

Castellucci (Atlantia): «Con Acs forza globale»

Il ceo di Atlantia Castellucci illustra le strategie dopo l'alleanza per il controllo congiunto di Abertis: «La decisione di cooperare con gli spagnoli non è stata una necessità ma un'opportunità». Intervista ▶ pagina 31



INTERVISTA AL CEO CASTELLUCCI

«Atlantia con Acs è una forza globale»

Laura Galvagni ▶ pagina 31

INTERVISTA | Giovanni Castellucci | Amministratore delegato Atlantia

«Con Acs saremo una forza globale»

Il ceo: la decisione di cooperare con gli spagnoli non è stata una necessità ma un'opportunità

Laura Galvagni

La staffetta Roma-Madrid degli ultimi giorni, la trattativa serrata e poi l'annuncio della maxi alleanza. La maratona è appena iniziata e il ceo di Atlantia, Giovanni Castellucci, sembra saperlo perfettamente. Ma la soddisfazione per avere chiuso un accordo storico per la compagnia è lampante e si coglie già dalle prime parole: «È una grande opportunità». Un'opportunità, spiega il manager in questo colloquio con *Il Sole 24 Ore*, che nonostante la sua rilevanza, anche economica, non mette sotto pressione la struttura finanziaria piuttosto offre alla compagnia l'occasione di crescere in mercati non ancora esplorati e di costruire un asse dalla forza globale. Ridisegnando peraltro completamente il perimetro di Atlantia: nuove concessioni in Europa e in Sud America, il debutto nelle costruzioni e il ritorno, probabile, nelle telecomunicazioni. Senza rinunciare agli asset storici: non sarà necessario vendere altre quote di minoranza in Aspi o in Adr, assicura il ceo.

Se nel 2006 la politica non si fosse messa di mezzo, oggi racconteremmo una storia diversa. Lei era presente all'epoca ed è ancora oggi alla guida, è

valso la pena aspettare 12 anni?

L'operazione del 2006 era profondamente diversa. Riguardava due società ancora essenzialmente nazionali e prevedeva la diluizione degli azionisti Atlantia, che allora si chiamava Autostrade. L'operazione di questi giorni riguarda due gruppi già ampiamente globali, creerà il leader mondiale indiscusso nel settore delle concessioni con forti rapporti con il più grande gruppo di costruzioni al mondo. In questi 12 anni non ci siamo fermati ad aspettare. Nessuno dei due.

Come è nata la decisione di siglare un'alleanza invece che avviare una battaglia? C'è stata fin da subito la convergenza sull'idea di realizzare una piattaforma globale delle infrastrutture?

La decisione di cooperare con Acs non è stata una necessità ma piuttosto una opportunità. Che rafforza l'azionariato e la capacità di cogliere opportunità in tutte le aree del pianeta, in particolare nei paesi in cui Hochtief è presente in modo forte come Germania, Stati Uniti, Canada e Australia.

Con questa operazione non acquistate esclusivamente un gruppo autostradale ma diventate anche azionista di un general contractor e potenzialmente anche il primo socio di una società di telecomunica-

zioni, Cellnex. Cosa può significare questo per Atlantia in termini industriali e strategici?

Hochtief più che una società di costruzioni è una società di servizi di ingegneria. Con fortissime competenze nei paesi che a noi più interessano. Ci darà opzioni strategiche aggiuntive. E non ci preoccupa aver investito in quel business. Atlan-

«La quota in Hochtief è un investimento strategico e quindi di lungo periodo»

«La vendita di quote di minoranza di Aspi o Adr non la riteniamo necessaria»

ti ha già al suo interno aziende che operano nelle costruzioni e nell'ingegneria.

In passato, il binomio costruzioni e concessioni è stato a lungo criticato. Basti guardare all'esperienza Salini-Impregilo che con l'avvento del nuovo assetto azionario qualche anno fa ha cambiato completamente impostazione. In che misura l'asse con Hochtief è differente? E concretamente quali vantaggi si aspetta dal-

l'aver il 24,1% del costruttore tedesco? Ha già in mente progetti che potreste sviluppare congiuntamente?

L'incrocio tra costruzioni e concessioni può essere pericoloso. Molte aziende che fanno costruzione in passato si sono reinventate concessionari sperando di stabilizzare i risultati. Ma senza nessuna competenza nella gestione di concessioni e analisi della domanda. Per questo l'esito è stato spesso disastroso. Pensiamo invece che questo incrocio non sia pericoloso, anzi porta molto valore, se a guidare, come sarà in questo caso, è il concessionario. Con questa operazione potremo sviluppare progetti che hanno un più elevato ritorno sul capitale e meno concorrenza.

La partecipazione che avete acquistato in Hochtief è strategica o verrà gestita come un investimento finanziario?

È un investimento strategico per la realizzazione del progetto che abbiamo concepito con Acs. Quindi di lungo periodo.

Cellnex è nata costruendo attorno a Towerco, società che voi avete ceduto ad Abertis, un operatore chiave nelle torri. Perché avete deciso di rientrare nel business? Contate di farne un polo aggregante?

Su Cellnex ci vogliamo tenere le opzioni aperte ancora per qualche giorno. Poi decideremo.

Anche in questo caso il business lo conosciamo molto bene.

Abertis manterrà una certa autonomia gestionale per il momento. Immagina che in futuro si potrà pensare a un'integrazione tra gli asset autostradali di Atlantia e Abertis?

Abertis avrà la responsabilità di gestire i suoi asset. Noi avremo la responsabilità di scegliere la squadra di management. Quella attuale in ogni caso ha la nostra fiducia.

Telepass potrà essere messa a fattor comune e con quali benefici?

