



VITA DELLE SOCIETÀ - ASSOCIAZIONI

ROMA 27 FEBBRAIO 2015

L'utility del futuro? "Metropolitana" e meno pubblica

Gilardoni: "Aggregazioni verticali" per aprire "a sviluppi internazionali". Workshop Agici il 4 marzo a Milano

di Antonio Jr Ruggiero



L'utility energetica del domani non sarà più basata "sul modello storico" di generazione, distribuzione e consumo di energia, anche se "non è ancora chiaro del tutto quale sarà il prossimo modello vincente".

A spiegarlo è Andrea Gilardoni, presidente dell'Osservatorio utility Agici-Accenture, che il prossimo 4 marzo organizza a Milano un workshop sulle "utility del futuro". Occasione in cui sarà presentato il rapporto annuale 2015 sul settore.

L'Osservatorio ha, tra l'altro, esaminato i bilanci e le previsioni di crescita delle prime dieci società italiane attive in elettricità, gas, idrico e rifiuti, osservando un trend in calo di ricavi negli ultimi due anni, attesi però in lieve ripresa tra 2015 e 2016, ma ancora su valori inferiori rispetto a quelli del 2012 (-9,1%).

D. Cosa sta determinando questo scenario e il cambiamento

delle utility?

R: "Sono venuti meno i punti fermi su cui le aziende avevano negli scorsi decenni costruito i piani di sviluppo. Ad esempio, un nuovo modello di produzione e consumo dell'elettricità alla luce della generazione distribuita o il declino della domanda dopo decenni di costante crescita (secondo il report Agici un declino pari, tra 2014 e 2008, a -9% nell'elettrico e -27,7% nel gas, ndr). E poi la redditività: storicamente, l'energia generava forti profitti mentre oggi le multiutility reggono soprattutto grazie a quelle che una volta erano le "cenerentole": idrico e rifiuti".

"È utile una riflessione alla radice sui servizi veramente importanti per i territori. È una delle domande che nel nostro convegno faremo al sindaco di Torino e presidente Anci, Piero Fassino, anche alla luce del percorso verso le città metropolitane che comporta un attento ragionamento sulle strategie dei territori. La vera ragion d'essere dei servizi pubblici è nel sostegno allo sviluppo economico e sociale del Paese".

"In tal senso, è ancora utile che le aziende per energia e gas siano pubbliche data anche la presenza di un'Autorità che tutela la collettività? Sergio Chiamparino, predecessore di Fassino, e forse lo stesso sindaco, non sono più molto convinti di ciò. Ma anche il Comune di Brescia era pronto a cedere la partecipazione in A2A, probabilmente come alcuni Comuni che controllano Hera. Questo perché ci sono altre attività che possono essere più cruciali per lo sviluppo del territorio".

D. Quali sono le nuove strategie?

R: "Le utility hanno capito che servono modelli di business anche radicalmente nuovi. Siamo ansiosi di vedere i piani strategici di A2A e di Enel a marzo e di Iren ad aprile, e anche quelli di altre aziende nazionali e internazionali. Chi ha già rotto gli indugi è E.ON che ha annunciato a dicembre di dividere in due parti l'azienda: una dedicata al modello tradizionale di generazione, distribuzione e consumo di energia. L'altra orientata ai forti processi di cambiamento in atto, che significa riconoscere il ruolo del "prosumer", lo sviluppo delle rinnovabili e ricercare nuovi modi per soddisfare i bisogni dei consumatori. Sul piano E.ON è previsto un approfondimento nel nuovo numero della rivista Management delle Utilities e delle Infrastrutture".

D. Le città metropolitane definiranno i confini per alcune utility del futuro?

R: "Sarà sicuramente un riferimento forte. Nella legge riguardante queste realtà si prevede proprio di ripensare al sistema delle infrastrutture dei servizi pubblici in ottica metropolitana. È uno stimolo importante, ma dobbiamo ancora capire in che misura è stato colto e non sono certo che si stia procedendo con la dovuta celerità".

D. Secondo il vostro studio alleanze e aggregazioni sono diminuite nel 2014 (-34% rispetto al 2013);

primeggiano gli accordi di sviluppo commerciale e in generale il comparto gas). Come si procederà?

R. "La grande ondata delle aggregazioni piccole e medie è praticamente conclusa, anche se ci sono spazi importanti. Rilevante è la fusione a Bolzano tra AEW e Sel che dà vita a un importantissimo player a livello nazionale; ne discuteremo nel convegno del 4 marzo. Circa il futuro, sono un po' testardamente convinto che sia importante un'aggregazione verticale, cioè settoriale. Per elettrico e gas abbiamo già player forti, mentre sarebbe utile per il Paese avere una grande impresa dei rifiuti e una per l'idrico. È un modello che ci aprirebbe anche a possibilità di sviluppi internazionali. Spero che il Governo e la Cassa depositi e prestiti spingano in questa direzione".

D. Dal punto di vista del business model, invece, vale l'idea che le utility stiano passando da fornitori di commodity a fornitori di servizi?

R. "È un percorso e alcuni lo stanno facendo, fornendo una gamma di servizi dall'impiantistica alla consulenza, fino a dimensioni nuove come la mobilità elettrica. E la crescita degli accordi in tal senso lo dimostra. Sicuramente tutte le aziende hanno una sfida davanti di efficientamento dei processi e dei servizi, senza dimenticare l'esigenza di adeguarsi alla dinamica della domanda. Per fare tutto questo serve un salto culturale grande. C'è da considerare che in settori come l'elettrico la concorrenza e l'Autorità hanno spinto per l'efficientamento; ciò è meno vero nell'idrico e nei rifiuti (situazioni di sostanziale monopolio) dove in molti casi le inefficienze sono molto pesanti e finiscono sulle bollette dei cittadini. Nell'idrico l'Autorità credo dovrà puntare di più verso la ricerca dell'efficienza e della modernizzazione del sistema".

D. Alla luce di ciò è auspicabile che anche la competenza sui rifiuti passi a questa Authority?

R. "Per questi motivi sì, sono totalmente convinto della necessità di fare questo passo".

D. Nello studio di quest'anno c'è un focus sull'ascesa dei primi quattro trader indipendenti, che nel 2013 coprivano il 7% delle vendite di elettricità.

R. "È un rilevante aspetto portato della liberalizzazione. Storicamente, la quota di mercato nella produzione coincideva quasi integralmente con quella nella vendita. Oggi non è più così. Ci sono nuovi operatori che in poco tempo hanno acquisito importanti quote di mercato nella vendita ma che non hanno capacità produttiva installata. Soggetti che vendono l'energia e poi si approvvigionano attraverso borsa, contratti bilaterali, etc. Questi hanno investimenti modestissimi e basano tutto su raffinate capacità gestionali. Ed è anche per questo che molti operatori perdono quote di mercato schiacciati dai player più grandi e da questi nuovi protagonisti. Il superamento della tutela, poi, potrebbe incidere su tutti. Io sono favorevole a patto che ci sia effettiva competizione. I clienti si chiedono perché oggi il mercato libero non generi prezzi più bassi, ma io capovolgo la domanda: come può riuscirci se copre solo un terzo del mercato totale?".

TUTTI I DIRITTI RISERVATI. E' VIETATA LA DIFFUSIONE E RIPRODUZIONE TOTALE O PARZIALE IN QUALUNQUE
FORMATO.
www.quotidianoenergia.it