

**COMMISSIONE PARLAMENTARE
DI INCHIESTA SUL FENOMENO DELLE MAFIE
E SULLE ALTRE ASSOCIAZIONI CRIMINALI,
ANCHE STRANIERE**

RESOCONTO STENOGRAFICO

63.

SEDUTA DI MARTEDÌ 11 NOVEMBRE 2014

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE **ROSY BINDI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Giarrusso Mario Michele (M5S)	13, 18, 21 23, 24, 27, 30
Bindi Rosy, <i>presidente</i>	3	Lumia Giuseppe (PD)	17, 18, 20, 21, 25, 27
Audizione di Luca Schieppati, già amministratore delegato di Italgas Spa:		Mattiello Davide (PD)	17, 31
Bindi Rosy, <i>presidente</i>	3, 15, 19, 21, 23 24, 26, 27, 28, 32	Mirabelli Franco (PD)	10, 16, 21, 24, 28
Attaguile Angelo (LNA),	19	Schieppati Luca, <i>già amministratore delegato di Italgas Spa</i> .	3, 10, 13, 15, 18, 19, 20, 21 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30, 31, 32

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
ROSY BINDI

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

La seduta comincia alle 20.15.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione di Luca Schieppati, già amministratore delegato di Italgas Spa.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'ingegner Luca Schieppati, già amministratore delegato della Italgas Spa. L'audizione rientra negli approfondimenti dedicati al procedimento di prevenzione pendente presso il tribunale di Palermo, nel cui ambito è stata disposta l'amministrazione giudiziaria dei beni connessi ad attività economiche relative alla società Italgas.

Ricordo, come di consueto, che la seduta odierna si svolge nelle forme dell'audizione libera e che, ove necessario, i lavori della Commissione potranno proseguire in seduta segreta.

Nel ringraziare l'auditore per la sua presenza e per la disponibilità a proseguire l'audizione, ove necessario, anche nella giornata di domani, cedo volentieri la parola all'ingegnere Schieppati.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Ringrazio il signor Presidente e la Commissione dell'opportunità. Sono in questa sede per illustrare una relazione, per riassumere i dati e gli elementi per informare codesta spettabile Commissione a seguito della convocazione ricevuta da parte della presidente, onorevole Bindi, e relativa al decreto del 9 luglio 2014 della sezione delle misure di prevenzione del tribunale di Palermo relativa all'amministrazione giudiziaria della società Italgas.

Faccio una breve premessa riguardo alla mia attività. Dopo aver svolto tutta la mia carriera professionale, dal marzo del 1991, nelle funzioni *operations* della società SNAM Rete Gas, che si occupa del trasporto del gas per il gruppo SNAM, in data 11 aprile 2014 sono stato nominato amministratore delegato della società Italgas e sono rimasto in carica per tre mesi esatti, fino all'11 luglio 2014, data in cui mi è stato notificato il decreto del 9 luglio, che prevedeva appunto l'amministrazione giudiziaria della società. Ovviamente, questa misura ha colto Italgas di sorpresa, perché non ci era mai pervenuta, prima di quella data, nessuna richiesta né alcuna informazione relativamente ai fatti. Preciso che Italgas non è mai stata coinvolta in vicende analoghe.

In data 11 luglio, quindi in corrispondenza dell'accesso e dell'immissione in possesso da parte del collegio degli amministratori giudiziari di Italgas presso gli uffici nella sede legale di Torino, ho assicurato da subito, contestualmente con i miei collaboratori e con la funzione legale, piena collaborazione e disponibilità all'amministrazione giudiziaria affinché potesse essere eseguita la misura.

Cito anche un paio di incontri che ho svolto presso la sede di SNAM congiuntamente all'amministrazione giudiziaria nelle date del 14 e del 21 luglio, in cui è stata ribadita la piena disponibilità e collaborazione anche da parte di SNAM alle autorità giudiziarie perché fosse eseguita anche operativamente la misura e la consegna nella riunione del 21 luglio dei dati della situazione contabile di Italgas all'11 luglio 2014, data dell'immissione in possesso, e della relazione semestrale di Italgas al 30 giugno, affinché potesse essere finalizzato il consolidamento dei risultati nella società SNAM.

In data 17 luglio, in riferimento al procedimento 6714, in relazione al quale è stato emesso il decreto, ho provveduto alla nomina di un collegio di difesa e analogamente ha proceduto la società SNAM.

Preciso che dalla data di accesso in immissione in possesso e fino al 24 luglio, sono rimasto a disposizione dell'amministrazione giudiziaria su richiesta della stessa per fornire ogni necessario supporto e collaborazione per agevolarne le attività. Dal 24 luglio, sempre su richiesta dell'amministrazione giudiziaria, ho lasciato gli uffici di Italgas, raccomandando nell'occasione ai miei collaboratori di continuare a garantire tutta quella collaborazione e disponibilità necessaria nei confronti dell'amministrazione giudiziaria.

A seguito del decreto del 9 luglio e di un incontro con il giudice delegato della sezione delle misure di prevenzione del tribunale di Palermo, il dottor Fabio Licata, SNAM ha conferito, anche nell'interesse della controllata Italgas, un incarico alla società Deloitte Financial Advisory, che si è sostanziato in un autonomo e indipendente approfondimento di natura *Forensic* a supporto delle attività poste in essere da SNAM e dal collegio di difesa. Analogo incarico è stato anche assegnato dal collegio sindacale della società e dell'organismo di vigilanza a supporto degli accertamenti in corso da parte degli organi di controllo.

