

L'alleanza

Asco vola in Borsa
Il presidente: «Fatta
la scelta migliore»

L'operazione di partnership commerciale con Hera riscuote consensi su tutti i fronti e fa volare il titolo di Ascopiave. Ieri alla chiusura delle contrattazioni le azioni della società trevigiana sono state infatti premiate dal mercato con un balzo del 5%, portando il loro valore sopra quota 3,80 euro. Il presidente della società Ceconato: «È stata scelta l'offerta di Hera perché

considerata la migliore sia per la parte economica che per l'aspetto industriale»

Barea a pagina 17

Ascopiave e Hera volano in Borsa

►L'operazione tra le due multiutility premiata dal mercato
Le azioni del gruppo trevigiano salite in un giorno del 5%

►I sindaci dei comuni azionisti appoggiano il progetto:
«Sarebbe stato impossibile continuare a competere da soli»

L'ALLEANZA

TREVISO L'operazione di partnership commerciale con Hera riscuote consensi su tutti i fronti e fa volare il titolo di Ascopiave. Ieri alla chiusura delle contrattazioni le azioni sono state infatti premiate dal mercato con un balzo del 5%, portando il loro valore sopra quota 3,80 euro. Agli investitori piace insomma la joint venture denominata EstEnergy che quando sarà operativa conterà, con l'acquisizione del portafoglio di AscoTrade, su un bacino di oltre 1 milione di clienti che produce un valore da 864,5 milioni di euro e con un Ebitda di 69 milioni.

L'accordo consentirà al gruppo bolognese Hera di sfondare quota 3 milioni di clienti energy diventando la prima multiutility italiana sul retail. Il capitale di EstEnergy sarà detenuto al 52% da Hera e al 48% da Ascopiave che nel contempo crescerà però nella distribuzione gas diventando il primo operatore nel Nord-Est con 775.000 contatori gestiti e un Ebitda aggiunto di 15,9 milioni di euro. Ad Ascopiave andrà in oltre il 3,6% di Hera Comm, la società di vendita del gruppo bolognese in tutta Italia.

Il Toro che ha contraddistinto la performance di Ascopiave ieri in Piazza Borsa viene valutato come una conferma della bontà dell'operazione soprattutto dal socio pubblico di Ascolding, che per il 51% è ancora in mano ai Comuni.

I COMMENTI

«La reazione del mercato - commenta Fabio Chies, sindaco di Conegliano, con Castelfranco uno dei Comuni più grandi rappresentati nella capogruppo - sono un ottimo segnale. Si tratta di indicazioni che confermano come la strada presa dal consiglio di amministrazione sia quella giusta. Per noi è importante che il risultato economico delle attività continui ad avere ricadute importanti sotto il profilo finanziario per le amministrazioni locali. Il nuovo soggetto si pone in posizione di grande forza come player di riferimento in tutto il Nord Est pronto a vincere la sfida futura delle multiutility con l'asso delle aggregazioni».

«Sarebbe stato improponibile - è il commento di Stefano Marcon, presidente della Provincia di Treviso e sindaco di Castelfranco - immaginare di poter competere con colossi da 2 milioni di clienti. La decisione presa è strategicamente vincente perché mette in campo una sinergia che costruisce un polo che si affaccia sul mercato già con un ruolo di leader». «È final-

mente maturata una scelta che avevamo messo all'ordine del giorno già tre anni fa - sottolinea Ruggero Feltrin, primo cittadino di Trevignano, uno dei Comuni che ha guidato la "rivolta" contro la permanenza del pubblico in Ascolding (ma rimane azionista di Ascopiave) sulla scorta di quanto previsto dalla cosiddetta "Legge Madia" - ma al tempo stesso porre la questione se continuare con il trading o occuparsi della distribuzione sembrava essere una eresia e nessuno ne volle parlare. Ma è chiaro che quando si è spalancato lo scenario del mercato libero il retail di AscoTrade non avrebbe più potuto reggere la concorrenza. Non per la qualità quanto piuttosto per una mera questione dimensionale. È stata intrapresa la strada migliore».

EFFETTO DOMINO

Livelli dimensionali che, proprio a ruota dell'accordo tra Ascopiave ad Hera, guidano le scelte anche degli altri player veneti. Con una nota congiunta diffusa sempre nella giornata di ieri Agsm e Aim sottolineano come «per evitare il rischio di diventare troppo piccoli e per difendersi dagli attacchi competitivi si deve percorrere la strada delle aggregazioni». Vicentini e veronesi ci avevano provato proprio con Ascopiave ma l'annuncio dell'affare con Hera ha spiazzato tutti. Così, impegnate nella

costituzione della "Multiutility del Veneto" ad Agsm e Aim non resta che prendere atto di come «le condizioni richieste da Ascopiave non erano accettabili anche in considerazione del progetto industriale alternativo in fase di definizione che ha l'obiettivo di creare il primo player del Veneto e che sarà anche in futuro disponibile a valutare possibili forme di collaborazione con altre aziende, Ascopiave compresa».

Pollice alzato all'operazione Hera-Ascopiave anche dal fronte sindacale. «Giudichiamo favorevolmente l'aggregazione societaria - ha dichiarato Paolo Pirani, segretario nazionale della Uiltec - come sindacato siamo fermamente convinti che la dimensione per le multiutility rappresenti sempre più un fattore critico di successo, purché si rispettino il principio partecipativo, la qualità dei servizi resi e l'accessibilità degli stessi da parte dell'utenza, rimettendo al centro le esigenze del consumatore».

Denis Barea



HERA SEMPRE PIÙ
L'ECONOMIA TEDESCA:
STIME DEL PIL 2019
RIBASSATE A +0,6%

Angela Merkel
Cancelliera tedesca



Peso: 1-3%, 17-44%



FUSIONE
Ascopiave e Hera hanno dato vita a un nuovo gruppo denominato EstEnergy per la distribuzione di gas ed energia



Peso:1-3%,17-44%