

# IMPRESE ED ENERGIA

## PIER LUIGI NENCIONI

«IL LAVORO DI CONSULENZA SI COMPLETA CON L'ORGANIZZAZIONE DI GRUPPI D'ACQUISTO GRAZIE AI QUALI SPUNTIAMO BUONI PREZZI»



## LORENZO CHIAPPINI

«SIAMO DA TEMPO UNA DELLE REALTÀ PIÙ IMPORTANTI IN TOSCANA NEL SETTORE DELLE RISORSE ENERGETICHE»

## SOFTWARE

PLS CONSULTING RIESCE A OFFRIRE BUONI CONTRATTI SFRUTTANDO AL MEGLIO ALCUNI PROGRAMMI SVILUPPATI IN AZIENDA

## I SERVIZI

OGNI MESE LA SOCIETÀ INVIA AI CLIENTI UN RAPPORTO DI CONTROLLO IN BASE AI PRELIEVI DI ENERGIA E AI COSTI PRATICATI

# Pls, il consulente che fa risparmiare su luce e gas

L'azienda empolesse lavora in un mercato soggetto a forti variazioni di prezzo: basta poco per far salire i costi



ENERGIA E' anche da una centrale elettrica come questa che arriva l'elettricità contrattata dalla PLS Consulting di via Capuquadri a Ponzano

## L'ATTIVITÀ

### Oltre 300 clienti tra cui i big dell'economia locale

LA PLS Consulting si configura come un'azienda che opera come consulente indipendente, con una pluralità di fornitori, sul mercato liberalizzato dell'energia. «L'obiettivo — dicono i titolari, Pier Luigi Nencioni e Lorenzo Chiappini — è quello di spuntare il prezzo minore nell'interesse dei nostri clienti. Tutti gli anni rinegoziamo i costi tramite lo strumento delle gare e perciò riusciamo a fornire la certezza del prezzo». Un risultato importante in un mercato

### FORNITURE

In un anno 'venduti' 300 milioni di kw/ora di elettricità

soggetto a forti mutamenti, anche per effetto della 'buona' vecchia speculazione: basta un uragano che metta fuori uso qualche piattaforma per l'estrazione in mare, ad esempio, per assistere ad una fiammata del proverbiale barile di petrolio (circa 149 litri di oro nero), per non parlare di un cambio di regime in qualche Paese produttore.

LA SOCIETÀ empolesse fornisce alla clientela oltre 300 milioni di kw/ora all'anno, per quanto riguarda l'energia elettrica, e circa 50 milioni di

metri cubi di metano (il cui prezzo è in buona parte agganciato a quello del petrolio). «La nostra società offre consulenze anche in tema di risparmio energetico, e quindi lavoriamo pure sulle energie alternative». L'azienda di via Capuquadri negli anni ha accumulato un portafoglio di clienti che le hanno concesso fiducia formato da 300 imprese per cui svolge mansioni di consulenza e di acquisto 'all'ingrosso' di energia.

LA CLIENTELA della PLS annovera nomi noti dell'imprenditoria locale e toscana. Si va dalla Sammontana all'Italcol passando per Conad del Tirreno, Lape, Mac Autoadesivi, Sebach, Shelbox, Fila, Brico Italia, Solgomma, Consorzio Lavanderie Toscane, Knauf, Murero e Lapi Gelatine. «Alle imprese con cui lavoriamo forniamo anche la certificazione dei prelievi per rendersi di quanto è stato consumato realmente. Ogni mese consegniamo un rapporto di controllo in base ai prelievi e ai costi che sono stati praticati. Le nostre convenzioni sono annuali e, cosa importante, non hanno vincolo di rinnovo». Si può dire che alla PLS sono sicuri del fatto loro e si possono permettere contratti con pochi vincoli.



