

INCHIESTA | Le utility locali | Lo scenario dopo le liberalizzazioni

Gas, a sei società il 20% del mercato

Nel Nord le ex municipalizzate conquistano quote - Più clienti con i servizi

Jacopo Giliberto
MILANO

Esercizio di memoria: come eravamo. Pochi anni fa, ogni due mesi arrivavano la bolletta della luce e quella del gas. Piegate come origami, piene di numeretti e parole di interpretazione esoterica, le bollette contenevano in sostanza la promessa di una coda alla Posta. Oggi le fatture arrivano in busta chiusa da una società con il nome nuovo (A2A, Acea, AcegasAps, Ascopiave, Enia, Hera, Iride, Linea Group e così via), in molti casi si possono pagare alla cassa del supermercato o in tabaccheria, e spesso offrono più servizi insieme: acqua, luce e gas, per esempio. C'è la sorpresa di poter pagare la luce all'Eni o il metano all'Enel. «È la somma di due fenomeni associati: la liberalizzazione - afferma Andrea Gilardoni, docente alla Bocconi e, tramite l'Agici, uno dei più accorti osservatori dell'economia dell'utility - e la spinta alle aggregazioni». Il processo continuerà, ma soprattutto fra le aziende medie e i piccoli.

Oggi nel settore elettrico le "nuove municipalizzate" rappresentano una quota importante: le sole A2A e Iride sono circa l'11% del mercato della corrente che una volta era tutto dell'Enel.

Ancora più evidente la rivoluzione nel gas. Secondo le stime elaborate per conto del Sole 24 Ore dagli analisti dell'Agici, nel 2006 circa il 20% del gas destina-

to alla distribuzione locale veniva dalle maggiori ex municipalizzate riaggregate come Hera, A2A, Enia, Ascopiave, Iride e Acegas Aps. In teoria (con una forzatura) un consumatore su cinque. Nell'acqua, i primi cinque (Acea, Acquedotto pugliese, Hera, Metropolitana milanese e Smat Torino) con una ventina di milioni di abitanti serviti hanno un terzo del mercato. Nei rifiuti e nettezza urbana, i primi tre (Ama Roma, Hera, A2A) hanno quasi il 15 del mercato.

Soprattutto in Alta Italia il fe-

I NUOVI LEADER

Il 20% del gas distribuito e un terzo degli acquedotti è in mano a quelle che erano aziende comunali
Nuovo fronte: l'elettricità

nomeno delle aggregazioni ha sconvolto il mercato, e oggi la maggior parte dei consumatori è servito da "aggregazioni" e da aziende nuove.

«Qualche anno fa domanda e offerta erano disgregatissime, ogni Comune era un monopolio a sé. Invece oggi le aggregazioni fra aziende sono spesso più grandi degli ambiti istituzionali di riferimento, più grandi degli Ato dei rifiuti e degli acquedotti che volevano aggregare per legge clienti e fornitori», commenta

Mauro D'Ascenzi, co-presidente della Federutilities (Confservizi) e amministratore delegato della piccola Acos di Novi Ligure (Alessandria). «Il processo è stato anticipato dalle aziende locali, che si sono aggregate per raggiungere capacità industriali. Si è trattato di una risposta al cambiamento del mercato».

Ecco il caso di Hera, raccontato dal presidente Tomaso Tommasi di Vignano: «Dal 2002 Hera è cresciuta nella dimensione geografica, facendo sinergie di tipo territoriale per arrivare a circa un milione di clienti per ciascuno dei tre grandi segmenti di business, cioè acqua, gas e rifiuti. Nel passato le operazioni di aggregazione territoriale determinavano l'aumento corrispondente del numero dei clienti. Da tre anni lo scenario è cambiato: con l'apertura del mercato del gas e poi dell'elettricità si è determinato un nuovo fattore di mobilità costituito dalla competizione». Per Hera l'impatto è stato finora limitato alla perdita di circa 10mila clienti l'anno nel settore del gas, «bilanciati con l'acquisizione di altrettanti clienti in precedenza gestiti da altre società. Sull'elettricità noi non operavamo se non nella distribuzione che avevamo ereditato nelle zone di Modena e Imola, per circa 280mila clienti. Nei nostri territori con l'apertura del mercato abbiamo iniziato a offrire elettricità a chi era già

nostro cliente per altri servizi, e l'obiettivo è conquistare centomila clienti nuovi in tre anni nel settore elettrico».

