. Il gas, ha spiegato il direttore generale, Riccardo Bani, «non c'è ancora. Purtroppo ci scontriamo con un mercato e un quadro regolatorio che è molto

più indietro di quello dell'elettricità. Al momento non saremmo nelle condizioni di fornire lo stesso livello di qualità che forniamo invece nell'elettricità».

Le nuove offerte, che saranno supportate da una campagna di comunicazione al via sabato prossimo, 15 ottobre, prevedono efficienza energetica per ridurre i consumi di energia e i costi della bolletta fino al 10%, un prezzo iniziale per la componente energia che non potrà essere superato, ma che potrà invece scendere e sconti aggiuntivi per i clienti che rimangono più a lungo in fornitura. Per i dettagli dell'offerta bisogna aspettare solo qualche giorno.

Di là da Sorgenia, pare difficile che le bollette possano calare drasticamente. A gelare le aspettative dei consumatori è stato, sempre ieri, l'ad di Enel. Secondo Fulvio Conti, la chiusura di otto centrali nucleari in Germania «potrebbe avere un effetto verso l'alto dei prezzi in Europa».





IN LUCE

L'ingegnere e
patron della
Cir, Carlo De
Benedetti

SORGENIA
Obiettivo 2 milioni di utenti

Sorgenia avvia un nuovo progetto per il fotovoltaico che prevede l'installazione di pannelli sui tetti delle case dei clienti, con l'obiettivo di passare dagli attuali 500mila utenti a 2 milioni entro il 2016.

www.ecostampa.it



Per promuovere l'offerta residenziale
Sorgenia, 4,3 mln
in tv e internet

DI ALESSIO ODINI

Efficienza energetica e fidelizzazione dei clienti, soluzioni su misura e un pacchetto, SoleMio, per incentivare la diffusione della produzione di energia solare. Il tutto sostenuto da una campagna su tv e internet da 4,3 milioni di euro, 500 mila dei quali sul web.

È questo il menù con cui Sorgenia, operatore privato nel settore dell'energia elettrica e del gas naturale, entra nel segmento residenziale. Obiettivo: «Due milioni di clienti complessivi entro il 2016, di cui 1,5 milioni dal mercato residenziale», dichiara Massimo

Orlandi, amministratore delegato di Sorgenia, che può contare su una base di 500 mila clienti, ma che mira a raggiungere il milione «alla fine del 2013». Parallelamente, la società ha previsto un piano di investimenti di 275 milioni di euro da qui al 2016.

Sono passati dodici anni dalla nascita di Energia spa, società che dal 2006 ha preso il nome di Sorgenia, ma in questo lasso di tempo, «abbiamo sempre cercato di capire dove Sorgenia poteva essere migliore rispetto agli altri operatori», dice Orlandi. Soprattutto

tutto nel rapporto con il cliente, «con cui negoziamo tutto». Un approccio che si riflette nella campagna curata da Ogilvy & Mather Advertising e prodotta da The Family, in onda dal 15 ottobre alla prima settimana di dicembre. Quattro brevi storie che raccontano la relazione tra fornitore di energia, clienti ed ecosostenibilità.



Dalla comunicazione, che comprende un'iniziativa itinerante in dieci città italiane, alla pratica. Che si traduce in offerte e strumenti votati sia al contenimento dei costi in bolletta, sia al risparmio energetico. Per esempio, Libero24, piano che prevede il blocco per 24 mesi del prezzo e uno sconto crescente per ogni anno di contratto, fino al 15% nel 15° anno. Oppure l'invio, su richiesta, di alcuni strumenti che contribuiscono ad abbattere i consumi fino al 10%.

© Riproduzione riservata



DIARIO

SORGENIA. La controllata di **Cir** e dell'austriaca Verbund, attiva nella produzione e vendita di energia, mira ai due milioni di clienti entro il 2016, di cui 1,5 nel settore residenziale. Nel periodo è previsto un investimento di 275 milioni.



FINIS TERRAE

Fonsai

Aaa venditori cercansi. Ma soltanto con certi requisiti e a patto che ci mettano abbastanza soldi. Che Fondiaria-Sai avesse sul tavolo un dossier dismissioni, aperto ormai da mesi, si sa. Il problema è che, stando all'opinione degli analisti, la situazione non dovrebbe sbloccarsi in tempi stretti. In particolare, come riportato ieri da indiscrezioni, procedono i tentativi di vendita della catena Atahotels. «Tuttavia - osservavano nel morning note di ieri gli analisti di Intermonte - al momento i gruppi alberghieri (Accor, Nh Hoteles, Star Hotel e Tui) sembrano interessati alla sola gestione degli alberghi e non all'acquisizione della società che è invece l'obiettivo del management di Fonsai». Per quel che invece riguarda la serba Ddor, osservano gli stessi analisti, è stato conferito mandato a Unicredit per la cessione e sarebbe stato già sondato l'interesse da parte di un gruppo assicurativo dell'Est Euro-

pa. «Improbabile - azzardano però da Intermonte - che queste cessioni si materializzino a breve anche per le potenziali svalutazioni che implicherebbero rispetto agli attuali prezzi di carico. Manteniamo la view cauta sul titolo - concludono gli analisti - anche se le cessioni rappresentano un potenziale trigger positivo». Insomma, Fonsai cerca di chiudere gli affari a un determinato prezzo. Tuttavia, no dismissioni no party. Almeno per le azioni della compagnia assicurativa della famiglia Ligresti.