Il perimetro di questo studio è relativo a questi obiettivi: ricostruire cronologicamente il quadro indiziario delineato nel

decreto e i rapporti con le controparti richiamate dallo stesso decreto; a valutare la solidità complessiva del nostro sistema di controllo interno di gestione dei rischi della società, con specifico riferimento al rischio di infiltrazione e agevolazione della criminalità organizzata negli appalti.

Il periodo di riferimento dello studio è quello dal 2008 all'11 luglio 2014. Ho avuto evidenza e contezza di questo studio da parte del collegio di difesa da me nominato. Provvedo nell'odierna audizione a consegnare copia di questa relazione della Deloitte, unitamente a copia della relazione relativa al mio intervento.

Spenderò ora qualche parola sul gruppo SNAM. Esso costituisce un primario operatore integrato a livello nazionale ed europeo nella filiera delle attività regolate del gas, quindi trasporto, stoccaggio, rigassificazione e distribuzione, e controlla direttamente e integralmente quattro società operative, tra cui Italgas, leader in Italia nel settore della distribuzione ai cittadini del gas naturale.

SNAM esercita attività di direzione e coordinamento sulle società controllate, quindi definisce gli indirizzi strategici, i modelli organizzativi e le procedure di gruppo, fermo restando la piena autonomia operativa e decisionale della società Italgas. Nello specifico, nella controllante SNAM, anche per opportunità di efficienza operativa e organizzativa, abbiamo dei servizi centralizzati che vengono assicurati a Italgas (finanza, *security*, attività legali, risorse umane). Al tempo stesso, Italgas nella sua piena autonomia operativa assume tutte le decisioni sulle proprie attività sociali e, in particolare, sulle attività industriali, relative quindi sia alle attività *operations* sia a quelle commerciali, attraverso la propria organizzazione e le proprie regole di *governance*.

Il nostro consiglio d'amministrazione, quindi, emana linee guida strategiche di indirizzo che informano la conduzione della società, delega i pieni poteri all'amministratore delegato, che a sua volta delega opportuni poteri decisionali e di spesa al *management* per assicurare l'esercizio in piena autonomia della società.

Sostanzialmente, quindi, in Italgas troviamo tutti i processi *core* delle *operations*, del commerciale, delle funzioni salute, sicurezza, ambiente e qualità e delle funzioni di pianificazione, amministrazione e controllo, che ci permettono di esercire il nostro pubblico servizio di attività di distribuzione.

Per quanto attiene al sistema di controllo interno e di gestione dei rischi di Italgas, lo abbiamo sviluppato sulla base dei quattro principi base, che sono poi riconosciuti nelle *best practices*, negli standard di riferimento internazionali e che sono: la segregazione dei ruoli; il sistema normativo con le procedure che disciplinano i nostri processi; l'esistenza di poteri conferiti, che permettono al nostro *management* la rappresentanza verso i terzi; la tracciabilità. Questo sistema, di fatto, rientra nel più ampio sistema di gestione aziendale di Italgas con la definizione di ruoli, responsabilità e poteri nell'ambito dei processi, e quindi include il sistema organizzativo e il sistema normativo.

Sulla base dei documenti del sistema normativo, e mi riferisco nello specifico, per l'argomento che qui rileva, il codice etico, il codice di autodisciplina, il modello per la responsabilità amministrativa degli enti, quindi il modello 231, e il sistema di controllo sull'informativa societaria, abbiamo tutti i riferimenti in costante aggiornamento per un sistema di gestione dei rischi pienamente attuato.

Vediamo qualche considerazione breve sulla società Italgas. Italgas ha una lunga storia. Nasciamo nel 1837, rapidamente arriviamo al 1967, in cui entriamo a far parte del gruppo ENI. Solo dal 1° luglio 2009, ENI vende Italgas alla società SNAM, che quindi acquisisce dal gruppo ENI Italgas nel luglio 2009. Abbiamo adottato un sistema tradizionale di amministrazione e controllo, e quindi, come dicevo, un consiglio d'amministrazione, un collegio sindacale, un organismo di vigilanza, una società di revisione esterna, in modo da adempiere alle previsioni del decreto legislativo n. 231.

Abbiamo un'organizzazione di sede a Torino, con una direzione che ha tutte le

funzioni di coordinamento e di indirizzo, e sette distretti, che assicurano, mediante deleghe di spesa gestionale e mediante una quarantina di centri operativi, tutte le attività operative nella società.

Per quanto attiene alla funzione degli approvvigionamenti, che qui rileva come attività sensibile, precisiamo che fino ad aprile 2010 Italgas si serviva della direzione approvvigionamenti di ENI. Quindi anche nei primi mesi in cui Italgas era ormai di proprietà di SNAM mediante contratto di servizi, ENI ci ha quindi assicurato le funzioni di approvvigionamento; da aprile 2010 e sino a dicembre 2011, in considerazione dell'acquisto di Italgas da parte di SNAM, le attività di approvvigionamento sono state assicurate dalla direzione *Supply chain* di SNAM Rete Gas, che, mediante contratti di servizio, assicurava le funzioni di approvvigionamento per tutte le società operative del gruppo SNAM.

