



Motivi, difficoltà e vantaggi della quotazione di una ex-municipalizzata

Stefano Querci

Verona, 24 febbraio 2006

Introduzione

- Il problema delle multiutility in Italia è estremamente complesso. Due le motivazioni: storiche e congiunturali.
- Cercheremo di capire quale è il percorso che le porta alla quotazione.
- Esamineremo alcuni vantaggi e svantaggi che tale soluzione presenta.

La storia delle multiutility

Le multiutility hanno svolto all'inizio del secolo ed anche nell'immediato dopoguerra una funzione vitale di servizio alla popolazione.

La situazione è evoluta essendosi ridotte le motivazioni iniziali e subentrate necessità *politiche* e agendo in regime di monopolio al riparo dalla concorrenza le multiutility sono divenute:

- Serbatoio di posti di lavoro clientelari
- Fornitrici di servizi sottocosto
- Esecutrici di lavori di supporto a campagne elettorali
- La cassa del Comune cui attingere in caso di necessità

Motivazioni storico-economiche per il cambiamento - Premessa

Chiunque guardi alla storia ed alla sua analisi attraverso una lente graduata da valori morali corre inevitabilmente il rischio di emettere giudizi e conseguentemente di non fare un'analisi il più oggettiva possibile.

Vi prego di considerare quello che dirò in premessa solo come un'analisi, il più astratta possibile, del perché siamo qui oggi a parlare di privatizzazioni delle municipalizzate.

Tale analisi è stata effettuata sulla base della mia esperienza, capacità di astrazione e giudizio, ed è priva di qualsiasi implicazione politica.

Motivazioni storico-economiche per il cambiamento - La terza guerra mondiale

Tra il '45 ed il '98 si è combattuta una fase della 3^a guerra mondiale che si è conclusa con la vittoria del modello liberista più o meno mitigato.

Il punto di svolta convenzionale è senz'altro la caduta del muro di Berlino e la successiva unificazione delle 2 Germanie.

Problemi posti agli stati europei

Fino a quando esisteva l'URSS e costituiva un bilanciamento politico/economico l'Europa poteva permettersi comportamenti economici differenti.

Con la caduta del muro di Berlino gli stati europei si trovano di fronte a questo nuovo scenario:

- E' scomparso un modello politico ed economico di confronto.
- La forza economica della Germania esce ridimensionata dall'unificazione e quindi più simile a quelle degli altri stati europei.
- I singoli stati europei rischiano di rimanere indietro o di essere superati da altre economie esistenti (Giappone) o emergenti (Cina India)

Unica risposta possibile: l'EU

Fortunatamente gli stati europei capiscono che l'unica possibilità per avere un ruolo determinante ma soprattutto per mantenere un alto tenore di vita ed al limite per poter proporre un modello diverso passa attraverso

la forza economica dei numeri

Questo significa inevitabilmente una aggregazione economica forte.

Omogeneizzazione dei criteri economici

Le economie europee non erano tutte gestite con i medesimi criteri.

La presenza della “mano pubblica” era più o meno pesante e invadente a seconda degli stati e questo. Se la gestione non era basata su criteri di efficienza come accadeva ed accade in Italia, questo si rifletteva negativamente sugli indici di bilancio statale.

In particolare l'Italia a questo riguardo non godeva di buona fama presso gli altri stati europei.

Dalla necessità che non ci siano stati virtuosi e stati
cicale nasce il **Patto di Stabilità**.

Il Patto di Stabilità

Il “Patto di Stabilità” risponde quindi a **due criteri** di base:

- Rispondenza delle politiche economico commerciali dell’Europa al modello di sviluppo vincente più “liberista” applicato dai “concorrenti”
- Omogeneità di comportamento tra i vari membri dell’EU per equità reciproca.

Le sfide per l'Italia

All'Italia viene essenzialmente chiesto di **ridurre il deficit statale**, di **aprire alcuni settori di mercato alla concorrenza** e di **rendere più flessibile il mercato del lavoro**.

Quindi, avendo presenti le considerazioni fatte prima, il motivo più vicino a noi per cui le Municipalizzate italiane hanno avviato percorsi diversi di modifica del loro modo di essere e di revisione degli indirizzi industriali va ricercato essenzialmente nella **necessità di entrare in Europa centrando quei parametri economici concordati e convenzionali che ci venivano richiesti**.

La risposta dell'Italia(1)

Tre le **principali leve d'azione** utilizzate dall'Italia a seguito di questa richiesta:

- Legislazioni tendenti alla liberalizzazione dei settori dei servizi pubblici.
- Authority che emana regolamenti tendenti a ridurre i margini di settore
- Incentivi alla privatizzazione (durata concessioni e fiscali)
- Riduzioni dei conferimenti centrali ai comuni e imposizioni del tetto di spesa (indurre a comportamento virtuoso)

La risposta dell'Italia (2)

Tra il 1990 ed il 2000 l'Italia ha iniziato a dotarsi di tutta una serie di leggi che in maniera più o meno spinta andavano verso una liberalizzazione dei servizi pubblici.

Le principali sono:

- Decreto Letta per il gas anno 2000
- Decreto Bersani per l'elettricità anno 1999
- Legge Galli per l'acqua 1994
- Decreto Ronchi per i rifiuti e l'ambiente del 1997

La spinta più forte venne data, nel settore energetico, dai due decreti (Letta e Bersani) suddetti e più recentemente dall'art 35 della finanziaria 2001 e dalle successive modifiche del decreto Marzano del 2005.

La risposta dell'Italia (3)

L'attività dell'Autorità per l'energia agisce con il meccanismo del price cap (fa un allineamento degli indici di costo e di redditività dei gestori, ne trae una media e ripartisce i miglioramenti % lasciandone una parte al gestore ed una parte al cliente/utente finale) di fatto obbligando tutti a fare efficienza .

Questo meccanismo assieme ad un incremento delle richieste fatte dall'Autorità in termini di reportistica contabile amministrativa e di incremento della qualità del servizio (riduzione delle interruzioni etc.) ha rapidamente spinto fuori mercato o comunque reso non più remunerative le gestioni di piccole dimensioni.

