

# LE AZIENDE

È TRA LE 13 AZIENDE ITALIANE AUTORIZZATE DA TERNA AD ABILITARE I PROPRI CLIENTI AL DISPACCIAMENTO IN FAVORE DELLA RETE

## PICCOLO GRANDE PLAYER

### Nati quasi per caso

Il Gruppo Cura di Faenza è nato nel 2000 con la costituzione del Consorzio Utilities Ravenna, creato solo l'anno precedente e formato solamente da consumatori finali

### Crescita costante

Oggi il fatturato è di circa 500 milioni di euro, i dipendenti sono 53, tutti diplomati o laureati, con una media anagrafica che non oltrepassa i 35 anni



**ENERGICI** Sopra, un controllo delle reti elettriche da remoto  
A fianco, l'intero staff di Cura Energy posa di fronte alla sede



# Gruppo Cura, qui l'energia è davvero verde «Insegniamo a consumare meno e meglio»

*Nato da un gruppo di consumatori, oggi è tra i primi nel servizio di dispacciamento*

**FORNIRE** elettricità e gas sempre più all'insegna del green, sviluppare le innovazioni dei mercati energetici e offrire servizi e consulenza con elevati standard qualitativi. Così si può riassumere la mission di una realtà emergente come quella del Gruppo Cura di Faenza, nato nel 2000 con la costituzione del Consorzio Utilities Ravenna, nato nel 1999, l'unico costituito da consumatori. Questa realtà sorta inizialmente solo per alimentare l'attività di aziende associate di piccole e medie dimensioni, successivamente si è aperta a realtà più grandi e al mercato attraverso la società di vendita Cura Gas and Power.

**OGGI**, grazie alla partecipazione in Alleanza Luce e Gas, Cura Gas and Power fornisce indirettamente il gas alle famiglie attraverso il marchio Accendi Luce & Gas Coop, presso i supermercati e gli ipermercati Coop. Erogare energia non basta: Cura Gas and Power vuole essere partner delle imprese, essere guida nella scelta delle soluzioni energetiche, essere trasparente nel dialogo col cliente. Partendo da un corretto prezzo di mercato, il Gruppo Cura

punta a differenziarsi per l'affidabilità offerta ai clienti e per l'elevato livello di servizio. Puntualità e correttezza nella fatturazione, servizi green, progetti innovati ed efficienza energetica.

**IL DIRETTORE** generale Alessandra Frigato Bonello fa dei progetti sperimentali e dell'innovazione una delle priorità del Gruppo: «Non si parla più soltanto di utilizzatori di energia. Il mercato è completamente cambiato: lo

scambio di energia è diventato fondamentale. Aiutiamo le aziende ad essere sempre più orientate in questo ambito. Un esempio di scambio di energia? Lo vediamo nella mobilità elettrica e nel concetto di vehicle to grid (V2G), dove l'auto elettrica può fornire alla rete parte dell'energia immagazzinata nella sua batteria. A differenza dei big player del mercato, non basiamo il nostro business principalmente su politiche di prezzo ma lavoriamo molto sulla consu-

lenza, affinché i clienti acquisiscano competenze per poter partecipare a progetti innovativi e, grazie a nostri esperti e analisti, cogliere le opportunità del mercato. Cosa alquanto difficile se manca l'informazione necessaria.

**CURA** è il primo consorzio di consumatori ad aver partecipato al progetto pilota Uvac del gruppo Terna (gestore delle reti per la trasmissione e il dispacciamento dell'energia). «Noi ci distinguiamo dagli altri operatori del merca-

to perché abbiamo un ruolo diverso: siamo un consorzio di consumatori puri».

**LO SCOPO** è quello di traghettare i consumatori sul mercato dei servizi di dispacciamento (Msd): «Lo stiamo facendo con notevoli risultati - sottolinea -. Nella prima asta indetta da Terna per il 15 giugno scorso ci siamo aggiudicati ben 6 Mw, cresciuti poi a 7 Mw con la seconda asta del 27 giugno scorso, dando vita a 4 Uvac (unità virtuali abilitate di consumo) situate tra Emilia Romagna, Marche e Lombardia, e rientrando tra le 13 compagnie italiane in grado di 'abilitare' i clienti consumatori ad entrare attivamente nel mercato dei servizi di dispacciamento». In che modo? «Dando ai nostri clienti la possibilità di ricevere una remunerazione economica - aggiunge - a fronte della disponibilità a ridurre i propri prelievi di energia dalla rete in caso di necessità da parte di Terna». Frigato Bonello indica la strada da seguire: «Non parliamo soltanto di innovazione e di vendere un vettore energetico - conclude - ma abbiamo l'obiettivo di aiutare i clienti a consumare meno e meglio, facendo efficienza tramite la nostra società Esco dedicata».

## L'INNOVAZIONE VERSO LA RIDUZIONE DELL'IMPATTO AMBIENTALE

### Anche il gas è green con i «crediti di carbonio»

**LA FRONTIERA** del green è una priorità per Cura Gas and Power, intesa come energia elettrica e gas certificati, provenienti da fonti rinnovabili e da progetti di decarbonizzazione. «Il nostro progetto gas green funziona con la stessa logica delle garanzie d'origine per le energie rinnovabili - spiega l'azienda -, quindi mediante l'utilizzo di crediti di carbonio, che compensano gli impatti ambientali generati dal consumo del gas e sostengono progetti nei Last Development Countries». I numeri di una realtà giovane (la media dell'età dei 53 dipendenti è 35 anni) ed emergente come il

Gruppo Cura si commentano da soli: a cominciare dal churn (la percentuale di clienti che smettono di usare i servizi offerti da una azienda) che si attesta su valori nulli grazie a clienti estremamente fidelizzati e ad una crescita costante della customer base: l'ultimo dato sul fatturato parla di 500 milioni di euro (notevole per una realtà territoriale in espansione). Anche sull'energia venduta gli indicatori sono positivi: 1.500 Gwh/a il volume di energia elettrica mediamente venduto negli ultimi 3 anni, 400 Mm3/a il volume di gas naturale mediamente venduto negli ultimi 3 anni.