Telepass è già oggi il servizio di pedaggio di gran lunga più diffuso in Europa. Le sinergie

con Abertis aiuteranno sicuramente a crescere ancora più velocemente.

Come immagina Atlantia fra cinque anni?

Tra cinque anni immagino Atlantia come una società con radici solide nelle geografie che vedranno la maggiore crescita di infrastrutture per la mobilità. Australia, Canada, Stati Uniti. Ma l'Italia rimarrà il paese nel quale continueremo ad investire di più, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente la rete autostradale del paese. Dopo il completamento della Variante di Valico affronteremo un'altra sfida altrettanto complessa: la costruzione della Gronda auto-

stradale di Genova.

Quanto tempo impiegherà l'alleanza per arrivare a completo regime?

Sia noi che Acs conosciamo molto bene Abertis. E pensiamo che l'alleanza arriverà a regime molto velocemente.

La nuova struttura dell'operazione richiede una nuova procedura autorizzativa? E a quali autorità dovrete in caso rivolgervi?

L'offerta resta in capo a Hochtief. Noi subentreremo dopo.

In poche settimane avete acquistato Eurotunnel, Abertis, una quota in Hochtief e probabilmente Cellnex. Finanziariamente cosa comporta questo

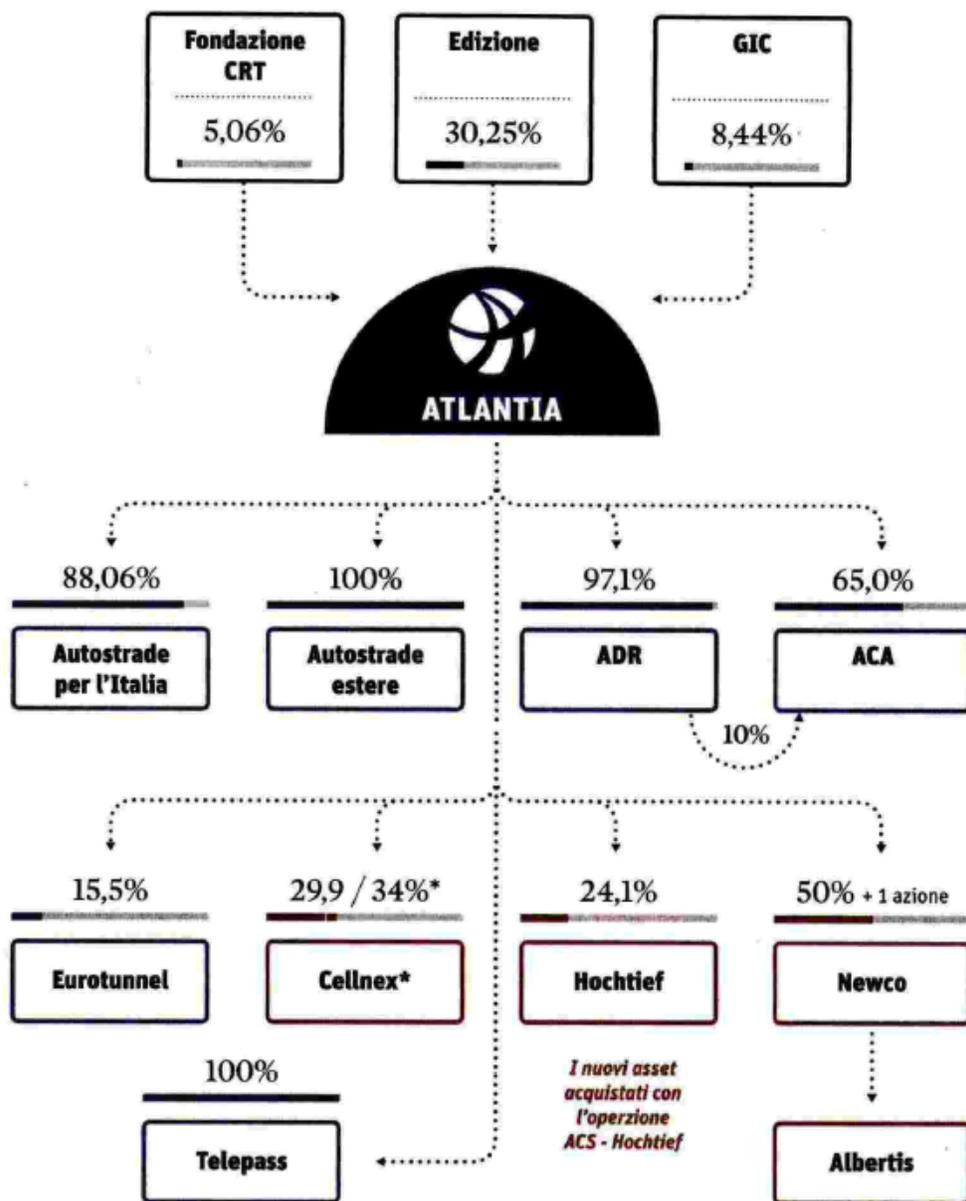
per Atlantia? Qual è l'esborso complessivo e che riflessi avrà sui ratios della compagnia?

Atlantia ha un portafoglio di concessioni molto lunghe e quindi una solidità intrinseca. E partiva da una leva finanziaria estremamente bassa. Costruita con anni di rigore finanziario. Per questo ci possiamo permettere questo salto.

In passato avete ipotizzato di vendere quote di minoranza delle vostre controllate. Più o meno un anno fa avete ceduto l'11,94% di Aspi, è possibile che valutate nuove dismissioni, magari in Adr o Telepass?

Non lo riteniamo necessario e non è nei nostri piani di breve termine.

L'organigramma del gruppo



Al vertice del gruppo Atlantia. Il ceo Giovanni Castellucci

(*) opzione di acquisto da esercitare entro il 23 marzo