In effetti negli anni tra 1997 ed il 2004 si è assistito al dimezzamento degli operatori che agiscono nel settore della distribuzione del gas.

La risposta dell'Italia (4)

Il legislatore ha tentato in Italia di dare ulteriori incentivi alla crescita dimensionale ed alla privatizzazione inserendo nelle varie leggi due ulteriori concetti: l'allungamento della durata delle concessioni in caso di crescita dimensionale e/o di ingresso di capitali privati nelle società che detenevano le concessioni di distribuzione o di effettuazione di un servizio pubblico e la possibilità di alienare le reti se quotate.(in maniera indiretta cedendo azioni quotate) **In effetti alcune società di pubblici servizi stanno ancora cercando di usare queste legislazioni e le relative interpretazioni per allungare la durata delle concessioni.**



I tagli ai conferimenti dallo stato centrale verso i comuni hanno reso sempre più difficile per questi ultimi mantenere gli stessi livelli di quantità e qualità del servizio e nello stesso tempo finanziare quegli investimenti ritenuti necessari per il territorio.

Cosa fare dunque?

Questo stato di fatto ha creato le premesse per cui tutte le municipalizzate tra la fine dei novanta ed i primi anni del nuovo secolo si ponessero il problema di cosa fare delle proprie società affinché il valore contenuto in esse non venisse impoverito dalle nuove regole del mercato libero.

Le paure di tutti erano:

→ Perderò clienti

→ Perderò margini unitari

→ **Quindi brucerò valore della società**

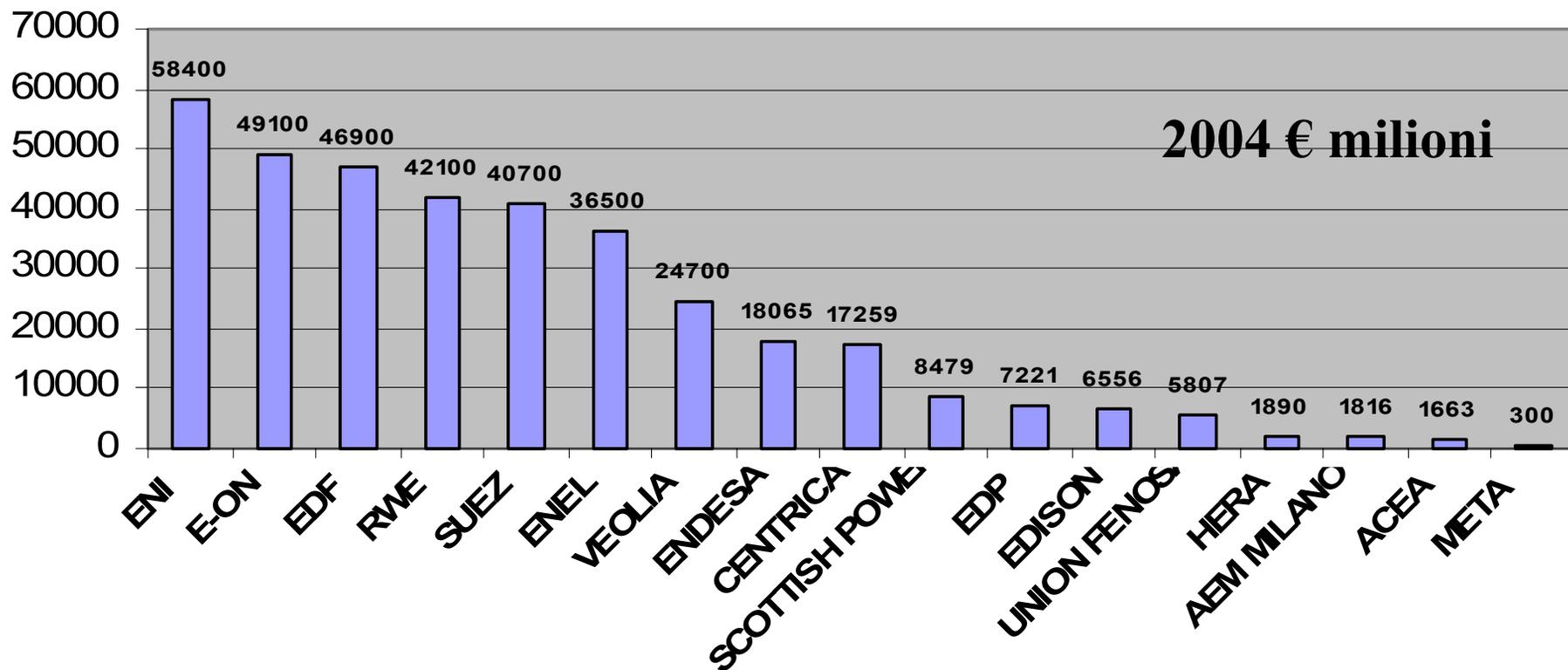
Lo scenario più probabile per l'energia : l'oligopolio

Bastava dare uno sguardo a cosa era successo oltre frontiera per rendersi conto che ai piccoli operatori non era stato lasciato spazio. Il mercato liberalizzato dell'energia tendeva autonomamente verso un oligopolio.

La regola

In quei mercati il cui prodotto non può essere differenziato (gas, elettricità, acqua potabile e spazzatura difficilmente hanno un appeal maggiore se si chiamano Versace) ed è un prodotto di massa (l'acciaio, i prodotti petroliferi, il cemento) il mercato si stabilizza dopo alcuni cicli in un oligopolio in cui operano un numero limitato di attori.

Fatturato di alcune delle principali utility europee



La soluzione ...

Per riuscire a resistere e possibilmente a crescere su questo tipo di mercato, viste anche le legislazioni emanate in Italia, occorre quindi

- a) avere una dimensione adeguata
- b) privatizzare

I proprietari pubblici tuttavia avevano una ulteriore necessità. Per motivi di campanilismo o di potere cercavano anche una soluzione che salvaguardasse il più possibile il loro controllo sul settore chiave dei servizi pubblici.

... la quotazione

Una delle soluzioni che rispondeva alle necessità permettendo nel contempo una certa indipendenza era la **quotazione in borsa** con dei limiti alla % della proprietà.

