

Inizio 2020 caldo per il gruppo: ieri l'ok su Aeb, a maggio il rinnovo del cda e le nuove strategie dei soci, entro giugno la chiusura con Verona e Vicenza

A2A, IL «RISIKO DELLE MULTIUTILITY» FA ROTTA SUL NORDEST

Davide Bacca - d.bacca@giornaledibrescia.it

Il tempo del «piccolo è bello» è finito da un pezzo. In fondo la stessa nascita di A2A, datata 1° gennaio 2008, rispondeva all'esigenza di dar vita ad una realtà che avesse il peso specifico per poter competere a livello nazionale. Dopo aver aggregato quasi tutte le aziende lombarde del settore, ora il gruppo guidato da Giovanni Valotti e Valerio Camerano punta il Veneto. A Nordest si sta infatti riaprendo il «risiko delle multiutility». Sia perché lì il panorama è ancora parecchio frammentato, sia perché il mercato veneto fa gola, quarto per consumi energetici domestici, secondo per quelli non domestici. Non è un caso che Hera si sia subito messa di traverso, contestando la necessità di una gara per poter perfezionare l'operazione. A2A però difende il suo progetto di «multiutility dei territori», non una semplice annessione di altre aziende, ma una «partnership per far crescere le realtà locali», mantenendo le identità e la possibilità per i territori di incidere nelle scelte strategiche, ma garantendo al tempo stesso supporto (tecnico, manageriale e finanziario) del gruppo bresciano-milanese. La prima mossa, sollecitata da una mozione bipartisan del consiglio comunale di Brescia già nel 2012, è stata l'alleanza con Linea Group (Lgh), la holding che riunisce anche la bresciana **Cogeme**, di cui A2A detiene oggi il 51% (vicenda, va detto, bacchettata dall'Anac per l'assenza di una gara). Poi è toccato all'operazione con Acsm-Agam che opera a Monza, Como, Lecco, Sondrio, Varese: la società di Valotti è entrata col 41%. È di ieri, poi, la notizia del via libera al progetto di partnership con la brianzola Aeb (A2A entrerà col 33%, la maggioranza resterà ai Comuni dell'area). Resta il tassello della mantovana Tea. Ora lo sguardo

è sul Veneto. Hera si è già accaparrata Ascopiave, dossier accarezzato anche da A2A. Via Lamarmora ha invece aperto una trattativa in esclusiva con la vicentina Aim e la veronese Agsm, pronte alla fusione. L'idea è dar vita a una newco (con A2A al 30% e il resto diviso tra Verona e Vicenza) che operi in Veneto e non solo, capace di generare investimenti fino a 2 miliardi e 210 milioni di dividendi al 2024. Una multiutility del Nordest che possa affiancare, per dimensioni, gli altri tre grandi gruppi del nord: Iren (Piemonte), Hera (Emilia Romagna) e la stessa A2A (Lombardia). Il gruppo emiliano ha subito avanzato dubbi. Aim e Agsm hanno replicato che qui non vi è alcuna acquisizione, ma una partnership industriale. Resta che l'operazione va ancora approvata dai consigli comunali delle due città, probabilmente entro giugno.

Sarà dunque una prima metà di 2020 calda per A2A. Il 13 maggio l'assemblea dei soci dovrà nominare il nuovo board, ed è probabile che vi siano novità: l'amministratore delegato Valerio Camerano dovrebbe essere confermato. Più incerta la posizione di Giovanni Valotti: la nomina del presidente spetta al Comune di Milano ed è possibile che Beppe Sala decida di cambiare. Si vedrà. Ma i due comuni-azionisti di Brescia e Milano (ciascuno ha in portafoglio il 25% di A2A) potrebbero anche decidere di dare nuove «indicazioni strategiche» sulla politica industriale dei prossimi anni. Dopo la «svolta» del 2014, con l'addio al duale, l'impegno su ambiente e rinnovabili e le alleanze lombarde, quali sono i nuovi fronti? Quanto può o deve crescere A2A?



Vertice. Valerio Camerano (a sinistra) e Giovanni Valotti



Peso:24%