

# Nuova "energia" per l'hotellerie italiana



DYNAMEETING, CHE OPERA NEL MERCATO DELLA VENDITA DI ENERGIA ELETTRICA E GAS NATURALE ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE, HA SIGLATO UNA SPECIALE CONVENZIONE CON FEDERALBERGHI E FORMULATO UN'INTERESSANTE OFFERTA AD HOC PER TUTTI GLI HOTEL IN ITALIA. NE ABBIAMO PARLATO CON DAVID FINZI, SALES MANAGER DELLA SOCIETÀ

## Dottor Finzi, perché avete da poco stipulato una convenzione con Federalberghi? Secondo quale strategia?

E' presto detto: il settore turistico in Italia ha un peso importante e proprio per questo abbiamo recentemente sviluppato alcune convenzioni con Federalberghi a livello provinciale, offrendo a tutti gli associati la visita gratuita di un nostro consulente al fine di analizzarne i profili di consumo di elettricità e gas.

## Perché una consulenza?

Perché attraverso questa l'hotel può già valutare il vantaggio economico conseguibile, quindi, a volte una buona consulenza può rappresentare già un risparmio per l'albergo, ci sono infatti aziende cui vengono applicate fiscalità non corrette.

## Come avviene il servizio?

Nel corso del primo incontro, i nostri consulenti esaminano insieme al cliente i consumi, la curva di prelievo e altri

parametri di riferimento, per arrivare a individuare l'offerta migliore, quella in linea con le reali necessità di consumo dell'azienda. Successivamente, la consulenza puntuale e tempestiva che i nostri uomini offrono non si esaurisce con la stipula del contratto, ma prosegue nel tempo e si arricchisce dell'assistenza del servizio clienti in sede.

## Nello specifico, come è articolata l'offerta per gli hotel?

Le offerte di fornitura sul mercato sono molteplici, per questa ragione è fondamentale appoggiarsi a un operatore serio e competente, in grado di fornire la consulenza e le informazioni necessarie per capire e scegliere la soluzione più adatta. La nostra esperienza pluriennale di servizio in questo settore

merceologico ci ha permesso di formulare un'offerta di fornitura declinata secondo le diverse abitudini di consumo dei potenziali clienti. Al settore alberghiero, infatti, proponiamo formule a prezzo bloccato costruite tenendo conto del particolare profilo di consumo degli alberghi nelle fasce orarie giornaliere e differenziate in base alla stagionalità o meno dell'attività. In un momento di incertezza e instabilità come quello attuale, abbiamo inoltre deciso di non legare i nostri contratti a periodi temporali che superino i dodici mesi.

## Parlando di energia... avete pensato anche ai temi dell'ambiente e della sostenibilità?

Sostenibilità e sviluppo, ambiente ed energia... la sfida del futuro passa attraverso lo sviluppo delle energie rinnovabili. Tra le sue offerte, Dynameeting propone anche la fornitura di energia "verde". Il cliente che la sottoscrive contribuisce in prima persona al finanziamento di energia da fonti rinnovabili e di impianti per la

## LA SOCIETÀ

Dynameeting opera nel mercato della vendita di energia elettrica e gas naturale alle piccole e medie imprese collocandosi tra i principali operatori per il settore business. La società fa parte del gruppo svizzero Rätia Energie (RE), quotato alla borsa di Zurigo, e la sua filiale Rezia Energia Italia è un operatore presente su tutta la filiera elettrica, dalla produzione alla trasmissione, dal trading alla vendita. Nel 2007 il gruppo in Italia ha fatturato oltre 700 milioni di euro. Dynameeting opera su tutto il territorio nazionale con una rete commerciale costituita da ben 400 consulenti che sono il suo vero fiore all'occhiello. Servizio clienti 800 903 900

sua produzione, qualificando, grazie alla certificazione RECS riconosciuta a livello internazionale, l'immagine verde del proprio albergo. Perché scegliere energia dal cuore verde è un'azione etica innanzitutto, ma anche una strategia di marketing. Connotare il proprio albergo con un'immagine "verde", declinandola in tutti i processi e le attività di comunicazione, significa distinguersi nel proprio mercato.

## E quali garanzie offrite in termini di servizio?

Dynameeting è in grado di soddisfare l'intero fabbisogno energetico dell'azienda, offrendo sia gas naturale sia energia elettrica. Il vantaggio di avere un unico interlocutore, una persona dedicata, alla luce del bisogno di chiarezza invocato in generale dalle aziende, è oggi più che mai una necessità oltre che un importante valore aggiunto. Siamo consapevoli 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, mettendo a loro disposizione persone di fiducia, sia in fase di trattativa sia nella gestione dell'intero rapporto contrattuale.

## Per concludere, molti hotel hanno già scelto Dynameeting?

Assolutamente sì, solo per citare i più celebri e prestigiosi voglio ricordare l'Hotel Excelsior a Rapallo, il San Domenico Palace a Taormina, l'Augustus di Forte dei Marmi, un 5 stelle lusso ed ex residenza della famiglia Agnelli, e, infine, l'Hotel Galileo Padova insieme all'Hotel Cipriani di Venezia. Ma questa è solo la punta dell'iceberg. Molti altri hotel di piccole e medie dimensioni hanno già scelto Dynameeting e ne stanno già apprezzando qualità e vantaggi economici. E in un periodo di crisi come l'attuale, oltre al risparmio economico, avere al proprio fianco un esperto per l'intera durata della fornitura rappresenta un vantaggio competitivo davvero importante.