Altra possibilità, la privatizzazione tramite la scelta del Partner privato, il quale però chiede normalmente una partecipazione qualificata (almeno) 20% e di contare nella gestione, penalizza fortemente quella necessità di mantenimento del controllo ricercato dalla proprietà politica anche per motivi estranei alla buona gestione industriale.

La borsa chiede solo **soldi, reddito e gestione trasparente** per quanto possibile ma non chiede di entrare nelle sale di manovra.

1997-2000: il momento magico

Tra il 1997 ed il 2000 le borse erano ancora in pieno boom, bastava aggiungere .net e si raccoglievano soldi a palate.

Poi la febbre era diventata talmente forte che chiunque si quotasse raccoglieva denaro.

Molte società pubbliche percorsero la via della quotazione.

AMGA Ge (01/04/96)

AEM Mi (22/07/98)

ACEA Roma (16/07/99)

ACSM Co (27/10/99)

AEM To (01/12/00)

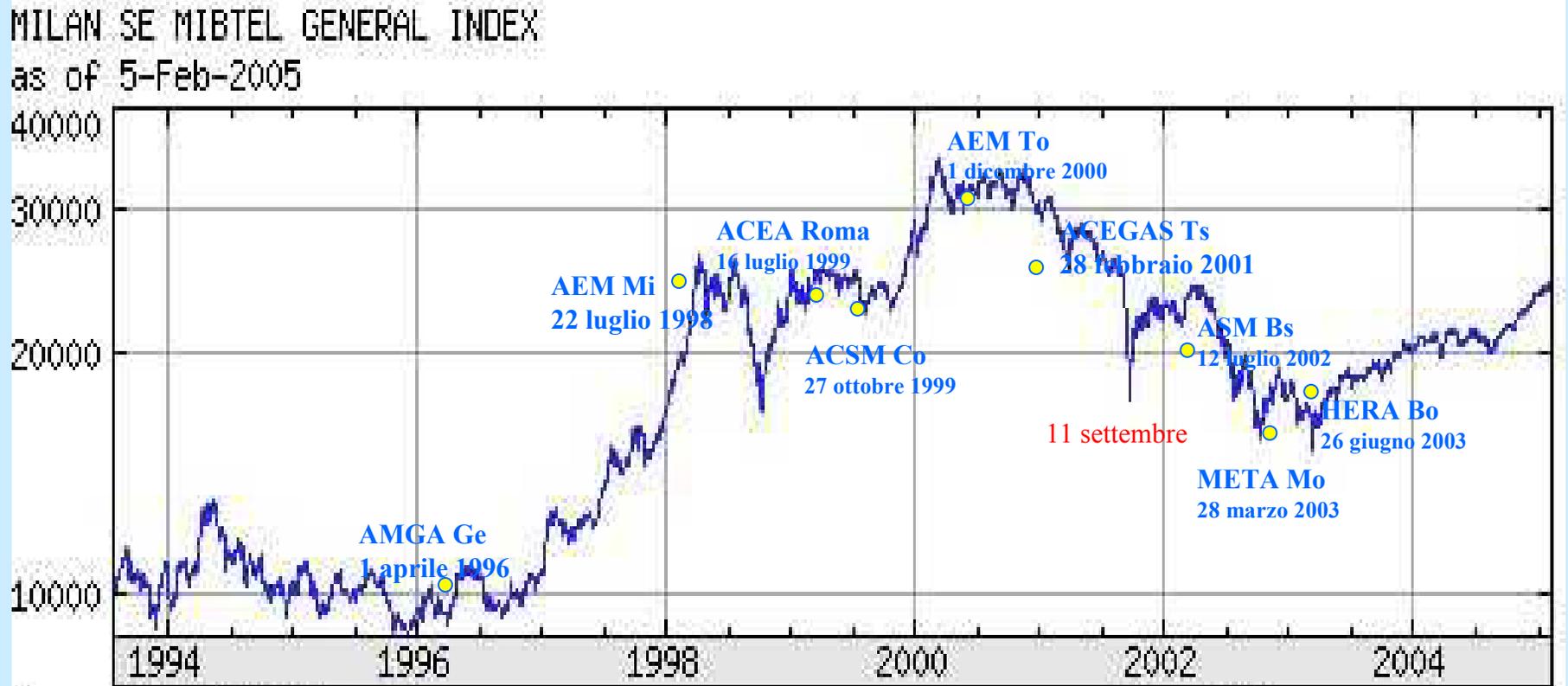
ACEGAS Ts (28/02/01)

ASM Bs (12/07/02)

META Mo (28/03/03)

HERA Bo (26/06/03)

Le quotazioni delle multiutility nel tempo



Copyright 2004 Yahoo! Inc.

<http://finance.yahoo.com/>

META Modena: la storia

1910

Viene costituita l'AMCM con la denominazione di "Azienda Energetica Modenese - AEM" per la gestione dei servizi di energia elettrica.

1942

L'AEM acquisisce anche il servizio di distribuzione del gas.

1963

Viene costituita AMIU con la denominazione di "Azienda Municipalizzata della Nettezza Urbana - AMNU" per la gestione diretta da parte del Comune di Modena dei servizi di nettezza urbana.

Anni '70
-'80

AMNU cambia la propria denominazione in AMIU e accresce le proprie attività rivolte alla depurazione dell'acqua, al settore dei rifiuti industriali ed al controllo dell'inquinamento atmosferico.
L'AEM assume la denominazione di AMCM ed acquisisce la rete acquedottistica del Comune di Modena e il servizio calore.

1998

La Società diventata operativa dal 1° gennaio 1998 a seguito del conferimento e della vendita da parte del Comune di Modena di parte delle attività delle aziende municipalizzate AMIU (Azienda Municipalizzata Igiene Urbana) e AMCM (Azienda Municipalizzata Comune di MO)

Dal '98

La società realizza una forte espansione del proprio bacino di utenza, con l'allargamento della compagine sociale fino agli attuali 33 soci e alla creazione di due presidi territoriali (Pavullo e Vignola).
La società costituisce o partecipa alla costituzione di diverse società, spesso con partner privati al fine di svolgere attività specifiche.

