



## *POLITICA PER LA QUALITA'*

ONE POWER AND GAS srl è una società di vendita di energia elettrica e gas che opera sia nel settore Aziende che in quello Privati

Rilevata dalla proprietà precedente nel 2018 e globalmente ristrutturata da Industrie Riunite S.p.A., rappresenta il primo asset di un Gruppo caratterizzato dal brand ONE destinato a diventare in breve tempo un player importante nel settore dell'Energia.

Lo sviluppo dell'Azienda è basato su quattro driver principali:

- Gestione del ciclo finanziario
- Acquisto dell'energia
- Crescita orizzontale del mercato
- Politiche di cross e up selling

La delicatezza della dimensione finanziaria del business richiede un attento presidio dei flussi monetari in ingresso e in uscita e una conseguente sistematica attenzione all'aging dei crediti, ragione per la quale i processi Finance sono oggetto di particolare attenzione e, al momento, di gestione diretta da parte del CEO. Questo driver è essenziale per la concessione delle garanzie per gli acquisti e la conseguente possibilità di ottenere la crescita di mercato voluta nei tempi stabiliti dal business plan.

Le marginalità esigue caratterizzanti il mercato dell'energia rendono strategica la capacità di acquistare in modo tempestivo e competitivo ed è per questo motivo che questo processo richiede una ownership dedicata e fortemente competente del settore. In prospettiva, grazie anche al reperimento di risorse finanziarie adeguate, potrà delinearsi la possibilità di operare o come grossisti o di approvvigionarsi in via prioritaria da un grossista di riferimento, aumentando la marginalità, ma anche la competitività dell'offerta.

A livello di mercato l'Azienda è impegnata nella continua ricerca di clienti di elevata affidabilità, limitando i rischi di sovraesposizione su specifici clienti ed evitando di conseguenza a priori determinati mercati target potenzialmente interessanti ma scarsamente affidabili sul piano finanziario. L'obiettivo è pertanto quello di far crescere contemporaneamente numero di clienti e fatturato, mettendo in atto un sistema di verifica a priori dell'affidabilità economico finanziaria dei futuri fruitori dei servizi. In questo contesto è fondamentale l'impegno diretto del Direttore Commerciale in primis, ma di tutto il Business Advisory Board in generale, nell'acquisizione e nella gestione dei Clienti Direzionali, nei confronti dei quali si deve operare come Client Leader di riferimento, capaci di intercettare i bisogni e riportarli nei giusti ambiti dell'organizzazione per una pronta risposta. E' tuttavia basilare anche la gestione della rete di agenti che deve essere adeguatamente motivata allo sviluppo, senza però dimenticare la correttezza delle regole di ingaggio con il cliente potenziale e la correttezza e trasparenza nella definizione dei contratti.

Oltre allo sviluppo "orizzontale" del mercato basato sulla crescita quantitativa dei clienti, l'Azienda elabora politiche di cross e up selling che fidelizzino il cliente acquisito invogliandolo ad impegnarsi su

acquisti di prodotti e servizi di tipo diverso e di maggiore valore della mera fornitura di energia, senza che tuttavia venga persa la connotazione di Energy Company. In questa logica si collocano offerte che possono riguardare la mobilità sostenibile, l'efficientamento per l'attuazione di politiche di sostenibilità ambientale e risparmio energetico, nonché il supporto al trading dei titoli energetici.

ONE POWER AND GAS inoltre, in relazione ai servizi forniti, è custode di una considerevole quantità di dati di proprietà del cliente, la cui tutela rientra tra le priorità aziendali.

Obiettivi specifici di crescita e miglioramento delle performance sono messi a punto ogni anno in occasione del riesame del sistema di gestione per la qualità e rappresentano il quadro di riferimento in cui l'Azienda attua la sua politica di miglioramento continuo e di fidelizzazione progressivamente più forte dei propri clienti.

*L'Amministratore Delegato*