

Più energia a tutto campo

Energit nasce a Cagliari nel 2000 per offrire elettricità, telefonia fissa e servizi web alle aziende. Negli anni la società sfrutta le occasioni della graduale liberalizzazione del mercato telefonico e, poi, elettrico, servendo dapprima i grandi consumatori, successivamente le medie imprese e, dal 2004, i titolari di partita Iva.

Energit incrementa rapidamente la sua base clienti e si focalizza sempre più nel settore dell'energia: per questo motivo si delinea la necessità, per l'azienda, di disporre anche di una produzione adeguata. In questa ottica è da leggere la cessione, nel 2006, del 51% delle azioni della società ad **Atel energia**, consociata italiana del gruppo Atel, uno dei maggiori gruppi europei nel campo della produzione, del trading e della distribuzione di elettricità, e del 34% alla altoatesina **Ae-ew**. A giugno 2007 le quote passano rispettivamente al 60 e al 40%. Legata ad Atel, leader europeo nella produzione di energia pulita di fonte idroelettrica, Energit decolla: vengono aperte due nuove sedi a Milano e Roma, e il giro d'affari passa dai 70 milioni del 2005 agli 85 del 2006, con l'obiettivo di toccare i 180 nel 2007.

«Il prossimo anno, quasi il 90% del fatturato sarà realizzato con la vendita diretta alla clientela di circa 1,67 miliardi di Kwh, e questo ci inorgogliesce», afferma **Francesco Di Giovanni**, ceo di Energit. «Abbiamo un parco



di 30 mila clienti diversificato per dimensioni, consumi ed esigenze», continua Di Giovanni, che dopo 14 anni in **General Electric** si è specializzato nel far crescere le nuove imprese impegnate nella liberalizzazione dei servizi (**Albacom** e in seguito **Edisontel**). «A seconda della tipologia li raggiungiamo attraverso canali e reti differenti e mirati, senza dimenticare le speciali nicchie. Per esempio», prosegue il ceo, «raggiungiamo i piccoli operatori, gli enti locali, le municipalizzate del gas, tramite accordi ad hoc e convenzioni, come quella recente con l'Associazione nazionale dei comuni della Sardegna». I punti di forza Energit sono distribuiti lungo tutta la catena del valore, dalla fase pre a quella post vendita, e risultano legati alla forza dell'organizzazione, delle risorse umane e delle tecnologie (Energit vanta un avanzatissimo software di Crm).

«Un elemento che mi ha colpito molto in questi mesi» fa notare Di Giovanni «è la qualità delle persone e questo sia in termini di curriculum che di capa-

rità sul campo ed entusiasmo. L'80% dei nostri dipendenti è laureato, ha una profonda conoscenza del settore e l'entusiasmo della giovane età, in media 31 anni».

Ora il business si sposta verso le famiglie e il privato. Nel luglio scorso la liberalizzazione si è conclusa aprendo anche ai clienti domestici il diritto di acquistare l'energia da fornitori alternativi all'ex monopolista. Ma questa apertura a oggi è solo teorica. «Di fatto, anche se siamo stati tra i primi ad attrezzarci, entreremo sul mercato solo nel 2008», dichiara Di Giovanni. «Si tratta di business nuovo per chi viene dal mondo dei grandi clienti, ma è un mercato ben noto a chi, come noi, ha già alle spalle una storia di successo nella liberalizzazione telefonica. È come il surf che molti vengono a praticare sulle spiagge vicino a Cagliari: ogni onda è diversa dall'altra, ma se sei stato in grado di affrontarle hai capito come fare, e l'onda seguente sarà più facile», conclude il ceo.

«Quest'anno venderemo 1,67 miliardi di Kwh. Un risultato che ci inorgogliesce»

Francesco Di Giovanni

