

MULTIUTILITY A confronto vertici aziendali, analisti ed esponenti sindacali in un convegno organizzato dalla Uiltec

# Agsm-Aim verso nuove fusioni

## «Solo così saremo competitivi»

Gli esperti: se si è grandi si cresce  
Il presidente Casali: saremo polo aggregativo. Perina: convergenza di politica e gestione per sviluppo

Francesca Lorandi

●● La fusione tra Agsm e Aim è un primo passo. Il processo di transizione energetica, la rivoluzione digitale e soprattutto il contesto di mercato richiedono attori di grandi dimensioni, in grado di fare investimenti e di generare valore incrementale. Un trend già iniziato negli anni scorsi e che si sta consolidando: lo sanno i protagonisti dell'aggregazione delle due multiutility, le amministrazioni comunali di Verona e di Vicenza e i vertici della nuova società. Una conferma in più è arrivata ieri durante il convegno «Multiutility - Il Valore delle Partnership», organizzato da Uiltec Area Vasta Verona Vicenza. «Il settore è in una fase di trasformazione senza precedenti», ha detto Luca Romano, direttore della società di ricerche Local Area Network, «a causa di fenomeni quali la transizione energetica verso fonti rinnovabili e distribuite, la liberalizzazione e innovazione tecnologica nel mercato energy, l'apertura della competizione nella distribuzione gas, la convergenza cross industry

che apre nuove opportunità di creazione di valore in ambito Smart Territory. Negli ultimi anni quattro grandi multiutility del nord hanno registrato un aumento esponenziale degli utili mentre quelle dimensionalmente più piccole hanno riportato cadute di profitti altrettanto consistenti». Tra queste c'è anche Agsm ha spiegato Romani, mostrando un grafico che riportava però dati anteriori alla fusione. Quelli della prima semestrale post aggregazione, approvata a inizio mese, parlano di ricavi pari a 704,9 milioni di euro, in aumento rispetto ai 555,4 milioni di euro registrati nello scorso esercizio, calcolati sommando le semestrali delle sue società.

Ma questa aggregazione può bastare? È scettico Romano: «Il processo in atto che vede le dimensioni come un elemento indispensabile per lo scenario competitivo ha portato all'aggregazione tra Agsm e Aim e alla creazione di una società che si configura come medio piccola». Insomma, c'è ancora strada da fare, considerando che «il settore è in una fase di trasformazione senza precedenti», ha detto l'analista, e servono



Quartiere generale Sede della Agsm-Aim in Lungadige Galtarossa



Stefano Casali



Lucia Perina

«capacità di investimento, flessibilità e autosufficienza». Ma non ha intenzione di scendere a compromessi, Stefano Casali: «L'azienda è solida e forte e non è aggredibile: siamo protagonisti tra le multiutility e padroni del nostro destino. Siamo disponibile al dialogo ma Agsm Aim deve essere polo aggregativo: principale protagonista di un ragionamento di aggregazio-

ne «e non preda», ha puntualizzato.

Ha aggiunto il sindaco Federico Sboarina, ricordando il processo che ha portato alla fusione: «Eravamo molto in ritardo rispetto a un mercato sempre più competitivo e aggressivo: la nostra azienda godeva di buona salute, non era però detto che saremmo stati così anche in futuro. Abbiamo quindi avviato un

percorso aggregativo che forse non è stato fatto a sufficienza». Sboarina ha sottolineato l'importante dialogo che in quel processo è stato portato avanti con le sigle sindacali «perché una multiutility come Agsm deve mantenere anche un carattere sociale, ha Dna pubblico».

Si è spinta un po' più in là Lucia Perina, segretario Uiltec Area Vasta Verona Vicenza, sottolineando che «stanno per essere raggiunti i due obiettivi che come sindacato ci eravamo prefissati, il mantenimento dei livelli occupazionali e la valorizzazione delle competenze puntando sulla qualità dei professionisti. L'auspicio è che l'unione di Agsm-Aim sappia far convergere politica e componente tecnico-industriale verso un unico obiettivo: sviluppo e crescita aziendale».

COSTRUZIONI Dopo un anno il Tribunale di Verona accoglie il piano dell'azienda

## Fedrigoli, arriva il via libera alla ristrutturazione del debito

Nuovi lavori grazie al superbonus e alcuni creditori già favorevoli

●● Il Tribunale di Verona ha dato il via libera al piano di ristrutturazione del debito, presentato da Fedrigoli Costruzioni spa di Sant'Amrogio di Valpolicella, prima impresa del settore in provincia, con 24 milioni circa di fatturato 2018 (+4,33%) e un organico di 75 dipendenti di cui 35 operai di cantiere e 40 addetti nell'ambito tecnico e amministrativo.

