

## Sorgenia entra nel residenziale: più concorrenza e più possibilità di scelta nel mercato dell'energia

- **Obiettivo: 2 milioni di clienti totali, di cui 1,5 milioni nel residenziale, entro il 2016. Investimenti per 275 milioni di euro nel periodo 2011-2016 per la struttura commerciale e i servizi ai clienti.**
- **Le nuove offerte prevedono: efficienza energetica per ridurre i consumi di energia e i costi della bolletta fino al 10%; un prezzo iniziale per la componente energia che non potrà mai essere superato, ma potrà solo scendere; sconti aggiuntivi per i clienti che rimangono più a lungo in fornitura.**
- **Nuova iniziativa nelle fonti rinnovabili con il progetto SoleMio per sviluppare il fotovoltaico sui tetti e risparmiare fino al 50%.**
- **Parte sabato in tv e su internet la nuova campagna pubblicitaria a supporto del posizionamento e dell'offerta.**

Milano, 11 ottobre 2011 - **Sorgenia**, primo operatore privato italiano nel settore dell'energia elettrica e del gas naturale, **entra nel mercato residenziale e offre ai consumatori italiani un'opportunità di scelta in più**, a quattro anni dall'avvio della liberalizzazione anche per le famiglie.

Fondata nel 1999 con l'apertura del settore energetico ai privati, Sorgenia si è focalizzata fino a oggi sulle partite Iva e le piccole e medie imprese, raggiungendo in pochi anni circa 500mila clienti e una quota del 13% del mercato libero. Con il lancio della campagna nel residenziale, **Sorgenia punta a raggiungere 1,5 milioni di nuovi clienti entro la fine del 2016, portando il numero dei propri clienti totali a circa 2 milioni**. L'ingresso nel mercato delle famiglie comporta nuovi investimenti, già previsti nel piano industriale presentato a febbraio 2011, per circa 275 milioni di euro fino al 2016 per lo sviluppo della rete commerciale, l'adeguamento delle infrastrutture tecnologiche dell'azienda e il potenziamento delle attività di servizio al consumatore.

*"L'ingresso nel residenziale – commenta l'amministratore delegato Massimo Orlandi – completa un percorso iniziato dodici anni fa con la nascita della nostra azienda dopo l'avvio dell'apertura del mercato energetico nazionale. Sorgenia, partita da zero, è diventata oggi una realtà importante del settore energetico italiano con circa 500mila clienti, quasi 500 dipendenti e un parco di generazione moderno e sostenibile frutto di investimenti per complessivi 3 miliardi di Euro effettuati fino a oggi, di cui 2,5 miliardi di Euro in Italia. La crescita di Sorgenia dimostra che la liberalizzazione del settore energetico nazionale è stata certamente un successo, anche se c'è ancora strada da fare per consentire a tutti, a cominciare dai consumatori, di beneficiare pienamente dell'apertura del mercato. Con l'avvio dell'offerta residenziale, Sorgenia intende continuare a contribuire a questo processo, offrendo ai consumatori una maggiore possibilità di scegliere il proprio fornitore".*

### Sorgenia per l'efficienza energetica

**Sorgenia SpA**  
info@sorgenia.it  
www.sorgenia.it

**Milano**  
Via Vincenzo Viviani, 12  
20124 Milano - Italia  
T +39 02.67.194.1  
F +39 02.67.194.210

**Roma**  
Via del Tritone, 169  
00187 Roma - Italia  
T +39 06.692.055.1  
F +39 06.678.595.3

**Sede Legale**  
Via Ciovassino, 1  
20121 Milano - Italia  
Cap. Soc. Euro 9.203.327,01 i.v.  
REA Milano 1594238  
Reg. Imp. Milano e C.F. 07756640012  
Partita IVA 12874490159



L'offerta di Sorgenia per il mercato residenziale è in linea con le caratteristiche di un'azienda giovane, cresciuta in un mercato liberalizzato e attenta all'evoluzione del settore e alle esigenze dei consumatori. Sorgenia, in particolare, **sarà la prima azienda italiana del settore ad abbinare l'offerta commerciale a obiettivi concreti di efficienza energetica, mettendo gratuitamente a disposizione di tutti i nuovi clienti residenziali semplici strumenti che consentono di ridurre i consumi.**

