

Dynameeting, offerte mirate e consulenze

La società che fa capo a Ratia Energie si espande in Italia. QE a colloquio con il d.g. Renzo Boschet

→ Francesco Ranci a pag. 5

Dynameeting, consulenze e offerte mirate

La società che fa capo a Ratia Energie si espande in Italia. QE a colloquio con il d.g. Renzo Boschet di Francesco Ranci

Renzo Boschet è direttore generale di Dynameeting, società nata nel 2000 e con sede a Milano, attiva nel trader per aziende sui mercati elettrico e del gas.

D. Dal marzo 2006 siete entrati a far parte del gruppo svizzero R-ati Energie (RE), una scelta felice?

R. "Indubbiamente. Ci siamo integrati a monte con un operatore quotato in Borsa a Zurigo, presente su tutta la filiera elettrica, con un parco produttivo nazionale e internazionale composto da centrali all'avanguardia per tecnologia e gestione, deciso a investire in Italia. Nel 2007 il gruppo ha movimentato ben 16 TWh. Con Rezia Energia Italia, che era già nata nel 2002, il nostro fatturato ha continuato a fare i suoi passi avanti (+17% nel 2007) mentre abbiamo notevolmente potenziato le nostre caratteristiche di società di vendita che punta a offrire soprattutto alle piccole e medie imprese la miglior qualità del servizio sul mercato".

D. Avete sviluppato una rete commerciale che, unica in Italia acquista dalle imprese che autoproducono in eccesso (QE 16/4). E' un'operazione d'immagine?

R. "L'offerta Sinergica fa nascere la prima rete di compravendita dell'energia in Italia. Non parlerei di immagine ma di reale opportunità in più che offriamo alla nostra rete e di nuove possibilità per i piccoli produttori di ottenere soluzioni migliorative dalla loro attività di vendita. Ma crediamo con Sinergica di aver colto un'opportunità concreta che si è presentata con la delibera 280/07 dell'Autorità, laddove introduce una nuova disciplina per il ritiro dell'energia elettrica generata dai piccoli impianti. Abbiamo stimato un mercato di circa 2.500 produttori con impianti da 1 a 10 MW (sostanzialmente) e offriamo loro la certezza di un prezzo d'acquisto e l'espletamento di tutte le pratiche necessarie".

D. La rete di compravendita sarà comunque, in sostanza, una rete di vendita...

R. "Non proprio. Abbiamo costruito in realtà una rete di agenti-consulenti, che ha le sue caratteristiche ben definite. Il consulente Dynameeting è un professionista esperto, competente e affidabile, sempre al servizio del cliente, preparato a individuare le soluzioni più adatte alle reali necessità dell'azienda. Partendo dall'analisi gratuita dei consumi e dall'attenta valutazione del fabbisogno complessivo, il consulente è in grado di proporre l'offerta più vicina alle rea-



li esigenze dell'azienda, orientandola verso un consumo energetico efficiente e consapevole e offrendo effettive opportunità di risparmio....e dopo la firma del contratto non esce per nulla di scena, anzi! Rimane a disposizione del cliente in qualità, appunto, di consulente. Tra venditore e consulente c'è una grossa differenza...".

D. Quanti sono i Consulenti Dynameeting?

R. "Sono circa 400 su tutto il territorio nazionale, che significa il doppio dell'anno scorso, e continuano ad aumentare. Seguono inizialmente dei corsi di preparazione presso la nuova sede del gruppo in via Uberti a Milano, a cui continuano poi a fare riferimento soprattutto i 25 area manager e i 4 regional manager..."

D. ... che fanno riferimento al Direttore Generale

R. "Non direttamente. C'è un gruppo di manager della sede dedicati al loro supporto."

D. Non sarà facile orientare il piccolo imprenditore a districarsi fra le varie offerte, che cosa gli proponete in sostanza?

R. "Le offerte sono difficilmente confrontabili per varie ragioni, dalla materia prima pesata in un certo modo nel paniere, all'imposta o componente tariffaria inclusa o esclusa. Dynameeting è sempre stata presente sul mercato con soluzioni innovative. Dal primo prezzo fisso in Italia che abbiamo proposto nel 2004 alla linea di prodotti di energia dal cuore verde. Oggi riteniamo corretto, in uno scenario di prezzi che si prevedono in crescita, non prevedere formule che superino la durata di un anno. La gamma delle offerte che i consulenti hanno a disposizione è comunque molto ampia e diversificata, le idee non ci mancano: prezzo bloccato tutto l'anno, formule con fasce orarie differenziate e personalizzate, formule corporate su misura per aziende con consumi particolarmente elevati, offerte verdi per le aziende che vogliono distinguersi".

Con l'offerta "Nobile", ultima arrivata, assicuriamo il prezzo fisso tutto l'anno dando l'opportunità di destinare al tempo stesso una quota della fattura in beneficenza, secondo protocolli che abbiamo concluso con associazioni come il Centro Sclerosi Multipla dell'Ospedale San Raffaele di Milano, il CEFA e la Fondazione "aiutare i bambini" che daranno riscontro degli importi ricevuti direttamente ai nostri clienti che sono loro benefattori".

D. Proponete anche il gas e il dual fuel ?

R. "Siamo partiti con la vendita di gas lo scorso settembre offrendolo, innanzitutto, ai nostri clienti elettrici e questo primo semestre è andato molto bene..... il dual fuel è in programma.....".