

MARCO SOLA TITETTO (NOVA AEG)

COOP ACCENDE LA LUCE  
«AL VIA LA PRODUZIONE  
DI ENERGIA DAL SOLE»

a pagina 5 Fagone La Zita

S'illumina il carrello della spesa  
«Coop produrrà energia green»

Nova Aeg (Nova Coop) investe più di 13 milioni in nuovi impianti fotovoltaici e diventa produttore diretto di elettricità. Il dg Titetto: «Partiamo da Vercelli per coprire la domanda di 3 mila famiglie»



## Nel nord Italia

Da qui al 2028 abbiamo deciso di investire in due o tre nuovi impianti dove si concentra il consumo

## La vicenda



● Nova Aeg, il grande distributore di energia (oltre un miliardo di giro d'affari) di Nova Coop diventa anche produttore

● La società ha in cantiere un investimento da 3,2 milioni in un primo impianto fotovoltaico a cui ne seguiranno altre 3 dal valore di dieci milioni

● L'obiettivo del dg Marco Sola Titetto è garantire alle famiglie clienti prezzi bassi, trasparenza e sostenibilità

● Oggi Nova Aeg è il 14esimo operatore nazionale nella vendita di luce e gas

È appena iniziato il cantiere per la realizzazione del primo impianto fotovoltaico Nova Aeg, a Vercelli, su una superficie di 45 mila metri quadrati. Il complesso entrerà in funzione nel giro di sei mesi

**E** pensare che tutto è iniziato come una scommessa, nel 2016, quando Nova Coop decide di lanciare Nova Aeg per fornire a soci e clienti luce e gas al giusto prezzo ed esclusivamente da fonti sostenibili e certificate. Poi negli anni la società è cresciuta stabilmente, fino ad arrivare ad essere il quattordicesimo operatore nazionale nella vendita di luce e gas in un mercato che conta 800 player, grazie a un volume che nel 2024 ha raggiunto i 7 mila gi-

gawattora.

La sede è a Vercelli, presso il complesso direzionale di Nova Coop, nel borgo di Larizzate, dove occupa circa 60 dipendenti. Nel 2024 l'azienda, in un contesto di mercato instabile e caratterizzato da elevata volatilità dei prezzi, ha superato 1,15 miliardi di euro di fatturato (+50 milioni di euro sul 2023) e registrato un utile netto di oltre 7 milioni di euro, in crescita rispetto all'esercizio precedente.

La clientela è sparsa su tutto il territorio nazionale e arriva a 200 mila punti di fornitura, con un portafoglio diversificato in industria (come il lanificio Zegna), pubbliche amministrazioni (tutte quelle del Piemonte, da Gtt a Smat), a cui si aggiungono pmi e clienti domestici (25% del totale).

«I risultati confermano la solidità del nostro modello di business e la capacità di operare con efficacia in un mercato complesso — sottolinea il direttore generale, Marco Sola Titetto—. La sostenibilità, la trasparenza e la qualità del servizio continuano a essere i nostri valori guida. Inoltre quest'anno avviamo un percorso che ci porterà, per la prima volta, a investire direttamente in asset produttivi da



fonti rinnovabili di proprietà, rafforzando la nostra struttura e diversificando il nostro mix di fonti di approvvigionamento». Un vero e proprio salto di qualità quindi, da distributore a produttore.

«È appena iniziato il cantiere per la realizzazione del nostro primo impianto fotovoltaico, a Vercelli, su una superficie di 45 mila metri quadrati. Il complesso, che dovrebbe entrare in funzione tra 6 mesi, avrà una potenza di circa 4 MWp e produrrà 6 milioni di kilowattora l'anno, pari al consumo di circa 3 mila famiglie». L'investimento complessivo si aggira sui 3,2 milioni di euro e l'iniziativa rap-

presenta solo il primo passo di un piano industriale orientato alla produzione e quindi ad una maggiore competitività, coniugando solidità economica e sostenibilità.

«Da qui al 2028 abbiamo deciso di investire altri 10 milioni di euro per fare altri due o tre impianti nel nord Italia, dove si concentra il consumo. La grandezza sarà più o meno la stessa di quello di Vercelli. Inoltre stiamo già stipulando diversi contratti per ritirare l'energia da altri produttori e immetterla nel mercato. Se fino a oggi abbiamo lavorato su 30 megawatt l'anno, nel 2025 arriveremo a 200 e sempre con fonti rinnovabili e garan-

zia d'origine».

E poi Titetto precisa: «Il sistema cooperativo richiede un approccio economico etico, che abbiamo trasformato nella nostra chiave di successo. Nel 2022 ad esempio abbiamo fidelizzato i clienti non facendo, come altri, modifiche unilaterali del contratto, quando i prezzi erano alle stelle. Abbiamo rinunciato a circa 10 milioni di euro, ma è stata una scelta vincente. Con una base solida e una visione orientata al lungo termine, siamo pronti a cogliere le nuove sfide del settore energetico».

**Nicolò Fagone La Zita**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

