

P M I

MAGAZINE

Piccole e medie Imprese
Mensile di Informazione dell'Associazione Industriali - Assoindustria



Dipartimento
per l'Innovazione e le Tecnologie

DIPARTIMENTO DELLA
FUNZIONE PUBBLICA



per l'efficienza delle
amministrazioni



Centro Nazionale per l'Informatica
nella Pubblica Amministrazione



Unione Europea



International Facility Management Association
Italian Chapter Member of the Euro FM Network



A.I.T.I.
Associazione Italiana
Tesorieri d'Impresa

GREEN NETWORK PIERO SAULLI



ALESSANDRO ZUNINO
EDISON



LAURA MOSCHENI
CARTA SI



ANDREA MENCATTINI
ASSICURAZIONI GENERALI



ENRICO BOGLIONE
AIBA



ERIC LE BIHAN
PARLA.IT



JACOPO CIMA
NTR ITALIA



GIOVANNI DE GIOVANNI
PRES

Settembre 2005

GREEN NETWORK: L'ENERGIA PER LO SVILUPPO DEL PAESE

La liberalizzazione dell'energia elettrica ormai é una realtà accessibile non solo per le grandi industrie, ma anche addirittura per i piccoli professionisti. Green Network SpA intende differenziarsi nel mercato libero dell'energia offrendo ai suoi clienti la fornitura di energia elettrica ed una serie di servizi direzionati ad ottimizzare i costi e garantire un'assistenza specifica adatta alla realtà di ogni azienda. Abbiamo intervistato l'Ing. **PIERO SAULLI**, Presidente

All'inizio del processo di liberalizzazione, avvenuto grazie al Decreto Bersani (Decreto Legge n. 79 del 16/3/1999), per accedere al mercato libero dell'energia, l'utente finale, singolarmente o aggregato in consorzio, doveva uguagliare o superare la soglia minima di consumo annuo di 9 GW, con consumi individuali annui almeno pari a 1 GW. Dal 1 luglio 2004 in conformità alla Delibera n. 107/04 del 30 giugno 2004, il mercato libero dell'energia é stato aperto a tutti gli utenti dotati di partita IVA, facendo così salire il numero di clienti idonei alla significativa cifra di 7 milioni. Come si inserisce Green Network in tale contesto? Quali sono gli obiettivi dell'azienda?

Green Network é un'azienda giovane in forte espansione, presente sul Mercato Libero dell'energia elettrica già da diversi anni. La società si occupa di fornire energia elettrica sia ai grandi gruppi industriali, sia alle PMI, affacciandosi anche sul segmento

del retail: abbiamo competenze che ci permettono di seguire le varie tipologie di clientela in maniera specifica. La società ha la fortuna di godere di una squadra di persone che ha contribuito alla nascita ed allo sviluppo del Mercato Libero sin dal suo avvio, maturando competenze specifiche. Il consolidamento delle attività é stato determinato dall'alta professionalità ed entusiasmo che contraddistinguono le nostre risorse. Con tali presupposti siamo in grado di affrontare la crescente apertura del mercato dell'energia con la necessaria flessibilità richiesta dalle molteplici tipologie di clienti presenti e dalle relative esigenze. Green Network ha l'obiettivo di guadagnare sempre nuove quote di mercato sia in termini di numero di Clienti forniti che di volumi di energia fatturati, proponendo strutture contrattuali semplici e trasparenti, che evidenziano ai Clienti i vantaggi conseguibili e completando la propria offerta attraverso tutti quei servizi utili alla gestione della fornitura di energia elettrica.

In che modo le aziende possono risparmiare sull'uso dell'energia?

Accedere al Mercato Libero non comporta alcun onere e nessun rischio di interruzione della fornitura e pertanto il primo passo é quello di usufruire dello sconto offerto dalla fornitura di Green Network. I vantaggi che il mercato libero può offrire si aggirano su un risparmio del 5-10%. E' importante comunque cercare di ottimizzare i consumi di energia elettrica attraverso un'attenta gestione degli impianti (il costo del kWh varia nelle diverse ore del giorno e nei diversi periodi dell'anno) ed una verifica sull'efficienza energetica degli stessi.

Spesso le aziende, come anche i liberi professionisti, non sono al corrente di questa nuova possibilità nel campo dell'energia. Come mai? Come possono fare, una volta recepiti i vantaggi, ad evitare le "bufale"?

Solo a partire dal 1° Luglio 2004, le Partite IVA hanno avuto accesso al Mercato Libero.