Eni

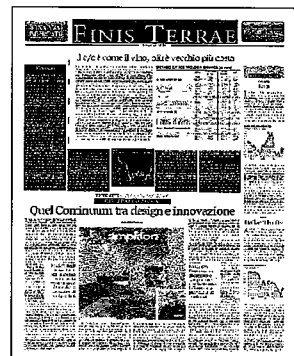
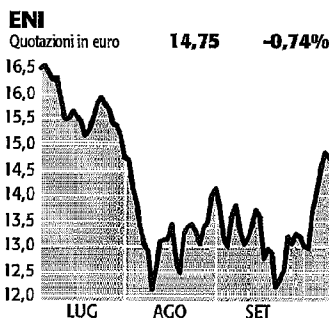
Il tratto meridionale del gasdotto Transitgas, che trasporta gas nordeuropeo all'Italia attraverso la Svizzera, è stato chiuso dopo un violento nubifragio. Lo ha riferito il gestore: «Il trasporto del gas nella sezione TRG23 è temporaneamente fermo per ragioni di sicurezza dopo le piogge straordinariamente forti», ha spiegato Transitgas. Appena le condizioni meteo lo permetteranno, il gasdotto sarà ispezionato, aggiunge il comunicato. Eni detiene il 46% del gasdotto, lungo cir-

ca 300 km, ma ha firmato un accordo con i belgi di Fluxys G, in seguito all'intervento dell'Antitrust Ue, per la cessione della propria quota. Chissà se il contratto ha una clausola sospensiva legata a verifiche strutturali. Il gasdotto Transitgas, infatti, lo scorso anno era stato chiuso tra luglio e dicembre a seguito di danni provocati da una frana di una montagna. Dopo i primi esami, era parso semplice riparare l'infrastruttura. Salvo dover poi prendere atto della necessità di tempi assai più lunghi. Insomma, una condotta sfortunata. Su cui, più che l'Antitrust, sembra il caso di un intervento dei pompieri.

Sorgenia

Sorgenia vuole crescere e allarga il suo raggio d'azione dal mercato delle cosiddette partite iva a quello residenziale, puntando a conquistare 1,5 milioni di clienti finali entro il 2016, che si sommano ai 500mila già in portafoglio, e investendo 275 milioni. C'è la fila di clienti: 275 mln diviso 1,5 mln fanno 183 euro a testa.

fins@finanzaemercati.it



→ Energia



Sorgenia investe 275 milioni di euro per acquisire 1,5 milioni di nuovi clienti

■ Parte la caccia di Sorgenia a nuovi clienti nel mercato elettrico residenziale. La società controllata dalla **Cif** della famiglia **De Benedetti** (nella foto Carlo) e dal gruppo austriaco Verbund punta a passare dagli attuali 500 mila a 2 milioni di clienti entro il 2016, di cui 1,5 milioni famiglie. La soglia del primo milione di clienti, al ritmo di 300 mila nuove acquisizioni all'anno, verrà toccata già nel 2013. «Oggi parte uno dei progetti più ambiziosi e interessanti che Sorgenia si è data in questi 12 anni di vita» ha detto l'ad Massimo Orlandi, presentando, insieme al dg, Riccardo Bani, le nuove proposte commerciali.



SORGENIA
Entra nel mercato
residenziale

Sorgenia, operatore dell'energia elettrica e del gas, entra nel mercato residenziale. Obiettivo: 2 milioni di clienti, di cui 1,5 mln nel residenziale, entro il 2016. Investimenti per 275 mln nel 2011-2016 per struttura commerciale e servizi. Le offerte prevedono efficienza energetica per ridurre i consumi e i costi della bolletta fino al 10%.

www.ecostampa.it



ENERGIA

E con Sorgenia l'Ingegnere punta a raggiungere 2 milioni di clienti

La famiglia De Benedetti rilancia sul mercato dell'energia. Sorgenia, la società controllata dalla Cir e dal gruppo austriaco Verbund, ha lanciato infatti la caccia a nuovi clienti nel mercato elettrico residenziale. L'obiettivo è passare dagli attuali 500mila a 2 milioni di clienti entro il 2016, di cui 1,5 milioni saranno famiglie. La soglia del primo milione di clienti, al ritmo di 300mila nuove acquisizioni all'anno, verrà toccata già nel 2013. La società proporrà ai propri clienti anche le installazioni di pannelli fotovoltaici. «In tre anni puntiamo a installare circa 15mila impianti su tetti delle case, con un investimento complessivo di circa 150 milioni di euro», ha detto il direttore generale di Sorgenia, Riccardo Bani.



Sorgenia, caccia ai clienti

Parte la caccia di Sorgenia a nuovi clienti nel mercato elettrico residenziale. La società controllata dalla **Cir** di **Carlo De Benedetti** (foto) e dal gruppo austriaco Verbund punta a passare dagli attuali 500 mila a 2 milioni di clienti entro il 2016, di cui 1,5 milioni saranno famiglie.



RESIDENZIALE

**Le offerte
Sorgenia**Obiettivo clienti: 2 m.ni
→ articolo a pag. 12**Sorgenia, le offerte
per il residenziale****“Libero24” e “SoleMio”.**
Obiettivo 2 m.ni clienti al 2016

Arrivano le attese offerte di Sorgenia per il mercato residenziale (QE 26/9).

“Libero24” offre un prezzo iniziale per la componente energia che non potrà mai essere superato, ma potrà solo scendere, oltre che sconti per i clienti più fedeli (1% aggiuntivo all'anno). Previsto inoltre, a richiesta, uno strumento gratuito che consente di ridurre i consumi da stand-by degli apparecchi televisivi (TV StandbyStop) con un risparmio annuo in bolletta fino al 10% (265 kWh).