Dal gennaio 2012, le attività di approvvigionamento relative agli acquisti propri di società, quindi in questo caso gli acquisti propri del *business* distribuzione, sono state ricollocate in capo a Italgas, mentre il gruppo SNAM, tramite la *supply chain* di SNAM Rete Gas, esegue gli approvvigionamenti residuali, quindi sui gruppi merci e sulle attività di natura trasversale, e assicura anche i servizi al *procurement*, in particolare il tema della qualifica dei fornitori e il *vendor management*, ossia la gestione della *vendor list* mediante acquisizioni di *feedback* da parte dei gestori dei contratti con le azioni sullo stato di qualifica dei fornitori.

In buona sostanza, sul tema dell'approvvigionamento Italgas opera in completa autonomia per quanto attiene all'individuazione dei fabbisogni di fornitura e all'attivazione del processo di approvvigionamento. La funzione di approvvigionamento di Italgas provvede all'espletamento della procedura di gara, svolge la negoziazione e aggiudica il contratto. Solo nel caso di forniture di carattere trasversale per SNAM, passiamo la richiesta di approvvigionamento alla funzione di SNAM Rete Gas in logica di servizio. In entrambi

i casi, quindi, in tutte le situazioni comunque i contratti stipulati sono di Italgas, di cui dobbiamo garantire in piena autonomia la gestione tecnica, economica e amministrativa.

Vengo a un'altra considerazione sulle operazioni di sviluppo del *core business* di Italgas in Sicilia: nel 2006, ENI conferisce a Italgas l'intera partecipazione detenuta in Siciliana Gas e nel 2008 Siciliana Gas viene fusa per incorporazione in Italgas, e quindi diventa uno dei distretti di Italgas, il distretto Sicilia.

In questi anni, dal 2007, Italgas intraprende un piano investimenti che chiamiamo Masterplan concessioni, quindi siamo ancora in gruppo ENI, esteso a tutto il territorio nazionale e finalizzato ad acquisire una serie di rami d'azienda di molteplici operatori privati che detengono delle concessioni di distribuzione, quindi concessioni di rete, in comuni limitrofi a quelli dove siamo già presenti, con l'obiettivo di sviluppare quindi il *business* della distribuzione.

In questo contesto, con riferimento quindi al distretto Sicilia, Italgas acquisisce dalle amministrazioni giudiziarie delle società Comest e Tosa, con delle trattative che risalgono agli inizi del 2007, i rami d'azienda che afferiscono alla distribuzione del gas in una serie di comuni della Sicilia che integrano il portafoglio delle concessioni con quello della Siciliana Gas. I rami di queste società sono acquisiti e gli acquisti sono formalizzati il 30 settembre 2008 per Tosa e il 1° luglio 2009 per Comest.

Per gestire questo programma di sviluppo, Italgas costituisce un *team* di lavoro interno e si avvale di un *advisor* finanziario e, in particolare, di Mediobanca, per la gestione di questi rami d'azienda di Comest e di Tosa.

Due considerazioni tornano di rilievo nella mia relazione: quando Italgas trasmette all'amministrazione giudiziaria di Comest e di Tosa nel marzo 2008, l'offerta vincolante per l'acquisto dei rami d'azienda, accettata da parte dell'amministrazione giudiziaria di queste due società nel giugno 2008, viene già precisato ed

evidenziato che Italgas non avrebbe potuto affidare alle società venditrici di questi rami i lavori sulle reti acquisite, dovendo sottostare ai vincoli normativi espressi dal codice appalti nonché alle procedure di gruppo dell'ENI adottate dalla società.

In buona sostanza, siamo in un settore di pubblica utilità e soggiacciamo come stazione appaltante al codice appalti. Siamo settori speciali, quindi da questo punto di vista tipicamente svolgiamo gare d'appalto, dopodiché prevediamo un processo di qualifica che permette alle società di entrare nel nostro elenco fornitori. Nelle lettere scambiate si evidenzia direttamente che non possiamo fare una fornitura unica, e quindi non possiamo includere nel ramo d'azienda della rete anche i contratti dei lavori, però le vostre società si possono far qualificare e lavorare per noi. Di fatto, il fornitore unico è residuale nel codice appalti.

Vediamo, adesso, di entrare un po' nel cuore della valutazione e dell'analisi svolta dalla società Deloitte, e quindi di analizzare i rapporti tra Italgas e le società menzionate nel decreto. In base alle evidenze complessivamente acquisite da Deloitte nel corso delle analisi tecniche di natura documentale e contabile condotte nell'ambito del perimetro citato, i rapporti tra Italgas e il fornitore Euro-Impianti Plus Srl, che da qui in avanti citerò come Euro-Impianti, iniziano nel 2009. Di fatto, quindi, l'ingresso formale di Euro-Impianti nel mondo Italgas avviene nel maggio 2009, epoca in cui la società Italgas è ancora controllata da ENI, quindi non siamo ancora in gruppo SNAM.

Vi è la richiesta del fabbisogno da parte di Italgas, ovviamente, come dicevo, dunque l'aggiudicazione di un bando di gara da parte della funzione di approvvigionamento di ENI, bando di gara europeo indetto da Siciliana Gas, e viene stipulato dalla funzione *procurement* di ENI per Italgas il 29 maggio 2009 un primo contratto con Euro-Impianti, in particolare questa in associazione temporanea d'impresa con le società CRM SNC e Canale Srl.

