

HOLDING TREND DI CRESCITA COSTANTE E ALTA FEDELITÀ DEGLI UTENTI SONO I PUNTI DI FORZA DI REZIA

Una linea tra Italia e Svizzera

Entro il 2009 dovrebbe entrare in funzione una merchant line elettrica interrata transfrontaliera: aumenterà la capacità di scambio tra i due Paesi di 150 mw. Il gruppo elvetico, tramite la controllata Dynameeting, punta al mercato delle Pmi

«Rezia è stata tra le prime a vendere energia verde certificata da fonti rinnovabili»

Fabio Bocchiola



Tredici società, 25 mila clienti, 130 dipendenti, 400 consulenti e un fatturato 2007 di 700 milioni. Sono i numeri di Rezia energia in Italia, operatore presente su tutta la filiera elettrica, dalla produzione alla trasmissione, dal trading alla vendita. E che adesso, con la casa-madre svizzera, la holding Rätia energie ag, partecipa alla costruzione della prima merchant line in Europa a corrente alternata non gestita da operatore nazionale. Una linea interrata a impatto ambientale zero che, entro il 2009, collegherà le stazioni elettriche di Campocologno, in Svizzera, e di Tirano, in Italia. Obiettivo: aumentare di 150 mw la capacità di trasporto tra i due Paesi. Ma anche contribuire a una razionalizzazione delle imprese elettriche in Valtellina e favorire una maggior concorrenza nel mercato.

La prima merchant line d'Europa è solo l'ultimo atto di un lavoro che, nel nostro Paese, inizia nel 2002 in maniera decisamente pionieristica. «Abbiamo iniziato con un computer e un telefono cellulare», ricorda Fabio Bocchiola, direttore della holding Rätia. «D'altronde anche la società svizzera è nata grazie a veri e propri pionieri, nel 1904».

Oggi la holding elvetica, con sede nel Cantone dei Grigioni, è quotata alla Borsa di Zurigo e ha scelto l'Italia come terreno d'elezione per i propri investimenti. «Già nel 2003», racconta Bocchio-

la, «avevamo acquisito una quota della società di vendita Dynameeting (ora controllata interamente da Rezia, ndr), oltre a due progetti per la produzione: un impianto eolico, l'altro a ciclo combinato». Poi, a gennaio 2005, la centrale eolica da 9 mw di Corleto Perticara, in Basilicata, cominciò a funzionare. Seguì, l'anno successivo, dalla centrale a ciclo combinato da 400 mw di Teverola (Campania).

C'È ANCHE LA TRASMISSIONE

Ma la produzione non è tutto. C'è anche la trasmissione, con la linea San Fiorano-Robbia, la maggiore tra Italia e Svizzera. «Quanto a Rezia energia», continua Bocchiola, «si occupa del trading. Fa azione di compravendita con tutti i player italiani e con quelli dei nostri cinque con-



fini elettrici: Francia, Austria, Svizzera, Slovenia e Grecia. Solo nel 2007 ha movimentato 6.200 gwh». Della vendita, sia di energia sia di gas, si occupa invece la controllata Dynameeting: 400 agenti-consulenti che sono tra i punti vincenti di Rezia Italia. «In un mercato complesso e in continua evoluzione», prosegue Bocchiola, «i nostri agenti-consulenti seguono periodici corsi di formazione. Per questo, oltre a fornire ai clienti un'analisi gratuita dei consumi, sono in grado di proporre l'offerta migliore per le loro esigenze, permettendo anche di risparmiare».

Non a caso i contratti Rezia-Dynameeting sono all'avanguardia nel mercato. «Abbiamo offerto», dice Bocchiola, «il primo contratto a prezzo fisso, il primo legato all'andamento della Borsa elettrica e ora l'offerta che trasforma il consumo elettrico in un gesto di solidarietà».

Dei tre canali tradizionali nel mercato delle energie (domestico, piccole medie imprese e grandi aziende), Rezia si concentra sul secondo: le Pmi. Con un trend di crescita costante negli anni e un'alta fedeltà da parte dei clienti («il tasso di abbandono è di pochi punti percentuale, praticamente fisiologico»), anche grazie a un efficiente contact center interno («preferiamo occuparcene di persona, piuttosto che delegare»). Quanto al futuro, è verde. Dal momento che Rezia, oltre a consolidare la produzione e la vendita da fonti convenzionali, con nuovi impianti turbo-gas e a carbone pulito, sta investendo sulle energie rinnovabili: eolico e idroelettrico. E non è certo una moda dell'ultimo minuto. «Il nostro gruppo», conclude Bocchiola, «è stato tra i primi, in Europa, a commercializzare energia verde certificata da fonti rinnovabili».