

ENERGIA

La svizzera Rätia è sempre più italiana

Il mercato della penisola pesa per il 45% sul giro d'affari, contro il 20% di quello elvetico e il 30% di quello tedesco

Paolo Giovanelli
nostro inviato a Poschiavo
(Svizzera)

● Lo scorso anno ha fatturato in Italia 127 milioni di euro, quest'anno arriverà a mezzo miliardo: Rätia Energie, il gruppo elettrico svizzero che ha base a Poschiavo, nei Grigioni, a pochi passi da Tirano, accelera sul mercato dell'energia e parla sempre più italiano. Sul fatturato del gruppo il nostro Paese pesa infatti per il 45%, contro un 30% della Germania e solo un 20% della Svizzera. E questo soprattutto grazie all'acquisizione di **Dynammeeting**, la società italiana nata nel 2003 specializzata nella clientela con consumi tra 100mila e un milione di chilowatt l'anno, che nel 2006 dovrebbe raggiungere una quota di 18milaa clienti con circa 360 milioni di fatturato.

Rätia, come i suoi due principali azionisti privati svizzeri (Atel con il 25% ed **Agf** con il 21%, mentre il Cantone dei Grigioni ha una quota del 46%), punta con decisione al mercato italiano, attraente per gli alti prezzi dell'energia e per la crescita ormai costante dei consumi che si aggira sul 2% annuo. Il parco delle centrali italiane non è sufficiente infatti a coprire la domanda, che viene soddisfatta con una percentuale di importazioni costantemente intorno al 15-17% del totale dei consumi, a seconda degli anni. E qui si crea uno spazio per gli svizzeri: nel 2004 l'11,6% dell'energia consumata in Italia sul mercato libero è stata venduta da **Agf**, che si è collocata dietro a Enel, ma davanti a un gruppo come Edison. E nei prossimi anni l'import potrebbe anche crescere grazie al nuovo collegamento tra Robbia, in Val Poschiavo, e San Fiorano, in Val Camonica, operativa dal 2005.

Giovanni Jochum, membro della direzione e responsabile del settore commerciale di Rätia, è convinto che le possibilità di sviluppo siano notevoli: dalla Svizzera il gruppo esporta soprattutto energia idroelettrica (Rätia ha una potenza in-

stallata di circa 350 Mw di idro e 50 Mw di nucleare), ma potrebbe non essere sufficiente a soddisfare la domanda. Così entro fine 2006 entrerà in produzione la nuova centrale **termoelettrica** costruita assieme ad Hera (che ha il 39% del capitale) a Teverola, in Campania. La centrale, da 400 Mw, ha una produzione attesa di circa 2,8 terawatt all'anno, contro i 2 Twh venduti in Italia da Rätia nel 2005 e i 4 Twh del 2006, tutti di importazione. «La crescita del 2% annuo del mercato italiano è pari alla produzione di due-tre centrali come quella di Teverola» ha fatto notare Fabio Bocchiola, direttore generale di Rezia Italia. «In Italia è presente un oligopolio, ma noi vogliamo crescere e consolidare la nostra posizione anche con una produzione di energia in loco, e in questo momento le aree che hanno un deficit di energia maggiore sono quelle del Sud» ha sottolineato Jochum. Al **termoelettrico** di Teverola è stato affiancato un impianto eolico con una potenza di circa 10 Mw, il primo realizzato da una società elvetica in Italia. Se poi sarà possibile crescere ancora nella produzione termica o eolica, il gruppo svizzero ha i mezzi per nuovi investimenti, eventualmente assieme a partner italiani.

Sul fronte della clientela, Rätia non punterà comunque sulla distribuzione al settore domestico, preferendo limitarsi al mercato seguito da **Dynammeeting**, quello delle aziende medio-piccole in cui è leader, senza dimenticare i Comuni: oggi 130 sono già serviti dal gruppo svizzero.

Infine Rätia sta pensando all'ormai inevitabile gas: il prossimo anno all'offerta di elettricità verrà abbinata quella del metano per fidelizzare la clientela. Una scelta, questa, fatta solo per il mercato italiano.

