

L'inchiesta

III

DELLA SETTIMANA

Il valore delle multiutility del Nordovest è al primo posto in Italia, un patrimonio gestito su cui pesa la politica. Il futuro è quello delle acquisizioni, che lasceranno però intatte le compagnie di medie dimensioni. Ma le istituzioni lo hanno capito?

Le top utility del Piemonte

I numeri del Nord Ovest italiano



Classi di fatturato per aree di attività

>1 mld >500 mln >100 mln <100 mln
<1 mld <500 mln

	>1 mld	>500 mln <1 mld	>100 mln <500 mln	<100 mln
Energia elettrica	0	1	0	0
SII	0	0	1	1
Servizi ambientali	0	0	1	1
Multiutility	1	1	0	3

Fonte: Top Utility

TOTALE

10

Sopra i 100 milioni €

Energia elettrica

● 1

SII

●● 2

Servizi ambientali

●● 2

Multiutility

●●●● 5



Ricavi per settore (milioni €)

Anno	SII	Multiutility	Rifiuti	Energia elettrica	Totale
2017	478,7	4.509,1	194,6	858,9	6.041,3
2016	483,4	5.129,4	246,9	1.159,2	7.018,8
Var %	-1,0%	-12,1%	-21,2%	-25,9%	-13,9%

Investimenti per settore (milioni €)

Anno	SII	Multiutility	Rifiuti	Energia elettrica	Totale
2017	96,7	386,4	1,6	18,9	503,6
2016	91,6	263,3	4,8	75,7	434,6
Var %	5,6%	46,6%	-65,6%	-74,7%	15,9%

L'Ego - Hub

Mentre tra Torino e Genova tiene banco il dibattito sulla futura governance di Iren, giovedì scorso la Borsa ha premiato i titoli delle utility, a scapito di quelli delle banche, ritenuti più solidi. E intanto maturano i dossier di acquisizioni, con gli ultimi rumors che danno sempre più certo l'interesse di Iren per Compagnia valdostana delle acque. Per dire quanto l'azionista di maggioranza di queste società a volte non abbia ben chiaro lo scenario. Il futuro delle aziende di servizi è infatti quello delle grandi aggregazioni. Un trend indicato nell'ultimo report sulle partecipate di Mediobanca e da molti addetti ai lavori. «Ma ricordiamoci che tra le piccole e le grandi ci sono medie imprese come Smat che possono tranquillamente stare in piedi senza finire inglobate», os-

romani, costretti a subire uno smaltimento di ciamo meno virtuoso.

Certo, c'è un'authority come Arera che definisce le tariffe. Ma questi introiti da soli non bastano per ripagarsi investimenti su depuratori o acquedotti, ammortizzati in decenni. «Guardiamo al servizio idrico integrato — continua Baraggioli — per tenere alti gli standard e stare al passo con gli interventi di adeguamento delle reti servono aziende grosse capaci di sostenerli, quindi il mercato deve andare verso aggregazioni di soggetti locali». Il destino è stato segnato nel 1994 con la legge Galli: un gestore per ogni ambito (6 Ato), il mercato dunque si sta concentrando per arrivare in tempo alla scadenza di legge». Nell'idrico infatti esistono dinamiche di unione tra soggetti pubblici per avere gli affidamenti di ambito; l'altra dinamica prevede la

L'aggregazione fa la forza

serva Sandro Baraggioli, numero uno di Confservizi Piemonte e Val D'Aosta.

Nel Nordovest, indica Top utility, esistono una decina di aziende di servizi, solo una supera il miliardo di ricavi (Iren) e la metà arriva sì e no ai 100 milioni. Il loro giro d'affari nel 2017 ammontava a circa 6 miliardi di euro, pari al 5,4% del totale delle Top 100. Purtroppo tutte le imprese hanno evidenziato performance peggiori, in termini di fatturato, rispetto al totale delle prime 100 utility: -13,9% il valore della produzione. Ciononostante, l'andamento degli investimenti ha mostrato un quadro in miglioramento (+15,9% sul 2016), trainato dai consistenti sforzi delle multiutility (386,4 milioni di euro nel 2017) e delle utility dell'idrico, che con un +5,6% sul 2016 si avvicinano a quota 100 milioni. Cifre che sono andate a costituire lo 0,03% del Pil nazionale e lo 0,17% degli investimenti fissi lordi italiani. Al primo posto in Italia.

