

Camerano: "A2a sarà la prima utility a lanciarsi sulle energie rinnovabili"

LA SOCIETÀ PUNTA A CRESCERE PER LINEE ESTERNE E A BREVE ARRIVERANNO LE PRIME OPERAZIONI. PRONTI INVESTIMENTI ANCHE SULL'INTERNET DELLE COSE PER FARE DI MILANO UNA DELLE METROPOLI PIÙ "SMART" D'EUROPA

Luca Pagni

Milano

C'è qualcosa di nuovo, anzi di antico nel futuro di A2a. Prima fra le utility "locali" italiane, il gruppo controllato pariteticamente dai comuni di Milano e di Brescia, ha deciso di adeguarsi alla transizione in atto nel mondo dell'energia, spostando il peso della produzione di elettricità dai combustibili fossili alle energie verdi. Come anticipa ad Affari&Finanza, l'amministratore delegato di A2a Luca Valerio Camerano: «Cresceremo per linee esterne nel settore delle rinnovabili, puntando ad alcune acquisizioni non appena se ne presenterà l'occasione. In questo momento, eolico e fotovoltaico sono entrati in una fase di semplificazione, con i piccoli operatori che cedono il passo ai gruppi più grandi. Anche se va detto che per A2a si tratta di una sorta di ritorno alle origini, visto che siamo tra i leader in Italia dell'idroelettrico da sempre».

Esattamente come Enel, il principale operatore italiano dell'energia, anche A2a ricava ancora la maggior parte della sua produzione elettrica dalle centrali a gas ma anche dal carbone. Ma i manager delle utility sanno che non potrà durare a lungo: «Il mondo dell'energia - concorda Camerano - ha preso una decisione ben precisa che non riguarda solo le rinnovabili. Le nuove tecnologie sono entrate con prepotenza anche nel settore delle multiutility. Per vocazione diamo servizi alle città, dalla fornitura di gas ed elettricità, alla fibra ottica, il wi-fi e la videosorveglianza. Partendo da questi ultimi, grazie ai prossimi investimenti che riguarderanno l'Internet delle cose, vogliamo porci l'obiettivo ambizioso di fare di Milano una delle città più "smart" d'Europa».

A dimostrazione di quanto detto da Camerano, ci sono già due esempi che si possono citare. Il primo riguarda le rinnovabili. In attesa della prima acquisizione, che secondo fonti finanziarie potrebbe essere imminente, A2a ha stretto un accordo con il gruppo Magaldi per la fornitura di un impianto solare termodinamico innovativo che servirà per alimentare le attività della centrale siciliana di San Filippo sul Mele. Cosa ha di innovati-



Luca Camerano (1) e Giovanni Valotti (2) ad e presidente del gruppo A2a che sono appena stati riconfermati alla guida dell'utility

vo il brevetto di Magaldi, società specializzata nella lavorazione dei metalli ad alta temperatura? Il sistema "tradizionale" prevede che l'energia venga prodotta riscaldando silos pieni d'acqua in cui vengono immessi sali minerali e riscaldati da specchi ustori. L'innovazione proposta da Magaldi prevede sempre gli specchi, ma all'interno dei silos vengono riscaldati minuscoli granelli di sabbia di fiume in un letto d'aria: il minor attrito produce più energia, con meno costi e in modo ecocompatibile.

Il secondo esempio riguarda la partecipazione di A2a al Campus Party, il più grande evento internazionale per l'Open Inno-

vation che per la prima volta - la settimana scorsa - è arrivato in Italia: A2a indirà un concorso di idee tra i 3mila giovani partecipanti in cerca di progetti per le smart city.

La voglia di voltare pagina e di avventurarsi nel prossimo futuro delle utility, potrebbe spiegare anche la decisione di uscire dal mercato del Montenegro. Soltanto l'altra settimana, A2a ha esercitato l'opzione di vendita del pacchetto azionario di minoranza dell'utility pubblica Epcg pari al 41,7% del capitale. La put option riguarda la cessione dell'intero pacchetto azionario detenuto da A2a in Epcg, pari al 41,7%, al prezzo di 250 milioni di

euro, pagabili in sette rate annuali a partire dall'1 maggio 2018.

Una decisione che ha scatenato la reazione del governo del Montenegro. Appellandosi a una causa in corso tra A2a e la stessa Epcg, nella quale la società italiana reclama 4,3 milioni di euro per servizi forniti e mai saldati, il tribunale di Podgorica ha accolto la richiesta della Procura speciale dello Stato, che dal 2014 sta indagando su alcuni servizi di consulenza affidati da Epcg ad A2a, A2a Reti e alla società di consulenza Bain. Contratti - sostiene la parte montenegrina - siglati tra il 2010 e il 2012 senza che venissero seguite le procedu-

I CONTI DI A2A

Trimestrali a confronto, in milioni di euro consolidati al 31 marzo 2017

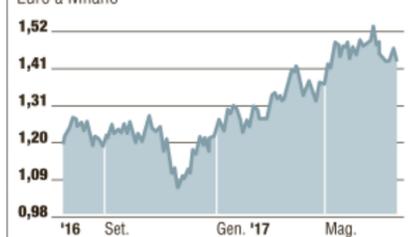
RICAVI	1.686	1.287
MARGINE OPERATIVO LORDO	403	314
RISULTATO OPERATIVO NETTO	285	196
RISULTATO NETTO "ORDINARIO"	180	116
RISULTATO NETTO "REPORTED"	180	158

