

La Cna scrive all'Antitrust: «È dumping» – La replica: «Siamo in regola»

Eni Energy e gli artigiani È «guerra» sulle caldaie

PAGINA A CURA DI GIUSEPPE LATOUR

Si scrive Eni Energy Store, ma i piccoli impiantisti italiani lo leggono come dumping e abuso di posizione dominante. Insomma, una violazione delle regole di mercato. Perché l'offerta con cui l'ex monopolista è entrato con forza nel settore della manutenzione di caldaie si sta rivelando un terremoto per gli artigiani della termoidraulica. Eni, da qualche mese, offre ai propri clienti non solo la fornitura di gas. Ma da un lato un servizio di vendita e installazione di caldaie rateizzabile in bolletta; dall'altro la manutenzione dell'impianto a 50 centesimi per i primi due anni. Una competizione sicuramente aggressiva, ma per gli artigiani addirittura scorretta. Tanto che la Cna ha da poco inviato all'Antitrust una lettera che chiede sanzioni per Eni.

Le ragioni delle imprese impiantistiche vengono elencate da **Guido Pesaro**, responsabile nazionale della Cna impianti. E sono il nocciolo della lettera che l'associazione ha inviato all'Antitrust. «Dalle offerte che alcuni soggetti, come Eni, stanno facendo sui servizi post-contatore emergono tre pratiche scorrette. Anzitutto, il dumping: le offerte di Eni hanno prezzi notevolmente



■ Guido Pesaro, Cna impianti

inferiori e assolutamente sottocosto rispetto a quelli operati dagli installatori e manutentori». Eni mirerebbe cioè a selezionare il mercato lavorando in passivo per un certo periodo, per recuperare quanto perso negli anni a venire. **Fabrizio Ferraioli**, imprenditore della zona di Ancona, tra le prime dove è scoppiato il caso, spiega: «Questi operatori fanno offerte con cui propongono installazioni di caldaie chiavi in mano più manutenzione ordinaria a prezzi straordinari. In realtà all'inizio ci perdonano, ma intanto aggrediscono il mercato tagliando fuori gli artigiani che non possono permetterselo».

Sempre da Ancona parla il segretario della Cna impianti, **Giuseppe Maddaloni**, tra i promotori dell'azione davanti all'Antitrust: «Un altro elemento critico è la possibilità di non pagare tuttora insieme il costo della caldaia ma di distribuirlo in bolletta». Pesaro la definisce fi-

delizzazione forzata del cliente. «La possibilità di rateizzare – spiega – il costo di acquisto iniziale in bolletta vincola il consumatore a sottoscrivere e a mantenere necessariamente un contratto per la fornitura di energia con Eni».

Infine, c'è il problema dell'oligopolio. Dice ancora Pesaro. «Il mercato dell'energia, ristretto a tre o quattro operatori, rischia di ripercuotersi anche nelle attività escluse dalla normativa sui mercati energetici, quali i servizi post-contatore». A tutto questo, infine, si aggiunge la scarsa chiarezza delle offerte. Come spiega **Barbara Gatto**, responsabile dell'ufficio energia di Cna: «A oggi non si capisce cosa avverrà dopo la prima offerta a 50 centesimi. Abbiamo fatto molte domande al call center di Eni, ricevendo ogni volta risposte in contraddizione tra loro».

Di certo, però, Eni sta avanzando sul mercato delle manutenzioni. Come spiega **Michele Piccione**, presidente della Cna impianti Puglia, altra regione dove il fenomeno ha avuto inizio da tempo: «Da noi ci sono Comuni dove il 30 per cento delle utenze è passato sotto la gestione di Eni. Se continua così si mangeranno il mercato».

Eni, dal canto suo, respinge le accuse al mittente. Si parte dal dumping. «Il costo

promozionale del contratto di manutenzione a 50 centesimi per due anni – fanno sapere – è riservato esclusivamente ai clienti che installano una nuova caldaia (ex novo o sostituzione); la modalità adottata è in linea con quanto praticato normalmente da tutti gli operatori: la prima manutenzione, che coincide con la prima accensione, è a costo zero. Le successive hanno un costo riferito al mercato locale, come anche le nostre offerte». Il secondo punto riguarda la rateizzazione. «La rateizzazione – dicono ancora da Eni – è volontaria ed è possibile in qualsiasi momento recedere dal servizio. Inoltre, va aggiunto che qualsiasi operatore, in possesso dei previsti requisiti tecnico-professionali, previo accordo con Eni, può richiedere la rateizzazione in bolletta dei costi per la manutenzione impianti effettuata ai suoi clienti». Infine, le accuse di oligopolio. «Per la manutenzione impianti, la quota di mercato di Eni è al di sotto del 2% del mercato nazionale». Infine, chiosano da Eni, nella fase di selezione delle imprese da affiliare alla rete, a tutte le associazioni di categoria sono state inviate comunicazioni con richieste di informare gli associati dell'iniziativa di Eni. Insomma, se non puoi batterli, alleati con loro. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE RAGIONI DELLO SCANTRO

La strategia di Eni e le doglianze dei piccoli installatori

- Da qualche mese Eni offre un servizio di vendita e installazione di caldaie rateizzabile in bolletta, al quale affianca la manutenzione dell'impianto a 50 centesimi per i primi due anni
- Per le piccole imprese di manutenzione questa pratica è scorretta innanzitutto per il dumping: le offerte di Eni hanno prezzi notevolmente inferiori rispetto a quelli operati dagli installatori
- La possibilità di rateizzare il costo di acquisto iniziale in bolletta vincola il consumatore a sottoscrivere e a mantenere necessariamente un contratto per la fornitura di energia con Eni
- La situazione di oligopolio del mercato dell'energia si ripercuote poi anche nelle attività escluse dalla normativa, quali i servizi post-contatore.

UN MERCATO DA 20 MILIONI DI PEZZI

I principali indicatori del settore della termoidraulica

20 MILIONI

Le caldaie attualmente installate in Italia

70 MILA

Le imprese italiane che si occupano di termoidraulica. Il 75% ha meno di tre addetti

1 MILIARDO

Il valore totale del mercato del nuovo

IL CROLLO DELLE MURALI

I dati del segmento e il raffronto con il 2008

Caldaie	2008	%	2009
Murali a condensazione	305.000	-16%	256.200
Basamento gas aspirate	14.500	-15%	12.325
Basamento gas condensazione	21.000	-3%	20.370
Basamento soffiante	22.500	-3%	21.825

Fonte: Assotermica

■ «In controtendenza con le politiche energetiche europee, il segmento che perde maggiormente è proprio quello delle caldaie murali a condensazione (-16%) e ciò è dovuto a varie ragioni: crisi del mercato della nuova edilizia, incentivo 55% poco efficace e incertezza legislativa». È l'analisi di Assotermica sui dati 2009 a confronto con quelli dell'anno precedente. L'associazione ha anche diffuso lo storico del 2009 dal quale si evince un trend negativo anche per le caldaie a basamento crollate a -32,3% a febbraio e in miglioramento, ma pur sempre con il segno negativo, alla fine dell'anno (-11,7% a ottobre, -8,1% a novembre, -6,6% a dicembre). Non va meglio per i pannelli solari che nel corso del 2009 hanno raggiunto anche quota -40,7% (marzo).