

UTILITY Nel 2015 la società che gestisce l'acqua di Milano ha chiuso con numeri record. Esempio da seguire sul fronte dei risparmi. Ecco perché

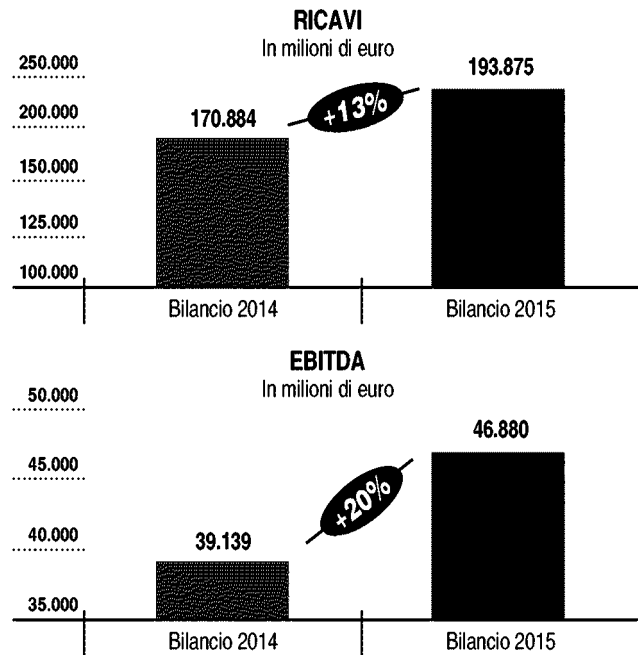
Il modello MM

di Manuel Follis

Quando nel settembre 2014 il sindaco di Milano, Giuliano Pisapia, dichiarò che la gestione delle case popolari sarebbe passata dall'Aler a MM spa (ex Metropolitana Milanese) molti pensavano che sarebbe stato un disastro. Il presidente della società, **David Corritore**, e il direttore generale **Stefano Cetti** avevano ripetuto più volte che la loro sarebbe stata una gestione «da ingegneri». Per chi a Palazzo Marino è da sempre attento ai numeri, la principale preoccupazione era che eventuali perdite e/o costi di gestione avrebbero pesato sul bilancio della società. A distanza di un anno i risultati relativi all'esercizio 2015 non solo hanno disinnescato i timori ma potrebbero essere presi in considerazione da chi sta pensando e progettando la nuova città metropolitana come modello da seguire. «Sono soddisfattissimo di quello che siamo riusciti a fare nel 2015», commenta Cetti con *MF-Milano Finanza*. I ricavi sono passati da 170 a 193 milioni (+13%), l'ebitda del gruppo è cresciuto da 39,1 a 46,8 milioni (+20%), il risultato lordo gestionale da 22 a 27,2 milioni (+23%) e il risultato netto è stato di 17,2 milioni contro gli 8,8 del bilancio 2014 a fronte di investimenti per circa 25 milioni e in un quadro in cui tutti i margini aziendali sono cresciuti.

I dati dicono che la business unit relativa al servizio idrico integrato (che rimane la fonte principale dei ricavi dell'azienda) ha visto il fatturato crescere dai 131 milioni del 2013 agli attuali 140, ma con un'incidenza del risultato lordo gestionale passata dal 9% (2013) all'attuale 15% e un'incidenza del risultato net-

I GRANDI NUMERI DI MM SPA



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: MM Spa

to più che triplicata, dal 3 al 10% del 2015. Le altre due business unit, ingegneria e casa, hanno mostrato la prima, che pesa per meno del 20% dei ricavi, un andamento anche lei in crescita con l'incidenza dell'utile sui ricavi è passata dall'1% di due anni fa all'8%, mentre la seconda, che si temeva potesse essere un problema, ha chiuso con un attivo che nel corso degli anni però andrà a sparire. «Il nostro obiettivo su questo business è ovviamente il pareggio», spiega Cetti. «Dopo aver lavorato sulla sicurezza, limitando abusi ed espropri, adesso stiamo completando la ricognizione dell'esistente in modo da dotare la società di un database aggiornato sulle case popolari, che consenta anche di gestire e recuperare più velocemente la morosità». Il lavoro sulle case ex Aler però da solo non spiega i numeri. Calcolando che la maggior parte del risultato dell'azienda proviene dall'acqua

è probabilmente lì che vanno cercate le ragioni dei risultati. Sicuramente conta l'aumento dei volumi erogati, «ma abbiamo beneficiato anche di alcune scelte industriali passate, che hanno avuto risultati superiori al preventivato», sottolinea Cetti. Parte dei benefici derivano infatti dal taglio delle spese, che non è avvenuto attraverso riduzione del personale ma principalmente attraverso due leve, la prima delle quali è la gestione diretta del depuratore di San Rocco. «Nel dicembre del 2014 abbiamo avviato la gestione e la conduzione diretta del depuratore, operazione che ci ha permesso ottimi risparmi», commenta Cetti. In questo senso un prossimo passo, anche se è prematuro valutarlo, potrebbe essere il passaggio alla gestione diretta anche dell'altro depuratore, quello di Milano Nosedo, la cui concessione scadrà nel novembre del 2019.

L'altra leva su cui ha puntato **MM** è quella del risparmio energetico, un caso di scuola partito dalla scelta di due società: **MM** e **Atm**, l'azienda del trasporto pubblico milanese, di approvvigionarsi insieme di energia, in modo da ottenere un costo più basso. Scelta virtuosa che poi ha portato altri comuni ad aggregarsi, ampliando l'effetto risparmio che oggi si vede sul bilancio. C'è ancora molto lavoro da fare, l'advisor selezionato (Banca Imi) sta studiando le forme di finanziamento per sostenere gli investimenti futuri mentre si continua a scommettere che prima o poi **MM** e **Cap Holding** (che gestisce il servizio idrico in provincia di Milano, Monza e Brianza, Pavia, Varese, Como) potrebbero unire in qualche modo le forze per formare un polo dell'acqua lombardo. Tutti temi che prima o poi finiranno sul tavolo del governo della città metropolitana, che probabilmente si interrogherà su quali modelli adottare per il futuro. Quello multi-servizi di **MM**, stando ai numeri, pare funzionare. (riproduzione riservata)



Quotazioni, altre news e analisi su
www.milanofinanza.it/mm