

## SERVIZI AMBIENTALI

# L'«oro» dei rifiuti stuzzica il Mibtel

Il giro d'affari della «monnezza» italiana vale oltre 7,5 miliardi. Impregilo è leader mondiale negli impianti. E presto A2A farà i conti con Hera-Iride-Enia

FRANCESCO DI MARCO

È una questione di numeri, osserva il presidente di Federambiente Daniele Fortini: «Su 32 milioni di tonnellate di rifiuti prodotti in Italia ben 17 finiscono in discarica. La metà viene riciclata e il resto andrebbe bruciato. Ma alla termovalorizzazione sono destinate solo 4 milioni di tonnellate. Per essere in linea con le linee guida Ue dovremo bruciarne almeno altri 6-8 milioni». Considerando che un inceneritore in media tratta 180-200mila tonnellate annue, i conti sono presto fatti: o l'Italia continuerà a vendere i propri rifiuti alla Germania, che li brucerà al posto nostro come sta avvenendo in queste settimane sull'onda dell'emergenza campana, oppure dovranno nascere come minimo altri 30 termovalorizzatori. Per altri esperti le necessità sono ancora maggiori: «Per allinearci agli obiettivi normativi, raccolta differenziata al 65% nel 2012 e discarica zero, l'Italia ha bisogno di una capacità aggiuntiva di termovalorizzazione di circa 21 milioni di tonnellate annue al 2020», rileva Alessandro Marangoni, ad di Agici, società di consulenza strategica e finanziaria specializzata anche nel settore delle utility. Che siano 6-8 o 21 i mi-

lioni di tonnellate da «valorizzare», è un fatto che le opportunità di business sono enormi non solo per chi realizza impianti (Impregilo è leader mondiale grazie a una controllata) ma anche per tutti gli operatori attivi nella raccolta, nel riciclaggio, nello smaltimento e nel trattamento dei rifiuti da bruciare o stoccare in siti ad hoc, una volta ridotti in ceneri speciali.

Al di là della dimensione di tragedia collettiva della vicenda dei rifiuti campani, è poi un fatto che la «sindrome-Napoli» stia progressivamente favorendo un contesto più dinamico. Tutte le società quotate a Piazza Affari che operano nel waste management sono dunque alla finestra. In ballo ci sono soldi veri: nel 2006 - ultimi dati disponibili - il giro d'affari dello smaltimento dei rifiuti solidi urbani si è attestato sui 7,5 miliardi. A valle della filiera c'è la produzione degli impianti di termovalorizzazione, un business in cui Fisia Babcock Environment (Impregilo) è leader globale con una quota di mercato del 20 per cento. Sono oltre 500 gli impianti realizzati nel mondo dalla controllata del gruppo italiano. E altri nove stabilimenti sono in corso di realizzazione, tutti in Europa. Assieme all'italiana Fisia Italmimpianti (che controlla al 100% Fisia Bab-

cock ma sta realizzando il solo impianto di Acerra) al 31 marzo scorso il portafoglio ordini delle due società attive nel trattamento di residui solidi e fumi ammontava a 532,8 milioni, il 29% del portafoglio ordini complessivo (1.753,4 milioni) della divisione impiantistica di Impregilo.

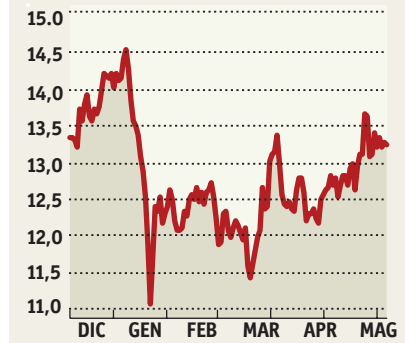
Ma prima di essere bruciati nei termovalorizzatori i rifiuti vanno preparati, ossia trasformati in materiale combustibile, il «cdr». Oggi le «ecoballe» di cdr campane finiscono in gran parte in Germania. Ed è un paradosso, perché potrebbero bruciare nel termovalorizzatore di Acerra, la cui realizzazione (a cura di Fisia, che però si appresta a uscire dalla gestione dei rifiuti campani in cui rimane ancora oggi per obblighi di legge) sta per essere ultimata. E torna di nuovo in ballo l'emergenza-Campania. Un'opportunità per A2A, che dal business dei rifiuti ha ricavato 800 milioni di euro nel 2007, con un'incidenza del 27% sull'Ebitda consolidato. La società lombarda può dire la sua nella partita per il riaffidamento (da Impregilo ad A2A) della gestione degli inceneritori regionali. Le iniziative di A2A nella gestione dei rifiuti non sono comunque circoscritte alla sola Italia: le attività ambientali garantiscono alla società un elevato grado di internazionalizzazione. La società è già presente nel Regno Unito, dove smaltisce un terzo dei rifiuti prodotti a Londra e in Spagna. E dalla Grecia agli Usa sta discutendo se instaurare partnership. A quanto pare, si inizia anche a prendere in considerazione lo spin-off delle attività ambientali in vista di una futura Ipo. Se A2A è l'attuale leader italiano di settore, un nuovo competitor incombe: l'aggregazione tra Hera, Iride ed Enia darà vita a un gruppo da oltre 5 miliardi di capitalizzazione e anche al primo operatore italiano nei servizi ambientali con oltre 5,3 milioni di tonnellate di rifiuti trattati.

