

**ASSOCIAZIONI.** Circa 200 le aziende aderenti al consorzio d'acquisto

# Intesa tra Apindustria e Dolomiti Energia

Veronesi: «Un impegno per la riduzione dei costi»

Accordo tra Apindustria e Dolomiti Energia per la fornitura elettrica alle aziende associate. L'offerta della multiutility trentina è stata ritenuta la migliore tra le 10 esaminate dall'associazione presieduta da Renato Della Bella. Il Club Energia di Apindustria, si legge in una nota, visto l'aumento del costo dell'energia elettrica dal secondo trimestre 2017 ha adottato la proposta per le aderenti al gruppo d'acquisto, ovvero un contratto cosiddetto «a portfolio Management» per fornire ai soci una quotazione futura migliore di quanto oggi si possa stipulare con contratti a prezzo fisso. Sono circa 200, in aumento rispetto a un anno fa le imprese che hanno aderito all'offerta, per un totale di 57 milioni di kW.

«I nostri associati», dichiara Luciano Veronesi, direttore di Apindustria «ci chiedono interventi sempre più pre-

cisi, mirati alla riduzione dei costi. È per questo che, alla luce dell'offerta vantaggiosa, abbiamo scelto Dolomiti Energia come partner fornitore di energia elettrica per le nostre aziende. Negli ultimi anni le tariffe di acqua, energia elettrica, gas e rifiuti per le pmi italiane hanno segnato +17,6%, quasi 3 punti in più rispetto agli aumenti subiti dalle famiglie (+14,8%) e in misura più che doppia rispetto alla crescita dei prezzi di consumo (+8,1%). Inoltre», precisa Veronesi, «gli oneri di sistema incidono molto sul prezzo finale al dettaglio dell'energia elettrica, diventando estremamente penalizzanti».

Ma non solo. «La partecipazione al Gruppo d'Acquisto», continua Veronesi, «è semplice e trasparente e non prevede costi d'ingresso, corrisposizioni di parcelle o percentuali ed essendo il Gruppo d'Acquisto strutturato come semplice Club, non ha spese di gestione, bilancio o altro che appesantiscano la struttura, essendo gestito in autonomia da Apindustria Verona».

L'offerta di Dolomiti Energia, specifica la nota, si è rivelata adatta alle necessità delle aziende aggiungendo



Luciano Veronesi

un'analisi energetica accurata, un servizio clienti efficiente e fatturazione mensile sui consumi reale con la possibilità della fatturazione a 45 giorni, molto apprezzata dalle aziende e la certificazione GO (garanzia di origine) della vendita di energia elettrica «100% verde», con la possibilità per le aziende di applicare il marchio Green senza maggiorazione.

«Ma non è stata solo una valutazione dettata dalla riduzione dei costi», conclude Veronesi, «nella scelta di Dolomiti Energia hanno pesato, oltre che il legame territoriale, anche la sua solidità e affidabilità». • gda

**«Negli ultimi anni le tariffe luce, gas acqua e rifiuti per le imprese sono aumentati del 17,6%»**