

## ENI: Πώς θα γίνουμε ο μεγαλύτερος retailer στην ενέργεια

14/Νοε/2019 08:45

Του **Χάρη Φλουδόπουλου**

Οιταλικός ενεργειακός κολοσσός Eni είναι μια εταιρεία που ξεκίνησε τη διαδρομή της από το πετρέλαιο και το φυσικό αέριο τη δεκαετία του 50, καταφέροντας μάλιστα να σπάσει το ολιγοπώλιο των 7 Αδελφών, αρχικά στη Β. Αφρική και την Αίγυπτο και στη συνέχεια στο Ιράν και άλλες χώρες της Μέσης Ανατολής. Τότε ο ιδρυτής της εταιρείας Enrico Mattei ήταν ο πρώτος που εισήγαγε τις συμβάσεις διαμοιρασμού, αφήνοντας στις χώρες παραγωγής το 50% των κερδών από την παραγωγή και ανάπτυξη των πόρων τους.

Σήμερα Eni είναι ένας καθετοποιημένος διεθνής παίκτης με παρουσία σε όλους τους τομείς της ενέργειας, 30 χιλιάδες εργαζόμενους και παρουσία σε 67 χώρες, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα όπου η θυγατρική της για τον τομέα του retail του ηλεκτρισμού και του φυσικού αερίου Eni gas e luce απέκτησε το 100% της ΕΠΑ Θεσσαλονίκης, η οποία έχει μετονομαστεί σε ZeniΘ.

"Στόχος μας είναι να γίνουμε ο μεγαλύτερος retailer και μια ευρωπαϊκή υπερδύναμη στην λιανική του αερίου και του ρεύματος", τονίζει υψηλόβαθμο στέλεχος της Eni gas e luce, υπογραμμίζοντας ότι "ευθυγραμμισμένη με αυτήν την στρατηγική ήταν και η απόφαση για εξαγορά του μεριδίου της ΔΕΠΑ στην ΕΠΑ Θεσσαλονίκης Θεσσαλίας. Είδαμε μια μεγάλη ευκαιρία και δυναμικό ανάπτυξης και το μάντζμεντ της ελληνικής μας θυγατρικής μας έπεισε για τις εξαιρετικές προοπτικές της ελληνικής αγοράς", προσθέτει το ίδιο στέλεχος, υπογραμμίζοντας ότι οι δύο στόχοι της ελληνικής θυγατρικής αφορούν στην αύξηση της παρουσίας της ZeniΘ στην αγορά του ρεύματος και στην ενίσχυση του loyalty των πελατών της εταιρείας με διεύρυνση των πωλήσεων και σε άλλα προϊόντα.

Πράγματι Eni gas e luce με 1600 εργαζόμενους και πάνω από 9 εκατομμύρια πελάτες σε Ιταλία, Γαλλία, Ελλάδα και Σλοβενία, είναι σήμερα ο μεγαλύτερος προμηθευτής φυσικού αερίου της Ιταλίας και ο δεύτερος μεγαλύτερος προμηθευτής ρεύματος, δίνοντας έμφαση στην εμπειρία του πελάτη, αλλά και στην παροχή αξίας, επεκτείνοντας την έννοια των πρόσθετων υπηρεσιών.

Για παράδειγμα ως ενεργειακός retailer σε μια πιο ώριμη αγορά από την ελληνική η Eni gas e luce παρέχει μια γκάμα πρόσθετων υπηρεσιών που ξεκινούν από την ασφαλιστική κάλυψη των

οικιακών αναγκών και φτάνει μέχρι τις οικιακές συσκευές, τις ενεργειακές υπηρεσίες κλπ.

Αυτήντην τάση που συναντά την θετική υποδοχή των Ευρωπαίων καταναλωτών ενέργειας καθώς και άλλα trends όπως η ψηφιοποίηση όλων των διαδικασιών, η στενή παρακολούθηση των αναγκών των καταναλωτών με διαρκείς έρευνες αγοράς που αξιολογούνται με καινοτόμα εργαλεία μάνατζμεντ, η προσφορά εύληπτων από τον μέσο πελάτη ενεργειακών προϊόντων, είναι μερικά από τα νέα μέσα που αξιοποιεί η μητρική εταιρεία στο ενεργειακό retail και φιλοδοξεί να αξιοποιήσει περαιτέρω και στη λιγότερο ώριμη ελληνική αγορά. "Στόχος μας είναι η δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης που να διευρύνει την γκάμα των προϊόντων και υπηρεσιών" σημειώνουν στελέχη της ιταλικής εταιρείας.