Il percorso di META (1)

Inizialmente l'idea della quotazione non esisteva.

Le società municipalizzate vennero sollecitate a fare una scelta di campo nel 1990. Con la legge n. 142 queste aziende divennero “ente strumentale dell'ente locale **dotato di personalità giuridica**, di autonomia imprenditoriale e di proprio statuto” attraverso cui Comuni e Province possono gestire i “servizi di rilevanza economica ed imprenditoriale” con obbligo del pareggio di bilancio. Il decisivo passo fu posto con l'art. 22, terzo comma lettera e) che consentì ai Comuni e alle Province di gestire i pubblici servizi anche “**a mezzo di società per azioni a prevalente capitale pubblico locale**”

Le aziende finora definite *speciali* potevano divenire delle S.p.A e rispondere quindi a criteri di gestione più vicini al codice civile che ai metodi contabili allora un po' più approssimativi di un ente come il comune.

Il percorso di META (2)

Nel 1995-1996 la spinta al ripianamento del deficit pubblico era già esistente.

La liberalizzazione del mercato pur non essendo ancora certa nei modi e nei tempi era già minacciosa all'orizzonte.

I comuni della provincia di Modena provarono a unirsi in un'unica entità per dare vita ad un soggetto politicamente omogeneo (nella proprietà) e di dimensioni tali da reggere meglio le future spinte del mercato.

Il percorso di META (3)

Il progetto non fu un successo completo.

Nel periodo 1997-2002 solo 29 comuni su 46 accettarono di dare vita alla società META. Gli altri per motivi campanilistici e politici all'interno della stessa maggioranza, diedero vita alle loro società, separatamente.

Oggi nella provincia di Modena esistono 3 soggetti principali **META**, **SAT** e **AIMAG** ed alcuni comuni continuano a gestire in autonomia i servizi.

Da un punto di vista strettamente procedurale dopo un'ampia discussione politica vi è una delibera di consiglio comunale che dà mandato a:

- * Far valutare gli assets esistenti nel comune e che sono l'oggetto da conferire (perizia)
- * creare o (se già esistente), a partecipare alla nuova società
- * conferire nella medesima gli assets valutati.

1997-1998: nasce META

Alla fine del 1997 META esiste ma inizia ad operare il 1 Gennaio 1998.

I primi anni non sono rose e fiori.

Chiude il primo bilancio al 31 dicembre con un risultato lusinghiero di 32,5 miliardi di lire di utile avendo pagato però solo 4 miliardi di lire di imposta (la sola IRAP). (**moratoria fiscale**)

Lo stesso succede nel 1999 con un risultato di 34 miliardi con imposte per soli 4,3 miliardi ancora solo IRAP. Il risultato scontava una partita eccezionale da 12 miliardi. Depurato di questa partita eccezionale il risultato sarebbe stato di soli 22 miliardi in netto calo rispetto al 1998. Il 1999 era l'ultimo anno di **moratoria fiscale**.

La festa finisce nel 2000 primo anno i cui si pagano le tasse. Il risultato del 2000 è di 10,6 miliardi dopo aver pagato 16 miliardi di tasse quindi sarebbe stato praticamente in linea con il '99'.

2000: nasce l'idea della quotazione

E' tra la fine del 2000 e l'inizio del 2001 che anche a causa dei risultati non lusinghieri, molto faticosamente prende piede l'idea di quotarsi per tre motivi principali:

- Allungare le concessioni e mantenere e valorizzare la proprietà delle reti.
- Modificare il modello di gestione e renderlo più efficiente.
- Raccogliere capitali sul mercato sia per i Comuni che per la società.

L'anno cruciale è il 2001. La decisione ufficiale di quotarsi è presa dai soci tra l'Aprile ed il Giugno. Viene selezionato dal comune l'advisor per il percorso di quotazione. Nel Luglio dello stesso anno viene scelto il nuovo AD DG che dovrà seguire il processo di quotazione stessa e di omogeneizzazione della società sia da un punto di vista industriale che organizzativo.

2001: annus horribilis per la Borsa, non per Meta

2001

La bolla .net inizia a sgonfiarsi e le borse iniziano a calare

Giugno
2001

I Consigli Comunali dei Comuni soci approvano le linee di indirizzo per il passaggio dal modello di società per azioni ad esclusivo capitale pubblico ad uno aperto alla partecipazione del capitale privato.

Luglio
2001

Start up delle attività collegate alla quotazione nel luglio 2001

Luglio
2001

Fatta la scelta di modificare la catena decisionale inserendo nel Board un Amministratore Delegato dotato di ampi poteri, con il fine di rendere univoca e molto forte la coincidenza tra le scelte strategiche prese nel Board e l'applicazione delle stesse nella gestione ordinaria.

2001

11 settembre
2001

Crollo delle torri gemelle il clima mondiale cambia.

dicembre
2001

L'anno tuttavia per META si chiude con un risultato netto di 8 milioni di euro dopo aver pagato tasse per 9 milioni di euro quindi già in netta crescita rispetto all'anno precedente

2002

2002

Primo obiettivo quotazione a Aprile-Maggio 2002 poi successivamente posticipato a Settembre 2002 ed ulteriormente ad inizio 2003

Aprile
2002

La società avvia una procedura ad evidenza pubblica per la scelta di un partner strategico col quale stabilire una collaborazione industriale di lunga durata in particolare nell' approvvigionamento e nella vendita di gas e di energia elettrica sul mercato libero.

2002

Il Comune di Modena ed altri cinque Comuni della Provincia di Modena conferiscono nuovi assets che contribuiscono a perseguire l'obiettivo di crescita attraverso l'ampliamento del bacino territoriale, l'adeguamento e il miglioramento dell'efficienza e della produttività aziendale.