■ 1° TRIM. 2017
■ 1° TRIM. 2016

A destra, l'andamento dell'azione A2a a Piazza Affari. In alto, la trimestrale del 2017 a confronto con quella dello scorso anno

IL TITOLO IN BORSA

Euro a Milano



Mancini: "Ora che Sorgenia è in utile lo sviluppo avverrà sul mercato retail"

ECCO LE STRATEGIE DELL'AD DEL GRUPPO ENERGETICO IN "NERO" PER 14,5 MILIONI NEL 2016 CON 1,5 MILIARDI DI RICAVI

Vito de Ceglia

Milano



Gianfilippo Mancini, chief executive officer di Sorgenia

Dopo sei anni di crisi e una pesante ristrutturazione del debito, Sorgenia torna in utile. Il gruppo energetico guidato da Gianfilippo Mancini ha chiuso il 2016 con ricavi consolidati pari a 1.574 milioni di euro (+13,9%), grazie alla crescita della produzione e vendita di energia sui mercati all'ingrosso. In forte risalita anche l'Ebitda, che ha raggiunto i 121,8 milioni di euro (triplicato dai 39,8 milioni del 2015), mentre l'utile netto è di 14,5 milioni rispetto ai 340,5 milioni dell'anno precedente. Quest'ultimo dato, tuttavia, è stato influenzato da proventi straordinari pari a mezzo miliardo di euro legati alla ristrutturazione del debito, oggi ridotto a 882,6 milioni (era di oltre un miliardo nel 2015).

Su questo fronte ulteriori miglioramenti sono arrivati anche nel primo semestre di quest'anno, in cui la congiuntura energetica è rimasta abbastanza favorevole: prezzi in leggero rialzo e deficit di produzione del nucleare a causa del fermo di alcune centrali transalpine. Congiuntura che ha permesso all'Italia, all'inizio del 2017, di essere esportatrice netta di energia verso la Francia, invertendo un trend storico.

Nel corso del 2016, Sorgenia ha poi generato circa

I NUMERI DI SORGENIA



160 milioni di euro di flussi di cassa operativi (di cui 20 milioni assorbiti da investimenti in nuove tecnologie e 25 milioni pagati alle banche con oneri finanziari) che hanno consentito di portare la cassa di gruppo a 325 milioni. «Per 2017 resto fiducioso anche se le condizioni del mercato sono molto variabili», dichiara l'ad Mancini, che ha preso in mano il timone del gruppo energetico dopo il passaggio sotto il controllo delle banche (dal tandem Cir-Verbund, uscito di scena nel 2014 con la ristrutturazione del debito da 1,7 miliardi di euro).

Guardando al futuro, il principale canale di sviluppo di Sorgenia resta quello del mercato retail, nonostante la proroga di un anno (giugno 2019) della liberalizzazione del mercato di energia e gas.

«Il piano di sviluppo rimane invariato - osserva Mancini - incrementare il numero di clienti di 100 mila unità l'anno fino al 2020. Tutti via Internet». Sulla rete Sorgenia vuole raggiungere una quota di mercato del 20% (oggi il digitale vale meno del 10% del totale). «La nostra offerta è più competitiva rispetto alle altre perché è interamente digitale - conclude Mancini - È così che possiamo offrire prezzi più vantaggiosi, abbattendo una serie di costi: non dobbiamo pagare agenti di vendita né affrontare spese di spedizione delle bollette».

IL CASO

Dopo tre anni di palestra all'Aim Triboo si prepara al salto nell'Mta

Triboo si prepara per l'Mta. Dopo i quasi tre anni di palestra all'Aim la digital company guidata da Giulio Corno entro l'anno dovrebbe accedere al segmento standard di Borsa Italiana. «L'arrivo sull'Aim è stato necessario ed un passaggio fondamentale per finanziare il nostro progetto di crescita, abbiamo realizzato otto acquisizioni dall'arrivo sul listino - spiega - ritengo che entro l'anno dovremmo essere pronti per il passaggio al mercato principale». Negli ultimi dodici mesi il titolo è salito del 27%, facendo meglio dell'indice del segmento Ftse Aim Italia, e i due titoli che hanno parte del loro modello di business simile anche se con dimensioni molto diverse, cioè Eprice e Yoox-Net à Porter hanno registrato una crescita rispettivamente del 18,16% e del 5%.

Triboo rispetto ai competitor integra verticalmente tutta la catena del valore: branding, advertising on line, editoria ed e-commerce. Un modello unico che si è rafforzato ulteriormente per sfondare il "muro" dei social nelle campagne on line: «Uno dei nostri punti si chiama si chiama Friendz, una start up digitale in grado di attivare attraverso la sua piattaforma una community targettizzata che produce contenuti e li promuove sui social per conto delle aziende» spiega Corno. «Inoltre abbiamo investito sulle analytics che sono fondamentali per profilare al meglio, intercettare nicchie e raffinare il modo in cui dirigiamo il traffico sui siti da noi gestiti». Il gruppo Triboo, nel 2016, a seguito della fusione per incorporazione di Triboo digitale in Triboo Media, ha realizzato un fatturato pro-forma pari a 97 milioni di euro (+13%) e utile a 4,5 milioni. (r.paolini)

