

L'AQUILA: LA DISTRIBUZIONE DEL METANO DA CENTRO GAS AD ATERNO GAS DI SCOPANO

18 Marzo 2016



L'AQUILA – Cambio della guardia all'interno di una storica impresa aquilana, la Centro Gas di Dino Di Fabio, il cui ramo d'azienda della distribuzione del metano è stato acquisito dalla Aterno Gas & Power del giovane imprenditore aquilano Mauro Scopano, 42 anni.

Ad *AbruzzoWeb* il nuovo titolare racconta come si punterà a mantenere il carattere fortemente territoriale dell'attività, salvaguardando l'occupazione e allargando il parco clienti.

“Ho vissuto molti anni fuori e ho acquisito un'esperienza pluriennale in questo settore – spiega – Per vari motivi sono tornato qui, L'Aquila è sempre L'Aquila, così ho cercato di mettere a frutto le mie conoscenze e creare una realtà solida”.

“In Abruzzo siamo operativi dal 2013 e abbiamo 12 uffici, la Aterno Gas & Power fa parte del gruppo Roma Gas & Power, uno dei principali operatori del mercato all'ingrosso – precisa – Sull'Aquila ci siamo mossi poco all'inizio proprio perché c'era Di Fabio, ho da sempre rapporti buoni con lui e non volevo creare una guerra”.

Ma una volta saputo che lo storico nome del capoluogo “avrebbe ceduto questo ramo d'azienda, il passaggio è stato quasi naturale e si è perfezionato lo scorso ottobre, mentre da fine 2015 siamo operativi. Abbiamo ereditato questa attività dopo che Di Fabio ha deciso di concentrarsi sul mondo dei carburanti. In questo settore – fa notare Scopano – senza masse critiche importanti non sei competitivo come prezzi e servizi”.

“Abbiamo acquisito anche il personale impiegato, garantito i livelli occupazionali per i 2 dipendenti e aggiunte altre 3 nostre unità – spiega ancora – Poi c'è tutta una serie di collaboratori sul territorio. I nostri clienti sono pubblici e privati, dalla grande industria fino all'anziana che consuma 2 metri cubi di gas”.

Scopano evidenzia che “forniamo anche energia elettrica e prodotti di efficienza energetica per favorire ancora di più il risparmio in bolletta, oltre ai nostri prezzi che sono davvero bassi”.

“Per noi è importante territorialità, i nostri clienti non parlano con i call center ma ci sono persone in carne e ossa che ascoltano e risolvono i loro problemi”, conclude. *Alberto Orsini*