### **Il prodotto Libero24**

La nuova offerta Libero24 di Sorgenia prevede un **prezzo iniziale per la componente energia che non potrà mai essere superato, ma potrà solo scendere, oltre che sconti per i clienti più fedeli (1% di sconto aggiuntivo all'anno).** Tutti coloro che sceglieranno Libero24, con una semplice richiesta, riceveranno gratuitamente uno strumento che consente di ridurre i consumi da stand-by degli apparecchi televisivi (TV StandbyStop) con un risparmio annuo in bolletta fino al 10% (265 kilowattora pari al 10% del consumo medio di una famiglia italiana).

### **SoleMio per la generazione distribuita**

Con l'avvio dell'offerta alle famiglie, Sorgenia ha dato vita a una nuova **strategia nel settore del fotovoltaico, puntando sulla generazione distribuita con il progetto SoleMio.** L'iniziativa prevede che Sorgenia installi pannelli fotovoltaici gratuitamente sul tetto dell'immobile del cliente in comodato d'uso di 20 anni. Il progetto risponde al principio della generazione distribuita, cioè la realizzazione di impianti che si trovano vicini al punto di consumo dell'energia, con significativi vantaggi in termini di ottimizzazione della rete di trasmissione e distribuzione. Grazie a questo progetto **è possibile risparmiare fino al 50% dei costi in bolletta in quanto Sorgenia regala tutta l'energia prodotta dall'impianto che contestualmente viene consumata.** Il progetto SoleMio sarà adottato inizialmente nei comuni che firmeranno una convenzione con Sorgenia. Nella fase iniziale la società ha già avviato l'iniziativa in alcune province di Lazio, Liguria, Marche e Puglia.

*"Con la nostra proposta – dichiara Riccardo Bani, direttore generale – non chiediamo al cliente di sceglierci solo per il prezzo, ma per un nuovo modo di concepire il rapporto tra fornitore di energia e consumatore. Sorgenia, infatti, offre ai propri clienti la possibilità di risparmiare anche attraverso un consumo energetico più consapevole, instaurando così un rapporto di lungo periodo e, laddove possibile, producendo in proprio l'energia in modo più sostenibile".*

### **Nuova campagna pubblicitaria**

Il nuovo indirizzo strategico è supportato da una campagna di comunicazione che nella fase iniziale riguarderà la televisione e internet. La campagna partirà il prossimo 15 ottobre. Si tratta di quattro soggetti che affrontano i temi del risparmio energetico, della riduzione delle emissioni di anidride carbonica, della generazione distribuita e della nuova offerta per il residenziale Libero24. La campagna ha un realismo magico che fonde in modo intrigante stili di vita realistici e fantasia. Il risultato sono dei film emozionanti che esprimono le diverse sensibilità di Sorgenia e ne rappresentano l'offerta per il mercato residenziale. La campagna è realizzata da Ogilvy & Mather Advertising e prodotta da The Family.



*segmento business, e impianti di produzione per quasi 4.000 MW di potenza installata. Nata nel 1999 come Energia SpA su iniziativa di Cir e Verbund, con l'avvio della liberalizzazione del mercato italiano dell'energia, nel 2006 diventa Sorgenia. Il Gruppo conta quasi 500 dipendenti e ha chiuso il 2010 con 2,7 miliardi di Euro di ricavi. Consolidata la posizione di secondo fornitore delle imprese italiane, a partire dal 2011 sta sviluppando un'azione commerciale mirata in particolare ai consumatori domestici. All'intero portafoglio di clienti finali Sorgenia propone un'offerta integrata di elettricità, gas e servizi per il miglioramento dell'efficienza energetica, che vanno dagli audit energetici per le imprese industriali ai semplici apparecchi per l'eliminazione dei prelievi da stand-by per i consumatori domestici. L'efficienza è uno dei fondamentali criteri guida per le attività di Sorgenia nell'ambito della generazione elettrica, con il ricorso alle tecnologie più efficienti e compatibili oggi esistenti.*