Il contratto è oggetto anche di una revisione nel 2010 proprio per includere nel perimetro delle attività di manutenzione di rete i comuni che rientrano nel ramo d'azienda acquisito da Comest, quindi le reti dei comuni citati, acquisiti da Italgas, per eseguire le attività di adeguamento.

In data 9 settembre 2009, è stipulato per Italgas un altro contratto, questa volta assegnato a SICEM. In ATI, vi sono le società Euro-Impianti e Galletta & Belle-rone, per cui SICEM è mandataria per i lavori sulla rete e il centro operativo è di Messina. Un primo contratto, quindi, è del maggio 2009, un secondo, che in realtà ha SICEM in ATI con Euro-Impianti è nel settembre 2009, entrambi negoziati e aggiudicati dalla funzione approvvigionamento di ENI.

Passiamo al 2011 nella nostra storia con Euro-Impianti. Nel 2011, sono stipulati quattro contratti residui con Euro-Impianti relativi al centro di Novara, contratto del 28 gennaio 2011, di Enna, contratto del 30 maggio 2011, e Chiavari e Sanremo, contratti del 1° agosto 2011. In data 22 dicembre 2011, la società Euro-Impianti è posta in amministrazione giudiziaria e i rapporti commerciali di Italgas continuano, quindi, con la stessa amministrazione giudiziaria fino all'inizio del 2014.

In relazione a una serie di rilievi tecnici sui lavori avviati da Euro-Impianti presso il centro di Novara, in data 31 agosto 2011, quindi dopo che il contratto era stato assegnato (come dicevamo, nel gennaio 2011), a seguito del riscontro di una serie di rilievi nei confronti della società, e quindi antecedentemente al provvedimento di amministrazione giudiziaria di Euro-Impianti nei confronti di questo fornitore, vengono fatti dei *feedback* negativi su Euro-Impianti e la funzione *procurement* pone la società in sospensione di qualifica.

Siamo a fine agosto del 2011, abbiamo assegnato gli ultimi due contratti nel corso del mese di agosto a Euro-Impianti e ci sono questi rilievi. Secondo il nostro modello, facciamo dei *feedback* negativi, e

quindi la funzione *procurement* sospende la qualifica della società. Significa che i contratti rimangono attivi, ma che la società non può adire a altre gare d'appalto finché la situazione non sia risolta.

Altro elemento è che la qualifica è riattivata più di un anno dopo, arrivando così all'ottobre 2012, periodo nel quale la società comunque è in amministrazione giudiziaria, e con cui continua un rapporto commerciale, e poi viene nuovamente sospesa a febbraio 2014. Teniamo conto che a inizio 2014 termina anche il rapporto commerciale con la società.

Complessivamente, tra il 2009 e il 2014, Euro-Impianti partecipa a 27 gare indette da Italgas per lavori di manutenzione di rete, di cui solo 6 sono assegnati al fornitore, abbiamo detto due dal *procurement* di ENI e quattro mediante il *service* del *procurement* di SNAM Rete Gas, con due contratti in ATI, in cui una come mandante.

Sostanzialmente, possiamo dire che quindi le nostre relazioni commerciali con la società sono limitate in termini di territorio perché interessano 5 centri e 3 distretti, sulla complessità dell'ambito molto più ampio e complesso di Italgas. Sono importanti due numeri: l'incidenza economica dei contratti con Euro-Impianti rispetto al totale della spesa di Italgas a livello cumulato è dello 0,71 per cento nel periodo di interesse, 2009-2014, che è il periodo complessivo; se guardiamo invece alla spesa di SNAM, siamo allo 0,16 per cento.

Un altro dato interessante è che, in relazione al costo corrisposto, quindi al fatturato corrisposto a Euro-Impianti, c'è una piccola differenza, e siamo nell'ordine di 13,7 milioni di euro. Di questi, oltre 10, quindi il 73 per cento, sono incassati dal fornitore successivamente all'immissione in possesso da parte dell'amministrazione giudiziaria di tale società. Sostanzialmente il 73 per cento dei rapporti commerciali ed economici è, quindi, dato in amministrazione giudiziaria.

Rispetto ai nominativi dei fornitori o, comunque, delle controparti citate nel decreto, Italgas intrattiene rapporti commerciali esclusivamente con Euro-Impianti, a

parte, in misura marginale, un rapporto con CRM SNC, che ho citato essere in ATI con Euro-Impianti nel primo contratto di Enna.

Relativamente ai temi della certificazione antimafia, altro elemento certamente rilevante in questa sede, in relazione quindi agli appalti aggiudicati nel periodo 2009-2011, è che Euro-Impianti produce al committente Italgas per il tramite della stazione appaltante la certificazione camerale con dicitura antimafia, quindi con valore equipollente alla comunicazione prefettizia liberatoria, a quei tempi in vigore. Siamo, infatti, *ante* codice antimafia, quindi *ante* 13 febbraio 2013.

Inoltre, in relazione al contratto di Enna del 2011, quindi il secondo — assegnato per il centro operativo di Enna — a seguito di una specifica richiesta di documentazione antimafia, conformemente a quanto previsto dai protocolli di legalità che avevamo sottoscritto sul territorio siciliano, è richiesta dalla stazione appaltante alla prefettura di Messina la certificazione antimafia. La prefettura di Messina risponde con una lettera datata al 5 ottobre 2011 rispondendoci, di fatto, con un'informativa supplementare atipica. Riceviamo questo documento in data 2 novembre 2011.

