

Si è conclusa la vendita dell'ultima genco: prezzo finale 874 milioni

Un po' di elettricità anche a De Benedetti

La cordata con Acea ed Electrabel rileva Interpower

Angelo Faccinotto

MILANO Accordo fatto per la terza genco e partita chiusa. Con la benedizione del governo, Energia Italiana, cioè Cir cioè gruppo De Benedetti, Acea ed Electrabel, riuniti in cordata, hanno acquistato Interpower, 2.611 megawatt di capacità installata. Prezzo, 874 milioni di euro. Molto meno del milione che l'Enel sperava di realizzare quando ha bandito l'asta. Qualcosa di più rispetto all'offerta iniziale presentata due settimane fa dalla stessa cordata.

Con l'annuncio di ieri del consiglio di amministrazione, l'Enel ha completato nei tempi stabiliti la dismissione delle tre società generatrici di energia - in totale il «dimagrimento» produttivo è di oltre 15mila megawatt - prevista dalla legge Bersani sulla liberalizzazione del mercato elettrico. Ed ha realizzato un incasso complessivo di circa 8,3 miliardi di euro. Mentre Energia Italiana di Carlo De Benedetti - con un impegno finanziario di circa 145 milioni di euro (70 versati al momento della chiusura dell'operazione, 75 investiti nei prossimi tre anni per il potenziamento degli impianti) - si è ulteriormente rafforzata nel settore elettrico.

Interpower, che nel 2001 è risultata la quarta società elettrica italiana con più di sei miliardi di kilowattora prodotti, è la più piccola delle tre genco messe in vendita dall'Enel ed è composta dalle tre centrali termoelettriche di Vado Ligure, Napoli e Torvaldiga (Roma) oltre che un gruppo di 17 centrali idroelettriche nell'area di Genova. Su queste centrali, entro il 2008, verranno investiti circa 700 milioni di euro per migliorare l'efficienza e ridurre l'impatto ambientale, visto che attualmente gli impianti sono alimentati per il 60 per cento a carbone, per il 20,8 per cento ad olio combustibile, per il 19 per cento a gas naturale e per lo 0,2 per cento a gasolio.

L'acquisto della terza genco da parte del consorzio, costituito su base paritetica

da Acea e dalla belga Electrabel da una parte e da Energia Italiana dall'altra, rappresenta - sostiene un comunicato congiunto sottoscritto da Willy Bosmans, Paolo Vento e Paolo Cuccia - «un primo importantissimo risultato» dell'alleanza tra la *multitiltality* romana e la società belga. Per il presidente dell'azienda energetica romana, Vento, inoltre, «con Interpower si consolida la crescita di uno dei principali protagonisti del mercato elettrico in Italia».

Soddisfazione è stata espressa anche da Hera Spa, società che ha partecipato con una quota dell'11 per cento ad energia italiana. Mentre il sindacato, in particolare la Fnl-Cgil, chiede ai nuovi acquirenti di presentare, con urgenza, il piano industriale. «Un piano - dice il segretario Giacomo Berni - che confermi i siti attuali e le riconversioni previste»

Con la cessione di Interpower il mer-

cato elettrico italiano compie un nuovo passo in direzione della propria apertura. Che però ancora non è compiuta. Entro tre mesi dal termine dell'operazione, previsto per fine anno, scatterà infatti una nuova rivoluzione che vedrà nascere un vero e proprio esercito di clienti «idonei», di utenti cioè liberi di scegliere il fornitore girando il proprio contratto al miglior offerente in termini di qualità del servizio e prezzi dell'elettricità. La legge prevede infatti che entro 90 giorni dalla cessione dell'ultima delle tre genco la soglia d'idoneità (oggi a 0,9 gwh l'anno di consumi) sia abbassata a 100mila chilowattora l'anno, un tetto di consumi che permetterà quindi già dall'anno prossimo anche a supermarket, artigiani, commercianti, piccole e medie imprese, alberghi ma anche grandi complessi condominiali, di andare sul mercato libero dell'elettricità a cercare le migliori condizioni di fornitura.



La sede dell'Acea

Massimo Zampetti

Il nuovo servizio al centro Lastra a Signa in provincia di Firenze. Per i clienti si accorciano i tempi di attesa

Ipercoop, si passa alla cassa senza cassiera

FIRENZE Self check out. È il conto della spesa fai da te. È la cassa senza cassiera. Così l'Ipercoop di Lastra a Signa introduce (unica in Italia assieme al Finiper di Brembate) «un servizio al cliente che potrà alleggerire i tempi di attesa alla cassa», come spiega il direttore commerciale di Unicoop Firenze Maura Latini.

Si tratta di uno scanner che legge i codici a barre dei prodotti. Il cliente con un massimo di venti pezzi acquistati, passa i prodotti su questo scanner: una voce elettronica ripete l'importo. Alla fine si richiede la somma e si può pagare indistintamente con contanti, bancomat, carta di credito o carta socio. Il sistema è stato sperimentato in questa settimana di riapertura dopo che l'iper ha subito una ristrutturazione. Nei primi giorni di adozione non c'è stato «nessun problema». E i clienti si sono presto dirottati su queste nuove casse, soprattutto nelle ore di punta. Sono comode, veloci e pratiche. E divertenti, rivela il direttore dell'iper Attilio Casu, indicando un bambino che scannerizza la spesa supervisionato dalla madre.

