

Con il rinnovo, nei giorni scorsi, dei contratti di fornitura di energia elettrica per il biennio 2014-2015 Consenergy2000, il Consorzio per l'energia di Confimi impresa Ravenna, ha modificato totalmente le modalità di acquisto e la scelta dei fornitori compiendo una vera, e tutta interna, «rivoluzione copernicana». A Giampiero Aresu, presidente del Consorzio e titolare di Linea Alimentare Aresu Srl di Massa Lombarda chiediamo il motivo di una volontà di cambiamento così radicale.

«Il consiglio direttivo di Consenergy2000 ha semplicemente ritenuto di interpretare al meglio le indicazioni che ci pervengono costantemente dai consorziati e anche dallo stesso mercato dell'energia, che negli ultimi tre anni è profondamente cambiato. La situazione che osserviamo oggi è questa: a fronte di un aumento degli oneri di sistema oltre la soglia di tollerabilità, c'è una sensibile flessione dei consumi e una corrispondente discesa dei prezzi della materia prima, visibile soprattutto nelle fasce di consumo diurno. L'andamento soddisfacente dei prezzi nel corso dell'anno 2013 (anche se compensato da ulteriori aumenti della ormai famigerata componente A3) ha consentito, soprattutto per i contratti a prezzo variabile, di conseguire risparmi significativi sui costi elettrici rispetto alle due precedenti annualità. Per questo motivo, il grande dilemma che abbiamo dovuto affrontare negli ultimi sei mesi è stato quello di comprare a prezzo fisso per l'anno 2014 oppure mantenere un prezzo variabile e adattabile agli andamenti di mercato, considerando quindi attendibile la previsione di un'ulteriore, anche se moderata, flessione dei prezzi».

Come avete risolto il dilemma?

«Abbiamo scelto un prodotto innovativo e molto avanzato di ges-

A pochi mesi presidente, Giampiero Aresu ha dato un'impronta profondamente innovativa alla campagna elettrica 2014/15

Consorzio Consenergy2000, un nuovo inizio

tione del portafoglio management, una formula mista che, partendo da un prodotto variabile a base Pun (Prezzo unico nazionale) ci darà comunque la possibilità di fissare il prezzo, sulla base dell'andamento dei mercati, secondo criteri predefiniti e anche solo per periodo inferiori all'anno (3-6-9 mesi). In questo modo saremo in grado di monitorare e intercettare con cadenza giornaliera le migliori opportunità di prezzo che si formano sui mercati, calmiere i rischi che potrebbero insorgere con un prodotto variabile in caso di rialzo dei prezzi, diversificare anche la tipologia di prezzo in base alle singole richieste/esigenze. Saremo, insomma, protagonisti della nostra fornitura».

Un prezzo fisso non sarebbe stato più semplice?

«Forse sì, e infatti molti fornitori e consulenti ci consigliavano di andare in quella direzione. Ma noi volevamo dare ai consorziati qualcosa di più. Tentando di migliorare ulteriormente i prezzi per il prossimo biennio. La sfida è stata quella di trovare una formula che tenesse insieme i benefici del prezzo fisso e i benefici del prezzo variabile. Pensiamo di esserci riusciti, adesso dobbiamo fare rendere al massimo questo nuovo modo di lavorare».

E come?

«Il portafoglio management (non gli abbiamo ancora dato un nome di fantasia) ci consente di anticipare valutazioni che ora facciamo in fase di acquisto e quindi di individuare anche il momento migliore per comprare, indipendentemente dalla scadenza contrattuale (che comunque rimane). Sono inoltre convinto che questo



nuovo prodotto darà l'occasione di approfondire i rapporti tra la struttura tecnica consortile e le singole imprese consorziate, rapporti che mi auguro possano diventare an-

cora più frequenti e qualificati».

Un altro cambiamento rispetto alla tradizione è rappresentato dall'affidamento a due diversi fornitori.

«Non si tratta di una decisione improvvisa. Negli ultimi tre anni Consenergy2000 ha cambiato la politica di rapporto con i fornitori, attraverso l'istituzione di un apposito Albo aperto all'iscrizione di tutte le società di vendita di energia elettrica e gas. L'iscrizione all'Albo è gratuita ed è un'opportunità di conoscenza reciproca tra Consorzio e fornitori. La naturale conseguenza di questo lavoro è che oggi Consenergy2000 è molto più appetibile come cliente e che il numero di fornitori interessato a lavorare con noi è sensibilmente aumentato. E' anche vero che taluni fornitori sono più competitivi su determinate formule di prezzo rispetto ad altre e che questa competitività va sfruttata a vantaggio dei consorziati. Infine, pensiamo che i naturali meccanismi di sana concorrenza possano contribuire a smorzare nei fornitori stessi atteggiamenti eccessivamente rigidi (a titolo esemplificativo, il rifiuto di effettuare volture, o il rifiuto di fornire energia senza avere comprovato la morosità, procedure di sollecito "sbrigative", richieste immotivate di garanzie, ecc.) suscettibili di influire sui rapporti fiduciari tra Consorzio e consorziati».

In conclusione, c'è qualcosa che non avete cambiato?

«Non abbiamo cambiato ciò che profondamente da sempre ci caratterizza: la natura di gruppo di acquisto senza finalità commerciali, lo spirito associativo, la volontà di svolgere un ruolo di tutela e servizio per le imprese, la partecipazione diretta, la trasparenza e il nostro staff tecnico che da anni segue il Consorzio con dedizione assoluta e competenza qualificata».

A cura di Confimi Impresa Ravenna:

confimi impresa
Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata **ravenna**