

EDISON A2A, SI' ALL'ACCORDO CON EDF. ZUCCOLI: «CON IREN ORA C'E' INTESA». PATTO FINO AL 30

## Delmi potrà cedere tutta la quota

MILANO

Delmi, la holding dei soci italiani di Edison che comprende anche Iren, e Edf si danno un mese di tempo per finalizzare l'intesa di massima raggiunta a Parigi qualche giorno fa, mettere a punto la nuova governance del gruppo di Foro Buonaparte e negoziare le contropartite per gli italiani.

Nel giorno in cui scadono i

patti di sindacato con i francesi - a quanto si apprende - i soci di Edison si sono concessi fino al 30 novembre per negoziare nel dettaglio tutti i punti dell'accordo.

Si tratta della terza proroga dei patti di sindacato del secondo gruppo elettrico nazionale, prolungati già due volte su richiesta dei ministri Giulio Tremonti e Paolo Romani nel tentativo, non riuscito, di ostacolare l'avanzata francese.

Delmi disporrà di un'opzione di vendita sull'intera quota che detiene nel gruppo di Foro Buonaparte, pari al 30% del capitale. Lo prevedono, riferiscono fonti finanziarie, gli accordi firmati a Parigi giovedì scorso con Edf.

Il 75% della partecipazione potrà essere ceduta a Edf al «fair market value» - cioè sulla base delle valutazioni di un soggetto terzo indipendente - tra tre anni se il titolo Edison manterrà con-

dizioni di bassa liquidità simili a quelle attuali. Di questo 75% una parte potrà essere scambiata con 250 megawatt di impianti eolici di Edison. Il restante 25% potrà essere venduto ai francesi sulla base di un multiplo dell'Ebitda riferito al settore. Nel caso in cui il flottante di Edison aumentasse in misura considerevole, avendo così Delmi la possibilità di liquidare la sua quota sul mercato, l'opzione si ridurrà al 25% della partecipazio-



Energia Si lavora sulla governance.

ne (7,5% del capitale di Edison) e avrà come riferimento i multipli di mercato per l'ebitda. Resta ferma la possibilità di scambiare azioni Edison con asset eolici.

Il Consiglio di Gestione di A2A intanto «ha approvato il documento non vincolante» siglato a Parigi con Edf e che disciplina i punti essenziali del riassetto di Edison». Lo ha detto ieri Giuliano Zuccoli, presidente del consiglio di gestione di A2A al termine della riunione. Zuccoli, giudica «molto positiva» l'intesa di massima raggiunta con Edf: «Considero la cornice dell'accordo molto positiva per due ragioni: da un lato per la grande apertura sull'eolico, e dall'altra per

l'accordo con Iren senza il quale non ci sarebbe stato nessun accordo con Edf. Con Iren in passato avevamo avuto momenti di tensione. Questo accordo apre invece la strada a una collaborazione che viene da lontano». Per Zuccoli è presto per parlare di nuove fusioni tra le multiutility, anche se la creazione di una grande Rwe italiana resta «un obiettivo». «Quella definizione ha rivendicato il presidente di A2A - l'ho data io otto anni fa». Per quanto riguarda la nuova governance di Edison, che dovrà essere ora messa a punto da italiani e francesi, si tratta di «una delle implementazioni che andranno fatte nei prossimi giorni». ♦

**Intervista: Alfredo Alessandrini** presidente del comitato promotore

## «Banca di Parma, la forza di mille soci»

Chiusa l'Ops Capitale di 4 mln, assemblea il 20 dicembre

Aldo Tagliaferro

Sembrava un sogno impossibile quando alla fine del 2005 prendeva forma l'idea di una Banca di Parma. E invece la Banca di Parma, primo istituto di credito cooperativo della città, dopo quattro anni di «road show» sul territorio frutto dell'attività instancabile del comitato promotore, è ormai pronta per nascere. Il 17 ottobre si è chiusa l'offerta pubblica di sottoscrizione con 1105 soci e un capitale sociale di 4.094.000 euro. Il presidente del comitato e autentico «motore» del progetto, Alfredo Alessandrini, corona quel sogno: «Il risultato è notevole e va oltre le nostre previsioni. Siamo molto soddisfatti ma il nostro lavoro non si chiude qui».

