

## Le nuove attività del Credit Manager e i vantaggi della condivisione delle informazioni!

*Intervista a Antonio Pezzella – Credit & Security Manager – Union gas e luce*



*Quali sono stati i principali cambiamenti nella tua attività nell'ultimo anno e mezzo?*

In primis un saluto e grazie per l'intervista! Mi chiamo Antonio Pezzella e sono Credit Manager di Union gas e luce, una società giovane e dinamica che ha avuto uno sviluppo importante negli ultimi anni.

Lavoro nel settore da circa un anno e mezzo e ci sono finito nel pieno della pandemia, periodo in cui l'ufficio credito ha sostanzialmente rivoluzionato la gestione definendo una credit policy per ogni linea di business (clienti domestici, clienti business e grandi clienti).

Abbiamo fatto un screening dell'affidabilità dei nostri clienti, li abbiamo clusterizzati e deciso le azioni

da intraprendere per ognuno di loro. Questa attività ci ha permesso di avere la reale percezione della solvibilità e di definire le azioni da intraprendere sia da un punto di vista della collection che dell'azione legale.

*Possiamo dire quindi che l'attività è diventata più complessa?*

Sì lo è diventata, ma io dico sempre che bisogna saper vedere la pandemia come opportunità e per Union gas e luce lo è stata. Abbiamo avuto la possibilità di ristrutturare un processo che, sotto certi punti di vista, era già molto efficiente, ma a monte abbiamo saputo ristrutturare la fase di affidabilità e di monitoraggio. Tutto questo rende viva l'informazione commerciale trasformando un dato statico del momento in un dato dinamico.

*Quindi siete stati più efficienti e anche più efficaci?*

Sicuramente sì, e i numeri lo dimostrano. Analizzando i dati pubblicati da ARERA, che fanno un po' da cartina di tornasole rispetto alle attività di un Credit Manager del settore gas e power, fortunatamente siamo allineati al settore, ma con un trend in discesa rispetto al credito e questo va vantaggio sia della marginalità che del cash flow aziendale.

### Ci puoi fornire un benchmark?

ARERA chiede trimestralmente a ogni operatore del settore di fare una comunicazione relativa alla raccolta della morosità nonché l'incidenza della morosità. Questo, ovviamente, è un parametro per un credit manager per capire effettivamente quanto del fatturato è stato incassato, quanti clienti sono stati incagliati, e poi andare a capire quali azioni portare avanti.

### So che sei membro di ACMI, qual è il vantaggio di quest'appartenenza?

Questa domanda mi rende particolarmente contento. Sono socio ACMI da più di 10 anni e per me e per tutti gli associati non rappresenta un'associazione, ma una grande famiglia. Significa avere la possibilità di interfacciarti, confrontarti, scambiare dati, opinioni, strategie con altri professionisti o la semplice possibilità di poter alzare la cornetta e interloquire con chiunque dell'associazione.

Per questo ne ho parlato anche durante l'evento di IKN "Gestione del Credito Gas&Power 2021": purtroppo il settore Utility è ancora un po' latente all'interno dell'associazione!

Quando parliamo di ACMI, non parliamo solo di valori, ma di prassi consolidate: oggi il Credit Manger hanno la possibilità di essere certificati attraverso una prassi istituita dall'associazione. Questo va a vantaggio sia del professionista, con una certificazione delle attività operative e strategiche, che dell'azienda con la sicurezza di avere dei processi definiti secondo una prassi riconosciuta.

Approfitto di quest'intervista per ricordare il prossimo evento di ACMI in programma il 27 settembre, "Credit en Rose" dedicato alle manager donne che si occupano di credito.



È una community di **IKN Italy - Institute of Knowledge & Networking** che offre l'opportunità di stare al passo e di prendere parte attiva al profondo processo di trasformazione del Settore Energy & Utilities.

## I PROSSIMI APPUNTAMENTI:

Gestione del Credito Gas&Power 2022 - 15 settembre | Milano  
Corso Recupero crediti Energia Elettrica e Gas - 9/10 marzo 2022 | Milano