Il percorso era stato avviato a settembre dello scorso anno nominando, come giudice delegato, la presidente della specifica sezione del Tribunale, Monica Attanasio. Il passaggio decretato dal Tribunale certifica la bontà del programma proposto dalla Fedrigoli Costruzioni nonché i risultati positivi ottenuti in questo primo anno di esecuzione.

L'impresa con oltre 100 anni di storia, vanta una particolare specializzazione nei settori residenziale, turisti-

co-alberghiero, commerciale-direzionale. Soprattutto ha clienti importanti nel comparto ospedaliero, come l'Istituto di ricovero e cura San Cuore di Negrar. Tuttavia, negli ultimi anni ha risentito degli effetti della crisi generale dell'edilizia ed infine delle conseguenze economiche determinate dal dilagare della pandemia. Da qui la crisi e l'inecapacità di far fronte agli impegni con i creditori.

Grazie al piano comunque la società ha continuato ad operare in regime di concordato preventivo in continuità diretta e ciò significa che Fedrigoli ha proseguito l'attività d'impresa in prima persona. Con il via libera del Tribunale i cantieri in corso non subiranno interruzioni e si potrà far fronte alle nuove commesse acquisite nell'ultimo anno. Molte riguardano il Superbonus 110%. Fedrigoli risulta infatti tra le prime società in provincia ad es-



Costruzioni Tra i clienti della Fedrigoli l'ospedale Sacro Cuore di Negrar

sersi attivata su questa specifica linea, che ha ricevuto un forte impulso, grazie agli incentivi governativi. Se il lavoro non manca, resta aperta la partita con i creditori, la cui adunanza è stata già fissata dal Tribunale a febbraio. Se chi vanta la maggioranza dei crediti approverà il piano di ristrutturazione del debito, il Tribunale procederà all'omologa.

«Alcuni creditori informalmente hanno già dato il loro assenso al percorso e infatti continuano ad essere fornitori di Fedrigoli», spiega Fran-

cesco Porcaro dello Studio Porcaro Commercialisti & Avvocati con sede anche a Verona (oltre che a Milano e Benevento, ndr), che segue l'azienda come advisor finanziario. Mentre gli avvocati Matteo Creazzo e Giovanni Trolese dello Studio Lura avvocati associati, sempre di Verona, svolgono il ruolo di advisor legali. La fattibilità del piano di ristrutturazione del debito è invece stata attestata da Alberto Castagnetti, professionista dello studio Alberti & Associati, con sede in città. ● Va.Za.

TAVOLA ROTONDA

### «Il successo? Risolvere la questione competenze»

È tempo di cambiare paradigma, ha sottolineato ieri Romani Mura, presidente Commissione Lavoro della Camera, intervenendo al talk nel convegno «Multiutility - Il Valore delle Partnership», insieme al presidente di Agsm Aim Stefano Casali, Giordano Colarullo, dg di Utilitalia che raggruppa oltre 400 multiutility italiane, Paolo Pirani e Andrea Bottaro della Uiltec. Quello delle competenze tecnologiche sarà una priorità per imprese del settore nei prossimi anni: la competizione nel mercato della digital energy e delle smart cities richiederà infatti forte know-how tecnologico e competenze specifiche. «Il nanismo imprenditoriale che ha caratterizzato il passato oggi è un problema», ha detto Mura, «le aggregazioni imprenditoriali possono diventare spazi all'interno dei quali lavorare sull'acquisizione delle competenze e sulla formazione della forza lavoro presente». Lo chiede l'Europa e ne ha bisogno l'Italia «che nel Pnr ha individuato nella transizione digitale ed ecologica le priorità. Ma il nodo sono le competenze», ha ribadito Mura, «gli obiettivi passano attraverso la loro acquisizione». F.L.

BREVI

VERONAFIERE

### Al via oggi il Dealer Day con focus su digitale e sostenibilità

Al via oggi Automotive Dealer Day, l'appuntamento annuale con il mondo della distribuzione auto che sarà fino a giovedì negli spazi di Veronafiere. Con oltre il 50% dei concessionari nazionali, 14 case automobilistiche, sei associazioni di categoria e circa 3.500 operatori attesi, si inizia oggi con i meeting delle case per proseguire poi con due giorni di workshop e approfondimenti. Al centro del dibattito, l'elettrico, la digitalizzazione, le sfide per la sostenibilità e nuove vendite, per capire i cambiamenti che trasformeranno le relazioni tra case, concessionari e clienti. Saranno presentati i risultati di DealerStat, l'indagine sul grado di soddisfazione dei dealer verso i costruttori in Italia, l'annuale Quintegia Customer Study e Reset il progetto che valorizza il ruolo dei concessionari sul tema della sostenibilità. F.L.