2003

2003

- La Capogruppo Meta SpA viene ammessa alla quotazione presso il Mercato Telematico Azionario (MTA) di Borsa Italiana.
- La società avvia una ulteriore fase di crescita strategica tramite differenti opzioni: aggregazioni, acquisizioni, crescita per progetti interni

I partner



- Coordinatore globale
- Lead manager dell'offerta pubblica,
- joint bookrunner and joint-lead manager dell'offerta istituzionale
- Sponsor



- Joint Bookrunner e joint-lead manager dell'offerta istituzionale
- Advisor del Comune di Modena



- Co-Sponsor
- Co-lead manager dell'offerta istituzionale

Studio Chiomenti

Advisor Legale

Burson & Mursteller

Advisor Comunicazione

Principali attività

- Predisposizione del prospetto informativo e deposito in Consob
- Predisposizione del QMAT (Quotation Management Admission Test) e deposito presso Borsa Italiana SpA
- Predisposizione dell'Offering Circular per gli investitori istituzionali esteri
- Formale ammissione da parte di Borsa Italiana
- Nulla Osta Consob

Calendario della fase finale del collocamento

- Si attende la ripresa dei mercati che non viene
- Si intravede la guerra in IRAK
- Si valutano i pro ed i contro di una quotazione in quel periodo particolare
- Si decide di anticipare i tempi per non aspettare l'ultima finestra
- 12 Marzo 2003: avvio Roadshow e Book-building
- 17 - 21 Marzo 2003: Periodo OPVS
- 21 Marzo 2003: fine Book-building
- 23 Marzo 2003: definizione del Prezzo di Offerta
- 28 Marzo 2003: avvio delle negoziazioni

Il risultato di tanta fatica

Nasce un gruppo da 300 milioni di fatturato che può intraprendere gli ulteriori percorsi necessari a mantenere e ad incrementare valore per i soci pubblici e privati.

Missione e fattori distintivi

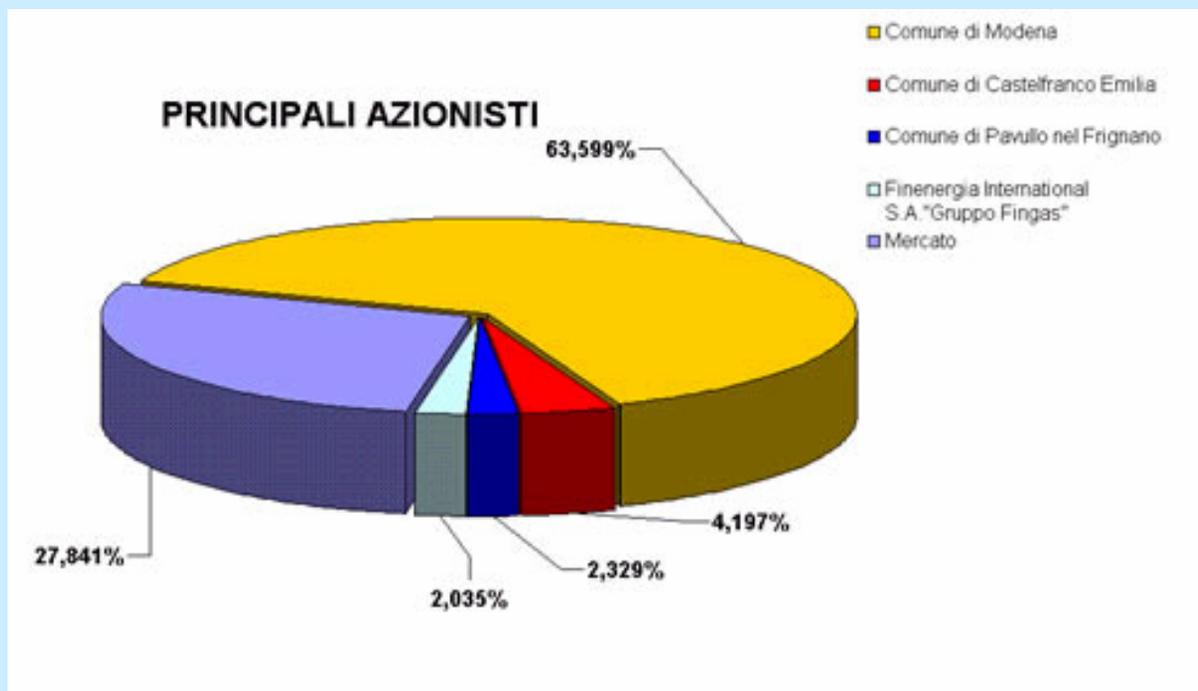
La Missione aziendale

Meta vuole diventare un' Azienda che, crescendo nel tempo su tutta la catena del valore nel mercato allargato dei servizi multiutility, crei ricchezza per i propri azionisti, garantendo qualità della vita ed un ambiente migliore, operando nel segno dell'eccellenza della propria tradizione ed all'avanguardia nella tecnologia.