Deloitte evidenzia nella sua relazione che l'informativa, di fatto, non evidenziava — siamo per noi a novembre 2011 — il sussistere di cause interdittive nei confronti del fornitore Euro-Impianti e, pertanto, non comportava alcun obbligo di recesso dal contratto aggiudicato.

Voglio evidenziare, quindi, la sequenza: agosto 2011, gli ultimi contratti; sospensione del fornitore per rilievi tecnici, che quindi attengono comunque alla qualità della prestazione; richiesta dell'antimafia; novembre 2011, arrivo dell'atipica; metà dicembre, è posta in amministrazione giudiziaria. Questi eventi si susseguono in brevissimo tempo.

Mi sembra anche importante evidenziare che, relativamente a questo contratto di Enna in particolare, quello su cui arriva a novembre per noi l'atipica, tutti gli importi economici corrisposti ai loro im-

pianti sono relativi al periodo successivo al decreto d'immissione della società in amministrazione giudiziaria. Sostanzialmente, non fatturiamo nulla prima dell'amministrazione giudiziaria di questo contratto. D'altronde, se il 73 per cento era così, per questo contratto è andata in questi termini.

Faccio solo un breve cenno alla posizione degli organi di amministrazione e controllo di Italgas in relazione al rapporto con Euro-Impianti. Dai verbali del consiglio d'amministrazione di Italgas non emergono evidenze di flussi informativi che riguardino questi contratti stipulati con il fornitore Euro-Impianti né, secondo il nostro sistema di deleghe e poteri all'epoca vigente, era comunque previsto un coinvolgimento, nel senso che era nei pieni poteri, nella procura della funzione approvvigionamento, dati gli importi esigui.

D'altronde, non abbiamo un coinvolgimento neanche dell'intero consiglio d'amministrazione o di comitati del consiglio d'amministrazione o di singoli membri del consiglio d'amministrazione, in ragione appunto dei valori dei contratti.

Analogamente, non compare evidenza, né nei verbali dell'organismo di vigilanza né del collegio sindacale, di flussi su questi contratti, se non successivamente al provvedimento di amministrazione giudiziaria, per un fornitore che eccedeva crediti nei confronti di Euro-Impianti.

Peraltro, voglio anche evidenziare da parte mia che nei tre mesi in cui sono stato amministratore delegato di Italgas, non mi è stata mai data evidenza o accennato dal *management* della società relativamente al rapporto che abbiamo avuto come Italgas con la società Euro-Impianti.

Nella valutazione autonoma e indipendente di Deloitte, è anche presa in considerazione, come ho detto in premessa, la valutazione di idoneità del sistema di controllo interno e gestione dei rischi della società. Questo sistema, ovviamente, è fatto da una serie di politiche, protocolli, procedure, misure, struttura di *governance*, per cui richiamiamo nuovamente il codice etico e il modello 231, finalistica-

mente coordinati a garantire, da una parte, lo svolgimento dell'attività sociale della società nel pieno rispetto delle leggi e, dall'altro, a rilevare, prevenire e minimizzare eventuali situazioni di rischi di commissione di reati.

Qui ci riferiamo, in particolare, ai delitti, inclusi i delitti di criminalità organizzata, di cui all'articolo 24-ter del decreto legislativo 231, e/o a situazioni di rischio di infiltrazione e agevolazione della criminalità organizzata nelle procedure di affidamento dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture che sono anche oggetto, ovviamente, della documentazione antimafia.

In sostanza, il nostro sistema di controllo interno di gestione dei rischi è costituito da una serie di documenti, come quelli che ho citato, il codice etico, il modello 231, procedure — qui vogliamo citare tutte le procedure degli approvvigionamenti, del personale, la procedura gestione e verifica delle segnalazioni anche anonime di fatti illeciti o, comunque, sospetti e la procedura anticorruzione — che attengono proprio alla definizione dei modelli di controllo che sono coerenti ai modelli di controllo generalmente applicati per la tutela rispetto a questi rischi, e che rappresentano i presidi di controllo e di legalità per minimizzare, appunto, e ridurre i rischi di infiltrazione e agevolazione della criminalità organizzata.

Arriverei alle conclusioni. Le conclusioni della società Deloitte, cui è stato commissionato lo studio, è che il sistema di controllo interno e di gestione dei rischi adottato, attuato e aggiornato dal gruppo Italgas appare allo stato idoneo ed efficace a identificare e prevenire o, comunque, a minimizzare il rischio operativo aziendale di infiltrazione o agevolazione della criminalità organizzata in attività economiche e imprenditoriali.

Vorrei evidenziare anche due elementi. Nel 2014, abbiamo sottoposto il nostro programma di anticorruzione in termini di volontaria verifica, a un esame da parte di Transparency International, che è un ente *no profit* riconosciuto a livello internazionale, considerato un partner delle Nazioni

Unite di riferimento nella definizione delle strategie e *best practices* contro la corruzione: la società ha attribuito al nostro modello anticorruzione un punteggio massimo in termini di aderenza agli standard definiti.

