

## Iren, le utility sfidano l'energia 4.0 "Investiamo in rinnovabili e startup"

Luca Pagni

INTERVISTA ALL' AD MASSIMILIANO BIANCO DOPO LA PRESENTAZIONE DEL NUOVO PIANO INDUSTRIALE CHE PUNTA AI SERVIZI INNOVATIVI COME LA MOBILITÀ ELETTRICA E LA MULTICANALITÀ, OLTRE CHE ALLE GARE DEL GAS E AD ACQUISIZIONI DI SOCIETÀ LEGATE AL TERRITORIO. Milano C i sono i nuovi obiettivi economici e finanziari, come da tradizione di qualsiasi piano industriale. Nonché la crescita attraverso acquisizioni. Ma c'è anche il racconto di come stia cambiando un intero settore. Dalle reti intelligenti alla mobilità elettrica, dalle rinnovabili agli investimenti nelle startup innovative, anche le utility locali fanno i conti con la transizione energetica. Il gruppo Iren non fa eccezione. La società controllata dal patto di sindacato tra i comuni di Genova, Torino, Piacenza, Parma e

Reggio Emilia nei prossimi anni ha appena spiegato al mercato come vuole crescere da qui al 2022, quando prevede di portare il margine operativo lordo a 950 milioni (con una crescita di circa 170 milioni) e un utile di gruppo a 265 milioni, con un aumento del 52 per cento. Per raggiungere questi obiettivi, Iren non solo continuerà a guardare ai servizi tradizionali (elettricità, gas, acqua potabile, raccolta rifiuti e termovalorizzazione) ma dovrà inevitabilmente fare i conti con quanto sta accadendo nel settore, con l'obbligo di dover affrontare l'onda delle nuove tecnologie per non esserne travolta. Come spiega in questa intervista l'amministratore delegato, Massimiliano Bianco. Tra i nuovi settori in cui Iren investirà c'è la mobilità elettrica: solo colonnine per la ricarica o ci sono progetti più innovativi? «La mobilità elettrica rappresenta un'area sinergica per il gruppo e di prospettiva, oltre che una risposta concreta in termini di sostenibilità ambientale. Prevediamo il progressivo passaggio della nostra flotta all'elettrico con la sostituzione, già nei prossimi 2 anni, del 25 per cento dei mezzi leggeri e del 10

**ALTECNOLOGIE**  
SOLUZIONI PER LE IMPRESE DEL FUTURO  
23-25 Novembre | Lariofiere Erba | [www.altecnologie.it](http://www.altecnologie.it)

per cento della flotta waste . Nei nostri territori vogliamo essere l' operatore di riferimento nel settore delle colonnine di ricarica, che installeremo anche nelle nostre sedi, ma avviare anche progetti di sharing di scooter e biciclette elettriche». Investirete anche in startup: in quali settori e cosa cercate? «Crediamo molto nello strumento del corporate venture capital . Lo sviluppo e la crescita dei nostri business passerà attraverso il confronto e la collaborazione con startup che presentano idee ad alto contenuto innovativo e tecnologico». Non è preoccupato per la lentezza con cui procedono le gare della distribuzione del gas? «Le gare gas sono un' importante occasione di consolidamento per il settore con l' obiettivo di ottenere maggiori efficienze e migliore qualità. Per quanto ci riguarda, Iren è pronta a partecipare alle gare negli Atem in cui siamo già presenti e prevediamo inoltre di presentarci in altri 5 Atem in cui oggi non siamo presenti caratterizzati da elevata frammentazione e privi quindi di un operatore di riferimento». Nel nuovo piano industriale è previsto un aumento della redditività grazie a nuove acquisizioni: in quali settori e in quali aree, oltre al gas? «Stiamo lavorando a più di 20 possibili operazioni tutte all' interno dei nostri territori di riferimento che potrebbero portare un Ebitda aggiuntivo pari a circa 100 milioni di euro. I settori sui quali ci stiamo concentrando maggiormente sono quello delle reti e dell' **ambiente**. A questi dossier si aggiunge l' offerta fatta per rilevare il 100% di Acam La Spezia che potrebbe valere circa 30 milioni di Ebitda aggiuntivo potenziale. L' offerta è stata già giudicata tecnicamente valida, ma deve essere approvata politicamente da tutti i soci dell' utility spezzina, dai quali ci attendiamo una risposta entro fine anno ». Un vostro "concorrente" come A2a ha deciso di crescere nelle rinnovabili? È un settore che interessa anche Iren? «Iren ha sempre guardato al mondo della sostenibilità ambientale. Già oggi più del 70% della nostra produzione deriva da fonti rinnovabili e assimilate e siamo leader in Italia nel settore del teleriscaldamento. Per l' incremento della produzione da fonti rinnovabili, principalmente fotovoltaico ed eolico, valuteremo le singole opportunità, procedendo cioè solo a fronte di progetti con rendimenti interessanti e sempre avendo come punto di riferimento la nostra strategia di utility al servizio del territorio». Il cliente delle utility assomiglia sempre più a quello delle tlc: assieme alla fornitura di gas, acqua e luce possono acquistare nuovi prodotti o servizi. Iren a cosa punta? «Come Iren, abbiamo raggruppato le nuove offerte alla clientela nel progetto "New Downstream" con l' obiettivo di trasformare la commodity energetica in un servizio ad alto valore aggiunto grazie a prodotti quali led, termostati smart, kit sicurezza, assicurazioni, manutenzione garantita, offerti in un' ottica multicanale completa. L' iniziativa ha riscontrato un grande successo già nel primo anno e verrà ulteriormente sviluppata in futuro consentendo un incremento della base clienti del Gruppo, a oggi pari a 1,7 milioni, di circa 200.000 unità al 2022 che si aggiungono agli oltre 250.000 nuovi clienti acquisiti nel corso degli ultimi 30 mesi». © RIPRODUZIONE RISERVATA A sinistra, Massimiliano Bianco , amministratore delegato di Iren.