“SoleMio” prevede invece che Sorgenia installi pannelli fotovoltaici gratuitamente sul tetto dell'immobile del cliente in comodato d'uso di 20 anni. Il risparmio stimato è fino al 50% dei costi in bolletta, in quanto la società regala tutta l'energia prodotta dall'impianto che contestualmente viene consumata. Il progetto SoleMio sarà adottato inizialmente nei Comuni che firmeranno una convenzione.

Nella fase iniziale **Sorgenia** ha già avviato l'iniziativa in alcune province di Lazio, Liguria, Marche e Puglia.

Dal 15 ottobre partirà la campagna pubblicitaria, curata da Ogilvy & Mather Advertising e prodotta da The Family.

L'obiettivo, come più volte annunciato, è di conquistare 1,5 milioni di clienti da qui al 2016, da aggiungere alle attuali 500 mila partite Iva e Pmi. L'investimento è di 275 milioni €.



Stop ai cartelli, l'Ue mette i paletti all'elettricità e al gas comunitari

ANTITRUST. La compravendita di energia sarà regolata direttamente dall'Unione europea. Adottate nuove norme che impediscono «l'uso di informazioni privilegiate».

DI RAFFAELE M. MAIORANO

■ La compravendita di energia elettrica e gas sarà regolata direttamente dall'Unione europea. L'ha deciso la Commissione per l'Energia adottando nuove norme che impediscono «l'uso di informazioni privilegiate e altre forme di abuso di mercato», che provocano «la distorsione dei prezzi all'ingrosso dell'energia e si traducono di solito in prezzi dell'energia più alti per imprese e consumatori».

Il nuovo regolamento "Remit", che si applica a tutte le compravendite all'ingrosso di elettricità e gas nell'Ue - inclusi i contratti per il trasporto di questi beni ai clienti - era stato approvato a Settembre dal Parlamento europeo ed è passato due giorni fa in Consiglio. «La compravendita di energia sarà per la prima volta passata al vaglio a livello unionale», spiega la nota della Commissione, «per portare allo scoperto gli eventuali

abusi». Così, mentre agli Stati membri rimane la capacità di stabilire le sanzioni per combattere le manipolazioni del mercato, all'Acer, Agenzia per la cooperazione dei regolatori dell'energia, toccherà il compito di supervisionare in maniera del tutto indipendente le transazioni, assorbendo dai rivenditori di energia tutte le informazioni relative alle compravendite effettuate (prezzo, volumi, data e ora della transazione, nome del venditore, dell'acquirente e del beneficiario), ma per quest'obbligo si riferisce l'attesa di un regolamento di esecuzione, che sarà preparato nei prossimi mesi e preciserà con esattezza quali dati vanno comunicati.

Da subito, il Remit vieta «l'uso di informazioni privilegiate al momento della compravendita nei mercati all'ingrosso dell'energia. Le informazioni esclusive o che possono alterare i prezzi devono essere rese note prima che avvenga la transazione; mette al bando le operazioni manipolative o la divulgazione di informazioni tendenziose che forniscano indicazioni false o fuorvianti circa l'offerta, la domanda o i prezzi». «Oggi», ha detto Günther Oettinger, commissario europeo per l'Energia, «è un giorno importante per lo sviluppo del mercato interno. Le nuove norme sulla compravendita contribuiranno a rendere equi i prezzi dell'energia. Inoltre, in un mercato più integro e trasparente, tutti gli operatori avranno una maggiore fiducia nel buon funzionamento del mercato interno, e ciò a beneficio della

concorrenza e dei consumatori, i quali avranno la garanzia di avere sempre i prezzi migliori».

Il mercato italiano ha inoltre altre due novità: la chiusura della gara per l'attivazione di una convenzione per la fornitura di energia alla Pubblica amministrazione e l'annuncio, da parte di Sorgenia, del desiderio e la capacità di entrare nel mercato residenziale dell'energia e del gas. La gara per l'attivazione è stata indetta da Consip, la società che fa capo al ministero delle Finanze, e - come si legge in una nota - «l'iniziativa, del valore di 349,2 milioni di euro totali annui, rende disponibile un'opportunità di efficienza e di contenimento dei costi riferita a una domanda complessiva della pubblica amministrazione stimata in 2.760 milioni di euro annui» per la fornitura di oltre 2,5 miliardi di kwh.

Le società aggiudicatrici sono Alpiq Energia Italia spa e Gala spa. Dal fronte residenziale, invece «con il lancio della campagna nel residenziale», spiega Sorgenia, si «punta a raggiungere 1,5 milioni di nuovi clienti entro la fine del 2016, portando il numero dei propri clienti totali da 500mila a circa 2 milioni. L'ingresso nel mercato delle famiglie comporta nuovi investimenti, già previsti nel piano industriale presentato a febbraio 2011, per circa 275 milioni di euro fino al 2016 per lo sviluppo della rete commerciale, l'adeguamento delle infrastrutture tecnologiche dell'azienda e il potenziamento delle attività di servizio al consumatore».



► Günther Oettinger, commissario all'Energia



Repubblica.it

(http://www.repubblica.it/economia/2011/10/11/news/la_novita_sorgenia_entra_nel_mercato_domestico_progetto_fotovoltaico_risparmi_fino_al_50_-23064644/)

LA NOVITA'






Sorgenia entra nel mercato domestico progetto fotovoltaico, risparmi fino al 50%

La società del gruppo Cir punta ai due milioni di clienti entro la fine del 2016. Parte un progetto che prevede l'installazione senza costi di pannelli solari sui tetti delle abitazioni e l'utilizzo gratuito dell'energia prodotta

MILANO - Sorgenia, gruppo attivo nell'energia controllato al 65% dalla Cir della famiglia De Benedetti e al 35% da Verbund, entra nel **mercato residenziale** puntando ad allargare la propria base di clienti dagli attuali 500mila, in gran parte piccole imprese e partite Iva, a circa 2 milioni entro la fine del 2016: la crescita è prevista ad un ritmo di circa 350mila famiglie l'anno, con il primo milione nel 2013.

