

**Energia.** Studio Accenture-Agici: estero e upstream per Eni e Enel, qualità per le municipalizzate

# La doppia sfida delle utility italiane

**Franco Locatelli**  
 ROMA

Le utility italiane - con in testa Eni, Enel, Edison e, sul piano locale, la neonata A2A - sono, insieme ai competitor di Francia, Germania e Russia, le società più attive nel processo di consolidamento del settore su scala paneuropea.

Un processo che trova spesso nella politica il suo driver o quanto meno la sponda determinante e che tuttavia ha alla base forti motivazioni industriali e finanziarie che si manifestano soprattutto nel comparto del gas e dell'elettricità.

È questa la fotografia che emerge da un'ampia ricerca che sarà presentata domani a Milano e che è stata realizzata dall'«Osservatorio sulle alleanze e sulle strategie nel mercato paneuropeo delle utility», animato da Accenture e dall'Agici, la società di finanza d'impresa diretta da Andrea Gilardoni della Sda-Bocconi. Nel 2007 le operazioni di M&A e gli accordi ad alto contenuto strategico che hanno riguardato le utility su scala europea sono state ben 218, tre meno dell'anno prece-

dente ma con un valore economico maggiore. Enel-Endesa, Gaz de France-Suez e Iberdrola-Scottish Power bastano e avanzano a caratterizzare il trend degli ultimi anni e testimoniare lo spessore dei mega-merger delle utility europee. Se la corsa alle concentrazioni continuerà, sostiene la ricerca, è molto probabile che fra pochi anni il mercato europeo delle utility sarà dominato da 5 o 6 grandi campioni internazionali in tutto, la cui potenza sarà superiore a quella degli stessi governi. Minore sarà invece lo spazio che avranno le società di piccola e media dimensione. L'Italia, con i suoi gruppi maggiori, ha molte chances per entrare nel ristretto novero dei leader ma deve proseguire nella sua strategia di crescita. Proprio alle utility italiane è dedicato un interessante capitolo della ricerca nel quale si cerca di immaginare l'assetto futuro del settore. Con 92 operazioni di merger&acquisition e accordi strategici messi a segno nel 2007, sul piano delle aggregazioni delle utility «molti giochi - sostiene Gilardoni - sono ormai fatti a livello nazionale, anche se restano aperte un

paio di questioni tutt'altro che secondarie: che cosa succederà nel Nord-Est, dove la costruzione di un grande player si snoda tra accelerazioni e improvvise fermate? E, inoltre, che ne sarà di soggetti come Hera, Enia, Iride o Acea? Si aggregeranno ulteriormente o ricercheranno un equilibrio nell'attuale dimensione?». Pochi dubbi invece sulle local utility minori: «Dovranno fondersi con i più grandi o entrare nelle loro sfere operative, come è avvenuto nei principali Paesi europei».

Secondo il rapporto Accenture-Agici il miglior assetto del comparto nell'interesse del Paese è quello che potrebbe nascere da una specie di divisione del lavoro e cioè da una crescente internazionalizzazione e da una sempre maggior focalizzazione sull'upstream di Eni ed Enel e da una concentrazione sul downstream e da una maggior ricerca di qualità ed efficienza del servizio da parte delle ex-municipalizzate. Fatte quasi del tutto le aggregazioni necessarie, di cui A2A rappresenta la punta di diamante, il vero problema è ades-

so quello di farle fruttare, «vale a dire far sì che le sinergie dimensionali e di scopo, che stanno alla base delle motivazioni teoriche e pratiche delle aggregazioni stesse, siano effettivamente realizzate al servizio dei clienti finali».

Un altro aspetto interessante che merita di essere considerato è quello che riguarda la diversa velocità del mercato, sia dal punto di vista settoriale che territoriale. Nel 2007, a differenza del 2006 che aveva visto la prevalenza del gas, il settore più attivo è stato quello dell'elettricità con 51 operazioni, seguito dal gas con 46 accordi, dall'idrico con 17 e dai rifiuti con 10. Ma colpisce soprattutto la distanza che anche nel campo delle utility divide il Nord dal Sud. Se si considera un arco di tempo sufficientemente ampio come quello che va dal 2000 al 2007, la Lombardia risulta la regione più dinamica con 112 accordi, seguita dall'Emilia-Romagna (62), dalla Toscana (59) e dal Veneto (48), mentre al Sud la più attiva è la Sicilia che in tutto ha realizzato solo 23 operazioni. Numeri che valgono più di ogni commento.

## SEMPRE PIÙ CONCENTRATI

Il consolidamento del settore sta animando l'Europa (218 deal nel 2007) che in futuro potrebbe essere dominata da 5 o 6 campioni internazionali

## Le aggregazioni

Fusione e acquisizioni (2007)

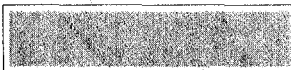
Gli accordi in Italia.

**Dati in percentuale**

Interregionale **6**



Regionale **39**



Internazionale **42**



Nazionale **13**

