



# Il mio motto è “energia in libertà”

Flessibilità ed efficienza sono le strategie di Energy Trading International S.p.A., società leader nella fornitura di gas naturale grazie allo spirito imprenditoriale di Roberto Giuli, che garantisce competitività e sicurezza su misura del cliente

➡ Cristina Chiarotti

**F**ino a pochi anni fa il settore della vendita di gas ai clienti finali era caratterizzato da tante piccole realtà frammentate in condizioni di monopolio. Con la liberalizzazione graduale del mercato dell'energia, si sono finalmente moltiplicate le opportunità. Oggi una di quelle piccole società è entrata nella top ten italiana di settore per volumi di gas naturale commercializzato con il nome di Energy Tra-

ding International S.p.A., attiva nella gestione delle attività di approvvigionamento, shipping e vendita al city gate, con il preciso obiettivo di diventare un fornitore affidabile e competente cui demandare la gestione di gas naturale. Una società dinamica e in evoluzione che guarda anche al futuro, oltre i confini nazionali. La sua anima, il motore della sua crescita incessante, porta la firma di Roberto Giu-

Il mercato unico è ancora molto frammentato, come tutto da scoprire è il campo delle energie rinnovabili. Per questo la strategia di Energy Trading di adattarsi alle esigenze del singolo cliente è risultata vincente



Credo che tassi di crescita più elevati possano celarsi in aree finora sconosciute, ma pur sempre alla nostra portata».

Uno spirito forte quello di Roberto Giuli (foto sopra), senza dimenticare le sane regole di una imprenditoria lungimirante, che ha sempre inteso una società come una grande famiglia. «Il numero dei nostri dipendenti è cresciuto – conferma Giuli – ma il mio approccio è ancora a misura d'uomo. Di ciascuno conosco la storia, professionale e umana. Non importa a quale divisione aziendale un dipendente appartenga o quale ruolo svolga; quello che ritengo fondamentale è il coinvolgimento trasparente e responsabile di ognuno nel processo di vendita. La squadra è tutta l'azienda, unita nella condivisione dei valori societari e nella volontà di raggiungere i risultati per poter sviluppare business e fidelizzare i nostri clienti». Grazie ad una struttura organizzativa che copre l'intero territorio, composta da esperti agenti commerciali coordinati dalla direzione aziendale, oggi la Energy Trading International S.p.A. è in grado di garantire una diffusa presenza su scala nazionale. Da Nord Est a Nord Ovest, dal Centro al Sud Italia, è presente con sedi operative a Milano (uffici commerciali e ufficio marketing) e Roma (Sede Legale, Direzione Generale e uffici commerciali). Nel 2012 la società ha intrapreso un processo di internazionalizzazione che le ha permesso di affacciarsi sul mercato europeo ed extra europeo. «Il successo internazionale», continua Giuli, «è oggi alla portata di tutte le imprese, anche medie e piccole. Direi che è anzi una strategia fondamentale. È una sfida difficile, ma credo che competizione e innovazione, unite ad una visione di largo respiro, siano le uni-

li, Direttore Generale. A lui e al suo spirito imprenditoriale si deve il costante *up-grade* che la società ha avuto in pochissimi anni.

Ma quali sono state le caratteristiche fondamentali del successo di Energy Trading? Ne parliamo proprio con Roberto Giuli. «Sono sempre stato convinto che non sia necessario iniziare "in grande" per ottenere un grande risultato», spiega, «è importante non arrendersi al primo ostacolo ma, piuttosto, vedere quest'ultimo come un'occasione di crescita. Stiamo vivendo un momento della storia in cui la ricerca di nuove opportunità deve spingerci inevitabilmente in avanti, anche a cercare la collaborazione al di là dei mercati tradizionali e delle aree locali.

## NUOVI COMPONENTI CDA

Con l'obiettivo di rendere maggiormente efficace e operativa la struttura, la Energy Trading International ha rinnovato il proprio Consiglio di Amministrazione, che attualmente si compone di professionisti con un consolidato background nel settore della vendita di Gas naturale e nella gestione di realtà complesse: **Carlo Pochy Rianò** (in alto a destra): nel 2012 consigliere del CDA di EnergyTI, oggi divenuto **Presidente**. Già Primo Dirigente del Ministero delle Finanze e poi della Difesa, è stato anche Amministratore unico della Alfa Sistemi Due srl e Direttore Generale della Nova Medica di Messina, nonché Segretario Generale di Imprenditalia e Confimpresa; **Jean Marie Pironnet** (a destra, sotto), con il nuovo CDA, ha visto rinnovata la sua nomina di Consigliere con funzioni di **Amministratore Delegato**. In Total negli anni '80-'90, poi in Eni nel '92 come Direttore Sviluppo Esteri nella affiliazione e distribuzione, e in seguito Direttore Generale della Eni Suisse SA, è in Energy TI dal 2008; **Gaetano Colucci** (qui sotto): nel CDA di Energy Trading International in qualità di **Consigliere**, è fondatore e partner di Jason Consulting s.r.l., già Direttore Comunicazione e Rapporti Istituzionali di Sintonia SA (gruppo Benetton) e prima Responsabile dei Rapporti con il Governo e il Parlamento di ENI S.p.A.



che qualità in grado di innescare un circolo virtuoso per ogni società».