**Le prossime tappe?**

Dal giorno in cui i sottoscrittori ricevono la raccomandata (nei giorni scorsi, ndr) ci sono 30 giorni per fare il versamento, su un conto di Cariparma «indisponibile», cioè che non possiamo utilizzare, in pratica una cassaforte nella quale i soldi nel frattempo vengono remunerati. Terminato il versamento ci sono 20 giorni per indire l'assemblea, che si terrà il 20 dicembre per approvare l'atto costitutivo della società. Dico società e non banca perché in questa prima fase non è ancora abilitata al servizio di intermedia-

zione finanziaria. Dopo l'assemblea parte l'iter con Bankitalia (con cui peraltro dialoghiamo da tempo) per l'autorizzazione. Entro 120 giorni Palazzo Koch deciderà sull'abilitazione all'esercizio dell'attività bancaria.

**E gli organi della banca?**

L'assemblea nominerà il Cda e il collegio sindacale. I consiglieri potrebbero essere 7 o 9, lo definiremo con Bankitalia.

**L'operatività?**

Nell'estate 2012, giugno o luglio. Inizialmente con un solo sportello che abbiamo individuato - per ora - in via Tanara.

**Con quanti dipendenti?**

Inizialmente poche unità, meno di dieci, ma il numero lo stiamo definendo nel piano industriale. Banca di Parma punterà sull'estrema efficienza, con una struttura molto leggera che dialoghi con i clienti in modo tradizionale ma anche utilizzando i canali informatizzati.

**Non è troppo piccola una Bcc di questi tempi?**

La Banca di Parma è autonoma, perché il processo di formazione riguarda chiaramente i suoi 1105 soci, però è dentro a una rete autonoma e sicura, quella della federazione regionale del credito cooperativo, con una fabbrica prodotta - Icrea - completa anche per le operazioni internazionali. Struttura piccolissima ma servizi completi alle famiglie, ai pensionati, ai professionisti per la raccolta. Come impieghi seguiremo le pic-

cole attività produttive, commercio, artigianato e piccola industria.

**Quattro milioni di euro: sono tanti o pochi?**

Sono tanti rispetto alla modalità con cui è stata fatta la banca, con capitale molto frazionato. Il risultato è buono perché dà l'accesso alla proprietà della banca a persone con capitali limitati, la media in fondo è di circa 4 mila euro. E' ovvio d'altra parte che per fare banca 4 milioni sono una dotazione estremamente limitata. Ma noi potremo contare da subito su un prestito subordinato da Icrea di 5 milioni di euro per avere liquidità e inoltre inseriremo nel piano industriale due aumenti di capitale che poi andremo a definire per arrivare nel giro di pochi anni a una dotazione di capitale proprio di almeno 10 milioni.

**Aperti solo ai soci?**

Probabilmente anche ai non soci. Ne parleremo in Cda.

**Alla luce della crisi, il modello Bcc è ancora valido? Dovesse iniziare oggi, lo rifarebbe?**

Oggi le remore sarebbero superiori, perché significherebbe partire senza nemmeno sapere quali sono le prospettive del sistema Paese, ma proprio alla luce della crisi della finanza internazionale che ha trascinato in serie prima l'economia reale, poi il debito sovrano e quindi quello bancario, sta venendo fuori con sempre più forza il modello di banca territoriale, tanto che anche realtà bancarie na-



Banca di Parma Alfredo Alessandrini: «Il modello di Bcc resta valido».

zionali o internazionali cercano sempre di più di caratterizzarsi per una vocazione territoriale. Perché la banca locale ha in sé alcuni concetti - come il fatto di verificare quotidianamente una reputazione che oggi è il bene principale nel rapporto banca-cliente - per capire le vere problematiche del territorio. E' inutile fare discorsi generali sul credito. Faccio un esempio: il credito alle aziende che hanno dei cicli di magazzino «vivo» perché porta un incremento di valore (come accade al Parmigiano Reggiano) è ben diverso da un magazzino che è pieno perché non si vende la merce. Una banca che lavora qui può fare la corretta valutazione. La banca locale non è il modello che risolve tutto, ma risolve il problema dello sviluppo di un territorio.