Un altro elemento che mi sembra opportuno ricordare è che, nell'ambito di un procedimento penale che aveva coinvolto Italgas per vicende diverse, i consulenti tecnici nominati dalla procura della Repubblica del tribunale di Milano hanno dichiarato, relativamente al nostro modello 231, che era uno strumento idoneo per la prevenzione dei reati presupposto *ex* decreto legislativo 231.

In questa prima parte della relazione, ho voluto evidenziare, sulla base dello studio della Deloitte, i fatti di cui al decreto e l'idoneità del nostro modello di controllo e gestione dei rischi. Passerei alla seconda e ultima parte della relazione, in cui vogliamo introdurre un ulteriore elemento. Riteniamo comunque come società e come gruppo che il miglioramento continuo faccia parte della modalità con cui procedere.

Abbiamo preso atto del decreto, della prima relazione degli amministratori giudiziari, documenti di cui ovviamente ho evidenza tramite il mio collegio dalla difesa. Nell'ottica di una fattiva e piena collaborazione con l'autorità giudiziaria, quindi con l'amministrazione giudiziaria e con il tribunale di Palermo, abbiamo ritenuto opportuno fare qualcosa di più, per muoverci verso un miglioramento.

Riteniamo che tutto questo alla fine debba diventare anche un'opportunità per ulteriormente rafforzare e integrare il nostro modello di riferimento, e quindi abbiamo commissionato a cinque primarie società, soggetti ovviamente pienamente autonomi e indipendenti, delle indagini per i settori di rispettiva competenza anche con riferimento ai contenuti di cui alla prima relazione degli amministratori giudiziari di Italgas presentata al tribunale di Palermo in data 2 ottobre 2014.

Abbiamo chiesto loro di fornirci indicazioni circa possibili implementazioni delle procedure e miglioramenti sistema-

tici, che vadano anche al di là della tutela normativamente richiesta e che possano contribuire in maniera efficace a preservare Italgas da eventuali indesiderate future ingerenze e intromissioni con iniziative e programmi già attuabili entro la fine del 2014.

Abbiamo chiamato queste società, chiesto di riverificare i nostri processi e chiesto loro di indicarci dei provvedimenti, delle misure, dei programmi, dei progetti, che possano ulteriormente migliorare, rafforzare il nostro sistema di controllo con riferimento, ovviamente, a questo rischio ipotizzato nei nostri confronti e che, comunque, rappresenta uno dei rischi sensibili analizzati nella valutazione dei modelli 231. Abbiamo anche detto che vogliamo essere pronti già dal dicembre del 2014.

FRANCO MIRABELLI. Mi scusi, vorrei capire cosa intenda per « noi ». Parliamo di un'amministrazione controllata, quindi immagino non sia Italgas.

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. La mia relazione, di fatto, è di un amministratore Italgas sospeso che, attraverso il suo collegio di difesa, ha avuto evidenza delle relazioni, delle attività che si stanno svolgendo. Comunque, sono un dirigente SNAM, di cui Italgas è una società controllata. Quando dico « noi », chiaramente mi riferisco a SNAM nell'interesse di Italgas.

FRANCO MIRABELLI. Grazie.

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. Sommarientemente, nella relazione, senza entrare nel dettaglio, vi evidenzio le conclusioni cui sono giunti questi studi. Abbiamo dato un incarico alla società PricewaterhouseCoopers Advisory, che svolge un'analisi del modello di organizzazione, gestione e controllo ex decreto legislativo 231 di Italgas. Abbiamo chiesto la relazione di un professionista riconosciuto, in campo italiano e nel mondo, della sicurezza dei cantieri, dei lavori, degli appalti, l'ingegner Catanoso,

che svolge anche attività di formazione e che ha svolto proprio un'analisi sull'evoluzione dei processi *operations* di Italgas in ambito della gestione contrattuale, gestione dei cantieri e gestione appaltatori.

Un secondo incarico è stato affidato alla società Deloitte relativo a un'analisi reputazionale del parco dei fornitori di Italgas e di SNAM e per l'istituzione e strutturazione di una banca dati reputazionale; un altro incarico alla società KPMG, che analizza i livelli di sicurezza del nostro applicativo per l'esecuzione delle gare di approvvigionamento mediante sistema elettronico; infine, uno studio alla Boston Consulting Group, sull'analisi dell'evoluzione dell'organizzazione e dei meccanismi operativi di Italgas.

Relativamente al primo studio, della PricewaterhouseCoopers, mi limito alle conclusioni. Dall'analisi delle logiche utilizzate per la costituzione del modello 231 di Italgas, la struttura dello stesso, le attività poste in essere dalla società Italgas sia in fase di *assessment* sia, successivamente, di integrazione del sistema normativo e di controllo sottostante, evidenziano in generale la completezza e l'eshaustività del modello 231 di Italgas per la copertura dei rischi da reato ex decreto legislativo n. 231 del 2001, in particolare per i reati di cui all'articolo 24-ter dello stesso decreto legislativo, nel contesto delle specificità delle realtà aziendali in questione.

Nello specifico, abbiamo cercato, nello sviluppo e nell'aggiornamento del sistema, di andare più possibile verso la customizzazione di un modello relativo a una società di distribuzione del gas.

