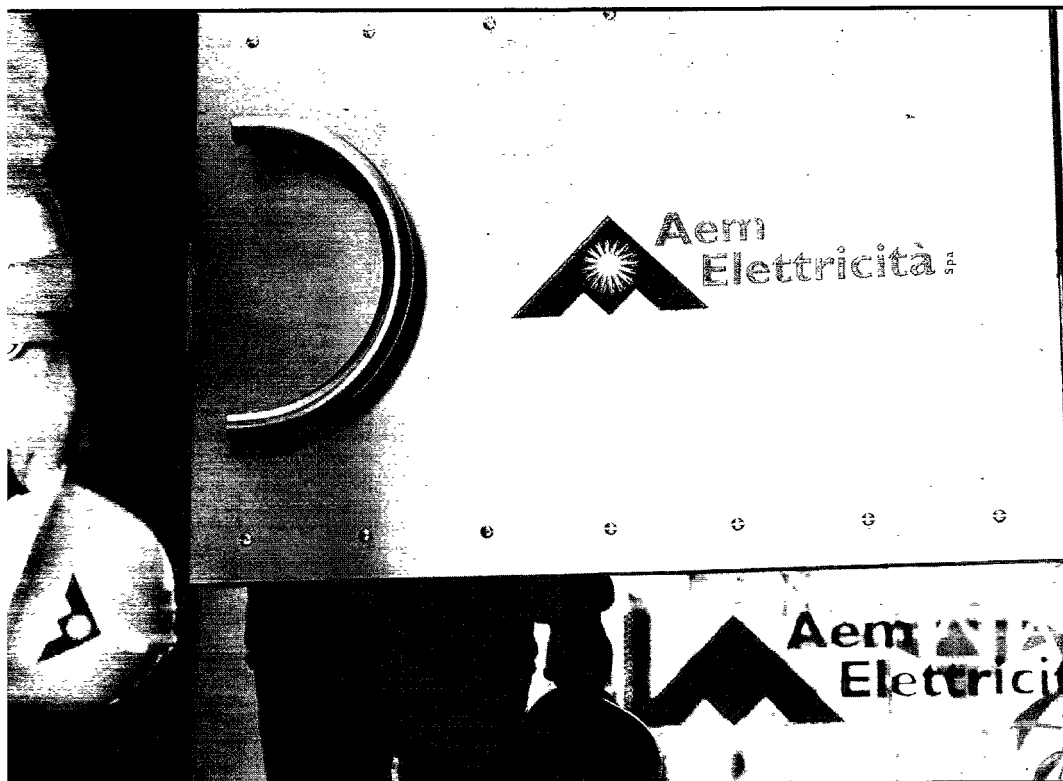


Enel, Edison ed Endesa a parte, ecco la mappa dei gruppi protagonisti. Concentrati tra Lombardia ed Emilia, con un ruolo per la Svizzera

Tutto pronto per il «valzer» dell'energia

Il 2007 sarà l'anno delle grandi e piccole alleanze tra le aziende ex municipalizzate. A partire da Aem-Asm



LARGHE INTESE
Gli apripista sono stati Torino e Genova: da Aem e Amga è nata Iride. Ora ci proverano Aem di Milano e Asm di Brescia. Al nuovo gruppo potrebbe unirsi Enia (Parma, Piacenza e Reggio Emilia). Ma nell'attesa Enia sbarcherà in Borsa, e non va escluso, nel tempo, un percorso alternativo: quello delle nozze con la Hera di Bologna. Tra i minori, Linea Group (Cremona, Lodi, Pavia e Rovato) vorrebbe crescere ancora per poi andarsi a offrire a un grande gruppo. Mentre dal Canton Ticino sono pronte a scendere in pianura gli svizzeri, guidati dal gruppo Rätia (FOTO: BETTOLINI)

All'operazione tra Milano e Brescia manca ancora un accordo sui «pesi». Il caso di Enia, contesa tra lombardi ed Hera, e i progetti degli elvetici di Rätia

Paolo Giovanelli
da Milano

● Ce la faranno Aem Milano e Asm Brescia a convolare finalmente a nozze? E con chi finirà la corteggiatissima Enia che gioca da tempo a fare la ritrosa? E Iride, che grazie ai torinesi dell'ex Aem è una delle poche post-municipalizzate ad avere un surplus di produzione elettrica, troverà qualcuno che si interesserà alla sua ricca dote? E i piccoli di Linea Group che hanno messo assieme le utility di Cremona, Lodi, Pavia e Rovato, riusciranno a porsi come polo aggregante alternativo in Lombardia? E infine i nuovi *player*, gli svizzeri di Rätia, Egl e Atel, che peso avranno negli sviluppi del 2007? Un anno che, concordano molti operatori, sarà quello in cui le capacità dei manager di far crescere le aziende andranno a una dura verifica.