**Fino dove può crescere la Ban-**

**ca di Parma?**

Nasciamo per restare nella provincia. Siamo in 14 comuni ed è lì che vogliamo crescere. Con calma. Per esempio vogliamo essere a Langhirano, che per noi un'area importante. Una Bcc nasce per servire i suoi soci secondo il modello mutualistico, quindi è votata a crescere ma non dismisura. Lo sanno bene le persone che hanno lavorato alla nascita della banca, in primo luogo Pier Luigi Casa (membro del consiglio direttivo con delega alle relazioni con il mercato e organizzazione), ma anche Cristian Gaiani, Andrea Galvani, Alessandro Maestri, Rinaldo Sassi e Claudio Cacciamani e i notai Bernardo Borri, Massimiliano Cantarelli e Marco Micheli. Hanno lavorato tutti come volontari, perché questo è lo spirito della banca. ♦

CONFINDUSTRIA INCARICO NAZIONALE

## Assoprom, il nuovo presidente è il parmigiano Riccò

Cambio al vertice di Assoprom. L'assemblea dei soci ha nominato nuovo consiglio direttivo della Associazione italiana produttori e distributori articoli pubblicitari e promozionali aderente a Confindustria Federvarie. Il nuovo presidente è il parmigiano Mattia Riccò (World Promotions) che succede a Marco Busini, in carica dal 2007.

Tra gli obiettivi proposti dalla nuova squadra è stato innanzitutto evidenziato «una forte intenzione a proseguire i progetti avviati dal direttivo precedente, chiaro segno questo di una coesione sociale e del volere delle aziende del settore».

Il filo conduttore delle linee programmatiche proposte è chiaramente quello di voler fare di Assoprom «un punto di riferimento di etica, serietà e professionalità soprattutto in questo momento di aumento della «confusione» generale».

Formazione, potenziamento delle collaborazioni con il mondo della scuola, potenziamento dei rapporti con le istituzioni (prima fra tutte Confindustria) e la definizione di un Codice etico mirato a valorizzare chi opera con onestà, sono solo alcuni degli impegni che verranno affrontati, con l'impegno e la decisione che contraddistinguono da sempre i soci di Assoprom.

«Il nostro intento - afferma Mattia Riccò - è quello di rendere sempre più Assoprom un vero punto di riferimento per i



Assoprom Mattia Riccò.

suoi associati, assicurare all'Associazione e al comparto il ruolo e la reputazione che, entrambi, meritano».

Con 200 Soci ordinari e 4.000 soci aggregati Assoprom rappresenta infatti dal 1988 la filiera del settore promozionale: importatori, produttori, distributori e agenzie di servizi compongono questo compatto gruppo di aziende che vedono nella associazione soprattutto la possibilità di confrontarsi e di essere rappresentati.

«Oggi mi trovo alla guida - tiene a sottolineare il neo presidente Riccò - di una associazione trasparente, concreta e ben strutturata, attiva, efficiente. Le cose da fare sono ancora tante e non nascondo le difficoltà che dovremo superare, tuttavia sono altresì ottimista poiché certo di poter contare sulla collaborazione di tutti gli associati e sulla vitalità del nostro settore».

TECNOLOGIA DALLA SOCIETÀ PARMIGIANA UNA NUOVA PERFORATRICE

## Mdt, l'innovazione che «conquista» Mosca

Nel 2010 l'azienda è cresciuta nei mercati di Russia e Brasile: fatturato su del 30%

Non si ferma l'innovazione della società parmigiana Mc Drill Technology, che progetta e costruisce macchine perforatrici per tutte le applicazioni geotecniche e geognostiche, geotermia, pozzi e consolidamenti in tunnel.

Il primo prototipo che applica l'ultima tecnologia realizzata dalla società è già operativo da qualche giorno in cantiere a Mosca ed entro un anno ne verranno costruiti altri cinque per arrivare a completare il progetto e mettere in commercio un'assoluta novità per il settore: una perforatrice per consolidamenti e geotecnica totalmente automatica e governabile da remoto. «Significherà poter muovere una perforatrice di oltre 25.000 kg di peso, che può lavorare in-



**13 milioni**  
il fatturato

realizzato da Mc Drill Technology nel 2010. La società, che opera in un settore di nicchia ad alto tenore tecnologico, ha 50 dipendenti

differentemente in tunnel o in esterno, stando tranquillamente seduti davanti a un monitor in ufficio e senza personale sulla macchina. - puntualizza l'ad della Mc Drill Technology, Maurizio Rigoni - È un'innovazione che consente di intervenire con tempi di risposta brevissimi e anche in situazioni ad elevata pericolosità per l'uomo o per gli edifici».

