

Il dopo Edison Il vento politico sembra mutato rispetto a tre anni fa. Le opportunità di business

Sfide Un altro campione nazionale

Dalla fusione tra A2A, Hera e Iren un gruppo che potrebbe competere nei Paesi emergenti

DI ELENA COMELLI

La strada è spianata per una E.on all'italiana. Dopo il tentativo fallito tre anni fa, questa potrebbe essere la volta buona per un'aggregazione tra A2A, Iren e Hera, approfittando della riorganizzazione che seguirà la spartizione di Edison con i francesi di Edf. La fusione, spinta dall'assessore milanese Bruno Tabacci e bene accolta dal neo-sindaco di Torino Piero Fassino, darebbe vita a un gruppo dominante nel Nord, da Torino alla Romagna, passando per Milano, Genova e Bologna, con una quota del 10 per cento sul mercato italiano del gas, del 9 per cento sulla vendita di energia elettrica, dell'8 per cento sull'acqua, del 46 per cento nel trattamento rifiuti e con un fatturato di 13 miliardi di euro, contro i 9 di Edison, oggi seconda compagnia elettrica nazionale.

Sindaci omogenei

Il progetto comincia a prendere forma grazie all'

omogeneità politica dei sindaci delle grandi città coinvolte. L'uscita di scena di Giuliano Zucconi dai vertici di A2A potrebbe segnare una forte discontinuità nella strategia aziendale. E anche la necessità di fare cassa

senza perdere del tutto il controllo spinge in questa direzione. Un gruppo così, dotato di ottime risorse industriali e tecnologiche, sarebbe in grado di competere sul piano internazionale e di fare da volano alla crescita di un intero comparto, quello dei servizi pubblici urbani, in enorme sviluppo nei Paesi emergenti.

Il nodo e le poltrone

«Gruppi cinesi, indiani, russi vengono in Italia alla ricerca di eccellenze nella distribuzione del gas, dell'elettricità, dell'acqua, nella gestione dei rifiuti o nei trasporti, per soddisfare le esigenze nuove e i mercati sempre più ricchi delle metropoli in crescita», spiega Andrea Gilardoni, professore alla Bocconi e presidente di Agici, che insieme all'Osser-

vatorio Utilities di Accenture ha analizzato *performance* e prospettive delle prime 10 *utilities* italiane e dei 40 grandi gruppi del mercato europeo in un report, che verrà presentato venerdì a Milano.

«Le aggregazioni fra *utilities* per raggiungere una massa critica suffi-

ciente a giocare su tavoli più grandi del nostro è un processo di cui stiamo parlando da oltre dieci anni — fa notare Gilardoni —. Molto è stato fatto, ma moltissimo è ancora da fare: ora che si

presenta quest'occasione, non possiamo permetterci di litigare di nuovo sulle poltrone, altrimenti rischiamo di far perdere un treno importante al Paese». L'inurbamento galoppante ha ormai portato in città oltre la metà della popolazione mondiale e la crescita di megalopoli in Asia, Africa e America Latina crea bisogni che le nostre società di servizi municipali hanno già imparato a soddisfare.

Opportunità

«Se solo non dormissimo, potremmo partecipare anche noi alla difficile partita che si sta giocando in questi mercati», ribadisce Gilardoni. Ma bisogna agire in fretta e far crescere dei campioni nazionali su tre direttive fondamentali: sviluppo industriale, ricerca tecnologica e internazionalizzazione.

«Se ci limiteremo a considerazioni puramente finanziarie, non andremo lontano — evidenzia Gilardoni —. Si potrebbe anche pensare a una crescita per aggregazioni settoriali, se le vere e proprie *multiutilities* facessero fatica a fondersi in un gruppo solo»: elettricità con elettricità, ac-

qua con acqua, rifiuti con rifiuti, per far crescere società più specializzate, ottimizzando i costi e le competenze.

