

**Energia.** Dopo la fusione in Svizzera tra Atel ed Eos

# La Alpiq debutta in Italia

**Jacopo Gilberto**  
MILANO

Arriva in Italia l'Alpiq. Dal 3 giugno c'è una nuova, grande azienda elettrica. «Nuova azienda? Siamo presenti in Italia da sempre, ma con un nome differente: la svizzera Atel», ricorda Stefano Colombo, svizzero di Lugano, 41 anni, ingegnere elettrotecnico laureato al politecnico di Zurigo, sciatore di vaglia e alpinista appassionato.

Colombo è a capo del segmento "mercato dell'Alpiq" cioè si occupa di approvvigionare di combustibile le centrali in Italia e di vendere l'elettricità prodotta o importata. L'Alpiq ha capacità produttiva in Italia per 2mila megawatt (5mila megawatt l'intero gruppo svizzero nel mondo) con 200 addetti (altri 200 nei settori non produttivi, come nel segmento delle installazioni) e un giro d'affari

elettrico pari a 1,4 miliardi di euro, più quasi un altro miliardo nel trading di elettricità. L'Italia rappresenta circa un quinto del fatturato dell'Alpiq.

La società è nuova e vecchia: «L'Alpiq viene dalla fusione tra le svizzere Atel ed Eos, avvenuta il 1° febbraio. Il nuovo nome - spiega Colombo - contiene la parola Alpi e la parola picco, sia in senso di picco di montagna che nel senso di picco di mercato. Sul mercato italiano il nuovo nome è presente dal 3 giugno».

L'Alpiq Energia segue in particolare i 400 grandi consumatori italiani di corrente elettrica, «soprattutto industria ma anche consorzi di consumo che raggruppano un gran numero di aziende di dimensioni meno evidenti», aggiunge Colombo.

Con il nome cambia anche la strategia commerciale e indu-

striale? «No, rimane sempre quella di essere presenti su tutti i segmenti di mercato con un portafoglio bilanciato di offerta. Fa parte del nostro "dna" di equilibrio e cautela, non ci interessa forzare né sul fronte delle offerte commerciali né sul piano delle tecnologie adottate per le centrali elettriche». Difatti l'Alpiq conta su una disponibilità di impianti diversi per tipologia: dalle centrali possedute (in quota del 25%) tramite l'Edipower alle importazioni di corrente prodotta in Svizzera e Francia (forte la quota nucleare) fino al turbogas a ciclo combinato il costruzione a San Severo (Foggia) che sarà pronto l'anno prossimo e all'energia eolica frutto di un accordo anche con i siciliani della Moncada.

La crescita dell'Alpiq in Italia seguirà la cauta tradizione svizzera: fisiologica e bilanciata.

Rimarrà il marchio commerciale Energit per la vendita ai consumatori di dimensioni più contenute, che consumano meno di un milione di chilowattora l'anno. «L'Energit si confermerà nel segmento di mercato delle cosiddette "partite Iva", cioè le piccole aziende (anche industriali), i negozi, gli uffici, gli alberghi, gli studi professionali, i bar e così via».

Oggi l'Energit ha circa 40mila clienti, e ogni mese la rete di agenti di vendita consegue più di 3mila nuovi contratti. «A differenza di molte aziende elettriche - aggiunge Colombo - l'Energit ha il call-center, cioè il centralino, interno all'azienda». Chi risponde al telefono non è un anonimo precario di una società terzista bensì un dipendente a pieno titolo dell'Energit, il quale conosce alla perfezione la struttura interna della sua azienda e consolida i rapporti con i clienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