Processo simile anche per Iride, nata dall'aggregazione di Amga Genova con Aem Torino. Conferma Roberto Garbati, amministratore delegato di Iride: «Il rapporto con il mercato è cambiato e i clienti hanno davanti un'azienda nuova. Ormai moltissime transazioni passano per i call center, la bolletta si può pagare anche al supermercato. Sono servizi aggiuntivi per il consumatore che la municipalizzata di dimensioni urbane non avrebbe osato. L'aggregazione ci dà le dimensioni che consentono di fare studi, ricerche, di introdurre innovazioni, di adottare tecnologie nuove. Ma soprattutto le dimensioni maggiori ci consentono di estendere a tutti i clienti quei servizi che erano limitati a una sola area, per esempio l'elettricità che una volta faceva parte del solo patrimonio di Torino».

Cauti Gilardoni della Bocconi: «Quando si supera una dimensione ottimale, i benefici dell'efficienza e della sinergia si riducono, mentre diventano insostenibili i problemi di governo di realtà molto più ampie. Inoltre le sinergie riducono i costi del servizio, ma il beneficio è trasferito ai clienti attraverso i margini oppure finisce solo ad arricchire i dividendi?».

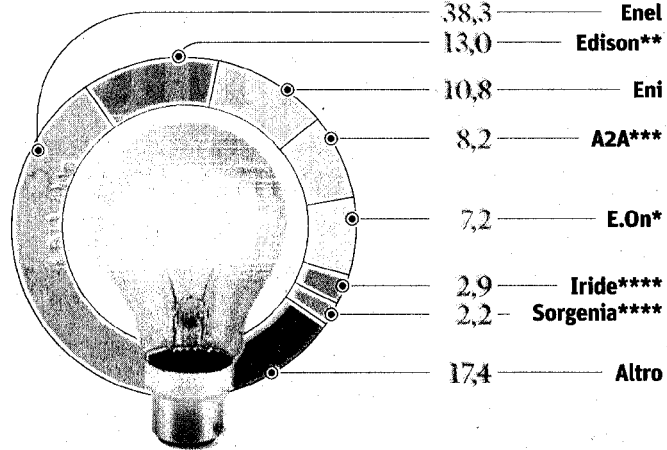
jacopo.giliberto@ilssole24ore.com



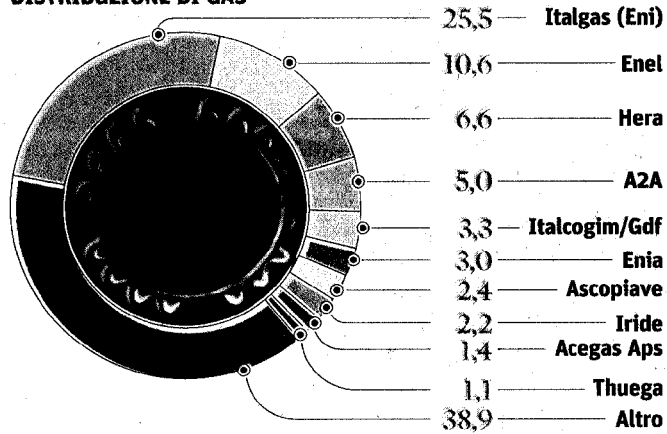
I protagonisti

Quote di mercato 2006

PRODUZIONE ELETTRICA DESTINATA AL CONSUMO



DISTRIBUZIONE DI GAS



(*) Endesa Italia consolidata al 70% (**) Compresa quota Edipower
 (***) Compresa quota Edipower; Endesa Italia consolidata al 30%
 (****) Compresa quote Genco
 Fonte: Agici Finanza di Impresa su dati Aeg