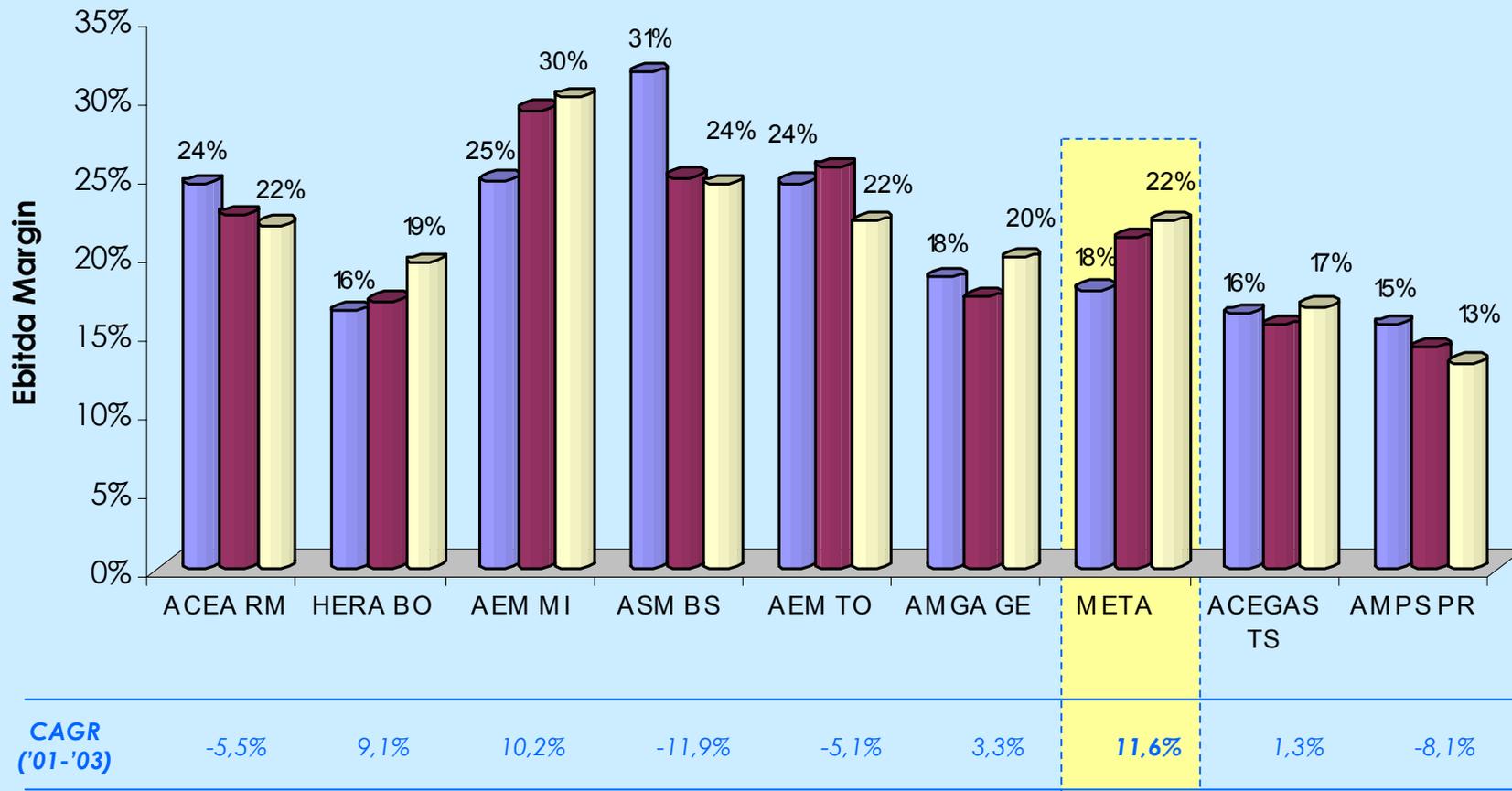
I fattori distintivi di Meta

- Forte rapporto con il territorio
- Pluralità dei servizi offerti
- Dimostrata capacità di crescita mediante successiva aggregazione dei comuni limitrofi
- Qualità dei servizi offerti e continua attenzione alla soddisfazione dei clienti e degli abitanti del territorio di riferimento
- Posizione privilegiata nel mercato di riferimento dei servizi ambientali e idrici integrati

I principali azionisti



Benchmark Ebitda

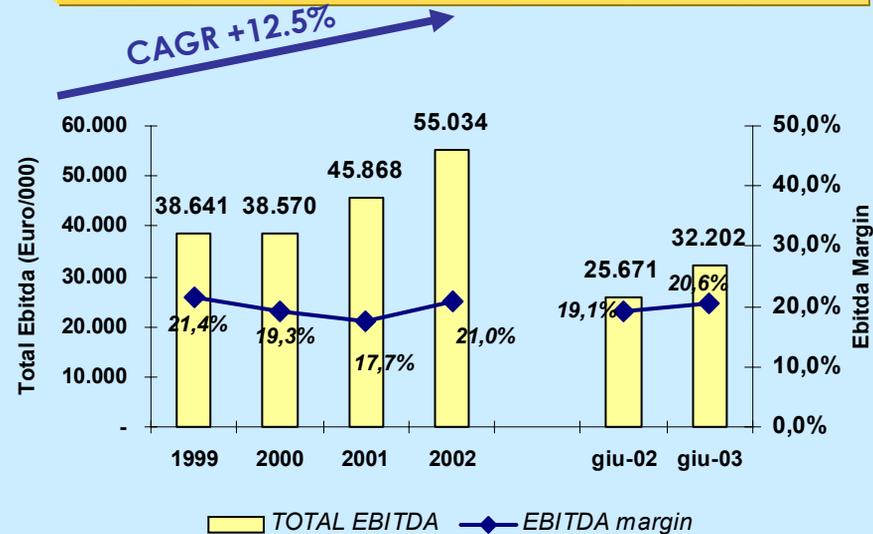


L'Ebitda Margin di Meta è cresciuto negli ultimi anni ad un tasso medio notevolmente più alto rispetto a quello dei principali concorrenti