PETROLIO Le piattaforme off-shore, quando sono 'prede' degli elementi, possono far impennare i prezzi

di BRUNO BERTI

RISPARMIARE sui costi energetici di questi tempi, con i rivolgimenti in atto in Paesi nevralgici per le forniture di energia all'Italia, può sembrare una chimera per le imprese, ma c'è chi, dall'alto di un'esperienza pluriennale, riesce a fornire prodotti petroliferi e gas a prezzi concorrenziali. La PLS Consulting di via Capuquadri opera a Empoli dal 1999, quando il settore dell'energia è stato liberalizzato, anche se con fatica: ben difficilmente i monopoli cedono il campo senza colpo ferire. Ne sanno qualcosa i due soci dell'impresa empolesse, Pier Luigi Nencioni e Lorenzo Chiappini, che hanno dovuto, e tuttora devono, sudare le proverbiali sette camicie per portare a 'casa' un po' di risparmio per i loro clienti. La PLS, nonostante che non si presenti in pompa magna con una sede lussuosa, è una delle più importanti realtà toscane del suo settore. Un livello raggiunto grazie all'impegno, all'esperienza e all'attenzione alla tecnologia. La funzione svolta, oltre alla consulenza, è quella di organizzare gruppi di acquisto che, anche grazie ai volumi di prodotto richiesti, riescono a spuntare prezzi interessanti. L'azienda empolesse lavora anche in base ad alcuni programmi per computer preparati in via Capuquadri che riescono a fornire un quadro reale delle varie componenti di prezzo dell'energia: una sorta di rompicapo (basti pensare ai vari tipi di combustibile e alle numerose variabili che portano al prezzo finale) in cui molti si perdono, esponendosi, se non adeguatamente consigliati, a brutte sorprese al momento di pagare la bolletta. «Il nostro è un mestiere in cui non si finisce mai di imparare. Noi seguiamo almeno tre corsi ogni anno per essere continuamente aggiornati sulle novità normative», una vera e propria alluvione che rende difficile, anche a chi in aziende medie si occupa

## LA SOCIETÀ

### La nascita

PLS Consulting, sede a Empoli, è nata nel 1999, quando il mercato dell'energia è stato liberalizzato

### I numeri

In undici anni l'azienda ha riscosso la fiducia di circa 300 clienti, tra cui ci sono nomi importanti come Sammontana e Fila

### Metano

In un anno PLS fornisce ai suoi clienti, a prezzi vantaggiosi, 50 milioni di metri cubi di gas metano reperiti sul mercato libero

