

Utilities. Dopo la fusione tra Brescia e Milano è arrivato il momento delle scelte per molte piccole realtà territoriali di servizio

Aggregazioni, scatta la «fase due»

Lombardia il mercato più vivace: 112 accordi negli ultimi 8 anni, 13 nel 2007

Matteo Meneghelo
 MILANO

Al gran ballo delle multiutilities lombarde, è arrivato il momento delle cenerentole. Dopo la nascita di A2A e l'esordio di Linea Group, ora sono le piccole a dovere scegliere la strada dell'aggregazione. «Il processo di concentrazione - ha spiegato nei giorni scorsi il consigliere delegato di Agici Finanza d'Impresa Alessandro Marangoni, presentando i risultati dell'annuale Osservatorio sulle alleanze delle utilities - non sta rallentando, nonostante le prede sul mercato siano sempre di meno. Nell'immediato futuro ci saranno piccole o medie operazioni di completamento: rimangono una se-

IL RISIKO

Agam Monza resta in bilico tra la prospettiva Acsm Como e il nuovo soggetto Gesia, gruppo multiutility

dei Comuni brianzoli

rie di soggetti che, se non saranno attratti dai grossi player, devono puntare a unirsi tra di loro. Ma è comunque un passaggio intermedio verso la confluenza nelle grosse realtà: pena il rischio marginalità».

A prescindere dal "botto" di A2A, la Lombardia è stata senza dubbio la protagonista indiscussa di questa prima fase aggregativa. Se si considerano gli otto anni tra il 2000 e il 2007 - si legge nell'analisi di Agici in collaborazione con Accenture -, la regione emerge come la più attiva, con 112 accordi. Quasi il doppio rispetto all'Emilia Romagna (62), che precede Toscana (59), e Veneto (48).

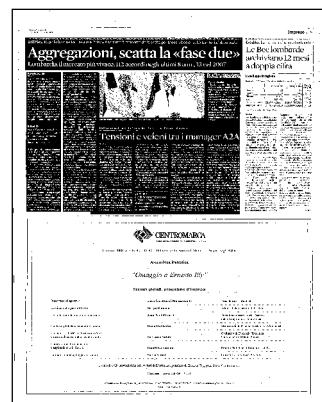
Il processo è destinato a proseguire. L'anno scorso la Lombardia si è confermata ancora una volta la più attiva, con 13 operazioni concluse. Lo scenario attuale vede, tra le protagoniste ancora in gioco, Aspem Varese, Tea Mantova, Acsm Como,

Agam Monza. Una delle ultime operazioni condotte in porto è quella del gruppo Gesia, nuova holding nata a gennaio dall'aggregazione di 8 società brianzole, tra cui Aeb di Seregno. Il gruppo (200 milioni di euro di fatturato) è attivo in un bacino che raggruppa 24 Comuni: 442mila abitanti, 177mila famiglie e un migliaio di realtà produttive.

I tavoli aperti sono numerosi, e spesso si incrociano tra di loro. Linea Group holding, dopo avere corteggiato a lungo Tea, ha formalizzato un interessamento per Aspem; nel frattempo ha inglobato nel suo perimetro Scs Crema, portando il volume d'affari a 600 milioni, per 1,2 milioni di clienti. Acsm Como a sua volta punta a un'aggregazione con Agam Monza. Uno scenario confermato nelle scorse settimane dal presidente del Consiglio di Gestione di A2A in pectore, Giuliano Zuccoli (la società possiede una quota del 20% in Acsm e del 25% in Monza) ma smentito dal presidente della utility

comasca, Giorgio Pozzi. «La strada delle alleanze - ha però aggiunto Pozzi - è indispensabile e strategica per conservare il nostro ruolo sul territorio e sul mercato». Pure il nuovo soggetto brianzolo, Gesia, anche per ragioni di contiguità territoriale, avrebbe delle mire su Agam. Tutte operazioni che, secondo gli osservatori, dovrebbero ragionevolmente concludersi già entro l'estate.

Il risiko è complesso. Poco più di tre anni fa il presidente della Regione Lombardia, Roberto Formigoni radunava a Milano 15 sindaci lombardi per discutere l'ipotesi ambiziosa di una superutility lombarda, aggregando tutte le realtà presenti sul territorio. Oggi questa prospettiva è allo stesso tempo più vicina e più lontana. «La superutility c'è già, è A2A - spiega Andrea Gilardoni, presidente di Agici -: ormai è difficile ragionare chiudendo i confini regionali. È fatale che sull'asse Brescia-Milano procedano, nel futuro anche le altre piccole realtà lombarde».