A tal proposito, ritengo sia necessario un grande sforzo di comunicazione da parte degli operatori di settore e di tutti i soggetti istituzionali, al fine di accelerare e promuovere questo processo di liberalizzazione, accompagnando in tal modo i Clienti dal Mercato Vincolato al Mercato Libero. Accedere al Mercato Libero è facilissimo. Basta una semplice comunicazione al Distributore competente (i.e. Enel Distribuzione S.p.A.) da parte del nuovo fornitore: al Cliente non è lasciata alcuna incombenza. Purtroppo come in tutti i mercati possono presentarsi casi in cui ciò che è proposto al Cliente non viene in seguito

del tutto rispettato. La presenza di "bufale" sul Mercato rappresenta un deterrente all'accesso, che danneggia in primis gli Operatori qualificati. Proprio con l'intento di battere la concorrenza sleale e di promuovere la trasparenza delle nostre offerte, abbiamo voluto pubblicare, sia su quotidiani di stampa nazionale sia sul nostro sito internet www.greennetwork.it, uno dei nostri contratti di fornitura di energia elettrica, rendendolo così noto ai Clienti. Per esempio, al fine di evitare confusione ed incertezza, abbiamo proposto delle offerte trasparenti che trasformino in giorni gratis di fornitura di energia elettrica il vantaggio

offerto al Cliente, lasciando totalmente invariate le condizioni di fornitura precedentemente praticate dalle società di Distribuzione nel rimanente periodo dell'anno. Siamo convinti che la chiarezza e la trasparenza delle nostre proposte batteranno ogni dubbio. Un consiglio che posso dare è quello di diffidare di offerte che promettano sconti esagerati rispetto al Mercato Vincolato e contratti poco chiari.

Parliamo di quella fascia di aziende con consumi inferiori a 100.000 kWh. Il numero indicativo è di circa 120 mila potenziali clienti. Cosa farete per attirare la loro attenzione?

Da quest'anno, abbiamo lanciato diverse iniziative, sia di comunicazione (quotidiani nazionali e locali), sia di vicinanza sul territorio nazionale, grazie alla presenza di nostre unità locali. Innanzitutto, abbiamo intrapreso delle iniziative nuove e particolari per i Clienti Small Business. Un'iniziativa importante a cui abbiamo dato vita nel 2005 riguarda La 220 (www.la220.it), società dedicata interamente al segmento delle Partite Iva: questa realtà è nata proprio con l'obiettivo di abbracciare la futura apertura del mercato libero dell'energia all'utenza domestica. Nel segmento Clienti Retail, Green Network ha messo in atto una promozione commerciale che prevede contratti con giorni gratis di fornitura ovvero offrendo premi in omaggio, differenziati rispetto alle varie fasce di consumo dei Clienti. A tal proposito, abbiamo creato un portale web aperto al Cliente il quale, fornito di apposita UserID e password, può accedere attraverso il nostro sito internet al proprio profilo e scegliere direttamente i giorni gratis di fornitura. Il nostro obiettivo è quello di affrontare il mercato con diverse forme contrattuali create ad hoc per i Clienti del segmento Retail assicurando un risparmio trasparente e sicuro: non trascuriamo quindi le Associazioni di categoria, che rappresentano diverse soluzioni di fornitura rispetto le varie tipologie specifiche



di Clienti che esse raccolgono.

Ci auguriamo che il mercato dell'energia diventi via via sempre più "libero" ed immediato anche attraverso le nostre offerte, al fine di motivare e sostenere questo cambiamento in atto: dal mercato vincolato "monopolista" alla possibilità per il Cliente di scegliersi il proprio fornitore con l'affidabilità e la trasparenza quali segni distintivi del mercato libero.

Con un maggiore numero di clienti, sarà necessario da una parte conservare un minimo di personalizzazione dell'offerta, e dall'altra creare prodotti maggiormente standardizzati, che permetteranno alle aziende di tenere bassi i costi. Come farete per bilanciare questi due punti? Come saranno i prodotti?

La volontà di Green Network di essere presente sul segmento Retail (Partite IVA) ha portato a fare investimenti importanti

nel corso dell'anno 2004 sui sistemi Hardware e Software e sulla formazione delle Risorse interne per sviluppare un adeguato numero di tipologie di strutture contrattuali standard. Green Network, attenta alle esigenze dei Clienti, propone strutture contrattuali e di prezzo che permettono sin da subito di valutare i vantaggi offerti.

In un mercato di liberalizzazione, importante sarà la competizione tra le aziende fornitrici di energia. Come sono le vostre tariffe?

Più che di "tariffe" nel Mercato libero preferiamo parlare di prezzi. Nel Mercato Vincolato sono definite dagli organismi competenti delle opzioni tariffarie secondo schemi predefiniti e rigidi per le diverse tipologie di Cliente. Green Network propone strutture di prezzi diversi in relazione alle esigenze manifestate dei singoli Clienti garantendo trasparenza ed un sicuro risparmio rispetto alle tariffe del Mercato Vincolato.

GREEN NETWORK garantisce approvvigionamenti in tutt'Italia?

Certamente SÌ. Green Network fornisce energia elettrica ai Clienti su tutto il territorio nazionale. Uno dei vantaggi del Mercato Libero dell'energia rispetto a quello della telefonia consiste nell'utilizzare la rete elettrica esistente garantendo ai Clienti la stessa qualità tecnica del servizio rispetto a quella del Mercato Vincolato, senza oneri aggiuntivi. Ciò ci consente di operare su tutto il territorio nazionale.

Quali sono i progetti per il 2006?

Ci concentreremo sulle Piccole e Medie Imprese così come sul segmento Retail, certi di poter offrire strumenti di risparmio per ogni Cliente con trasparenza e professionalità.