

Energit: 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 sta incrementando rapidamente la sua base clienti, focalizzandosi sempre di 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. 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 inorgoglisce - ha detto Francesco Di Giovanni, ceo di Energit, che dopo 14 anni in General Electric si è specializzato nel far crescere le nuove imprese impegnate nella liberalizzazione dei servizi (Albacom e poi Edisontel) -. Abbiamo un parco di 30 mila clienti diversificato per dimensioni, consumi ed esigenze, "A seconda della tipologia li raggiungiamo attraverso canali e reti differenti e mirati, senza dimenticare le speciali nicchie. Per esempio - ha proseguito 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.

"Un elemento che mi ha colpito molto in questi mesi - ha fatto notare Di Giovanni - è la qualità delle persone, e questo sia in termini di curriculum che di capacità 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 ad oggi è solo teorica.

"Di fatto, anche se siamo stati tra i primi ad attrezzarci, entreremo sul mercato solo nel 2008 - ha spiegato ancora Di Giovanni -. Si tratta di un 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".