Se la pratica è ampiamente diffusa nella grande distribuzione negli Stati Uniti, in Europa si contano esperienze simili - e soddisfacenti - solo in Olanda, Gran Bretagna e Turchia. Con vantaggi «anche logistici - vanta Lorenza Sbarbaro di Ncr, la ditta che produce le casse fai da te - perché, per capire, quattro persone in coda occupano lo spazio di tre». Per l'introduzione di queste casse senza cassiera è stato sottoscritto un accordo sindacale con le Rsu: la cooperativa si è impegnata a salvaguardare i livelli occupazionali e ha investito le risorse ricavate dall'introduzione tecnologica.

Le quattro casse fai da te affiancano le 58 già esistenti, delle quali due dedicate alle piccole spese e due al pagamento con la carta socio. «Tutto per snellire le code - ricorda Casu - sempre nell'ottica del servizio al cliente». Le nuove casse ricordano un po' le biglietterie automatiche delle stazioni ma sono più veloci e comode. Ed è per questo che nei primi giorni non hanno trovato difficoltà ad usarle neanche i clienti più anziani. E il controllo? Va detto che è a più livelli: oltre alla presenza di un

addetto che visiona in loco grazie ad un monitor che tutte le operazioni scorrono senza intoppi, prestando anche aiuto agli «avventizi» della tecnologia, c'è un sistema di pesi che controllano se la spesa passata sullo scanner corrisponde a quella imbustata.

Le novità del restyling dell'iper (superficie vendite di 9mila mq, l'unicop qui impiega 370 addetti e fattura circa 100milioni di Euro) non sono solo interne: con Cucciamica cinque cucce separate e assemblate in un'unica struttura sono a disposizione davanti all'ingresso dell'ipermercato per chi si reca a far la spesa con il cane. Anche in questo caso, Unicoop è pioniera assieme all'Ikea di Genova. Basta lasciare un documento e si ottiene la chiave della cuccia. Sono disponibili tre posti per «taglie» piccole e due per taglie medio-grandi. Le cucce sono igienizzate tutti i giorni (ma si può provvedere in proprio con uno spray a disposizione dei clienti) e termoregolate. Il sistema è brevettato da Cucciamica (www.cucciamica.it).

m.buc.

FONDIARIA

Svalutazioni per 501 milioni

Il conto economico consolidato di Fondiaria Assicurazioni, al 30 settembre scorso, ha chiuso con una perdita di 32,9 milioni di euro, dopo svalutazioni di investimenti per 501,8 milioni, contro i 97,9 milioni di utile dell'analogo periodo del 2001. Positivo, invece, il risultato della gestione assicurativa con un utile di 356,5 milioni.

GRUPPO DECO

Acquistato da Scala il ramo detersivi

Il gruppo Deco, industria specializzata nella produzione di detersivi e prodotti da forno, ha acquistato il ramo d'azienda detersiva della Scala Spa, con impianto nel comune di Castrocielo (Frosinone), evitandone la chiusura e il licenziamento dei dipendenti. La cooperativa Deco, con sede a Bagnacavallo (Ravenna), ha 250 dipendenti e un fatturato di 60 milioni di euro.

MEDIASET

Nei primi nove mesi utile in calo del 24%

Mediaset nei primi nove mesi del 2002 ha registrato un risultato pre imposte di 331,8 milioni di euro rispetto ai 436,7 dello stesso periodo 2001 (-24%). Nel terzo trimestre dell'anno il gruppo tv ha accusato una perdita di 25,4 milioni di euro contro un rosso di 13,6 milioni di un anno fa. I ricavi netti consolidati dei nove mesi calati del 3,3%.

HDP

Torna positiva nel terzo trimestre

Hdp registra nel trimestre un utile prima delle imposte di 32,7 milioni, contro una perdita di 42,8 milioni del terzo trimestre scorso. I ricavi netti consolidati del periodo passano da 847,1 a 783,8 milioni, con un calo del 7,5% rispetto allo stesso periodo dello scorso esercizio, e scontano la riduzione di quelli di Gft Net e di Fila, in parte compensata da una crescita del 5,4% di quelli Rcs.

Voglia di auto nuova? Scegli gli ecoincentivi Fiat.

È il momento migliore per cambiare auto.

Grazie ai vantaggi Fiat e al finanziamento a tasso zero, in 32 mesi con prima rata a febbraio 2003.



Fino al 30 novembre passare a una Fiat nuova è ancora più facile grazie agli ecoincentivi statali e ai vantaggi Fiat.

	A partire da	Vantaggio totale al cliente
Seicento	6.700 euro (L.12.973.000)	Fino a 2.100 euro*
Punto	8.754 euro (L.16.950.000)	Fino a 2.850 euro*
Doblò	12.030 euro (L.23.290.000)	Fino a 2.500 euro*
Stilo	13.130 euro (L.25.423.000)	Fino a 2.800 euro*

*Validi in caso di rottamazione di usato non catalizzato (vedi decreto legge n. 138 del 8/7/2002). Importo determinato dalla valorizzazione degli incentivi statali, della riduzione del prezzo di listino Fiat e della valutazione del finanziamento in 32 mesi a tasso zero rispetto ad un tasso di mercato ipotizzato all'8%. Importo massimo finanziabile su Seicento 5.200 euro, su Punto 6.200 euro, su Doblò 7.500 euro, su Stilo 10.000 euro. Offerta valida fino al 30/11/2002. Maggiori informazioni presso Concessionarie e Succursali Fiat.



CONCESSIONARIE E SUCCURSALI FIAT VI ASPETTANO.

www.buy@fiat.com