L'azienda di Fontevivo crede nella nuova macchina e con essa implementa la linea K, contradd-

distinta da attrezzature che assicurano la piena funzionalità in tutte le condizioni potendo operare indifferentemente in ogni direzione. «Operiamo in un settore di nicchia ad alto contenuto di tecnologia, che si è sviluppato prevalentemente in Italia poiché l'articolata conformazione geologica ne richiedeva le prestazioni - aggiunge Gianluca Baraghini, anch'egli ad di Mdt - ma la domanda nazionale si è ormai ridotta e quindi esportiamo oltre il 85% dei nostri prodotti».

Sull'onda della crescita dei mercati di Brasile e Russia, nel 2010 l'azienda ha messo a segno un incremento del fatturato del 30%; in Russia in particolare è leader di mercato e dal 2008 ha attiva una divisione commerciale a cui si è aggiunta, più di recente, quella di San Paolo in Brasile. La presenza sui mercati internazionali è completata da Cina, Nord America e parte del mercato Ue, quello in cui esiste ancora una buona domanda di prodotti di alta gamma. Il progetto realizzato e la forte spinta verso i mercati emergenti non sono casuali per Mdt. «Questi passaggi rientrano in una precisa strategia di rilancio della società - tiene a sottolineare Rigoni - avviata già nel 2008, quando i primi rallentamenti del mercato avevano riempito i magazzini e provocato qualche tensione finanziaria. Abbiamo saputo reagire e oggi ne raccogliamo i frutti». ♦

## InBreve

TEST & TASTE TOUR 2011

Cantine Ceci partner di Jaguar

Al via la partnership fra Cantine Ceci e Jaguar per il «Test & Taste tour 2011». È un'occasione per provare la nuova gamma dei modelli Jaguar negli showroom delle concessionarie, mentre a casa vinicola di Torrile offrirà i suoi migliori vini e la Birra di Parma. Il tour parte da Roma per poi proseguire a Napoli e toccherà altre 10 città.

OFFERTE DI LAVORO

Centro per l'impiego di Parma

Selezione del 10/11/2011 di 1 operatore/ce tecnico magazzino. Requisiti: scuola dell'obbligo, possesso di patente B, esperienza come operaio magazzino, buona conoscenza nell'uso del personal computer e dei programmi word e excel e nell'uso di muletti. Età minima 18 anni, tempo determinato mesi 12 rinnovabili. Orario: 36 ore settimanali su 6 o 5 giornate. Ente richiedente: Azienda ospedaliera di Parma.

BANCHE HA VINTO L'INNOVATION AWARD 2011

## Cariparma-Vodafone: piace il conto per i professionisti

Lorenzo Centenari

Nell'odierno scenario economico-sociale il settore delle libere professioni occupa il terzo posto assoluto, e proprio in virtù dell'importanza che esso riveste Cariparma Crédit Agricole, in partnership con Vodafone, lancia «Mondo Professionisti», conto tutto compreso dalla gamma di finanziamenti studiata per la gestione dei flussi di cassa.

A testimonianza dell'efficacia che gli addetti ai lavori attribuiscono al nuovo prodotto, è anche l'«Innovation Award 2011» di recente assegnato dal quotidiano Milano Finanza. Di «Mondo Professionisti» ha parlato anche il responsabile retail Private del Gruppo Massimo Tripuzzi, intervenuto alla convention nazionale dei Giovani commercialisti ed esperti Contabili svoltasi nei giorni scorsi all'Auditorium Paganini. «Il rapporto tra il libero professionista e l'istituto di credito - spiega Tripuzzi - si articola in tre fasi ben distinte: all'av-

vio dell'attività, durante la quale occorrono finanziamenti strutturati, segue un processo di sviluppo che richiede strumenti di semplificazione delle risorse, tra i quali l'Internet banking riveste senz'altro un ruolo di primo piano.

«Cariparma è in grado di seguire il professionista lungo il suo intero percorso, conservando come valore aggiunto quella territorialità che fa parte della tradizione dell'istituto». Anche Carlo Piana, responsabile Impresa Corporate di Cariparma Crédit Agricole, ha calcolato il palcoscenico del convegno dell'Ungdec sottolineando il contrasto tutto italiano che esiste tra «imprese sottocapitalizzate e imprenditori ben capitalizzati. Al commercialista il compito di indurre il legislatore a prendere i necessari provvedimenti, come ad esempio mitigare le imposte per l'aumento di capitale, e di favorire un rapporto di fiducia reciproca tra la banca e l'imprenditore stesso. Eventuale diffidenza non ha infatti più ragione di esistere». ♦