

UTILITY Per Roberto Bazzano, presidente del nuovo gruppo energetico, è finita l'era delle grandi aggregazioni tra municipalizzate. Ma si apre quella delle joint venture tra le società operative per ramo di business. Con un focus sull'idrico

La grande sete di Iride-Enìa



Roberto Bazzano

di Luciano Mondellini

Stop al risiko delle ex municipalizzate, che ormai sono di dimensioni sufficienti per resistere alle pressioni competitive del mercato. Ma un sì incondizionato a nuove aggregazioni a livello di società operative in specifici rami di attività (acqua, rifiuti, energia). Il tutto senza scordare il business del nucleare, dove il mondo delle ex municipalizzate vuole assolutamente contare.

È questa la ricetta per il futuro del mondo utility di **Roberto Bazzano**, presidente operativo di Iride e numero uno di Federutility (associazione che raggruppa la gran parte delle aziende municipalizzate italiane). Il manager genovese, che nel gruppo che nascerà dalla fusione tra Iride ed Enìa dovrebbe ricoprire la carica di presidente con deleghe operative, guarda alle nuove sfide che attendono la società con le idee chiare. A cominciare dalla data di inizio attività

del nuovo gruppo. «Potremmo farcela per il primo agosto, ma è molto più probabile che Iride-Enìa decollerà il primo ottobre.

Insomma, abbiamo la possibilità di fare le cose con calma con evidenti semplificazioni anche dal punto di vista contabile perché il debutto coinciderebbe con l'inizio del quarto trimestre», spiega il manager ligure.

Domanda. Ingegnere Bazzano, nel giro di qualche anno è stato artefice prima della fusione tra Amga Genova e Aem Torino che ha creato Iride, e ora di quella tra la stessa Iride e l'emiliana Enìa. Dobbiamo aspettarci nuove mosse nel futuro

prossimo?

Risposta. Al momento no, visto che dobbiamo ancora far partire l'aggregazione con Enìa. Tuttavia credo che in generale sia terminata l'epoca delle grandi aggregazioni tra ex-municipalizzate.

D. Si spieghi meglio.

R. I nuovi gruppi che si sono formati in questi anni (A2A, Iride-Enìa, Acea se troverà l'intesa coi francesi di Gaz de France, ndr) hanno ormai raggiunto una buona massa critica sia sul mercato degli approvvigionamenti sia per ottenere un efficace mix energetico. Un'ulteriore aggregazione porterebbe con sé notevoli problemi di governance e di allargamento delle strutture di comando.

D. Colpa della smania di assicurarsi posti in cda?

R. Esatto. Le utility non sono aziende come le altre, in un certo senso rappresentano le città di appartenenza, il campanile. Per

questo a ogni fusione bisogna garantire numerosi posti in cda anche alla controparte, altrimenti si va incontro a numerosi problemi di carattere politico. Per non parlare dei contrasti con l'opinione pubblica locale.

D. Uno stop al risiko delle municipalizzate sarebbe la fine del disegno voluto dal governo Prodi di costruire una Rwe italiana, aggregando le varie utility del Nord.

R. È vero, ma è una considerazione che riguarda i grandi deal. D'altronde, non mi stanco di ripeterlo, i benefici derivanti dalle sinergie industriali di aggregazione sono soppiantati dalle difficoltà di garantire una governance efficiente. Resta però un filone interessante, quello delle joint venture tra le società operative per singola area di business.

D. A quali settori sta pensando?

R. Le grandi multi-utility hanno società operative in varie aree: energia elettrica, gas, acqua e rifiuti. Elettricità e gas rappresentano il core business della gran parte dei gruppi e siccome queste due aree devono stare insieme per motivi tecnici, poco si può fare in questo campo. Invece molto si può fare nell'acqua e nei rifiuti, dove un forte consolidamento è piuttosto probabile.

D. Iride-Enia sarà presente in entrambi i settori. Che cosa intendete fare?

R. Il settore idrico ha un potenziale di crescita notevole. In Italia abbiamo tariffe tra le più basse d'Europa e l'acqua rappresenterà sempre di più un bene di valore crescente per la nostra società. Inoltre

è anche un settore anticiclico, che in tempi di crisi rappresenta un ulteriore valore aggiunto. Però in Italia questo potenziale è limitato dalla scarsa chiarezza normativa sul settore, la cui regolamentazione è ancora frammentata fra diverse istituzioni.

D. State pensando ad acquisizioni nel settore idrico?

R. Tra le ex municipalizzate il gruppo più grande nel business idrico è la romana Acea. Ma al Nord c'è una grossa opportunità di crescere per acquisizioni.

D. Avete già messo nel mirino qualche società idrica?

R. Al momento è prematuro parlarne, certo è che abbiamo studiato la situazione molto bene e abbiamo individuato qualche obiettivo. (Bazzano non lo menziona ma, secondo alcune fonti, il primo obiettivo sarebbe Smat, gruppo che gestisce il servizio idrico integrato a Torino e Provincia, ovvero di un'area in cui Iride rappresenta la società energetica principale, ndr).

D. In precedenza ha menzionato anche il business dei rifiuti. Come intende agire in questo settore?

R. Grazie al contributo di Enia il nuovo gruppo potrà contare su un ruolo importante anche nei rifiuti. Come nell'idrico anche in questo business si potrà verificare un processo di consolidamento tra le società operative dei vari player. Detto che non c'è ancora nulla sul tavolo, A2A potrebbe essere un interlocutore interessante in questo senso in futuro.

D. Lei è anche presidente di Federutility. Recentemen-

te, proprio sulle colonne di MF/Milano Finanza, il presidente del consiglio di gestione di A2A Giuliano Zuccoli ha spiegato che per il nucleare italiano non ci deve essere solo Enel. Qual è la sua opinione?

R. Sono d'accordo con Zuccoli. Far partecipare al business nucleare anche le ex municipalizzate è anche una questione di libertà di mercato.

D. In che senso?

R. Negli anni scorsi l'Italia ha fatto un lungo percorso che ha portato a una liberalizzazione del mercato dell'energia. Bene, se dovessimo consentire solo a Enel di beneficiare del ritorno al nucleare dell'Italia, si tornerrebbe di fatto a una situazione di monopolio. L'energia atomica ha costi talmente bassi rispetto alle altre fonti di energia che Enel spiazzerebbe qualunque concorrente.

D. È vero che produrre nucleare costa poco ma i costi fissi iniziali sono enormi. Come potrebbero sostenerli le aziende le ex municipalizzate?

R. Si tratta di creare un consorzio in cui, a fronte del fatto che il gestore italiano è uno solo, l'Enel, gli altri soggetti partecipanti otterrebbero l'energia prodotta pro quota. È un sistema già adottato da altri Paesi europei come la Finlandia e che ha già dato i suoi frutti. (riproduzione riservata)

I GRANDI NUMERI DI ENIA E IRIDE

	In milioni di euro		Nuovo gruppo Pro forma
	ENIA	IRIDE	
◆ Ricavi	1.377	2.482	3.837
◆ Ebitda	175	364	537
◆ Utile netto	38	115	151
◆ Patrimonio netto	531	1.460	1.987
◆ Posizione finanziaria netta	548	1.293	1.841