Il gruppo guidato da Massimo Orlandi propone un pacchetto ricco di promozioni, a partire dalla proposta di fidelizzazione del cliente residenziale in cambio di tariffe vantaggiose. Con **'Libero24'**, Sorgenia promette un prezzo iniziale per la componente energia in bolletta che non potrà "mai essere superato, ma potrà solo scendere oltre a sconti per i clienti più fedeli, pari all'1% aggiuntivo per anno".

Contemporaneamente, Sorgenia avvia una nuova strategia in campo fotovoltaico con il progetto denominato **'Solemio'**, un'iniziativa che prevede l'installazione di pannelli fotovoltaici gratuitamente sul tetto dell'immobile del cliente in comodato d'uso di 20 anni e che, secondo le stime di Sorgenia, aprirà alla possibilità di risparmiare fino al 50% dei costi in bolletta in quanto la società regala tutta l'energia prodotta dall'impianto e che viene consumata. Il progetto sarà adottato inizialmente nei comuni che sigleranno una convenzione con Sorgenia.

 Sauna fino a -70%*	 Centro Benessere fino a -60%*	 Terme fino a -65%*	 Massaggi fino a -70%*	 Spa fino a -50%*	 Massaggio Cervicale fino a -60%*
--	---	--	---	--	---

Coupons Benessere GROUPON
Vai alle Offerte ▶
*Esempi di offerte in arrivo

ABBONAMENTI | ARCHIVIO | METEO | TUTTOAFFARI | LAVORO | LEGALI | NECROLOGIE | SCRIVI ALLA REDAZIONE | SERVIZI | 

LA STAMPA.it ECONOMIA

ATTUALITÀ | OPINIONI | SPORT | TORINO | CULTURA | SPETTACOLI | TEMPO LIBERO | DONNA | CUCINA | SALUTE | VIAGGI | APPROFONDIMENTI | PIÙ VISTI

EMERGENCY |  **Immobiliare.it** |  **Cerchi box & garage?** | **Trovali tra migliaia di offerte** **CERCA ORA** |  **Immobiliare.it**

Home | Borsa Italiana | Performance | Estero | Fondi | Obbligazioni | Valute | Notiziario

Completo | Piazza affari | Mercati | Economia | Calendari | Eventi | Editoriali

11/10/2011 14.50 Commenti - Piazza Affari

Sorgenia entra nel residenziale

FTA Online News

Sorgenia, primo operatore privato italiano nel settore dell'energia elettrica e del gas naturale, entra nel mercato residenziale offrendo ai consumatori italiani un'opportunità di scelta in più, a quattro anni dall'avvio della liberalizzazione anche per le famiglie.

"Fondata nel 1999 con l'apertura del settore energetico ai privati - precisa una nota - Sorgenia si è focalizzata fino a oggi sulle partite Iva e le piccole e medie imprese, raggiungendo in pochi anni circa 500mila clienti e una quota del 13% del mercato libero. Con il lancio della campagna nel residenziale, Sorgenia punta a raggiungere 1,5 milioni di nuovi clienti entro la fine del 2016, portando il numero dei propri clienti totali a circa 2 milioni. L'ingresso nel mercato delle famiglie comporta nuovi investimenti, già previsti nel piano industriale presentato a febbraio 2011, per circa 275 milioni di euro fino al 2016 per lo sviluppo della rete commerciale, l'adeguamento delle infrastrutture tecnologiche dell'azienda e il potenziamento delle attività di servizio al consumatore.

"L'ingresso nel residenziale - commenta l'amministratore delegato Massimo Orlandi - completa un percorso iniziato dodici anni fa con la nascita della nostra azienda dopo l'avvio dell'apertura del mercato energetico nazionale. Sorgenia, partita da zero, è diventata oggi una realtà importante del settore energetico italiano con circa 500mila clienti, quasi 500 dipendenti e un parco di generazione moderno e sostenibile frutto di investimenti per complessivi 3 miliardi di Euro effettuati fino a oggi, di cui 2,5 miliardi di Euro in Italia. La crescita di Sorgenia dimostra che la liberalizzazione del settore energetico nazionale è stata certamente un successo, anche se c'è ancora strada da fare per consentire a tutti, a cominciare dai consumatori, di beneficiare pienamente dell'apertura del mercato. Con l'avvio dell'offerta residenziale, Sorgenia intende continuare a contribuire a questo processo, offrendo ai consumatori una maggiore possibilità di scegliere il proprio fornitore"."