Anche nel 2007, se si escludono i grandi del settore. Enel, Edison e pure Endesa, la

partita dell'energia continuerà a giocare sulle alleanze, ma con grandi differenze rispetto al 2006. Innanzi tutto l'intero comparto ha subito una forte «setacciata» e oggi sono rimasti poco più di una dozzina di protagonisti a prepararsi alla volata del prossimo luglio, quando partirà la completa liberalizzazione.

In secondo luogo la nascita di Iride, con la fusione di Aem Torino e Amga Genova, ha dimostrato che, le alleanze tra ex municipalizzate si possono fare. Anche tra grandi. E per una volta tanto i liguri-piemontesi sono riusciti ad arrivare al traguardo prima dei lombardi. Terzo: milanesi e bresciani hanno deciso di mettersi assieme.

La vicenda si sta dimostrando più complicata del previsto, con i sindaci alle prese con la volontà di avere una quota paritaria che Milano trova difficile raggiungere. Ci arriverà, con i conferimenti dei servizi ambientali e forse con

l'acqua. E c'è un punto su cui tutti sono d'accordo: quando Aem e Asm davvero si fonderanno, l'intero settore subirà un'accelerazione verso il riassetto.

Qui si inserisce la vicenda di Enia: con Parma, Piacenza e Reggio si trova in posizione invidiabile, al crocevia tra Hera, Aem e Iride. Enia ha scelto la via solo apparentemente più lunga: quella della quotazione. In questo modo si riesce a dare una valutazione certa di mercato, l'ideale per poi avviare una trattativa seria. L'obiettivo dovrebbe essere raggiunto

entro metà anno. Lo sbocco naturale potrebbe essere proprio Milano-Brescia, con cui Enia ha già alleanze attraverso Delmi nel capitale Edison. Ma Hera non ha mai nascosto il suo interesse per Enia e sembra che, con la mediazione del sindaco Cofferati, potrebbe tentare di tutto per non lasciarsi sfuggire la possibilità di un'alleanza.



C'è poi un aspetto da tenere in considerazione: tra le utility ci sono unicamente due grossi produttori di energia. Sono **Aem-Asm** e Iride. Tutti gli altri sono solo distributori, o quasi. E quindi i poli che si possono porre come realmente aggreganti sono questi due. E Giuseppe Tiranti, presidente di Linea, sottolinea infatti che la sua società ha due obiettivi: fungere da calamita per le piccole utility lombarde per poi arrivare a una aggregazione con un grosso gruppo da una posizione più forte e costruire termovalorizzatori per produrre elettricità.

Lo stesso concetto, ma visto da ben altra angolazione, è espresso dal presidente di Iride, Roberto Bazzano, secondo il quale l'alleanza naturale per la sua società è con un grande distributore che non disponga di impianti di produzione propri. E non a caso l'ad di Iride, Roberto Garbati, in una recente intervista a una pubblicazione del gruppo ha detto: «Guardiamo con attenzione alle realtà emiliane rappresentate da Hera ed Enìa e alla valdostana Cva, che è forte nella produzione idroelettrica». Anche se si sa che Iride non dimentica il Nord Est, con Ascopiave e l'asse **Padova-Trieste**. Infine gli svizzeri, che sono ben dentro la partita. Soprattutto il gruppo Rätia, che nel 2006 ha giocato due carte: da un lato ha acquisito il controllo di **Dynameeting**, che dispone di un parco-clienti consistente e sta anche diventando fornitore di Comuni.

Il direttore generale per l'Italia, Fabio Bocchiola, vuole abbinare la vendita di gas a quella di energia già da quest'anno. Rätia, oltre a importare elettricità dalla Svizzera, ha costruito una nuova centrale a Teverola, assieme a Hera. Ed è prevedibile che l'alleanza con Hera possa avere ulteriori importanti sviluppi.