

# Energia

## Contenere i costi e avere qualche servizio in più



Circa un milione di piccole e medie aziende italiane ha dichiarato di non essere ancora completamente soddisfatto del proprio fornitore di energia: il 38% nutre perplessità sulla trasparenza delle tariffe applicate; il 19% sostiene che gli aumenti di prezzo siano ben evidenti in fattura, ma che non si possa affermare altrettanto per i prezzi in calo; il 17% è convinto che da una maggiore concorrenza nel settore ne trarrebbero beneficio sia il livello di servizio reso, sia la politica di prezzo; il 16% afferma che al pagamento di un canone non sempre è associato un servizio, ma la sola erogazione di corrente; infine, il 10% lamenta che capire la bolletta è, spesso, un'impresa per l'impresa. Una certezza c'è: **il passaggio al libero mercato, se associato a condizioni di fornitura in linea con il suo profilo di consumo, permette all'azienda**

**da di conseguire un risparmio medio stimabile intorno al 3-4%, che può crescere fino a valori più elevati.** Cerchiamo di capirne di più insieme a **Dynameeting**, società che offre l'affidabilità e la solidità del gruppo internazionale **Rätia Energie**, da oltre 100 anni produttore da fonti tradizionali e rinnovabili, e focalizza il proprio business sulla fornitura di energia alle piccole e medie aziende italiane, creando soluzioni vantaggiose tagliate su misura per le imprese e in linea con i profili di consumo propri del settore merceologico in cui esse operano. Dynameeting è in grado di soddisfare l'intero fabbisogno energetico dell'azienda, offrendo sia gas

naturale che energia elettrica, con il vantaggio per l'azienda di avere un unico interlocutore. Inoltre, consapevole che le imprese non cercano più solo un fornitore di energia, ma un operatore esperto capace di fornire risposte in tempo reale, dare chiarimenti e anticipare soluzioni, Dynameeting ha scelto fin dall'inizio di instaurare un rapporto diretto con i propri clienti e di mettere a loro disposizione persone di fiducia. In fase di presentazione e trattativa, consulenti esperti e qualificati esaminano insieme al cliente i consumi, la curva di prelievo, i turni di lavoro e la fiscalità applicata, per arrivare a individuare l'offerta migliore, che soddisfi le reali esigenze energetiche del-



l'azienda. La consulenza non si esaurisce con la stipula del contratto, ma prosegue nel tempo e si arricchisce dell'assistenza del servizio clienti in sede.

**Gas.** Le offerte sono calibrate su due livelli, con l'obiettivo di incontrare le differenti esigenze delle aziende con consumi compresi tra 10mila e 200mila metri cubi annui e di quelle con consumi superiori.

**Energia elettrica.** Le offerte sono raggruppate in tre famiglie e si distinguono tra formule con condizioni economiche bloccate, formule a prezzo indicizzato e formule con tariffe fissate per fascia oraria di consumo.

**1 - Con il prezzo bloccato,** la spesa energetica è fissata per un anno: un'opzione valida per coloro che scelgono di mettersi al riparo dagli eventuali rincari nel costo delle materie prime e vogliono conoscere e pianificare in anticipo la spesa energetica della propria azienda.

**2 - Con il prezzo indicizzato,** il costo dell'energia varia proporzionalmente a un indice che riflette le condizioni di produzione ottenute dal gruppo Rätia Energie nel produrre energia con le moderne e innovative tecnologie di generazione.

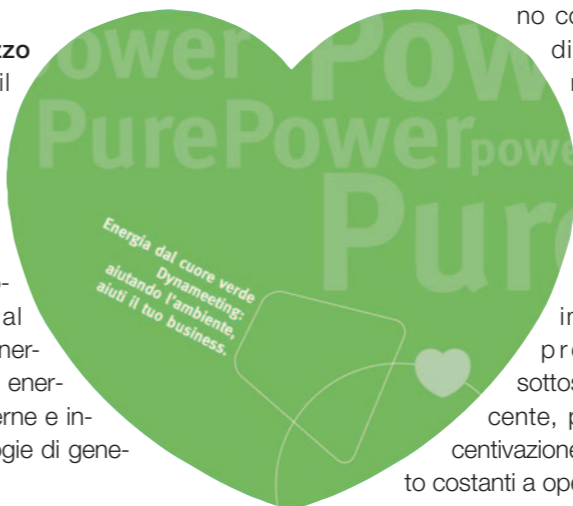
**3 - Con la fascia oraria,** le condizioni economiche di fornitura variano in base agli orari di consumo. Ogni palestra o



centro benessere ha l'opportunità di individuare l'offerta più vantaggiosa in base ai propri turni di lavoro: rispetto alle altre tipologie di formule, le offerte bi o triorarie risultano particolarmente vantaggiose per centri sportivi e centri fitness che lavorano soprattutto nelle fasce serali e nei weekend. Esistono infine soluzioni che abbinano la fornitura di energia elettrica all'opportunità di compiere scelte distintive ecocompatibili e solidali, con evidenti ritorni di immagine.

**Energia dal cuore verde.** Un accordo tra **Coni e Gestore dei Servizi Elettrici (GSE)** incentiva l'impiego di fonti rinnovabili nelle strutture sportive. L'Italia si mette in gioco anche nel mondo dello sport, per promuovere un uso razionale dell'energia che coinvolga non solo il quotidiano consumo

di energia, ma anche i processi di costruzione e ammodernamento di palestre e impianti. Il protocollo, sottoscritto di recente, prevede incentivazione e supporto costanti a opera del GSE verso le istituzioni e gli organismi o enti impegnati nella progettazione delle strutture in linea con la sostenibilità e



l'efficienza energetica. Con Dynameeting, anche le strutture più piccole possono apportare il proprio contributo nell'ottica di uno sviluppo ecosostenibile, scegliendo di finanziare la produzione di energia verde generata da fonti rinnovabili come vento, acqua, sole. **Scegliere energia dal cuore verde è un'azione etica e deontologica innanzitutto, ma anche una strategia di marketing:** connotare il proprio centro con un'immagine "verde", declinandola in tutti i processi e le attività a partire dall'energia che muove gli impianti,

significa comunicare un impegno reale a tutela dell'ambiente e distinguersi nel proprio mercato.

**Nobile di fatto.** Sempre nell'ottica di offerte sottese a una scelta etica, Dynameeting propone una novità per il settore energetico. Si chiama **Nobile**, è la formula che trasforma il quotidiano consumo di energia elettrica del centro sportivo in un gesto di solidarietà verso un ente benefico scelto dal cliente.

Per informazioni:  
**Dynameeting**  
[www.dynameeting.it](http://www.dynameeting.it)  
[sales@dynameeting.it](mailto:sales@dynameeting.it)  
tel 800 903 900