VICENZAORO

### Oggi ultimo giorno di fiera: negli stand 800 espositori

Continua nel quartiere fieristico vicentino la fiera Vicenzaoro, che con i suoi 800 espositori resterà aperta al pubblico fino a tutto oggi. Un'edizione all'insegna della ripartenza visti i numeri incoraggianti del settore, con l'export italiano a +2,8% nei primi cinque mesi 2021 sullo stesso periodo 2019 e una previsione di rimbalzo del fatturato 2021 del 19,8%. All'inaugurazione il ministro degli Affari esteri Luigi Di Maio ha sottolineato, nel messaggio di saluto, come il comparto orafa-gioiellieri «ha saputo innovare per rispondere ai cambiamenti in atto e le fiere collegate hanno dimostrato flessibilità e capacità di visione, scegliendo di ripartire in maniera sinergica». Al taglio del nastro presente anche Carlo Maria Ferro, alla guida di Agenzia Ice, a riprova del carattere internazionale della fiera. F.L.

CONSUMI SOLIDALI

### Altromercato, al via serie di incontri a partire dal 21 settembre

Altromercato - maggiore organizzazione di Commercio Equo e Solidale in Italia e seconda al mondo con sede legale a Bolzano e base operativa a Villafranca (Vr) - e «Attiviamo Energie Positive» - spazio digitale gratuito di co-progettazione, formazione e divulgazione dei temi dell'innovazione sociale - presentano un ciclo di incontri intitolato «Consumi o scegli?». Il ciclo si aprirà il 21 settembre alle 18 con un incontro intitolato «Consumi o scegli?». Su questa domanda si interrogheranno Paolo labichino, direttore creativo e scrittore pubblicitario e Alessandro Franceschini, presidente Altromercato. La partecipazione agli incontri è gratuita e non richiede alcuna registrazione. L'interazione con i relatori sarà possibile tramite chat. Per maggiori informazioni sugli incontri: <https://www.attiviamoenergiepositive.it/laboratori/altromercato/>.

STATISTICA DEI PRIMI SEI MESI

### Meno fallimenti in Veneto rispetto al pre-Covid

Nel primo semestre 2021 resta al di sotto dei valori del periodo pre-pandemia, il numero delle imprese costrette a portare i libri in tribunale e chiudere l'attività. È quanto emerge dall'indagine condotta da Unioncamere e InfoCamere a partire dai dati del Registro delle Imprese delle Camere di Commercio sulle aperture di procedure fallimentari nei primi sei mesi degli ultimi tre anni. Una tendenza che si riscontra anche in Veneto, dove da gennaio a giugno i fallimenti sono stati 413, l'11,4% in meno di quelli registrati nel 2019, quando furono 466. In mezzo si colloca il dato del primo semestre del 2020 quando, anche a causa delle restrizioni che avevano rallentato l'attività dei tribunali, i fallimenti erano stati 253.

A livello nazionale nei sei mesi sono state 4.667 le imprese che hanno avviato una procedura fallimentare, contro le 5.380 del corrispondente periodo del 2019. Anche in questo caso il dato del 2020 riflette le

limitazioni imposte dalla pandemia, con solo 2.924 dichiarazioni di fallimento presentate nel primo semestre. Come il Veneto, quasi tutte le regioni registrano valori in diminuzione rispetto al 2019, con una media nazionale che si attesta al -13,3%. Fanno eccezione la Basilicata (+53,6%) e Molise (+41,7%). Tra quelle più grandi, a far segnare un incremento rispetto a due anni fa si segnala la sola Sicilia (+1,4%). La dinamica attenuata dei fallimenti si distribuisce tra i settori di attività ed è accentuata per il settore estrattivo dei minerali (-90% rispetto al primo semestre 2019), attività immobiliari (-33,1%) e attività artistiche, di intrattenimento e divertimento (-31,5%). A mostrare un'accelerazione sui primi 6 mesi del 2019 sono la fornitura di energia (+60%), la sanità e assistenza (+21,6%), il trasporto e magazzino (+19%), l'istruzione (+13,3%) e le attività assicurative e finanziarie (+3,2%). F.L.