(CD)

Software licenced by Fida Informatica

a cura di  Message

Annunci PPN



Trasforma 1000€ in 1700€
Senza rischi con il trading online, non serve nessuna esperienza
Scopri come



Raccomandata online.
Sicura come una raccomandata, comoda come il web. Scoprila.
raccomandataonline.poste.it



Conto Deposito
CheBanca! dà a tutti il 4% e interessi in anticipo
www.chebanca.it

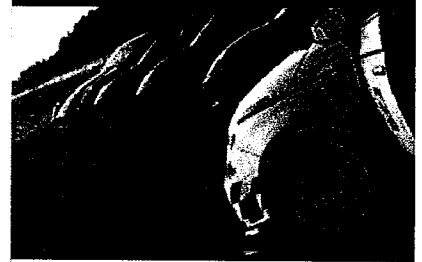
CERCA TITOLO 

Finanza Personale


Accedi al Listino

Accedi al Portafoglio

Iscriviti al corso di guida sicura del 22 ottobre a Balocco



Notizie finanza

CERCA NOTIZIE 

- 08.12**
Avvio in deciso rialzo per il Bund future
 - 08.07**
BUON GIORNO DA FTA Online NEWS
 - 07.45** | ITSTAR | 9.986,72 | -64,66 | -0,64%
Ftse Star in calo
 - 07.44** | AZM | €5,2000 | €0,00 | +0,38%
Azimut si mantiene in prossimità dei 5,00 euro
 - 07.43**
Giappone. Ordinativi di Macchinari in forte crescita
- [tutte le notizie](#)

Calcolatori

Casa
Calcola le rate del mutuo

Auto
Quale automobile posso permettermi?

Titoli
Quando vendere per guadagnare?

Conto Corrente
Quanto costa andare in rosso?



Energia, Sorgenia punta su famiglie, 2 mln clienti in 2016, no gas

martedì 11 ottobre 2014 14:18

Stampa quest'articolo

-1 Teslo (+)

MILANO, 11 ottobre (Reuters) - Due milioni di clienti totali al 2016, di cui 1,5 nel settore residenziale con investimenti pari a 275 milioni di euro nel periodo per la struttura commerciale e i servizi ai clienti.

Sono questi gli obiettivi di Sorgenia, la società che produce e vende energia di proprietà di Cir e dell'austriaca Verbund, che oggi ha presentato la nuova campagna che prevede l'ingresso nel comparto residenziale delle vendite di energia elettrica, oltre a quello delle partite Iva, tradizionale cavallo di battaglia della società da quando è sorta dodici anni fa. Resta però off limit il settore del gas, ancora poco trasparente e difficile da gestire.

"Il nostro obiettivo è quota 2 milioni di clienti al 2016, di cui 1,5 milioni vorremmo che fossero nel residenziale. Sorgenia, partita da zero nel 1999 è riuscita a mettere in piedi un sistema finanziario tale da essere ritenuta credibile, con circa 500.000 clienti, 500 dipendenti e un parco di generazione moderno e sostenibile, frutto di investimenti per complessivi 3 miliardi effettuati fino a oggi, di cui 2,5 miliardi in Italia", ha detto l'AD, Massimo Orlandi.

Su base annua, la stima è di incrementare i clienti di 300.000 unità "raggiungendo così il primo milione per la fine del 2013", ha detto il direttore generale Riccardo Bani.

Porte chiuse, invece, alla vendita del gas per il settore retail "perché ci scontriamo con un mercato molto più indietro di quello dell'energia elettrica. Una situazione drammatica: non essendoci i contatori elettronici, ci sono difficoltà nella lettura. Per questa ragione bisogna procedere per stime e riteniamo che in questo momento non saremmo nelle condizioni di offrire lo stesso livello di qualità che siamo in grado di offrire nel settore elettrico", ha sottolineato il direttore generale.

Le offerte presentate oggi, unite alla campagna pubblicitaria, fanno perno sul concetto dell'efficienza energetica e sull'utilizzo delle fonti rinnovabili. In particolare, Sorgenia ha annunciato il progetto SoleMio per sviluppare il fotovoltaico sui tetti delle abitazioni e risparmiare fino al 50% della bolletta.

In altri termini, a chi lo chiederà, la società offrirà l'installazione gratuita dei pannelli solari, ottenendo in cambio la garanzia dall'utente che resterà cliente Sorgenia per almeno 20 anni. Al termine di questo periodo il cliente diventerà proprietario dell'impianto.

"Abbiamo un business plan ambizioso: in tre anni prevediamo di installare circa 15.000 impianti sulle abitazioni, sia di privati, sia di partite Iva o di condomini fino a 20 KW di potenza con un investimento di circa 150 milioni", ha spiegato Bani.

Da un lato, dunque, l'utente non pagherà l'energia consumata e prodotta dai pannelli installati sul tetto della propria abitazione durante le ore diurne, dall'altro Sorgenia potrà usufruire degli incentivi previsti dal Conto Energia e immettere nella rete l'energia non utilizzata dallo stesso cliente.

"E' evidente che ci ripaghiamo l'investimento con gli incentivi. Da un punto di vista reddituale l'attività è interessante per noi. Nella nostra filosofia aziendale non siamo capaci di fare cose che non abbiano un ritorno. In questo caso direi che investitore e cliente portano a casa entrambi un risultato", ha concluso l'AD Orlandi.

(Giancarlo Navach)

(Redazione Milano, reutersitaly@thomsonreuters.com, +39 02 66129518, Reuters messaging: giancarlo.navach.reuters.com@reuters.net) Sul sito www.reuters.com altre notizie Reuters in italiano. Le top news anche su [www.twitter.com/reuters_italia](https://twitter.com/reuters_italia)

ANSA.IT | Economia

home | calcio | economia | cinema | foto | video | newsmag | ansaspecializzati | ansainternational | meteo

News | Indici | Maggiori rialzi | Maggiori ribassi | Cambi | Listino | Top traded | Finanza Personale | Glossario | Assicurazioni

ANSA.it > Economia > News

SMS NEWSMAP

Sorgenia: target 1 mln clienti in 2013

Via offerta residenziale, target 300.000 nuove famiglie anno

11 ottobre, 14:59

Indietro | Stampa | Invia | Scrivi alla redazione | Suggestisci

(ANSA) - MILANO, 11 OTT - Parte la caccia di Sorgenia a nuovi clienti nel mercato elettrico residenziale. La società controllata dalla Cir della famiglia De Benedetti e dal gruppo austriaco Verbund punta a passare dagli attuali 500 mila a 2 milioni di clienti entro il 2016, di cui 1,5 milioni saranno famiglie. La soglia del primo milione di clienti, al ritmo di 300 mila nuove acquisizioni all'anno, verra' toccata gia' nel 2013.