Relativamente al tema delle *operations*, forse uno dei temi più sensibili leggendo i contenuti della prima relazione degli amministratori giudiziari vi ho già detto che siamo organizzati in una direzione di sede a Torino, in distretti e centri operativi che svolgono ogni giorno l'attività di distribuzione. Ogni giorno, quindi, possiamo tubazioni, estendiamo la nostra rete, sostituiamo tubazioni, facciamo manutenzione ai nostri impianti, attività alla clientela, come la sostituzione di contatori, attività di ricerca di dispersione di fughe di gas,

attività di pronto intervento. In sintesi, questa è l'attività operativa che svolgiamo ogni giorno.

Relativamente alla gestione tecnica, vanno anche considerate le dimensioni della nostra società. Giusto per dare qualche numero, ogni anno abbiamo un piano investimenti dell'ordine di grandezza di 350-380 milioni di euro; bilancio 2013: ricavi per un miliardo di euro; una patrimonializzazione di 4 miliardi di euro.

Siamo, quindi, sul territorio nazionale, ogni anno assegniamo solo come incarico, come piccoli ordini di lavoro sui contratti di rete, di cui parlavo, almeno 50.000 incarichi grandi o piccoli. Chiaramente, per attività più importanti ci sono dei contratti specifici, chiusi. Ogni giorno, quindi, abbiamo sul territorio nazionale centinaia di cantieri aperti, da quelli più grandi a quelli più piccoli. È necessario, dunque, dotarci di un corpo normativo e procedurale molto solido, robusto, costantemente aggiornato dalla società, in modo da conoscere lo stato dell'arte e garantire il presidio.

Nell'ambito dello svolgimento delle nostre attività, perseguiamo l'obiettivo di garantire e tutelare la sicurezza e la salute dei dipendenti, delle popolazioni, dei contrattisti e dei clienti. Voglio dire che in pochi anni abbiamo azzerato il fenomeno infortunistico sia per i nostri dipendenti sia per i contrattisti. L'anno scorso, abbiamo avuto zero infortuni dei contrattisti e pochissimi infortuni dei dipendenti. Questo significa avere una cultura della sicurezza capillare, sistematica, lavorare ogni giorno a presidio, proprio perché abbiamo un'attività così polverizzata sul territorio. Non siamo certamente una raffineria chiusa in un recinto, premesso che tutte le attività comunque sono rischiose.

Con tali finalità, sono previste all'interno del nostro sistema normativo aziendale specifiche procedure in materia di salute, sicurezza e ambiente nei cantieri — qui il riferimento è certamente il decreto legislativo n. 81 del 2008 — ed è stato sviluppato un sistema di prevenzione che, tramite la nostra funzione salute, sicurezza e ambiente della società, assicura

l'applicazione del monitoraggio del sistema di gestione integrato salute, sicurezza e ambiente della società, ovviamente in conformità agli standard di riferimento; la definizione e l'attuazione dei programmi di certificazione del sistema, su cui tornerò a brevissimo; le attività di *auditing* tecnico-operativo specifiche e necessarie al *business* della distribuzione.

La funzione HSEQ (*Health Safety Environment and Quality*) svolge, quindi, una serie di *audit*, di verifiche di cantiere e nei siti, stiamo parlando di oltre 100 verifiche svolte ogni anno. Sulla base del sistema di gestione, abbiamo poi degli *audit* di sistema, quindi un altro centinaio di *audit* assicurati in contratto di servizio da SNAM ogni 18 mesi. Inoltre, la funzione di salute e sicurezza svolge anche il controllo della regolare esecuzione delle opere. Ovviamente, per opere di dimensioni di maggiore rilievo svolgiamo controlli della regolare esecuzione, facciamo i saggi, verificiamo che gli impianti siano stati realizzati secondo le norme tecniche e secondo quanto previsto dai nostri capitolati e ne effettuiamo il collaudo finale.

Tendo a evidenziare che questi controlli sono svolti da una funzione altra dalla funzione *operations*, che fa i cantieri, che svolge l'attività, e quindi sono controlli di parte seconda. I controlli di parte prima, quindi, sono svolti dalle *operations*; un'altra entità della società autonoma, *segregation of duties*, svolge questi controlli di parte seconda.

Già nel 2000, siamo stati la prima impresa italiana nel settore di servizio a ottenere il riconoscimento della certificazione integrata qualità ambiente e sicurezza, la ISO 9001, la ISO 14001 sull'ambiente, la OHSAS 18001. Siamo anche certificati sul sistema di efficienza energetica, quindi la ISO 50001.

Abbiamo, quindi, ogni anno la DNV come ente internazionale di certificazione, che fa delle verifiche semestrali e non solo verifiche documentali: viene in sito, nei cantieri, verifica non solo l'idoneità del modello, ma anche l'attuazione dello stesso.

Come dicevo, sulla base della prima relazione degli amministratori giudiziari, comunque abbiamo deciso di ulteriormente migliorare il nostro sistema di controllo, e quindi abbiamo introdotto una serie di proposte che già erano allo studio nella nostra società quando è intervenuta l'amministrazione giudiziaria, finalizzate a dare un'ulteriore solidità, robustezza ai presidi di controllo.

In particolare, anche nei tre mesi in cui sono stato presente, abbiamo lavorato per poter far stipulare dei contratti esterni di supervisione lavori, quindi per avere nei cantieri anche delle funzioni esterne, delle società esterne di ingegneria e direzione lavori che facessero la supervisione dei lavori. Abbiamo deciso, quindi, in questi contratti, che erano alla stipula quando le mie attività sono state sospese, affinché fosse rafforzata la direzione lavori.

