

ENERGIA

Dynameeting sfida l'Acea nella Capitale

IL MERCATO delle forniture elettriche alle imprese del Centro Italia suscita sempre maggiore attenzione tra i produttori privati. Con aziende che iniziano a investire forte, come la lombarda Dynameeting, che conta già 600 clienti nel Lazio.

D'AGOSTINO A PAG. 6

La spa milanese dà battaglia all'Acea e si fa largo tra le pmi laziali

Dynameeting punta all'energia della Capitale

di FRANCO D'AGOSTINO

L'ENERGIA del Lazio fa gola alle aziende del Nord. Dopo la liberalizzazione del mercato, partita nel 1999, si è scatenata una vera e propria corsa ad offrire ai clienti business le condizioni migliori (la liberalizzazione per la fornitura di energia per uso domestico ci sarà nel 2007). Prima si è proceduto con sconti rispetto ai prezzi del mercato vincolato, poi è arrivata la Borsa elettrica e le varie promozioni. All'inizio i clienti erano solo le grandi aziende, ma da più di un anno la possibilità di scegliere il proprio fornitore è stata estesa a tutto il popolo delle partite Iva, che per buona parte risiede a Roma e nel Lazio.

«In Italia da anni è stata liberalizzata la produzione e la vendita di energia - sottolinea il presidente di Dynameeting, Renzo Boschet - Dal 1999 a oggi

sono nati un gran numero di grossisti che si contendono il mercato. I grandi produttori, come Enel ed Edison, hanno le loro società di vendita e si rivolgono principalmente alla grande industria. A noi interessa trovare nuova clientela nelle piccole e medie imprese, nelle attività commerciali, negli alberghi, nei supermercati e così via. Per questo settore di clientela - prosegue Boschet - il Lazio rappresenta un bacino di clientela molto vasto». Dynameeting è una società per azioni milanese che opera nella fornitura di energia elettrica con un portafoglio di 12 mila clienti in tutta Italia, di cui 600 nel Lazio e 300 nella sola provincia di Roma.

Tra i suoi clienti ci sono Hotel Ergife, Lunapark Roma Eur e l'Istituto nazionale di geofisica e vulcanologia. Ma la concorrenza sulle imprese laziali diventa sempre più agguerrita.

«Siamo stati i primi ad offrire un prezzo fissato al

momento dell'attivazione del contratto - afferma il numero uno di Dynameeting - valido per tutta la sua durata senza rischio di aumenti». Un'agevolazione particolarmente apprezzata dalle imprese, soprattutto nei momenti in cui gli aumenti del costo del petrolio si fanno sentire sulla bolletta. Alcuni clienti con la formula di offerta a prezzo fisso nel corso di quest'anno hanno risparmiato fino al 10%. I grossisti come Dynameeting fanno ricorso a una rete di agenti per la consulenza ad hoc fornita alla clientela che spesso ancora non sa che il regime di monopolio è finito ormai da tempo.

