

I PIANI DI SVILUPPO DI **RÄTIA** ENERGIE

Italia, per la Svizzera uno sbocco naturale

In occasione di una visita ai propri impianti svizzeri, il gruppo **Rätia** Energie (RE) ha presentato alla stampa le attività che riguardano il nostro paese. "Nella strategia di RE l'Italia è un mercato interessante perché caratterizzato da una continua crescita della domanda di energia, da un deficit di capacità produttiva e da prezzi interessanti rispetto al resto d'Europa" ha spiegato **Fabio Bocchiola**, direttore generale di Rezia Energia Italia. "Inoltre, è uno sbocco naturale perché caratterizzato da forti tradizioni e legami commerciali, oltre che da significative infrastrutture di interconnessione, come ad esempio la San Fiorano-Robbia. Rätia Energie intende crescere in Italia per sviluppare nel settore dell'energia elettrica un business sostenibile, stabile e redditizio, facendo ricorso, dice Bocchiola, a diverse leve: "l'integrazione su tutta la filiera; la diversificazione del portafoglio, la gestione di una massa critica (con maggior resistenza alle variazioni di mercato nel lungo periodo e un maggior peso di fronte ai concorrenti per il lungo periodo) e la fidelizzazione dei clienti serviti".

La società elvetica, fondata oltre un secolo fa nel Cantone dei Grigioni e a forte vocazione per l'energia elettrica verde, opera in Italia su tutta la filiera – produzione, trading e vendite. Per la produzione, le opportunità per la generazione di energia competitiva vengono da fonte convenzionale e da fonte rinnovabile. In questo ambito, l'impianto di Teverola (Set) operativo a fine anno con 400 MW, rappresenta la punta di diamante nei nuovi progetti a fonte **termoelettrica**. L'investimento è stato di 240 milioni di euro per una produzione attesa di circa 2,8 TWh/anno che va a coprire le carenze strutturali di energia in Campania (2mila-3mila MW). Il progetto, intrapreso all'inizio del 2004, a fine anno aveva visto l'entrata di Hera con una quota del 39%. L'azienda dispone da dicembre 2004 a Corleto del primo impianto eolico realizzato da una società elvetica in Italia con 11 torri da 0,85 MW (9,35 MW installati). L'investimento è stato di 11 milioni di euro, per una produzione attesa di circa 15-20 GWh/anno (equivalenti al fabbisogno energetico di 15-20mila abitanti) e 10 mila tonnellate di CO2/anno evitate.

Anche le attività di trading sono in forte crescita, con volumi pari a 1.978 GWh nel 2005 (990 nel 2004) che diventeranno 4 TWh nel 2006, a fronte di un fatturato che nel 2005 era di 127 milioni di euro e che nel 2006 raggiungerà i 500 milioni.

L'acquisizione nel marzo di quest'anno (v. Staffetta 3/3) del 100% di **Dynameeting** si è rivelata in questo quadro di grande importanza. Fondata nel 2000 come grossista e fornitore di energia del libero mercato, Dynameeting rappresenta infatti una realtà innovativa nel mercato italiano nel settore della vendita di energia ai clienti finali. Secondo le previsioni, a fine 2006 potrà contare oltre 20 mila clienti (nel 2005 erano 14 mila) per un fatturato previsto di 360 milioni di euro (265 nel 2005). Oggi, oltre ad offrire energia elettrica, è impegnata nell'offerta di gas naturale e sul fronte dell'energia rinnovabile, grazie alla fornitura di certificati RECS, per un quantitativo di energia pari a quello consumato, mediante l'acquisto dei cosiddetti 'PURE power'.

Oltre alla presenza in Italia, il gruppo elvetico ha una strategia di sviluppo anche in altre aree: "Il gruppo Rätia Energie, che nel proprio azionariato conta Atel e **Eni** (per un totale del 46%) e il Canton Grigioni (46%), ritiene l'Italia uno dei mercati di sviluppo più interessanti, ed è sostenuta da una strategia di forte sviluppo in Svizzera e Germania, dove ha una consistente presenza" spiega **Giovanni Jochum**, responsabile del settore commerciale e membro della direzione di **Rätia** Energie. "In Francia e Austria ha attività di trading significative, mentre intende sviluppare il proprio mercato anche nei paesi dell'est Europa". I risultati del gruppo sono in crescita significativa con un +21% nei volumi transati (10,3 TWh nel 2005) e un +30% nel fatturato (877 milioni di franchi svizzeri nel 2005). (A.D.)

