

ENERGRID (GRUPPO GAVIO)

Brilliamo di luce riflessa

Far parte di uno dei più grandi gruppi italiani del settore infrastrutture ha certamente aiutato la crescita dell'azienda, che resta ben radicata sul territorio. Dove si svilupperà nel 2009. Soprattutto nel mercato della fornitura alle piccole e medie imprese. di Gianluca Ferraris

■ Una campagna vendite appena conclusa con riscontri positivi. Un fatturato 2008 in decisa crescita e un'attenzione crescente verso le nuove opportunità di business, dall'integrazione fra reti di energia e telecomunicazioni allo sfruttamento delle fonti rinnovabili. Sono queste le caratteristiche che hanno reso **Energrid** uno dei player più dinamici dell'economia piemontese, e non solo, sul fronte energetico.

Nata nel 2001 e controllata dal gruppo Gavio, quello delle autostrade, **Energrid** ha raggiunto una buona posizione tra i fornitori del mercato libero (273 milioni il fatturato 2007) con oltre 25 mila clienti. «La nuova campagna vendite ha dato riscontri positivi» commenta Fabrizio Imperadore, responsabile commerciale. «Importanti conferme ci sono arrivate da tutta Italia: hanno ribadito la loro fiducia a **Energrid**

aziende come Autogrill, Autostrade, Poste italiane e alcuni importanti istituti di credito. Tutto questo senza però tralasciare lo small business, mercato che intendiamo implementare nel 2009, partendo proprio dal Piemonte».

Tra i clienti conquistati, e mantenuti, in ambito regionale figurano realtà di primo piano come l'Unione industriali di Torino e quella di Asti. «**Energrid**» spiega l'a.d. Paolo Golzio «riserva una grande attenzione al territorio». In uno scenario come l'attuale, caratterizzato da un'elevata volatilità nei prezzi delle materie prime e da un crescente numero di proposte, spesso poco trasparenti, secondo la società piemontese diventa fondamentale conquistare la fiducia del cliente. «La formula vincente di **Energrid**» prosegue Golzio «è proprio questa: formulare a ogni cliente offer-



Lo staff dirigenziale di **Energrid**. Da sinistra, Fabrizio Imperadore, Paolo Martinotti, Marco Gadaleta, Paolo Golzio (amministratore delegato), Rocco Granetto.

te flessibili e personalizzate, garantendo il pricing migliore a seconda dell'andamento dei combustibili».

L'altro punto di forza, soprattutto in ambito locale, è rappresentato dalle partnership e dalla diversificazione dei servizi. «La fornitura di energia è vincente e abbate i costi solo se integrata con altre soluzioni tecniche e logistiche» conclude l'amministratore delegato. «Su questo fronte, oltre al rapporto con il gruppo Gavio, giocano un ruolo importante anche gli accordi stipulati con le realtà locali, come le municipalizzate, e con altre società già leader nei loro settori: su tutte, la Liquigas».