FACCIAMO IL PUNTO CON LA PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ ALSENESE

GAS SALES «Lavorare sul nostro territorio per ripagarlo»

Qui accanto Gianfranco Curti con le figlie Susanna, a sinistra, ed Elisabetta. Padre e figlie sono alla guida di Gas Sales.

di GIORGIA CAMONI

L'azienda alsenese Gas Sales Energia, specializzata nella distribuzione di gas ed energia elettrica, continua la sua crescita e allarga i suoi orizzonti anche in Lombardia. Abbiamo incontrato Elisabetta Curti, presidente di Gas Sales e figlia di Gianfranco Curti fondatore dell'azienda, per fare il punto della situazione sugli obiettivi raggiunti e sulle sfide dei prossimi mesi.

La Gas Sales Energia dimostra di essere in forte crescita come provano le ultime acquisizioni...

«Nel 2017 abbiamo vinto due gare: la prima a Verolanuova, in provincia di Brescia, e la seconda a Codogno, in provincia di Lodi. Entrambe erano bandite dalle amministrazioni pubbliche locali che mettevano "in vendita" i loro clienti gas. Aver vinto queste due gare, specie quella a Codogno, è stato motivo di grande soddisfazione. Inoltre ci ha permesso di ampliare il parco dei nostri utenti: abbiamo superato quota 70.000 fra gas ed energia proprio grazie ai 3.000 utenti di Verolanuova e agli oltre 6.300 di Codogno. L'obiettivo che ci poniamo per questo 2018 è quello di arrivare a 80.000 clienti. Complice questa espansione è cresciuto anche il numero degli sportelli operativi: ora sono 15 perché il nostro credo è quello di essere vicino ai nostri utenti».

GLI UTENTI FRA GAS ED ENERGIA SONO PIÙ DI 70.000.

PROSSIMO OBIETTIVO: OTTANTAMILA ENTRO FINE ANNO

Quali sono i punti di forza di Gas Sales?

«Primo fra tutti l'importanza fondamentale che diamo al cliente, ci mettiamo la faccia così come la nostra sede che è trasparente. Ci sono poi l'innovazione perché stiamo investendo tanto sia nelle infrastrutture sia nel personale; il rispetto dell'ambiente perché da Gas Sales si può acquistare energia che viene da fonti rinnovabili; l'importanza del territorio su cui scommettiamo tanto e in cui investiamo e infine la solidità: siamo un gruppo solido e lo dimostra il rating A che abbiamo ottenuto da Cerved, un riconoscimento che ci rende davvero fieri.

Parliamo di sostegno alle realtà territoriali. Gas Sales è ben radicata nel territorio e si dimostra sempre molto attenta, non facendo mai mancare il proprio supporto a società sportive e agli eventi culturali. Quanto è importante per voi sostenere queste iniziative e associazioni?

«Da sempre la nostra filosofia è quella di lavorare sul territorio. E il nostro desiderio è quello di ripagarlo attraverso investimenti che toccano diverse realtà locali appartenenti al mondo dello sport, della cultura e del sociale. Proprio perché crediamo nell'importanza della cultura e dei valori locali Gas Sales sostiene anche l'iniziativa della Banca di Piacenza della salita al Pordenone nella Basilica di Santa Maria di Campagna a Piacenza. Un percorso affascinante che merita di essere visto. Inoltre dallo scorso anno Gas Sales sta portando nelle scuole lo spettacolo "Fate i bravi", incentrato sulle regole da seguire in casa per giocare in sicurezza. Al momento abbiamo coinvolto circa 4.000 bambini e, a breve, ne coinvolgeremo altri 1.000 portando lo spettacolo ad Alseno, Cadeo, Codogno, Manerbio e Verolanuova».

Dal 1° luglio 2019 scatterà il mercato libero e il cliente potrà scegliere il proprio fornitore. Come si sta preparando Gas Sales Energia?

«Quella del mercato libero è una novità importante e per le aziende come Gas Sales sarà un'opportunità da cogliere. Non vogliamo farci trovare impreparati. Questo cambiamento porterà a misurarci con un mercato più ampio e chi davvero lavora bene sarà in grado di offrire servizi soddisfacendo le esigenze del cliente. È una sfida che ci mette in gioco e ci stimola a migliorare i nostri standard qualitativi. Per questo motivo ci stiamo già attrezzando ampliando i nostri servizi e la nostra organizzazione».