Ricavi Totali



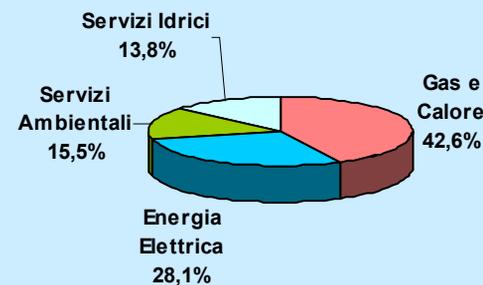
EBITDA



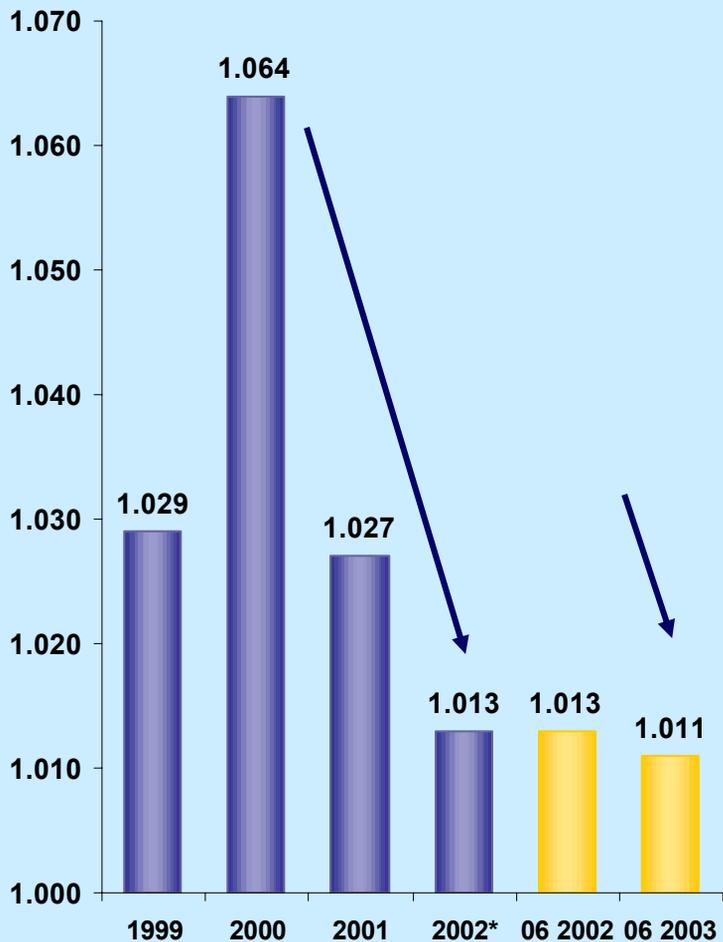
2002 breakdown dei Ricavi



30.06.03 EBITDA breakdown

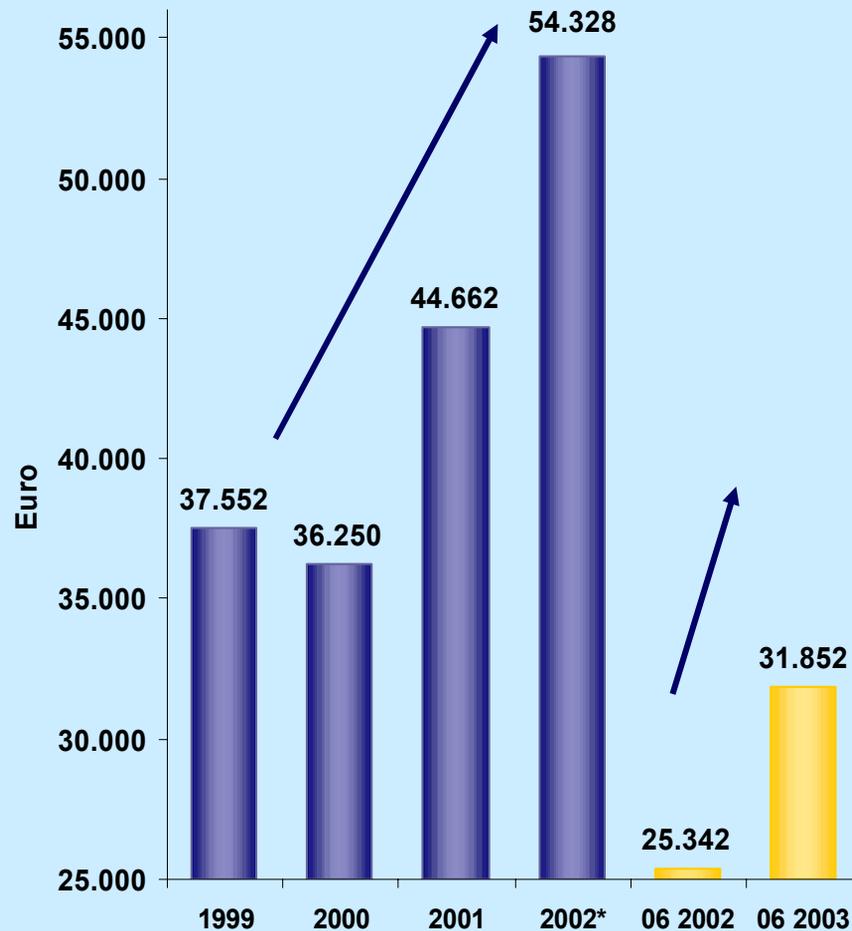


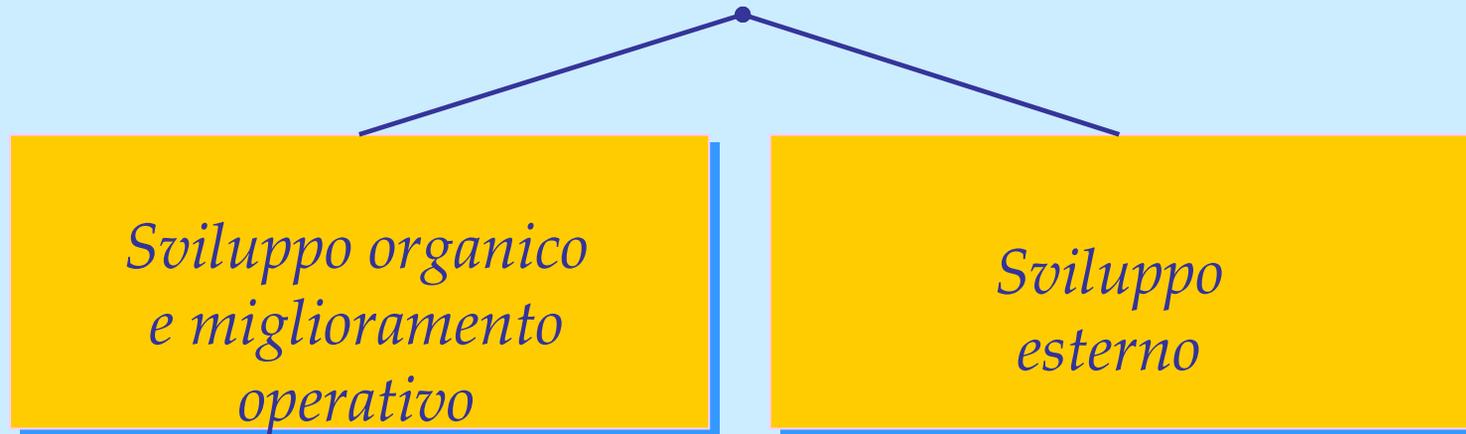
Dipendenti



Verona 24 Febbraio 2006

EBITDA/dipendenti





Caratteristiche

- Crescita nel Core Business
- Innovazione e Diversificazione
- Efficienza

- Avvio di un percorso di crescita attraverso l'integrazione con altre *local utilities*