## LA STRATEGIA DI ACEA NEL LAZIO

In vista l'ok regionale al quarto inceneritore

### Acea

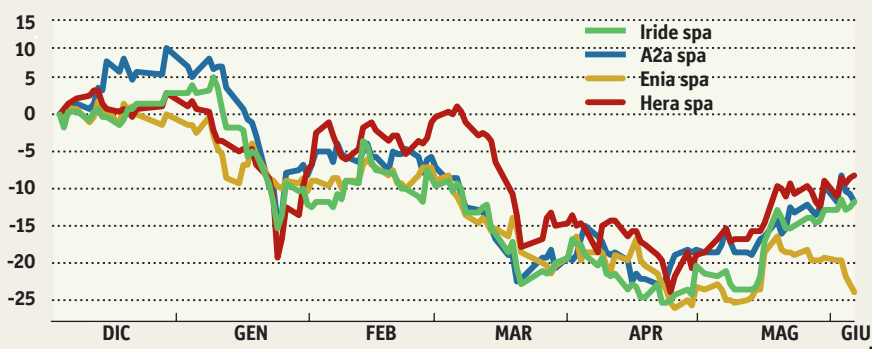
Quotazioni in euro



La decisione sul termovalorizzatore di Albano in provincia di Roma era attesa per il venerdì della passata settimana. Le discussioni si sono protratte, ma pare sia ormai questione di giorni. La querelle in seno all'amministrazione regionale è politica (ostile la sinistra), ma alla fine tutte le forze della maggioranza dovrebbero rimuovere le obiezioni. Resta in attesa la romana Acea, che partecipa al 33% alla società Coema chiamata a gestire il futuro impianto di Albano. Attualmente i termovalorizzatori funzionanti in Regione sono due: quello di San Vittore (Frosinone) e quello di Collesferro (Roma), gestito dal Consorzio Gaia che interessava anche ad Acea, che ha però deciso di abbandonare ogni interesse nelle ultime settimane. C'è poi un terzo impianto, quello di Malagrotta (la discarica di Roma), che è prossimo a entrare in funzione: una linea è in collaudo, la seconda sarà pronta dal 2009-2010.

## A2A, Hera, Iride ed Enia a confronto

Andamento normalizzato in base 100



## Biancamano, discarica milionaria a Tunisi

Come lei, a Piazza Affari, non c'è nessuno. Ma Biancamano, uno dei maggiori operatori in Italia nell'igiene urbana e dello smaltimento rifiuti, non soffre di solitudine. Il settore, anticiclico per definizione, offre prospettive confortanti: intanto, il gruppo ha chiuso lo scorso esercizio con ricavi in aumento da 65 a 73 milioni rispetto al 2006, triplicando in un anno gli utili netti. B&F ha chiesto a Giovanni Battista Pizzimbone, presidente e ad della società, di svelare la «ricetta magica».

**Quello della gestione dei rifiuti è un business locale per eccellenza. Maggiore è il territorio coperto, minore l'efficienza di servizio che si consegue. Eppure, Biancamano è presente in una decina di regioni.**

**Presidente, come siete riusciti a diventare un operatore nazionale?**

Grazie alla progressiva razionalizzazione dei processi abbiamo messo a punto un controllo di gestione centralizzato che ci consente di monitorare in tempo reale, anche giorno per giorno, tutte le più importanti voci di conto economico.

**Ma sareste in grado di coprire tutta l'Italia?**

Potenzialmente sì. Infatti abbiamo intenzione di espanderci. Ci sono aree dove non siamo presenti che offrono, soprattutto al Sud, grandi opportunità. E dove non andremo direttamente, prendia-

mo in considerazione acquisizioni di piccole società che operano a livello locale.

**A partire dalla Campania?**

Direi di no. La regione potrebbe darci soddisfazioni, ma non al momento attuale. Sul territorio c'è troppa disorganizzazione: non vedo valore aggiunto, per noi, prima del 2009. Ma restiamo alla finestra, ovviamente.

**Quindi il Mezzogiorno cui guardate non è quello della Campania. E dove si rivolge, allora, il vostro sguardo?**

La Puglia è il mercato attualmente più interessante: abbiamo presentato le offerte



G. B. PIZZIMBONE  
Biancamano

per due gare in regione, siamo in attesa dell'aggiudicazione. E ci stiamo preparando alla progettazione dell'Ato di Bari: l'iter si concluderà entro settembre.

**La piena attuazione della normativa vigente con la progressiva individuazione degli Ambiti territoriali ottimali sembra in effetti in grado di favorire soggetti come Biancamano, in grado di gestire appalti di maggiori dimensioni e di offrire qualità elevata del servizio. Questo in Italia. Ma all'estero?**

In Romania siamo già presenti e ci stiamo apprestando a partecipare alla gara per l'affidamento della discarica di Tunisi: il 18 giugno presenteremo l'offerta. In ballo ci sono numeri importanti: 500mila tonnellate annue e un contratto da 20 milioni annui per cinque anni con opzioni per il quinquennio successivo. **F.D.M.**