Copyright ANSA - Tutti i diritti riservati

Indietro | Home

condividi

TOP NEWS

15:02 11 OTT ROMA
Premier, l'elettorale ma bipolarismo
Insieme alla revisione della architettura dello Stato

15:47 11 OTT ROMA
Crisi: troika, a Grecia ulteriori aiuti
Sesta tranche da 8 miliardi di euro

15:43 11 OTT ROMA
Sviluppo: Tesoro, risorse da decidere
Sottosegretario in Aula alla Camera su Def

15:36 11 OTT ROMA
Csm valuta ipotesi revoca capo ispettori
Il nome di Miller e' nelle carte dell'inchiesta P3

15:30 11 OTT ROMA
Liberata nave italiana, pirati arresi
Blitz condotto da mezzi Marine americana ed inglese

14:17 11 OTT ROMA
La Russa, maggior ruolo per Scajola
Non dico questo per parlamentari che potrebbero seguirlo

13:56 11 OTT ROMA
Condono: La Russa, no pregiudiziali
Si puo' discutere di quello edilizio e di quello contributivo

13:44 11 OTT ROMA
Fisco: Romano, serve reset
Ministro, bisogna dare la possibilita' di trovare risorse

13:43 11 OTT ROMA

ULTIMO VIDEOGIORNALE

16:00
Videogiornale
ANSAtg delle ore
16.00



TUTTI I VIDEO

ULTIME FOTO

Genile utente,
il vostro browser attualmente non supporta JavaScript oppure è stato disabilitato. Per poter visualizzare correttamente i contenuti di questa pagina si prega di abilitare JavaScript del vostro browser.

TUTTE LE FOTO

ULTIME PHOTOSTORY

Tymoshenko

FOTO: Piccoli All Blacks crescono



FOTO: Flashmob di Amnesty contro pena di morte



trova economia

Ricerca libera



Ricerca SECEX

Cerca per:

Oppure per ISIN:



Devi installare i flash player se vuoi vedere il video.

News Radiocor

11/10/2011 15:36

Sorgenia: investe 275 mln per conquistare 1,5mln clienti residenziali

In portafoglio già 500 mila clienti, al 2016 saranno 2 mln (Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 11 ott - Sorgenia vuole crescere e allarga il suo raggio d'azione dal mercato delle cosiddette partite Iva a quello residenziale, puntando a conquistare 1,5 milioni di clienti finali entro il 2016, che si sommano ai 500 mila già in portafoglio, e investendo 275 milioni. La soglia del primo milione di clienti, al ritmo di 300 mila nuove acquisizioni all'anno, verrà raggiunta già nel 2013. Lo ha annunciato Massimo Orlandi, amministratore delegato della società energetica controllata dal gruppo Cir e partecipata dall'austriaca Verbund, nel corso di una conferenza stampa dove sono state illustrate le nuove offerte che Sorgenia metterà sul piatto per arricchirsi di nuove quote di mercato. "L'ingresso nel residenziale - ha spiegato Orlandi - completa un percorso avviato dodici anni fa con la nascita della nostra azienda dopo l'avvio dell'apertura del mercato energetico nazionale". Sorgenia, partita da zero, è diventata oggi - ha spiegato l'a.d. - una realtà importante del settore energetico italiano con circa 500mila clienti, quasi 500 dipendenti e un parco di generazione moderno e sostenibile frutto di investimenti per complessivi 3 miliardi di euro effettuati fino a oggi, di cui 2,5 miliardi di euro in Italia".

Tmm (RADIOCOR) 11-10-11 15:36:02 (0254)ene 3 NNNN

Titoli collegati

Cir-Comp Ind Riunite

Ultimo	-
Ore	-
Var	-
Bid	1.375
Ask	1.424

l'Unità

- Home
- Edicola
- Blog
- Rubriche
- Commenti
- Mobile
- Video
- TV
- Immagini
- Satira
- Abbonati

Italia | Mondo | Economia | Ambiente | Culture | Scienza | Scuola | Sociale | Donne | Viaggi | Tecnologia | Sport | Immigrazione |

Home | **Notizie Flash** | Sorgenia: caccia a nuovi clienti, obiettivo 1 mln in 2013

Q Cerca sito | archivio dal 1924

Notizie flash | prove | admin | Privacy | adv | Toscana | Emilia Romagna | Ultim'ora | La striscia rossa |

Sorgenia: caccia a nuovi clienti, obiettivo 1 mln in 2013

(ANSA) - MILANO, 11 OTT - Parte la caccia di Sorgenia a nuovi clienti nel mercato elettrico residenziale. La società controllata dalla Cir della famiglia De Benedetti e dal gruppo austriaco Verbund punta a passare dagli attuali 500 mila a 2 milioni di clienti entro il 2016, di cui 1,5 milioni saranno famiglie. La soglia del primo milione di clienti, al ritmo di 300 mila nuove acquisizioni all'anno, verrà toccata già nel 2013. "Oggi parte uno dei progetti più ambiziosi e interessanti che Sorgenia si è data in questi 12 anni di vita. Essere qui è un motivo di orgoglio perché significa essere cresciuti tanto da poterci impegnare nell'obiettivo di 2 milioni di clienti" ha detto l'amministratore delegato, Massimo Orlandi, presentando, insieme al direttore generale, Riccardo Bani, le nuove proposte commerciali. Sorgenia, che abbina la propria offerta a strumenti con cui le famiglie potranno migliorare la loro efficienza energetica, proporrà ai propri clienti anche l'installazione di pannelli fotovoltaici. "In tre anni puntiamo a installare circa 15 mila impianti su tetti delle case, con un investimento complessivo di circa 150 milioni di euro" ha detto Bani. Per ora la proposta del gruppo energetico, che sarà accompagnata da un'offensiva pubblicitaria sui giornali e in televisione, si limita all'elettricità. "Il gas non c'è ma spero che ci sarà appena possibile - ha affermato Bani - Il motivo è che non crediamo nel gas o non siamo capaci di apprezzare il cliente ma purtroppo ci confrontiamo con un quadro regolatorio che è molto più indietro di quello del mercato elettrico".(ANSA).