L'efficienza paga

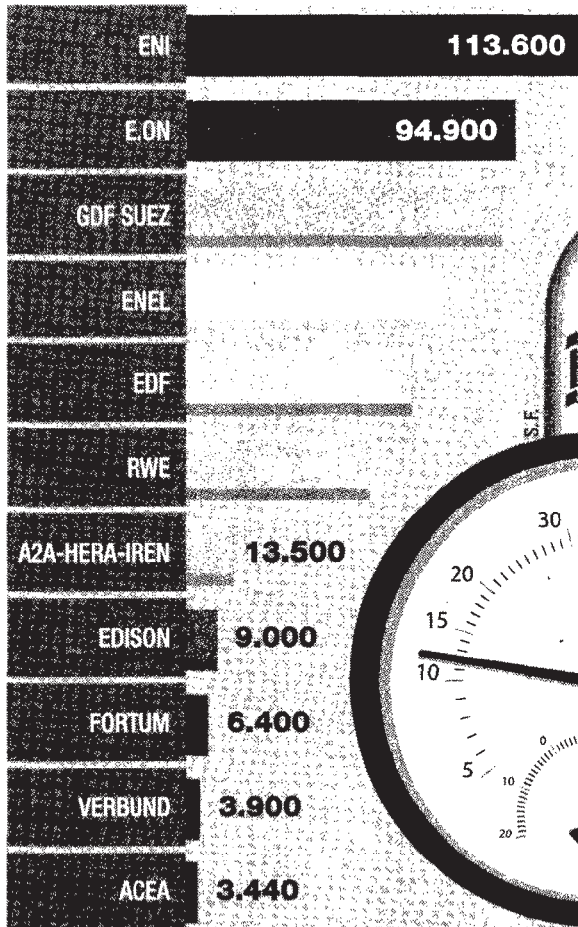
«Dall'andamento dei fatturati e degli utili dei 40 grandi gruppi europei si vede chiaramente che sono riuscite a tenersi meglio a galla le società capaci di raggiungere buoni gradi di efficientamento, come E.on, che dopo l'abbuffata di acquisizioni nel 2007-2008 ha ristrutturato in tempo per non farsi sorprendere dalla crisi», spiega Claudio Arcudi, executive partner di Accenture.

Delle 40 compagnie prese in esame, solo 16 sono ritornate nel 2011 allo stesso livello di utili del 2008, tra cui Terna in Italia. «Ma Terna opera su un mercato strettamente regolato e quindi

fa poco testo», precisa Arcudi. Tutte le società più virtuose, da Centrica a Iberdrola, sono state capaci di ottimizzare i costi con ampie ristrutturazioni aziendali e hanno puntato sulla diversificazione tecnologica nelle fonti rinnovabili, sull'accesso diretto agli approvvigionamenti di idrocarburi e sull'espansione nei Paesi emergenti. Ora sono pronte alla crescita, con una prospettiva di 125 miliardi di investimenti da qui al 2020, principalmente in fonti rinnovabili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

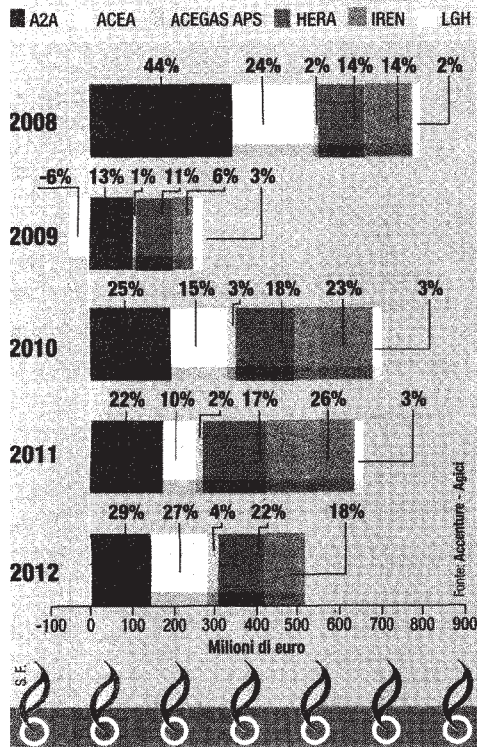
In fila



Stime sui fatturati 2011

Fonte: Accenture - Agici

L'evoluzione dell'utile netto



Il numero

13

miliardi
Il fatturato ipotetico se si coalzassero le utilities del Nord



Imagoeconomica

Torino Il sindaco Piero Fassino, tra gli sponsor dell'utility del Nord

