

Solo Amga e Bluenergy resistono ai colossi

Le spa più importanti sono state acquistate da aziende di fuori regione
Verso la conclusione anche l'aggregazione fra la triestina AcegasAps ed Hera

► UDINE

Il Friuli Venezia Giulia è sempre stato una regione di conquista per il trasporto e la commercializzazione del gas metano, e anno dopo anno, i colossi nazionali e internazionali come Eni, Edison o Gaz de France hanno scalzato le aziende regionali. Al termine del processo di fusione per incorporazione di AcegasAps Holding srl in Hera spa, previsto entro la fine del 2012, saranno soltanto due le società di una certa dimensione interamente friulane operanti in questo settore: Amga e Bluenergy Group, entrambe con il quartier generale in provincia di Udine, nel capoluogo friulano la prima, a Campoformido la seconda.

In questi ultimi anni infatti, le varie società operanti tra le province di Trieste, Pordenone e Gorizia o sono state acquisite da realtà più grandi del Triveneto, oppure sono finite in mani straniere. Quello che inizialmente, dopo la liberalizzazione avvenuta dal primo gennaio 2003, pareva essere un mercato "per tutti", con il trascorrere

LA DISTRIBUZIONE DEL GAS IN FVG		
	Rete di distribuzione gas	Quantità di gas distribuito
● FVG	6.874 km	2 miliardi e 632 mila mc (industriale, residenziale, terziario)
● PROVINCIA DI UDINE	3.593 km	342.403 mila mc (residenziale e terziario)
● PROVINCIA DI PORDENONE	1.831 km	230.541 mila mc (residenziale e terziario)
● PROVINCIA DI GORIZIA	680 km	147.225 mila mc (residenziale e terziario)
● PROVINCIA DI TRIESTE	770 km	169.663 mila mc (residenziale e terziario)

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico

del tempo si è dimostrato essere un mercato in cui soltanto le società strutturate ed organizzate in una certa maniera riescono a reggere la concorrenza. Specialmente in un territorio come il Friuli Venezia Giulia, dove, come già accennato, i grandi gruppi nazionali e inter-

nazionali, sono tutti presenti. L'Amga in quanto società multiservizi è sorta nel 1999 dopo essere stata un'azienda municipalizzata, che ha sviluppato il proprio business specialmente in Friuli Venezia Giulia, rivolgendosi al resto delle regioni italiane soltanto ultimamente.

Ne è una riprova il fatto che il fatturato del settore gas, tra il 2010 ed il 2011, è cresciuto da 85 a 100 milioni, mentre i milioni di metri cubi venduti sono passati da 220 a 243, quasi tutti in Friuli Venezia Giulia.

Più estesa, invece, l'attività di Bluenergy che, nata in seguito alla liberalizzazione del 2003, ha avuto modo di puntare subito al mercato nazionale, cominciando dal Triveneto per poi espandersi in Piemonte, in Emilia Romagna, in Toscana, nel Lazio e in Sicilia. Non a caso l'azienda con sede a Campoformido ha attualmente oltre 220.000 clienti in Italia, ai quali fornisce circa 700 milioni di metri cubi di gas naturale, 300 milioni dei quali in regione, con un fatturato che supera di 350 milioni di euro.

Nessuna delle due società possiede condutture proprie di gas, ma entrambe acquistano il gas e lo trasportano sulle linee già esistenti. Una rete che, in provincia di Udine, stando ai dati del Ministero dello Sviluppo Economico, si sviluppa per 3.593 chilometri,

 **A UDINE**

La multiutility di viale Venezia cresce

Il cda di Bluenergy Group ha affidato al presidente della società, Pietro Paviotti (foto), la delega alla comunicazione istituzionale e l'incarico a occuparsi della realizzazione della nuova sede del gruppo. Terminato l'incarico di sindaco di Cervignano, Paviotti può così dedicarsi totalmente alla crescita e al radicamento della multiutility friulana che distribuisce energia elettrica e gas a livello nazionale. **Presidente Paviotti, quali sono i suoi programmi per Bluenergy? «Mantenere, rafforzandolo, uno dei valori fondanti di Bluenergy: la grande attenzione riservata al cliente».**



Uno schema valido in Fvg. Non è complicato estenderlo a livello nazionale? «Bluenergy è nata in Friuli, dov'è radicata, ma si sta espandendo in fretta anche nel resto d'Italia, dal Piemonte alla Sicilia. Lo schema dell'interfaccia con il cliente però, resta lo stesso ovunque».

Quali sono le questioni che ha già dovuto affrontare da presidente? «Ho incontrato il nuovo sindaco di Azzano Decimo, Comune socio di Bluenergy e ho affrontato il capitolo Tradecom, la società di Confcommercio di cui Bluenergy ha recentemente acquisito il 51% delle quote».

Bluenergy vuole continuare a crescere... «La società ha circa 10 anni di vita, partita con 25 mila clienti ora ne ha più di 200 mila. In questi anni ha migliorato molto la capacità di acquisire la materia prima sul mercato internazionale, investendo molto sia in risorse umane di alta professionalità sia nella fidelizzazione del cliente».
Tra i progetti futuri c'è anche una nuova sede. «Oramai Bluenergy dà lavoro ad un centinaio di persone, e ha necessità di dotarsi di una nuova sede, che sarà realizzata in viale Venezia». (r.e.)

con 342.403 milioni di metri cubi di gas distribuiti. Un quantitativo che allargato all'intero Fvg, raggiunge i 2 miliardi e 632 mila metri cubi.

Un mercato che non sta subendo contraccolpi a causa della crisi, almeno da un punto di vista economico, e che si

presenta ancora con ampi margini di miglioramento. Diversa la situazione dal punto di vista finanziario, con molte realtà, specialmente le aziende, che hanno difficoltà a pagare il gas utilizzato.

(r.e.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA