

CORRIERE DELLA SERA

Milano, Via Solferino 29 - Tel. 02 62921
Roma, Via Campitelli 20 C - Tel. 06 682821

FONDATA NEL 1876

Servizio Clienti - Tel. 02 6272530
mail: servizi@corriere.it



Romanzo italiano
Nella seconda puntata
il segreto di Giulio

di Silvia Avallone
nel supplemento



Domani gratis
La ripresa del mattone
Quando conviene
investire sulla casa
di Cino Pagliuca
nell'inserto



L'intervista

di Francesca Basso

«Sorgenia, digitale e rinnovabili per crescere ancora nell'energia»

Il ceo Mancini: debito sceso a 700 milioni, nel semestre utile di 25 milioni

MILANO «Siamo a una svolta da quando sono arrivato a Sorgenia a marzo 2015, siamo diventati la prima Digital energy company italiana e i numeri ci danno ragione». L'amministratore delegato Gianfilippo Mancini anticipa alcuni dei dati del semestre che saranno comunicati a fine settembre e che segnano un giro di boa dall'inizio della ristrutturazione, cominciata dopo il passaggio della società energetica da Cir e Verbund alle principali banche creditrici (Intesa Sanpaolo, Unicredit, Banco Bpm, Ubi Banca e Mps).

Come sono i conti?

«In questi tre anni è aumentata la generazione di cassa e abbiamo ridotto il debito, che da 1,3 miliardi è sceso a 700 milioni. L'utile netto del semestre è di 25 milioni in crescita rispetto ai 22 milioni dello stesso periodo dello scorso anno. Il margine operativo lordo è di circa 75 milioni, con un contributo crescente dalle nostre attività di vendita e servizio ai clienti, che in

un anno sono aumentati del 30%, tutti sul digitale».

Vista la situazione, le banche azioniste hanno deciso di passare la mano?

«Le banche, che sono diventate anche azioniste, oggi hanno la soddisfazione di vedere che la scommessa fatta è stata vinta: i loro crediti sono già stati in larga parte rimborsati, ma anche il loro investimento come azioniste ha sicuramente molto più valore di prima perché ora sono proprietarie di un'azienda sana, robusta e in crescita. E hanno fiducia nel percorso intrapreso».

Dunque nessuna vendita?

«Non c'è una vendita in vista. Ma sarà forse possibile allargare l'azionariato ad altri soggetti per accelerare il nostro piano di crescita e i relativi investimenti. La decisione ovviamente spetta ai soci e la valuteremo con calma con loro nei prossimi mesi».

Che piani avete per il futuro? Come vi state confrontando con la "disruption" in campo energetico?

«Sorgenia è una società integrata verticalmente che crescerà nel digitale e nelle rinnovabili, due tecnologie che stanno rivoluzionando il mondo dell'energia, aprendo grandi opportunità per i consumatori e per le aziende. Per noi la disruption è stata un'opportunità, e oggi siamo la prima Digital energy company in Italia. Ai nostri clienti forniamo

energia rinnovabile a chilometro zero. Certo, abbiamo anche impianti a gas, estremamente flessibili e di ultima generazione. E il gas è considerata la fonte che garantirà la transizione energetica nel modo più sostenibile. Stiamo investendo in rinnovabili: solare, mini idroelettrico e geotermia a ciclo chiuso, storage a flusso organico e a idrogeno. E poi puntiamo su digitale e intelligenza artificiale».

Come usereste l'intelligenza artificiale?

«La applichiamo già ai nostri processi interni, ad esempio per migliorare il rendimento degli impianti di produzione. E stiamo lavorando sui clienti: diagnosi energetici online per la casa, video personalizzati in aggiunta alle bollette, mobilità elettrica in car sharing nelle città».

Vi sta penalizzando il ritardo della fine della maggior tutela?

«Siamo un'azienda privata che non ha ereditato clienti dal monopolio o altri asset regolati. Siamo pronti a investire ancora molto sull'innovazione al servizio dei clienti, ma abbiamo bisogno di capire quali saranno le regole. È evidente e necessario che il nuovo governo si debba fare un'idea precisa al riguardo, ma il nostro punto di vista è chiaro: pensiamo che una buona liberalizzazione porterà maggiore trasparenza e concorrenza, dun-

que a una offerta di nuovi servizi e a un abbassamento dei prezzi, circa 100 euro all'anno per una famiglia tipo. Per il resto la strada è tracciata: fine del carbone, sviluppo delle rinnovabili, autoproduzione e valorizzazione dei dati. Ormai i costi della tecnologia per le rinnovabili - mi riferisco soprattutto al solare e all'eolico - sono estremamente competitivi e non hanno bisogno di sussidi. Servono però regole chiare per stimolare gli investimenti senza chiedere soldi ai contribuenti».

È ripresa la domanda di energia?

«Nel primo semestre la domanda di elettricità in Italia si è fermata a un +0,8%. Non ci sono segnali negativi dall'industria, ma dobbiamo tenere presente che la nostra è un'industria meno energivora di un tempo».

Dovendo fare un bilancio, quali sono le difficoltà maggiori incontrate in questi tre anni?

«La cosa più complicata è stata usare contemporaneamente freno e acceleratore, lavorare cioè sul risanamento e la ristrutturazione della società dal punto di vista finanziario e dei costi e insieme creare le condizioni per crescere e svilupparci. È per questo che abbiamo scelto come testimone Bebe Vio, perché la difficoltà non ci ha piegato ma ci ha spinto a creare nuove opportunità».

REPRODUZIONE RISERVATA



Nessuna vendita in vista, ma l'ipotesi di allargare l'azionariato ad altri soci



Energia
Gianfilippo Mancini, 53 anni, è amministratore delegato di Sorgenia da marzo del 2015

I numeri di Sorgenia

Gli azionisti

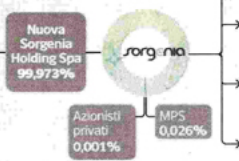
Intesa Sanpaolo
16,67%

Ubi
16,67%

MPS
16,67%

Banco BPM
32,32%

Unicredit
16,67%



100% Energia Italiana
50% Tirreno Power
100% Sorgenia Power
50% Engie
100% Sorgenia Puglia
100% Sorgenia Trading

Portafoglio Clienti

187 mila
giugno 2017

242 mila
giugno 2018

+30%

Ebitda (I semestre 2018)
74 milioni di euro
in linea con lo stesso periodo del 2017

Utile netto (I semestre) milioni di euro
23
2017

25
2018

+10%

La Collezione Cavallini Sgarbi

Ferrara
Castello Estense

Prorogata al
2 settembre 2018