Più letti di oggi della settimana

Dopo il perizoma, Libero attacca Mercegaglia sulle zeppe

Condono, contro l'asse Bossi-Tremonti. LA BOZZA

Crisi Pdl: si va verso l'ultimatum a Berlusconi

La Corte dei conti boccia la riforma fiscale: «Senza copertura, colpisce i più deboli»

Diana Fede, meglio tardi che mai «A Emilio volevo chiedere i danni»

Il liberalismo non è un porco

Trova la casa giusta per te!
 Più di **700.000**
 annunci di vendita e affitto.

Comune

Contratto

Prezzo (€)

CERCA SUBITO

Trova la casa giusta per te!
 Più di **700.000**
 annunci di vendita e affitto.



TM
news

agenzia giornalis

Contenuti

Rinnovabili e risparmio energetico, il futuro secondo Sorgenia

Società entra nel mercato residenziale, investimenti per 275 mln

Il futuro dell'energia in Italia secondo Massimo Orlandi, amministratore delegato di Sorgenia: una visione che mette al centro le rinnovabili come il fotovoltaico, con una produzione prevista di 12mila megawatt entro l'anno, e il risparmio energetico, in conformità con le direttive dell'Unione europea. L'occasione per parlare di energia in Italia è l'ingresso di Sorgenia nel mercato residenziale, con obiettivi da raggiungere entro il 2016 e una strategia nei confronti della concorrenza. L'ingresso di Sorgenia nel mercato delle famiglie comporta nuovi investimenti, già previsti nel piano industriale presentato a febbraio 2011, per circa 275 milioni di euro fino al 2016.

ECONOMIA

Sorgenia/ Entra nel residenziale, mira a 2 milioni clienti in 2016

Società ne ha ora 500mila tra piccole imprese e partite Iva

postato fa da TMNews

Milano, 11 ott. (TMNews) - Sorgenia, gruppo attivo nell'energia controllato al 65% dalla Cir della famiglia De Benedetti e al 35% da Verbund, entra nel mercato residenziale puntando ad allargare la propria base di clienti dagli attuali 500mila, in gran parte piccole imprese e partite Iva, a circa 2 milioni entro la fine del 2016: la crescita è prevista ad un ritmo di circa 350mila famiglie l'anno, con il primo milione nel 2013.

La società partirà a metà ottobre con una campagna pubblicitaria, per cui sono stati investiti 4,3 milioni di euro, mirata alla nuova clientela, cui vengono proposte due offerte. Una delle quali, per ora avviata in abitazione mono o bifamiliari in centro Italia, punta sulla produzione diretta di energia fotovoltaica da parte del cliente, con l'installazione di pannelli. Sorgenia prevede di installare in tre anni 15mila impianti sui tetti di abitazioni e partite Iva, con un investimento di circa 150 milioni.

"Dal 2005 - ha ricordato l'amministratore delegato Massimo Orlandi - abbiamo investito circa 1 miliardo in fonti rinnovabili. La strada è tracciata, la stiamo percorrendo".

DAGLI UTENTI: powered by **OKNO**

- 1. **Ciamoroso!!** improvviso calo del prezzo della Passera
182 punti | 230 voti | postato fa da AntiSivio
- 2. **Alta velocità, i veri numeri di un'opera inutile** -
1 punti | 3 voti | postato fa da glozampa
- 3. **Mutuo tasso fisso webank: Acquisto; Ristrutturazione; Varie spese gratuite come perizia,...**
15 punti | 15 voti | postato fa da andreaarcioma

DALLA RETE

- Hong Kong lancia il fixing dello yuan. Farà decollare il mercato dei derivati in valuta cinese inserito fa da 24 ORE Borsa Online
- Hong Kong lancia il fixing dello yuan. Farà decollare il mercato dei derivati in valuta cinese inserito fa da Il Sole 24 Ore
- FonSai e Mps ancora sul fondo del Ftse Mib, pesano gli aumenti di capitale inserito fa da Finanza.com



Stampa



RSS Reader



Servizi SMS



Alice Widget

SEARCH NOTIZIE
Effettua la ricerca **CERCA**

CLASS LIFE CHANNEL
Luxury and Style

LIFE CHANNEL

GALLERY **GALLERY** **GALLERY**

Tutti i processi di Berlusconi
Le foto più curiose di settembre
Inchiesta escort, ecco le ragazze in visita dal premier

Risparmia fino a 500 € su RC Auto
Confronta 18 assicurazioni

Certass Assicurazioni

TROVA LA CASA GIUSTA

casa.it

TROVA SUBITO

VIRGILIO CONSIGLIA

FAI UNA SCELTA ECOSOSTENIBILE
Solsonica Energia: il fotovoltaico è un investimento per il tuo futuro

PRESTITI SU MISURA
Trova il prestito più conveniente tra 15 Istituti e richiedi online!