Bei numeri su cui però la politica mette gli occhi e poi bocca. Non sempre con del senno. «Sono imprese particolari, con un radicamento territoriale e con enti pubblici nel capitale. Questo significa che il destino delle multiutility è segnato dalla politica, ovvero l'azionista principale», ragiona Baraggioli. Ma indipendentemente dalla Borsa, in alcuni casi queste società sono aziende industriali a tutti gli effetti e quindi devono muoversi come tali. A sostenerlo è Alessandro Marangoni, docente alla Bocconi di Economia e Gestione delle Utilities: «Ciò non toglie che debbano avere attenzione al territorio come fanno con le tariffe sociali sull'energia, ma l'azionista pubblico deve indicare gli obiettivi e lasciar fare poi al manager». Il caso più lampante è quello dei rifiuti: Torino, cita il professore, ha infrastrutture e una gestione (Amiat) tale che i suoi abitanti, in paragone, pagano meno dei

messa a gara e poi vinca il migliore. «Ma quest'ultima modalità non è cresciuta, ergo aumenteranno gli affidamenti diretti in house che potranno nascere solo se si fonderanno insieme tante e piccole imprese locali». La Smat di Torino in 20 anni è passata dal servire 30 comuni a 288. «Ci stiamo consolidando — dice il suo presidente Paolo Romano —, ritengo sia però difficile sviluppare una realtà quasi regionale, ogni realtà ha le sue caratteristiche». E poi chissà cosa succederà a Smat, Amag, Amias e a tutte le altre se passerà il ddl sull'acqua pubblica. Guardando invece a gas ed elettrico si assiste a una concentrazione di operatori, dove l'affidamento è a gara, e in cui prevarranno grandi quotazioni e fondi di investimento.

L'altro problema della nostre multiutility è l'eccessiva parcellizzazione. «Un'azienda di un comune di qualche migliaio di abitanti non può investire sulla smart city — analizza Marangoni — lo può fare però Iren, destinata a rafforzarsi e ad aggregare cercando di non perdere contatto con le esigenze del cittadino».

La grande multiutility di Torino, Reggio e Genova in 3 anni ha realizzato 17 acquisizioni con un contributo all'abitante di 125 milioni sui 920 milioni stimati. E la voglia di allargarsi non manca: «I nostri spazi sul territorio piemontese e ligure sono immensi — fa sapere il presidente Paolo Peveraro —, c'è una possibilità di crescita nella Liguria occidentale e uno sbocco naturale in Toscana». Ecco perché Iren sta puntando molto su filoni alternativi di business: mobilità elettrica, smart solutions, efficientamento energetico, new down stream. Settori che, è convinto il presidente, potranno dare soddisfazioni sui conti.

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervista

Carini (Egea):
«Sì al rischio ma con alleanze variabili»

«Ok alla federazione fra grandi e medi operatori e sì alle alleanze su singoli progetti, ma sono contrario all'ipotesi di un'unica multiutility per il territorio piemontese. Non conviene per le società né per i consumatori». Almeno questa è la traiettoria che disegna Pier Paolo Carini, l'ad del gruppo Egea, la multiutility di Alba che ha superato 650 milioni di fatturato, gli utili sono a quota 7 milioni, espandendosi per piccoli passi e attraverso sinergie locali. «Così ci siamo radicati ad Alessandria, Asti, Cuneo e Savona. E così andremo avanti».

Pier Paolo Carini, il settore in Piemonte è ancora molto frammentato. Egea sarà preda o predatore?

«Nè l'uno nè l'altro. La nostra strategia si basa sulle alleanze. E stiamo studiando diversi dossier. Sul modello di quello che stiamo facendo per il teleriscaldamento di Alessandria in collaborazione con Amga. Prevedo ulteriori sinergie sul territorio nella raccolta rifiuti e nel gas. Sono convinto che operatori di media taglia come Egea abbiano tutta la forza per continuare a essere protagonisti nel NordOvest. Anche nella mobilità elettrica».

Egea fornirà energia anche alle vetture elettriche?

«Lo stiamo già facendo. Il nostro piano industriale prevede, oltre allo sviluppo di colonnine elettriche sul territorio, che Egea sia un fornitore di servizi per le Smart City del futuro. Soprattutto per le piccole e medie città. Si parla tanto di grandi aggregazioni per servire metropoli e grandi capoluoghi. Ricordiamo che il 78% dell'Italia vive in provincia. Noi facciamo riferimento a questo bacino di comuni, quelli con meno di 100 mila abitanti».

Quali sono gli investimenti che Egea ha in cantiere?

«Circa 300 milioni di euro per il prossimo triennio. Tante risorse andranno allo sviluppo della rete per la mobilità sostenibile. Ma non solo. Lavoriamo a progetti integrati di area e dedicati alle Pmi. Questo deve fare un operatore radicato nel territorio. Poi puntiamo allo sviluppo di teleriscaldamento, idroelettrico, fotovoltaico e anche biogas».

Iren è soggetto aggregatore del Nord Ovest. Alla fine anche voi convolerete a nozze con la multiutility?

«Abbiamo raggiunto una taglia medio grande sufficiente per gestire lo sviluppo. Con Iren collaboriamo e continueremo a fare. Ma solo per alleanze a tempo e variabili».

Christian Benna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6

MILIARDI

È il loro giro d'affari delle multiutility del Nordovest registrato nel 2017, pari al 5,4% del totale delle Top 100 italiane