## **Προσαποχώρηση από τη διανομή**

Την ίδια στιγμή που η οργανική ανάπτυξη με επενδύσεις στο μάρκετινγκ αλλά και νέα προϊόντα και υπηρεσίες αποτελεί τον κύριο στόχο της EGL μέσω της ZeniΘ στην Ελλάδα, δε συμβαίνει το ίδιο με την παρουσία της στην ΕΔΑ ΘΕΣΣ δηλαδή στην εταιρεία που ελέγχει τα δίκτυα διανομής σε Θεσσαλονίκη και Θεσσαλία όπου διαθέτει μερίδιο 49% μαζί με τον έλεγχο του μάνατζμεντ.

Η συγκεκριμένη δραστηριότητα δεν περιλαμβάνεται στη στρατηγική της EGL και ως εκ τούτου η ιταλική μητρική τελεί εν αναμονή των εξελίξεων στην Ελλάδα (αποκρατικοποίηση ΔΕΠΑ Δικτύων) με στόχο στη συνέχεια να αξιολογήσει τις επιλογές της χωρίς να αποκλείει το ενδεχόμενο παραχώρησης.

Μια τέτοια πώληση πάντως δεν μπορεί να γίνει ταυτόχρονα με την αποκρατικοποίηση της ΔΕΠΑ Δίκτυα, η οποία θα περιλαμβάνει εκτός από το 51% της ΕΔΑ ΘΕΣΣ, το 100% και το μάνατζμεντ της ΕΔΑ Αττικής αλλά και της ΔΕΔΑ. Πληροφορίες αναφέρουν ότι χθες ο επικεφαλής της Eni gas e luce Alberto Chiarini βρέθηκε στην Αθήνα για επαφές με το ΤΑΙΠΕΔ και τη ΔΕΠΑ για αυτόν ακριβώς το σκοπό.

## **Κόσμημα ZeniΘ**

Πάντως για την EGL η επένδυση στην ελληνική αγορά και η απόκτηση του 100% της πρώην ΕΠΑ Θεσσαλονίκης Θεσσαλίας, αποδεικνύεται σε μια από τις αποδοτικότερες επενδύσεις, με σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης και τεράστιες περαιτέρω προοπτικές. Είναι χαρακτηριστικό ότι ως εταιρεία η ZeniΘ εμφανίζει χαμηλότερο ποσοστό κακοπληρωτών από τη μητρική στην Ιταλία ή την θυγατρική της Γαλλίας.

Η διοίκηση της EGL δηλώνει ικανοποιημένη από τους ρυθμούς ανάπτυξης του πελατολογίου αλλά και από την επίτευξη των στόχων της ZeniΘ, η οποία αξιοποιεί πλήρως την τεχνογνωσία και τις βέλτιστες πρακτικές που εφαρμόζονται σε πιο ώριμες ενεργειακές αγορές.

Αυτόσημαίνει ότι η EGL είναι διατεθειμένη να ενισχύσει με επενδύσεις σε συστήματα, ανθρώπους και υπηρεσίες την επένδυσή της στην Ελλάδα, πιθανόν αξιοποιώντας και μέρος των εσόδων που

θα προκύψουν από ενδεχόμενη πώληση της συμμετοχής στα δίκτυα διανομής.

"Σε αυτήν τη φάση πάντως, επιλογή τόσο της μητρικής όσο και της διοίκησης της ελληνικής θυγατρικής είναι η ZeniΘ να συνεχίσει να αναπτύσσεται με επενδύσεις για την απόκτηση νέου πελατολογίου και όχι μέσω εξαγορών, παρά την έντονη κινητικότητα που καταγράφεται αυτήν την περίοδο στην αγορά.

Με αυτόν τον τρόπο χτίζουμε το πελατολόγιό μας όπως εμείς επιδιώκουμε, αναφέρουν χαρακτηριστικά στελέχη της εταιρείας προσθέτοντας ωστόσο ότι παραμένουν πάντοτε ανοιχτοί σε πιθανές ευκαιρίες που θα προκύψουν".

[Διαβάστε το άρθρο στο Capital.gr](#)