


**DA GENOVA
A SIRACUSA**

Sergio Corso, amministratore delegato di Erg Power & gas. A sinistra, l'impianto termoelettrico Isab energy a Priolo, in provincia di Siracusa.

VOGLIO I CONTATORI D'ITALIA

GAS ED ENERGIA A un anno dall'avvio della vendita di elettricità ad aziende e professionisti, in autunno Erg Power & gas vuole sbarcare anche sul mercato «retail». Con offerte competitive. di Teresa Potenza

■ Si parla già di «nuova era» in Erg Power & gas. La società genovese, nata nel 2000 da una costola del gruppo petrolifero Erg, ha avviato un anno fa la vendita diretta di energia elettrica e di gas e in pochi mesi di attività commerciale ha già raccolto alcune migliaia di clienti. Attraverso Erg Power & gas l'intero gruppo è entrato in un «settore promettente», per usare le parole di Sergio Corso, amministratore delegato della società. «Il nostro target sono industrie, piccole e medie imprese e professionisti, che possono così beneficiare dell'energia prodotta dai nostri impianti» dice Corso a *Economy*.

L'azienda ha colto al volo le opportunità legate alla liberalizzazione del mercato. «Il gruppo è già a tutti gli effetti "multienergy" grazie anche a Erg Power & gas: e l'obiettivo è aumentare questo nostro contributo» continua Corso. Oggi Erg è una realtà da 11,5 miliardi di euro di ricavi, con un utile netto di 84 milioni, che conta quasi 1.600 dipendenti e produce più di 5,18 miliardi di kilowattora di energia. E per consolidare la presenza nella filiera elettrica la società punta proprio sull'offerta al cliente finale.

Nell'ultimo anno gli sforzi del management si sono concentrati nel creare una struttura aziendale che si dedicatesse in via esclusiva al settore. La rete messa a punto per la vendita si articola in due canali: il primo è quello diretto ed è formato da manager che si dedicano ai clienti industriali. Il canale indiretto, invece, è costituito da circa 200 agenti che si occupano di piccole imprese e partite Iva: «Un target che conta più di 5 milioni di clienti potenziali» sottolinea l'amministratore delegato.

L'ingresso nel mercato della vendita diretta ha portato nuova forza lavoro non solo nella struttura commerciale dell'azienda, ma anche nell'indotto, con centinaia di nuove assunzioni, e ne potrebbero arrivare altre visto che il prossimo obiettivo sarà il pubblico «retail».

Per fare questo salto, però, ci vorrà del tempo: i piccoli consumatori, infatti, pur offrendo enormi potenzialità di business esigono un'offerta specifica e dai costi più

bassi. «Al momento stiamo valutando come agire per proporre offerte competitive anche in questo mercato» continua Corso. Il nuovo passo avanti è comunque nell'aria: in autunno, la società comincerà a fare i primi test sul pubblico, comunicando la nuova offerta e facendo leva sia sulla pubblicità che sul direct marketing.

Non è solo questo il progetto a cui sta lavorando Erg Power & gas. La società ha costituito una joint venture paritetica con Shell, la Ionio gas, per realizzare un terminal di rigassificazione di gas naturale liquefatto vicino a Siracusa e alla storica centrale del gruppo Erg a Priolo: nel progetto saranno investiti 700 milioni di euro e i lavori do-

vrebbero cominciare il prossimo autunno per concludersi nel 2014.

Infine, l'azienda sta sviluppando un progetto per lo stoccaggio di gas naturale, in partnership con il gruppo inglese Independent resources.

GRANDI NUMERI

11,5
MILIARDI

È il fatturato in euro registrato dal gruppo Erg nel 2008.

5,18
MILIARDI

Sono i kilowattora di energia elettrica prodotti ogni anno dal gruppo genovese.