### La novità

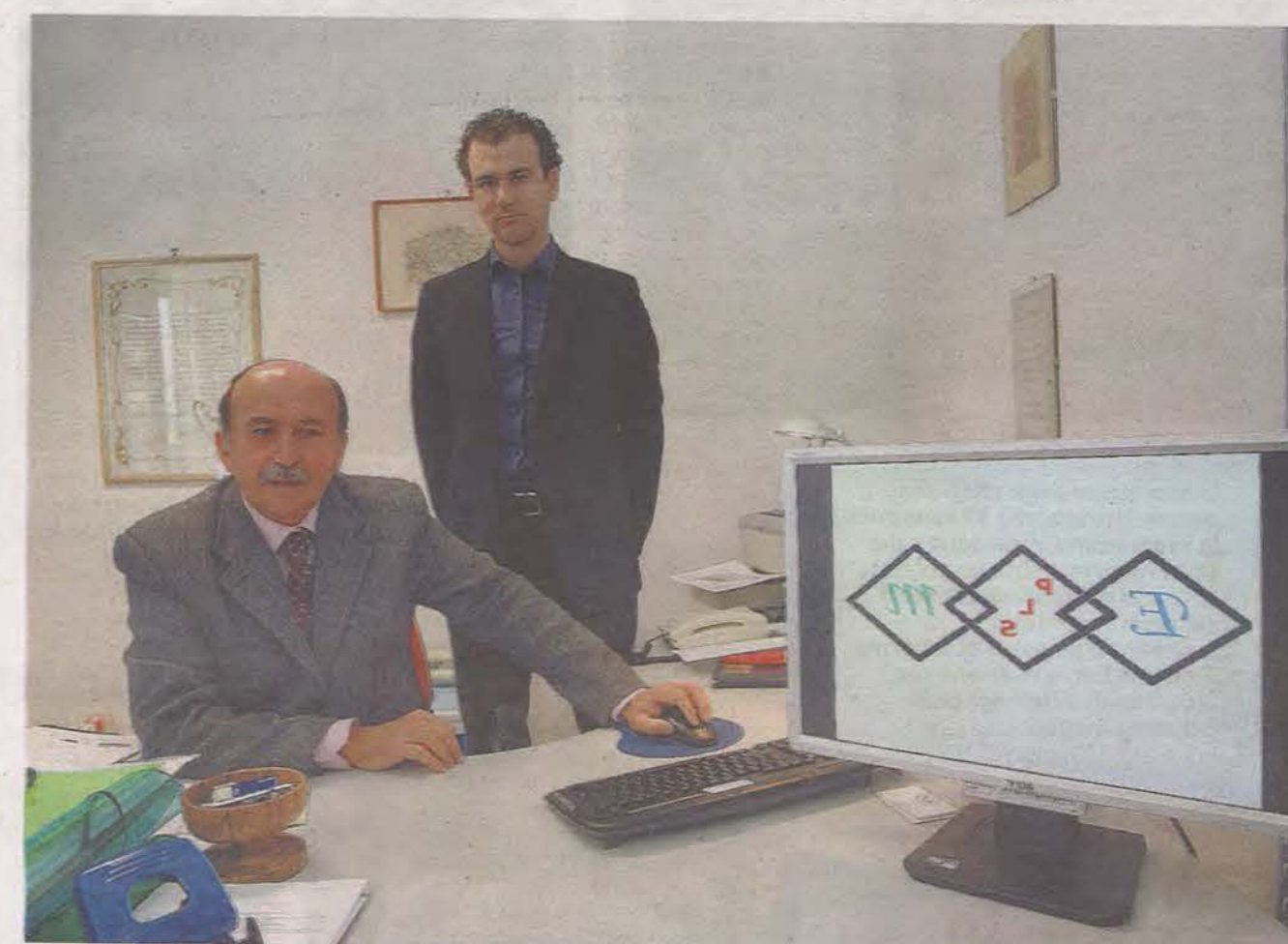
L'impresa di Ponzano fornisce consulenze anche per interventi nell'innovativo comparto delle energie alternative

## I TITOLARI

Alla guida della società ci sono Pier Luigi Nencioni e Lorenzo Chiappini

di energia, operare con tranquillità.

«NOI — spiegano Pier Luigi Nencioni e Lorenzo Chiappini — forniamo consulenze accurate alle società per le forniture di energia elettrica, metano e vari altri tipi di combustibile operando sul



ENERGIA A sinistra Pier Luigi Nencioni, seduto, e Lorenzo Chiappini nella sede della PLS Consulting, azienda che opera dal 1999, data della liberalizzazione del mercato energetico. Sotto Lorenzo Chiappini al tavolo di lavoro in via Capuquadri

mercato libero», che ormai è diventato un oceano in cui abbondano le sirene, un particolare tipo di sirena che ammalia i malcapitati 'naviganti' con promesse mirabolanti che spesso si rivelano delle vere e proprie chimere. «Siamo in grado di fornire dal gasolio al carbone passando per il petrolio, senza dimenticare l'attenzione al cambio della moneta di riferimento, in questo caso il dollaro in rapporto con l'euro. Sono molto importanti i profili dei clienti per giungere a un'ottimizzazione delle richieste. Forniamo la garanzia del miglior prezzo con un'attenta valutazione dei prelievi mensili da parte delle aziende per le loro

### MINORI SPESE

«Riusciamo a 'produrre' economie che vanno da 10.000 a 100.000 euro»

necessità e comparando continuamente i costi dei vari mercati di riferimento».

