

AZIENDE E FAMIGLIE, SFIDA ENERGIA I PIANI DEL CONSORZIO DI CESENA

Con oltre 400 milioni di ricavi Cre, membro diretto della principale borsa elettrica europea, si muove per ottenere prezzi vantaggiosi per i clienti. L'ad Golinelli: «Stare sul territorio ci rende competitivi»

L'obiettivo primario del Cre (Consorzio per le Risorse Energetiche) di Cesena è acquistare e fornire energia elettrica ed energia verde alle aziende italiane con lo scopo di ottenere prezzi vantaggiosi per i propri membri. In Italia oggi ci sono circa 700 società di vendita di cui circa 400 Ipp: si tratta di società che hanno la responsabilità finanziaria di garantire i prezzi più competitivi dell'energia elettrica per imprese e famiglie.

Di questa platea, solo una cerchia ristretta di circa 40/50 operatori, pari a circa il 10% del totale, dispone di una membership diretta sulla principale borsa elettrica continentale, EEX - European Energy Exchange di Lipsia che fa da differenza sui mercati. Nel 2007 il Cre fu un passo ulteriore fondando la società controllata ECO Energia Corrente (che oggi è una controllata) per estendere i propri servizi di vendita di energia elettrica e gas naturale anche ad altri clienti privati in tutta Italia, puntando in particolar modo sulle forniture da energie rinnovabili. Nel 2005 il fatturato consolidato di Cre ha raggiunto 43,6 milioni di euro, in crescita rispetto ai 48,5 milioni del 2004.

Cre nasce a Cesena ma oggi opera in un mercato sempre più nazionale ed europeo, eppure il fattore territoriale sembra contare parecchio. «Non c'è dubbio — conferma Cristian Golinelli, amministratore delegato di Cre — nel settore dell'energia, mantenere un forte radicamento territoriale conta moltissimo. Più il mercato diventa nazionale ed europeo, più serve un rapporto forte con il territorio. L'ECO Energia Corrente e Cre

nascono a Cesena e in Romagna, ma guardano ai mercati europei: siamo BRP, Balance Responsible Party, e membri diretti di EEX, European Energy Exchange, borsa elettrica europea di Lipsia che può essere letta come una vera e propria "borsa d'ingresso" ufficiale: consente agli operatori autorizzati di comprare e vendere direttamente sul mercato europeo delle commodity energetiche, accedendo agli strumenti di negoziazione della borsa elettrica. Una qualifica d'élite, normalmente riservata ai grandi gruppi verticalmente integrati e ai principali operatori internazionali del trading energetico, per gli elevati requisiti tecnici, finanziari e di garanzia richiesti».

Il mercato

Negli ultimi anni si è parlato molto di transizione energetica nel nostro paese, dall'osservatorio di Cre, quali sono le sfide più concrete che attendono imprese e famiglie nei prossimi 5 anni? «Bisogna rendere la transizione concreta e sostenibile anche economicamente — sostiene Golinelli —. Per le imprese significa efficienza, autoproduzione, elettrificazione e contratti più evoluti. Sarà decisivo consumare meglio, non solo meno: con le rinnovabili, in alcune ore il prezzo dell'energia può scendere molto, fino a valori nulli. Monitoriamo queste dinamiche per favorire consumi più convenienti e intelligenti».

Oggi ci sono temi ricorrenti come l'autonomia energetica e le comunità ener-

di ISIDORO TROVATO



Alla guida
Cristian Golinelli,
amministratore
delegato di Cre
(Consorzio per le
Risorse Energetiche)

getiche che potrebbero rappresentare la svolta per il settore, ma sul loro conto ci sono valutazioni contrastanti. «Le comunità energetiche sono una grande opportunità, ma non una soluzione automatica — avverte l'ad di Cre —. Possono rendere i territori più autonomi, valorizzando le rinnovabili e coinvolgendo comunità locali. Servono progettazione, competenze e sostenibilità economica. All'interno del panorama italiano (molto frazionato e poverizzato) Cre si posiziona certamente come un'eccezione strategica di rilievo. Da inizio anno, il Consorzio figura tra i BRP (Balance Responsible Party) attivi di Terna, sia per i prelievi sia per le immissioni. Questa doppia veste consente a Cre di operare con un grado di autonomia molto raro per una struttura consortile, almeno nel nostro Paese».