Obiettivi

- Aumento base clienti e quota di mercato
- Sviluppo processi/tecnologie innovative
- Integrazione offerta
- Riduzione costi

- Creazione di un polo aggregante
- Presidio del territorio
- Sinergie
- Economie di scala e potere d'acquisto
- Nuovi modelli organizzativi

Fattori chiave per la creazione di valore

Gas e Calore

- 1 miliardo di mc venduti
- possibilità di appiattire la curva attraverso: stoccaggi, produzioni elettriche o politiche commerciali

Elettricità

- disponibilità di centrali ad alta efficienza da 400 Mwe a 800 Mwe installati
- 600.000- 1.000.000 di utenti in portafoglio

Servizi Ambientali

- economie di scala nella gestione impianti
- maggiore facilità di realizzazione nuovi impianti

Servizi Idrici

- investimenti in automazione e telegestione per ridurre le tariffe
- numero utenti di ca. 500.000 unità con vendita di 50/60 milioni di mc

Le dimensioni ottimali non sono identificabili univocamente ma possono essere indicativamente espresse per i singoli settori di business.

Gli aspetti positivi della quotazione sono i più significativi

Gli stimoli positivi che la borsa pone:

- La richiesta di trasparenza e di molta attenzione a cosa si comunica e non si comunica al mercato
- La richiesta di risultati in linea con altri competitors e quindi stimolo all'efficienza

Tra gli aspetti negativi:

- La scarsa liquidità del titolo (basso flottante ma solo per META)
- Un leggero incremento di costi per annunci obbligatori e richieste di personale specializzato (investor relator, società di pubbliche relazioni)
- La volatilità della borsa che talvolta non esprime valori corretti sia verso l'alto che verso il basso seguendo mode prive di valore

Imparare dall'esperienza (1)

Molti gli errori e i pericoli da evitare per gestire correttamente un processo industriale che sia funzionale alla nascita di un gruppo efficiente e di dimensioni tali da consentirgli di creare valore e competere sul mercato di domani:

Evitate di porre alternative. Nel momento dell'ideazione identificare un certo numero di **principi economico industriali inderogabili** ai quali tutti i soggetti devono accettare di adeguarsi.

Identificare il percorso: una **privatizzazione o tentare la via dell'efficienza pubblica.**

Nel primo caso **scegliere tra Borsa**, con pregi e difetti, e privatizzazione verso **partner privato forte** con pregi e difetti

Non correte dietro a tutti. Coinvolgere tutti i soggetti presenti sul territorio interessati ed interessanti ma **non accettare ricatti.**

Imparare dall'esperienza (2)

Limitate il ricorso ai consulenti evitando gli incarichi "fateci tutto voi". Limitare gli incarichi a quelli strettamente "tecnici" e far crescere la struttura.

Evitate compromessi sul CdA. Dotare la futura struttura di un CdA omogeneo e coeso sugli obiettivi evitando compromessi:

Scegliete un **Presidente di garanzia** al di sopra delle parti.

Un **Amministratore Delegato basta e avanza.** Evitare di scegliere membri che per età, esperienza e aspettative siano propensi a sconfinare nelle attribuzioni dell'AD.

Come Consiglieri selezionare **persone competenti in settori specifici**, dotati di buon senso con una spiccata capacità di fare "gioco di squadra".

Imparare dall'esperienza (3)

Scegliete la squadra di advisor in base a capacità ed esperienza comprovate in situazioni almeno simili (Un Finanziario, un Commerciale un Legale amministrativista ed uno societario.)

Non trascurate il Marketing. Individuare chiaramente i vantaggi che ne trarranno i soggetti societari interessati e presentateglieli dettagliatamente con incontri dedicati.

Accelerate al massimo. Pianificate attentamente in anticipo tutte le tappe portando a compimento il percorso nel più breve tempo possibile. Più passa il tempo dall'avvio dell'operazione alla sua esecuzione e più alte sono le probabilità di insuccesso

La necessità di ulteriore crescita dimensionale

- Come visto precedentemente, in alcuni settori, particolarmente quelli energetici, la dimensione di META non era quella ottimale. Occorreva crescere ancora per i motivi enunciati in precedenza di concorrenza e redditività.
- META seguendo le indicazioni strategiche proposte dal management e condivise da tutto il CdA avviò i contatti con Parma Reggio e Piacenza per creare insieme una entità di maggiori dimensioni che potesse restare sul mercato
- La trattativa fallì per motivazioni prevalentemente politiche
- Credendo nella linea intrapresa avviò la trattativa con HERA nostro interlocutore naturale sia territorialmente ma anche politicamente (forse industrialmente a META sarebbe convenuta un'altra scelta) per la fusione HERA-META divenuta operativa il 1 gennaio 2006

META oggi

- META oggi non esiste più come società a sé stante ma è una parte importante di HERA. Contribuendo a creare uno dei più grossi soggetti Italiani di Multiservizi.
- A mio avviso questo passo, specialmente nell'energia, non è che un inizio con l'auspicio di poter arrivare tra qualche anno a dare vita ad un soggetto italiano di dimensioni ultraregionali che possa competere con i grandi gruppi europei e mondiali.

Conclusioni

La liberalizzazione dei servizi pubblici locali e la loro attuale frammentazione offre una opportunità irripetibile di creare soggetti industriali forti, capaci di competere sul mercato e di mantenere sul territorio le competenze tecniche e la creazione di ricchezza.

La legislazione nazionale attuale non fa ancora abbastanza per incentivare queste aggregazioni. Occorre quindi adoperarsi localmente in questo senso.

Se i servizi pubblici locali continueranno ad essere gestiti con la politica difensiva fin qui attuata la gestione finirà inevitabilmente nelle mani di quei soggetti nazionali o esteri che avranno le capacità finanziarie e organizzative per reggere la sfida.

QUESTION & ANSWER