Linear
ASSICURAZIONI ONLINE
RC AUTO FINO A -40%
Clicca qui per un preventivo gratuito.

Findomestic
Più responsabili, insieme
PRESTITI PERSONALI
Zero spese, zero sorprese.
Richiedi il tuo prestito online.

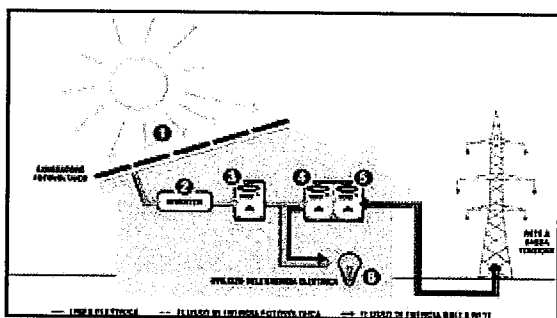


[Accedi](#) [Registrati](#)

[cerca in First](#)

Energie rinnovabili: Sorgenia lancia la sfida al mercato residenziale. Obiettivo: 2 mln di clienti

La società fondata nel 1999 (la più giovane del palcoscenico energetico italiano) lancia la sfida al mercato dei privati: l'obiettivo è quello di raggiungere 1,5 milioni di nuovi clienti, puntando sul contenimento dell'impatto ambientale e dei costi per il consumatore. Tra le iniziative più innovative l'installazione di pannelli fotovoltaici nelle abitazioni



La possibilità di **installare un impianto fotovoltaico sul tetto della propria casa**, autoprodotto energia e diventandone, dopo 20 anni, anche proprietario. La distribuzione (in omaggio) di **prodotti per il risparmio energetico degli elettrodomestici**: dallo StandbyStop per pc e televisori, alla possibilità di controllare in tempo reale il consumo di ogni elettrodomestico e di sapere quanto ogni singola azione incide sulla bolletta. E infine, l'opportunità, con un solo euro in più sulla bolletta mensile, di aderire all'**iniziativa EnergiaPulita**: ovvero la garanzia, attraverso uno schema di controllo certificato dall'ente internazionale DNV, per cui ogni singolo kWh acquistato dal cliente è coperto da un pari approvvigionamento di energia da fonte rinnovabile. Sono queste le novità, all'insegna dell'**ecosostenibilità e del risparmio anche economico oltre che di consumo**, proposte dalla società **Sorgenia**, nata 12 anni fa e alla ricerca di una fetta sempre più importante di mercato, puntando sul rispetto dell'ambiente e la tutela del cliente.

L'obiettivo - rappresentato in una **campagna pubblicitaria innovativa** presentata oggi e che andrà in onda da metà ottobre - è quello di **raggiungere 1,5 milioni di nuovi clienti entro il 2016**, a fronte del mezzo milione attuale, portando così la propria utenza a 2 milioni nei prossimi cinque anni.

Per fare questo Sorgenia mette sul piatto un **investimento da 275 milioni di euro** e punta a **lanciarsi sul mercato residenziale**, quattro anni dopo la liberalizzazione nel settore di energia e gas anche per le abitazioni familiari. Sorgenia vuole così diventare la prima azienda italiana del settore ad abbinare l'offerta commerciale a obiettivi concreti di efficienza energetica, proponendo formule e tariffe che puntino a ridurre la spesa e il consumo, e mettendo gratuitamente a disposizione di tutti i nuovi clienti residenziali semplici strumenti che consentano di ridurre gli sprechi.

IL PROGETTO SOLE MIO - PER IL FOTOVOLTAICO A CASA

L'iniziativa prevede che Sorgenia installi **pannelli fotovoltaici (ad energia solare) gratuitamente sul tetto dell'immobile in comodato d'uso di 20 anni**. Il progetto risponde al principio della **generazione distribuita**, cioè

la realizzazione di impianti che si trovino vicini al punto di consume dell'energia, con significativi vantaggi anche in termini economici. Questo sistema si presenta infatti potenzialmente come una vera e propria rivoluzione: è infatti **possibile risparmiare fino al 50%** dei costi in bolletta in quanto Sorgenia regala tutta l'energia prodotta dall'impianto che contestualmente viene consumata. Nella fase iniziale la società ha già avviato l'iniziativa in Lazio, Liguria, Marche e Puglia.

I PRODOTTI PER IL CONSUMO INTELLIGENTE

PC StandbyStop: è una multipresa che permette di interrompere l'alimentazione di tutte le apparecchiature legate al computer (stampante, casse, fax, monitor) semplicemente spegnendolo ed evitando così gli sprechi da modalità standby. L'energia risparmiata in un anno sarebbe di circa 176 kWh, ossia il 6-7% del consumo medio di una famiglia italiana.

Tv StanbyStop: stesso principio del pc, ma con gli apparecchi legati alla tv (decoder, consolle videogiochi, lettore dvd), solo spegnengo il televisore con il telecomando. Il risparmio in questo caso sarebbe pari al 10% del consumo medio annuo (-265 kWh).

ContaWatt: con questo strumento è possibile verificare quanto consuma ogni singolo elettrodomestico in tempo reale.

EnergGenio: innovativo dispositivo che permette di monitorare real time tutti i consumi elettrici di casa o ufficio. E' possibile osservare, in ogni istante della giornata o in un arco di tempo prolungato, quanto i singoli elettrodomestici e le singole azioni che compiamo quotidianamente (accensioni, spengimenti, etc) incidono sulla spesa.

- Tag >
- [energia](#)
- [energie-rinnovabili](#)
- [politiche-energetiche](#)
- [sorgenia](#)