I progetti

Da poco Cre ha cambiato la guida ponendo Golinelli nel ruolo di amministratore delegato del gruppo in una fase di cambiamento del settore con delle precise priorità: «Rafforzare il gruppo sotto il neo ad — come realtà energetica solida, vicina al territorio e competitiva in un mercato complesso. La storia consortile deve continuare a evolvere valorizzando sempre di più l'ECO Energia Corrente come brand riconoscibile per famiglie e imprese: un riferimento vicino, affidabile e capace di accompagnare i clienti in una fase in cui competenza, innovazione e sostenibilità saranno sempre più centrali. Attraverso il proprio rapporto trading interno, il gruppo può presidiare i mercati in tempo reale, negoziare direttamente futures, gestire il rischio prezzo e approvvigionare energia con un accesso diretto ai mercati europei, riducendo la dipendenza da intermediari esterni». Dopo anni segnati da crisi energetiche, guerre e oscillazioni dei prezzi, oggi famiglie e imprese possono guardare al futuro con maggiore tranquillità o la fase di instabilità non è conclusa? «Con maggiore consapevolezza ma non con l'idea che l'instabilità sia finita. L'energia resta esposta a variabili geopolitiche, climatiche e finanziarie. Servono lettura dei mercati, gestione del rischio e soluzioni coerenti coi consumi. Cre ed E.C.O. hanno tanto in comune: vicinanza ai clienti, storia consortile e competenze di trading accanto a realtà di spicco dell'economia italiana».

di ISIDORO TROVATO

Mobilità: la strategia della società italiana controllata dal colosso delle assicurazioni UnipolRental, con noi a bordo sale un intero gruppo

di ANDREA SALVADORI

Nel panorama italiano del noleggio a lungo termine, un settore con un fatturato complessivo di 13 miliardi, UnipolRental si posiziona come la principale player a capitale interamente italiano, con una strategia di sviluppo che, nei piani aziendali, punta a ridefinire il concetto di mobilità. Come spiega Massimo Roserba, amministratore delegato di UnipolRental e Chief mobility solutions officer del gruppo Unipol: «La mobilità sta evolvendo e cambiano le esigenze delle persone e delle imprese. Mutano l'utilizzo del veicolo, le tecnologie, le normative. Insomma si sta modificando tutto il contesto competitivo in cui eravamo abituati a lavorare. Non si tratta di affrontare una semplice evoluzione di prodotto, insomma, ma di una necessaria ridefinizione del ruolo dell'azienda. Il nostro obiettivo è di offrire una mobilità capace di rimanere sempre al passo con i cambiamenti del contesto e con le necessità dei clienti — sottolinea Roserba —. Andare oltre l'auto e af-



Vertici
Massimo Roserba,
amministratore
delegato
di UnipolRental

finanziare il cliente come un partner di mobilità, capace non soltanto di fornire un veicolo, ma anche consulenza, assistenza e soluzioni costruite sulle sue esigenze».

In questa prospettiva, il noleggio a lungo termine diventa una piattaforma integrata di servizi. L'azienda è attiva su tutti i segmenti del settore: grandi imprese, Pmi, professionisti e privati, quest'ultimi sempre più interessati verso la formula del noleggio a lungo termine, preferito all'acquisto diretto. In un contesto sempre più complesso, la vera sfida non è la standardizzazione, ma la capacità di personalizzare. «Non esiste un cliente uguale all'altro. La vera opportunità consiste nel saper ascoltare necessità differenti e costruire offerte coerenti con le caratteristiche di ciascuno», aggiunge Roserba. La dimensione industriale rappresenta un asset rilevante per la strategia del grup-

po: «Gestiamo una flotta di oltre 220 mila veicoli e affianchiamo circa 30 mila clienti attraverso più di 120 consulenti e la rete commerciale delle agenzie Unipol Assicurazioni, distribuiti su tutto il territorio nazionale. I nostri clienti possono poi contare sull'ecosistema integrato del gruppo Unipol: oltre 10 mila centri di assistenza convenzionati. Di questi, più di 3.500 sono carrozzerie e officine del circuito UnipolService e oltre 200 sono centri UnipolGAS. Il valore di questa infrastruttura non è solo quantitativo, ma soprattutto operativo. «Sono numeri che acquistano valore soprattutto quando si traducono in un servizio concreto: maggiore vicinanza al cliente, rapidità di intervento e continuità operativa», aggiunge l'amministratore delegato.

Sul fronte delle prospettive di business, Roserba inquadra il 2020 come un anno di consolidamento strategico. «Il nostro andamento è positivo e coerente con il percorso che abbiamo definito e ci consente di guardare con fiducia ai prossimi anni, anche perché la domanda di soluzioni

flexibili di mobilità da parte del mercato è in costante crescita. «La priorità, tuttavia, non è soltanto aumentare i volumi, ma crescere in modo sostenibile, mantenendo elevata la qualità del servizio. Uno degli elementi distintivi della strategia è l'integrazione con il gruppo Unipol, «un fattore chiave di differenziazione che non consiste nella quantità di servizi disponibili, ma nella capacità di farli operare sinergicamente».

E poi c'è la sfida delle nuove generazioni. «Per molti giovani l'auto sarà sempre meno un bene da possedere e sempre di più uno strumento da utilizzare quando serve, all'interno di un sistema più ampio, flessibile e digitale. In questo scenario, il cliente avrà sempre più bisogno di un partner capace di orientarlo nella complessità delle diverse opzioni disponibili. La capacità di ascoltare, interpretare i bisogni e integrare servizi differenti diventerà dunque centrale. Vogliamo fornire la soluzione più adatta per ogni cliente», conclude Roserba.

di ISIDORO TROVATO