E' INTERESSANTE riuscire a fornire qualche esempio dei frutti dell'attività della PLS per capire il ruolo assunto dall'azienda di Ponzano nel delicato (perché costoso) settore dell'energia. «E' vero: qualche cifra fa capire meglio di cosa stiamo parlando. Per il meta-

no i nostri clienti risparmiano in media (dipende dai prezzi internazionali, dalle esigenze aziendali e dai volumi richiesti) dai 10.000 ai 100.000 euro annui. Per l'elettricità le minori spese sono dello stesso ordine di grandezza, anche se i livelli iniziali, per operatori abbastanza piccoli, possono essere più bassi: il risparmio può partire da 5.000 euro. In ultima analisi noi permettiamo alle imprese di non subire il mercato, riuscendo anzi a cogliere le opportunità che si presentano».



## PETROLIO & C.

### L'arduo rebus energetico al tempo dei regimi in crisi

I PREZZI del petrolio, a cui sono agganciati quelli del metano e di buona parte dei combustibili che fanno funzionare le turbine che ci danno l'elettricità, sono ballerini per definizione. Ma quando accade qualcosa nei Paesi produttori, come la Libia, i costi si impennano scavando buchi nelle tasche delle imprese e di noi consumatori. I nomi dei vari tipi di petrolio possono essere anche poetici, come la Luce d'Arabia (Arabian Light) che ha fatto la ricchezza della monarchia saudita, ma in nome dell'oro nero ci sono stati innumerevoli conflitti e pure qualche guerra vera e propria.

ALLORA è necessario puntare a una diversificazione dell'approvvigionamento di energia: un'operazione da condurre con il bilancino, perché i fornitori hanno la caratteristica di essere Paesi con livelli di democrazia discutibili oppure nazioni che usano le fonti energetiche come armi nella contesa internazionale per il potere. Basti pensare alle polemiche sul gasdotto Southstream, che vede impegnato il nostro Paese tramite l'Eni, contrapposto all'altro 'tubone' Nabucco. Il primo sarebbe troppo vicino alle esigenze russe, mentre il secondo ne è troppo lontano. Ci sarebbe sempre il campo delle energie rinnovabili, ma inspiegabilmente chi deve decidere è molto tiepido in proposito. A livello nazionale, tanto per fare un esempio, siamo surclassati in quanto a energia prodotta dal sole, in vari modi, dalla Germania, una nazione certo non nota ai più per i lunghi periodi assoluti delle sue latitudini.

B.B.

LA POLEMICA «L'AZIENDA NON HA CAMBIATO ALLA RADICE IL MODO DI 'VENDERE'»

## Aduc contro Enel: «Hanno rifatto solo il look»

L'ASSOCIAZIONE degli utenti e consumatori se la prende con Enel Energia, accusandola di limitarsi a rifare il solo look dei suoi operatori e a non cambiare alla radice la 'politica' di vendita. «La società del gruppo Enel che svolge il servizio sul cosiddetto mercato libero, ha rifatto il look dei propri agenti commerciali fiorentini e dell'Empoese Valdelsa, con l'intento di farli meglio individuare dai futuri e probabili clienti e lenire le diffuse truffe. Giacca, cravatta, foulard con firma di stilisti e colori blu e arancio; borsa con carte e oggetti ricercati. Inoltre -cosa non nuova- istruzioni agli agenti

perché non 'intortino' i potenziali clienti con poca trasparenza delle loro offerte. Purtroppo per Enel Energia, dobbiamo ribadire che «l'abito non fa il monaco», per cui dobbiamo rilevare che le truffe dei loro agenti sono all'ordine del giorno. Ne sono testimonianza le numerose lettere e telefonate che giungono al nostro servizio di consulenza, quantità che non conosce ridimensionamento, anche se non è da oggi che Enel Energia si impegna perché i propri agenti non truffino i potenziali clienti. Quindi l'unica novità del nuovo impegno sarebbe il look, cioè l'abito... del monaco di cui sopra.