

Risiko Nordest, Vicenza scioglie il nodo vertici: si riparte

Vivian nuovo amministratore unico AIM. Il sindaco Rucco: “Va immediatamente ripreso discorso con AGSM, ma non svenderemo”. Ascopiave solo in un secondo momento. E Verona “corteggia” Gazprom

A partire da oggi AIM Vicenza ha un nuovo amministratore unico. E la nomina sembra poter sbloccare definitivamente il risiko del Nordest, con primo obiettivo l'alleanza con AGSM Verona e poi, eventualmente, con Ascopiave.

L'assemblea dei soci di venerdì ha designato Gianfranco Vivian amministratore unico di AIM al posto di Umberto Lago, dimessosi a seguito delle elezioni comunali che hanno portato l'avvicendamento tra Centrosinistra e Centrodestra a Vicenza.

Il commercialista (e tesoriere della Lega vicentina) rappresenta per il sindaco Francesco Rucco “la figura più adatta per ricoprire il ruolo e per incarnare la nostra idea di cambiamento alla guida dell'azienda, che va rilanciata, affinché rimanga e diventi anzi sempre più protagonista nei mercati”.

Dopo aver ringraziato pubblicamente Lago “per il lavoro svolto, ma anche per aver rimesso il mandato subito dopo le elezioni comunali di giugno”, il sindaco ha quindi annunciato che “va immediatamente ripreso il percorso interrotto con la veronese AGSM per capire se è attuabile l'aggregazione tra le due società, al fine di diventare leader se non altro a livello veneto”. L'obiettivo, ha aggiunto, “è costituire una società forte, concorrenziale rispetto ai grandi gruppi extraregionali che si occupano di gas ed elettricità”, ma “naturalmente senza svendere AIM nell'operazione”. A cui va invece assegnato “il giusto peso all'interno della nuova società”.

Un chiaro messaggio ai cugini veronesi, che avevano congelato l'alleanza proprio perché la distribuzione dei pesi originariamente decisa non li soddisfaceva. Ma Rucco ha mandato un messaggio esplicito anche ad Ascopiave, visto che dalle parti di Treviso si comincerebbe a ipotizzare un accordo con la sola AIM: “L' unico interlocutore in questa fase è AGSM”, ha detto il sindaco vicentino.

Ora a Vivian è stato dato mandato di “verificare la situazione economica dell'azienda, a partire da SIT, società in perdita, per capire se i piani industriali vanno bene o vanno rivisti, dove sono le criticità e quali invece sono gli elementi di forza su cui eventualmente investire”. E in questo “fondamentale saranno i risultati della due diligence”, ha concluso Rucco.

Peraltro nei giorni scorsi AIM ha approvato i dati del 1° semestre 2018, chiusosi con un Ebitda “in lieve contrazione” a 24,2 mln € a causa degli “eventi climatici di febbraio e marzo” che hanno influenzato i mercati all'ingrosso, ma con un valore della produzione in crescita dell'8,4% a 144,7 mln € e un risultato di esercizio in aumento del 3,9% a 5,5 mln €. Buone notizie anche dal debito netto, sceso a 69 mln e previsto “sostanzialmente in linea” a fine 2018 rispetto al 2017.

“Sono contento di lasciare a chi mi succederà un'azienda solida, che è premessa indispensabile per partecipare da protagonista alla prossima sfida della

costruzione di una grande multiutility regionale del Veneto”, ha commentato Lago.

Intanto, in attesa di riavviare ufficialmente il percorso con AIM, Verona accarezza l’idea di ampliare la partnership con la russa Gazprom. Per ora solo fornitore di gas ma in futuro, forse, azionista. Il tema è stato discusso la settimana scorsa al Forum Eurasiatico, a cui hanno partecipato tra gli altri il sindaco veronese Federico Sboarina, il presidente di AGSM Michele Croce e il DG di Gazprom Export Elena Burmistrova. Per ora solo un “pour parler” senza riscontri concreti. Ma comunque un’apertura su entrambi i fronti al rafforzamento dei legami, peraltro in piena sintonia con l’orientamento benevolo della Lega nei confronti della Russia, anche sul fronte delle sanzioni contro Mosca.

Gazprom ha rapporti di lunga data anche con le altre utility del Nordest e in particolare con Ascopiave. E potrebbe quindi costituire un ulteriore elemento di riavvicinamento tra i vari soggetti del risiko.

Naturalmente sempre che Treviso non scelga altre strade. Per esempio quella della cessione dei clienti e delle partnership focalizzate sulla sola distribuzione gas. Da questo punto di vista, nei giorni scorsi l’AD di a2a Valerio Camerano ha confermato che l’utility rientra nell’ampio elenco di potenziali pretendenti alle attività di vendita di Ascopiave: “Se c’è un’opzione sicuramente la guarderemo, è una occasione per sfruttare una delle tre leve di crescita”, ha sottolineato.

Infine, secondo il Mattino di Padova Edison avrebbe già messo in piedi un’offerta per gli oltre 700 mila clienti dell’utility trevigiana, che prevedrebbe le reti di distribuzione in capo a Foro Buonaparte più una parte cash.

Carlo Maciocco - QE, 29-10-18