

La novità

Ecco a voi gli «ammazza-bollette»

Risparmi fino al 10% per telefono, luce e gas con i consulenti specializzati sui servizi pubblici

Prima selezionano le migliori offerte sul mercato e individuano i pacchetti tariffari più convenienti. Poi studiano il caso specifico valutando consumi ed esigenze della singola azienda. Infine trovano la soluzione, rigorosamente ritagliata su misura. In tre semplici mosse riescono a scrollare di dosso al cliente tanti fastidi burocratici. E lo fanno anche risparmiare. Sia tempo che denaro.

Sono i professionisti dei servizi di public utility, esperti di tariffe di telefono, Internet, tv satellitare, luce,

gas, ma anche di finanziamento, che per lavoro vanno a caccia dell'offerta migliore e la propongono all'impresa. Tradotto per il cliente, il risparmio può arrivare al 10 per cento nelle telecomunicazioni e a circa il 6 per cento per quanto riguarda i consumi di luce e gas.

A inventare questa nuova categoria di consulenti, sul modello dell'intermediario immobiliare, è Key21, società fondata nel 2003 da Totality group, holding specializzata in telecomunicazioni. Circa 30 milioni i ricavi nel



Business
Fabio Regolo, al via una serie di negozi per consulenze sulle tariffe

2007, con l'obiettivo di arrivare a 40 milioni nel 2008.

«Il consulente specializzato nei servizi di public utility sta assumendo un ruolo di rilievo perché con la totale liberalizzazione del mercato è diventato estremamente complicato districar-

si nella selva delle promozioni. Al cliente serve sempre di più una guida affidabile». Ne è sicuro Fabio Regolo, presidente di Totality, nonché fondatore di Key21, che ha appena lanciato un nuovo progetto: Multiutility network, una catena di negozi in franchising che sono pronti a spuntare in Italia e all'estero per fornire consulenza nei servizi di public utility e della mediazione creditizia.

Sono già attivi più di 40 multiutility point, di cui 15 sparsi tra Spagna e Portogallo. Entro il 2008 diventeran-

no circa 60, per arrivare a 400 nei prossimi cinque anni.

Il servizio è rivolto anche al consumatore finale. Anzi per ora la maggior parte delle consulenze (l'85%) è consumer, anche perché il mercato è composto da 22 milioni di famiglie e circa 7 milioni di partite Iva.

Ma i più alti margini di crescita sono previsti nel settore business: qui Key21 intende raggiungere nel 2008 un incremento del 15%, a fronte di un più 5% del consumer.

GISELLA DESIDERATO