### Espansione e internazionalizzazione

Proiettarsi oltre i confini nazionali ha principalmente significato per Energy Trading la ricerca di nuove e più vantaggiose opportunità di approvvigionamento di materia prima: prima di tutto, ampliando la stretta collaborazione con i maggiori produttori di gas naturale, grazie alle

importanti relazioni maturate in ambito internazionale dalla Società; poi assecondando l'esigenza di avere una presenza commerciale strutturata in paesi con mercati maggiormente liberalizzati limitrofi all'Italia. In questo contesto, Energy Trading International S.p.A. ha costituito società in Francia, Svizzera e Bielorussia, aprendo altrettanti sedi sul territorio. Ma la fase di espansione è ancora tutta in divenire, non solo logisticamente. Molti sono i progetti in fase di lancio, senza trascurare la produzione di energia da fonti rinnovabili che ben si concilia con l'attenzione che la Energy TI dedica alle problematiche ambientali. «Ritengo fondamentale», prosegue Giuli, partire da una puntuale analisi del mercato diversificando le fonti di approvvigionamento, elemento indispensabile per garantire la competitività e la sicurezza della fornitura ai propri clienti, proponendo un'offerta per ogni segmento di consumo e uno studio della "dual fuel". Il mercato unico è solo ai suoi primi vent'anni e le frammentazioni nazionali sussistono ancora, come tutto da scoprire è il campo delle energie rinnovabili, la vera novità del futuro. Ma sono tut-







La Energy Trading International S.p.A. è in grado di garantire una diffusa presenza su scala nazionale con sedi operative a Milano e Roma. Per avere una presenza strutturata in paesi con mercati più liberalizzati limitrofi, ha costituito società anche in Francia, Svizzera e Bielorussia

te sfide che val la pena di superare per un'azienda dal carattere più globale».

Energy Trading nell'ultimo anno ha investito particolare attenzione anche sulla propria immagine, definendo una nuova strategia di marketing e di divulgazione del proprio brand, nella forma e nei contenuti, per consolidare i risultati economici ottenuti implementandone il business e posizionarsi sul mercato secondo le regole moderne della comunicazione. Con questo obiettivo si sta rinnovando il sito web, nell'ottica di implementare il livello di servizio alla clientela garantendo maggiore fruibilità di comunicazione. Ul-

### IDENTIKIT DEL CLIENTE DI ENERGY TRADING INTERNATIONAL

Professionalità e consolidata esperienza nel settore energetico sono i punti di forza per offrire risposte efficaci alle esigenze di ogni tipo di utilizzatore di gas. «Con il cliente», affermano i vertici dell'azienda, «ci relazioniamo con trasparenza, puntando a fornire concorrenzialità dell'offerta, qualità del servizio e innovazione». Negli anni sono stati acquisiti clienti operanti in molteplici settori produttivi dal target elevato, tra i quali importanti realtà imprenditoriali del settore turistico-alberghiero, come grandi strutture ricettive/luxury. Ecco in breve i diversi target: **clienti industriali**, grandi (consumo annuo di gas >10 mm<sup>3</sup>) e medi (consumo annuo di gas compreso tra 200.000 m<sup>3</sup> e 10 mm<sup>3</sup>); **clienti civili** (<200.000 m<sup>3</sup> anno), tra cui microbusiness come bar, ristoranti, professionisti e artigiani, e domestici, come condomini; **distributori locali**, società o enti pubblici che si occupano dell'attività di trasporto e vendita di gas naturale attraverso le reti di gasdotti locali a media e bassa pressione.



timo, non meno importante, l'aspetto delle partnership con le grandi realtà sociali del nostro paese, come la collaborazione con la "Fondazione Veronesi" o con la società sportiva "Juventus". Una dinamicità strutturale insita nelle sue radici, che l'ha resa scelta preferenziale sul mercato di riferimento. «Offriamo flessibilità ed efficienza senza dimenticare il nostro bagaglio di esperienze culturali ed umane», conclude Giuli, «perché la nostra strategia è adattata al singolo cliente, che vuole e deve poter scegliere. Ecco perché uno dei nostri claim che preferisco è "Energia in Libertà"».