

Energy T.I. diventa Group

Non solo gas. La nuova vision della holding Energy T.I. Group è puntare all'ampliamento dell'offerta energetica, affiancando al gas naturale l'offerta nei settori dell'energia elettrica, del teleriscaldamento e del fotovoltaico



Con la sua presenza in Italia, in Francia e in Svizzera, Energy T.I. Group è diventata in breve tempo la sintesi tra internazionalizzazione, solidità e prospettive di sviluppo, sempre nel rispetto dell'eco-sostenibilità. Il suo costante riposizionamento sul mercato è il risultato di un ricco patrimonio di conoscenze e di competenze tecniche e manageriali e di un impegno a fornire da sempre un servizio d'eccellenza rispondendo alle esigenze del cliente. Tutti risultati possibili grazie a un efficace mo-



dello di business diversificato nel panorama italiano ed europeo.

Ma cosa s'intende per diversificazione del business? «La nostra attuale strategia», confermano gli amministratori delegati della Energy T.I. Group, **Massimo Lazzaretto** e **Roberto Giuli**, «vede l'entrata del gruppo industriale in una nuova linea di attività, caratterizzata da acquisizioni ed alleanze strategiche in settori paralleli. Una scelta che punta a limitare il rischio correlato alla vendita di solo gas naturale che spesso ha, per lo più, carattere stagionale o ciclico».

Una svolta importante, che ha portato in breve tempo la holding a consolidarsi come un'azienda con dieci società di primo livello, tutte distribuite tra le città di Roma, Milano, Verona, Torino, Lamezia Terme per Italia, e a Parigi e Lugano per l'estero. «Da quando abbiamo iniziato ad oggi, sono cambiate molte cose», prosegue il numero uno della società Roberto Giuli, «la trasformazione in holding rappresenta una grande evoluzione, dalla diversificazione dell'offerta energetica all'ampliamento delle risorse umane, dal rafforzamento del brand al diverso posi-





ENERGY T.I. FRANCE: UN NUOVO OPERATORE SUL MERCATO FRANCESE

Energy T.I. France è stata presentata ufficialmente a febbraio scorso agli stakeholder e alla stampa. Obiettivo principale le grandi potenzialità dei grandi e piccoli consumatori commerciali di gas naturale con un consumo annuo di gas tra 20 MWh (commercianti, locali di piccole imprese) e 5 GWh (grandi caldaie, e processi industriali). Anche l'idea di sviluppo del business studiato per il mercato francese sarà basata sulla forte rilevanza di un'offerta a prezzi fissi per 2 anni a tariffe regolate da GDF Suez. Ambiziosi sono i risultati a lungo termine della politica commerciale, come conferma il presidente della società Pironnet: Entro il 2014 è previsto un ulteriore ampliamento del mercato con un potenziamento dell'offerta di energia elettrica che nel 2015 potrebbe garantire l'ingresso nel retail.



zionamento territoriale con l'apertura di nuove sedi».

Energy T.I. Group è attiva, attraverso le sue controllate CNE e LUX, nella vendita di gas naturale ai clienti finali. In Svizzera, invece, opera dal 2012 la Energy T.I. Suisse: trading e commercializzazione all'ingrosso di gas naturale sono la mission della società con base a Lugano. Per la Francia, a Parigi, c'è Energy T.I. France, recentemente inaugurata, che ha ricevuto lo scorso autunno l'autorizzazione alla vendita di gas sul territorio dal Ministero dell'Economia francese, e che ha tra le sue priorità la vendita di gas naturale a clienti industriali e retail. Energy Farm è invece posizionata sulla progettazione, costruzione e gestione di impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Accanto alla Farm, c'è Pegason Gas & Power SpA, che esegue operazioni di acquisto e vendita di gas naturale sul mercato upstream. Sul segmento della cogenerazione si posiziona invece la Lu-vika, una holding finanziaria co-partecipata da Energy T.I. Group S.p.A., e la Schneider Industrie S.p.A., che ha come attività proprio la progettazione, l'installazione e la gestione di grandi impianti di cogenerazione con annesse reti di riscaldamento urbano. La TEC è una società che opera nel settore dell'energia con particolare riguardo alla progettazione, costruzione, messa in servizio e manutenzione di impianti di cogenerazione alimentati da fonti rinnovabili o tradizionali. L'innovazione tecnologica di TEC trova in Energy T.I. Group il suo partner ideale sia dal punto di vista commerciale che di supporto logistico.

Parte del Gruppo sono anche Cne Gas & Power Europa e Lux Gas & Power Italia, due novità nel mercato energetico italiano: la prima è un gas player di caratura internazionale dedicato al segmento dei clienti finali industriali; la seconda è dedicata al segmento dei clienti finali retail e small business. Ancora, la Nord Energia, new entry nel mondo Energy T.I., ma realtà consolidata nel campo energetico. Neonata della holding, la Energy Technology copre il segmento della ricerca e dello sviluppo nel settore energetico e ambientale, grazie ad un team di professionisti impegnati in molteplici servizi: dalla consulenza scientifica e tecnologica alla progettazione nel settore. «Il percorso compiuto fino ad oggi», conclude Roberto Giuli, «è per noi significativo e rilevante, risultato di un tenace spirito imprenditoriale che, anche in periodi particolarmente difficili, non ci ha mai abbandonato. Dinamismo e identità sono le nostre parole d'ordine, individuando opportunità economiche e sviluppando nuove idee per un business moderno, alla nostra portata».

A destra, il presidente della Energy T.I. France, Jean Marie Pironnet e a sinistra l'amministratore delegato Roberto Giuli in occasione della presentazione alla stampa francese della società il 12 febbraio 2014

C.C.