Guerra fredda. Renzo Capra e Giuliano Zuccoli al momento della fusione tra Asm e Aem

FERMENTO

Regione leader

È la Lombardia il territorio più avanzato dal punto di vista del processo federativo: negli ultimi otto anni, secondo i dati dell'Osservatorio **Agici-Accenture**, le operazioni tra società di servizio sono state 112, quasi il doppio rispetto all'Emilia Romagna (62), Toscana (59), Veneto (48). Punta di diamante di questo fermento è stata la fusione tra Asm Brescia e Aem Milano, che ha dato vita ad A2A

Il retroscena. Il lamento dei quadri: «Professionalità poco valorizzate»

Tensioni e veleni tra i manager A2A

BRESCIA

«C'è chi preferisce la diplomazia, e parla di «professionalità non adeguatamente valorizzate». Altri sono più espliciti, e denunciano un «clima di sospetto reciproco, e mancanza di fiducia». Con l'insediamento del Consiglio di Sorveglianza e la conferma alla presidenza di Renzo Capra, il progetto di A2A sta prendendo forma. Il banco di prova definitivo sarà il piano industriale, atteso per fine marzo. Ma, nonostante le rassicurazioni dei vertici, nei corridoi milanesi serpeggia l'insoddisfazione e la delusione, soprattutto da parte di molti manager e quadri bresciani, per una fusione vissuta come una resa.

A parlare esplicitamente di svendita è stato, nei giorni scorsi, l'ex consigliere di amministrazione di Asm, Marco Vitale: «L'ex municipalizzata bresciana - ha detto l'economista in un convegno - è stata sacrificata agli ideologismi delle concentrazioni, e la fusione è stata un'operazione politica, condotta dalla politica con metodi po-

litici. Asm avrebbe dovuto uscire dal negoziato con ben altro peso». Lo stesso Renzo Capra, presente in platea, avrebbe concordato con l'opinione del suo ex consigliere: «Una diagnosi impietosa, ma realistica». Il sindaco di Brescia, Paolo Corsini si è sfogato durante l'assemblea dei soci di A2A parlando di «potere monocratico», e anche il country manager bresciano, Elio Tomasoni, è apparso nervoso («Chi comanda in questo momento? Non so rispondere»).

Dati alla mano, gli ordini di servizio firmati dal presidente in pectore del Consiglio di gestione Giuliano Zuccoli nelle scorse settimane mostrano un forte sbilanciamento della componen-

SQUILIBRI

Alle dure prese di posizione di Corsini e Capra si aggiungono i malumori dei «bresciani» per le nomine varate da Zuccoli

"milanese" nell'area corporate, affidata al condirettore generale Renato Ravanelli (ex Aem, sotto la sua responsabilità anche l'area mercato). Le Direzioni Affari legali, amministrazione, logistica, Ict, M&A, pianificazione e controllo sono state affidate a manager di estrazione milanese. Agli ex uomini di Renzo Capra è restata solo la direzione del personale. Più bilanciato il rapporto di forze nell'area tecnico operativa, affidata all'ex Asm Paolo Rossetti.

«L'area corporate - spiega un quadro - è infarcita di ex Edison ed Aem. Nulla di male, per carità, ma avremmo preferito un maggiore equilibrio. Ci sono professionalità di Asm che non hanno avuto una collocazione adeguata». Altri formulano giudizi molto più severi: «La sensazione - spiega un manager - è che Aem interpreti l'operazione come un'acquisizione. Non è un mistero per nessuno che, secondo il pensiero milanese, nell'atto di fusione Renzo Capra avrebbe dovuto fare un passo indietro». Dimissioni, per ora,

non ce ne sono. L'unico caso è quello di Leonardo Dabrassi: già responsabile della finanza in Asm, se ne è andato per sopraggiunti limiti di età.

Il malessere nei corridoi non lascia indifferenti gli stessi vertici che, forse per provare a cementare un barlume di spirito di squadra nel management, nei giorni scorsi hanno riunito i 400 dirigenti di A2A, per la prima volta insieme, in una convention a villa Castelbarco, sulle sponde dell'Adda. Nell'occasione, lo stesso Elio Tomasoni (è candidato a un posto nel Consiglio di Gestione: deciderà in futuro se restare anche country manager) ha parlato di gioco di squadra. «L'allenatore - ha detto - deve mettere in campo i giocatori più adatti alla situazione. Ma la composizione della squadra non è scolpita nella pietra: può evolvere in funzione dei risultati». Lo stesso Zuccoli ha sottolineato il ruolo «fondamentale del management. Se l'azienda va male - ha detto - non sarà colpa dell'azionista, ma solo nostra».

M. Me.