



# Coop punta al mercato domestico con la vendita di luce e gas

Dettoni (presidente Nova Aeg): «Obiettivo 70mila nuovi clienti entro il 2020»

**S**i accende la luce (e anche il gas) nel carrello della spesa di **Coop**. Ieri Nova **Coop** — la cooperativa di consumatori che opera nella grande distribuzione nel Nord Ovest, 1 miliardo di euro di ricavi e 40 milioni di scontrini battuti — ha presentato due nuovi marchi per la vendita di luce e gas dedicati alle imprese e anche alle utenze domestiche: **EnerImpresa** ed **EnerCasa**. E quest'ultima è la grande novità del pianeta **Coop**. Fino a ieri, Nova Aeg, la società del gruppo che opera nel campo dell'energia, 415 milioni di euro di fatturato, ha collaborato principalmente con le aziende, servendo circa 110mila utenze.

Ma Nova **Coop** vuole anche nelle case dei cittadini. A cominciare dai 600 mila soci del gruppo in Piemonte. Fornendo loro un'offerta gas e luce a prezzi calmierati, con sconti fino al 16% per i soci-prestatori. Il mercato libero dell'energia diventerà realtà a metà 2019, quando le vecchie tariffe, tutt'ora in vigore, andranno in pensione, e i consumatori saranno obbligati a scegliere un fornitore. Proprio

come oggi avviene nel mondo della telefonia. Zero tariffe fisse, e mercato libero.

A partire dalle prossime settimane nei 62 punti vendita di Nova **Coop** nel Nord Ovest entreranno in azione gli informatori dell'azienda per spiegare i prodotti **EnerCasa** ed **EnerImpresa**. «Puntiamo

ad attivare direttamente 70 mila nuovi contratti domestici entro il 2020. Il primo target a cui puntiamo sono i 600

mila soci Nova **Coop** e gli 800 mila soci di **Coop Lombardia**», ha spiegato Patrizio Dettoni, presidente di Nova Aeg, sottolineando che i continui rincari dell'energia stanno mettendo sotto pressione i risparmi delle famiglie e «si avverte il bisogno di una risposta mutualistica alla dinamica in salita dei prezzi».

L'offerta luce e gas, grossomodo, funziona come gli altri prodotti sullo scaffale e i ser-

vizi di **Coop**, dal carburante alla telefonia fino ai prestiti. La centrale acquisti cooperativa compra all'ingrosso la materia prima e la rivende ai soci-clienti, riuscendo così a garantire prezzi sostenibili per l'utente finale. «La scontistica per i prodotti gas e luce si applica in modo incrementale al grado di adesione alla cooperativa», dice Dettoni. I dipendenti della cooperativa avranno a disposizione uno sconto aggiuntivo, previsto dal piano di welfare aziendale.

«Il mercato del gas naturale e dell'energia elettrica è già affollato di offerte commerciali — afferma Ernesto Dalle Rive, presidente di Nova **Coop** — L'impegno di Nova **Coop** è poter proporre a soci e clienti un'autentica offerta cooperativa, con persone conosciute e affidabili, e con tutte le caratteristiche di convenienza e

qualità proprie del nostro prodotto a marchio. Un'energia dal volto umano, fatta dalle persone, senza fare uso delle snervanti chiamate dei call center per proporre sconti e promozioni».

**Christian Benna**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## 600

**Mila**  
Sono i soci che può contare Nova **Coop** in Piemonte

## 110

**Mila**  
Sono le utenze già servite da Nova Aeg tra i grandi clienti



► 26 settembre 2018 - Edizione Torino



**Al timone**

A sinistra  
Patrizio  
Dettoni,  
presidente  
Nova Aeg Spa  
ed Ernesto  
Dalle Rive  
numero uno di  
Novacoop