Abbiamo deciso di adottare dei permessi di lavoro nello svolgimento delle attività di cantiere come tutela, come misura di prevenzione. Nella relazione del consulente è proposta l'adozione di una serie di strumenti tecnico-operativi come disciplinari per figure come il responsabile dei lavori, il coordinatore per la sicurezza, e di requisiti che eccedono la norma. In particolare, vogliamo che queste figure abbiano requisiti più stringenti di selezione esperienze professionali di più lunga durata, affinché garantiscano una maggior tutela e un maggior controllo.

Inoltre, abbiamo definito con il consulente la predisposizione di una serie di *check list* e di modelli per far sì che risalga al committente una serie di ulteriori indicazioni sulla piena applicazione della norma. Partiamo, dunque, da un sistema considerato idoneo e vogliamo strutturarci sopra una serie di ulteriori controlli e verifiche a rafforzamento del modello.

Sostanzialmente, la valutazione dell'ingegner Catanoso è stata per una solidità complessiva del nostro modello e una rispondenza allo stato dell'arte del settore in linea con le *best practices* italiane e internazionali. È ritenuto comunque un valido riferimento d'eccellenza per tutte le

imprese che operano in Italia nel settore. Abbiamo proposto, quindi, una serie di integrazioni.

Vorrei passare alle proposte emerse nell'ambito del processo di approvvigionamento. Abbiamo evidenziato come questo sia estremamente sensibile nei rischi di cui abbiamo parlato. In particolare, vorrei citare il processo dalla qualifica dei fornitori, che permette alla nostra società di inserire dei fornitori nell'elenco fornitori della società e prevede, quindi, una serie di controlli dal punto di vista sia tecnico sia reputazionale sui fornitori.

I controlli tecnici sono di tipo documentale e anche in sito. Verifichiamo e visitiamo i siti di produzione e i cantieri degli appaltatori; se quanto è stato fatto da loro sia coerente ai nostri standard di qualità e sicurezza.

Inoltre, una serie di verifiche reputazionali riguarda, in particolare, come mi preme evidenziare, la richiesta al fornitore di una serie di dichiarazioni di autocertificazione relativamente all'inesistenza delle cause di esclusione di cui all'articolo 38 del decreto legislativo 163: che il fornitore non sia oggetto di procedure concorsuali; che non abbia pendenze di procedimenti per l'applicazione di misure di prevenzione; che non abbia condanne penali definitive relative a reati di corruzione; che non abbia gravi inadempienze relativamente, ad esempio, agli aspetti di salute, sicurezza e ambiente, oltre all'autocertificazione della regolarità contributiva e all'accettazione dei principi del codice etico. Un'altra verifica che facciamo è che il fornitore non sia inserito nelle liste di riferimento relative al rischio di insorgenza di relazioni di affari con soggetti coinvolti in attività di terrorismo e attività illecite o transnazionali.

Vorrei, però, dire a questo punto cosa proponiamo e cosa stiamo facendo. Su quest'aspetto ci stiamo muovendo perché credo sia un altro elemento importante nell'ottica di evidenziare la nostra piena volontà di muoverci e promuovere processi di sicurezza integrata e partecipata e,

soprattutto, un approccio proattivo e sostanziale orientato alla costante gestione e minimizzazione dei rischi aziendali.

Abbiamo evidenziato l'idoneità del nostro sistema di controllo interno di gestione dei rischi. Ciò nondimeno, abbiamo deciso di fare qualcosa di più, quindi abbiamo una serie di ipotesi di aggiornamento proattivo dei nostri processi di approvvigionamento di quest'area sensibile e maggiormente a rischio di infiltrazioni e agevolazioni alla criminalità organizzata. Esse vogliono oltrepassare i vincoli attualmente imposti dalla normativa di riferimento. Qui faccio di nuovo riferimento al codice dei contratti pubblici e all'articolo 38.

Cosa vogliamo fare? Abbiamo assegnato un secondo incarico a Deloitte con l'obiettivo di farle svolgere un'*integrity due diligence*. Mediante un'attività di *business intelligence*, deve costruire una banca dati reputazionali sui nostri fornitori. Riteniamo che a metà dicembre per tutti i fornitori di Italgas sarà stata completata una banca dati reputazionali. Saremo in grado, così, con un processo non *una tantum*, ma continuo...

MARIO MICHELE GIARRUSSO. [fuori microfono] Autocertificazione?

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. No, attraverso accesso alle fonti aperte e alle banche dati specifiche per rischi di questo tipo, un'analisi tuttora di tutta la documentazione di fonti aperte disponibile, in modo tale che, se emergono evidenze di anomalie di qualsiasi natura di tipo reputazionale, quindi con un principio che va al di là del mero requisito della norma del codice appalti, sia nella fase di qualifica, sia nella fase in cui dobbiamo verificare che il fornitore entri nei nostri elenchi, nella nostra *vendor list*, sia nella fase di assegnazione dell'appalto, sia nella fase della gestione contrattuale, ad esempio nell'assegnazione di subappalti, porremo questo filtro a maglie più strette, come direbbe un ingegnere come me.

In questo modo, emergeranno delle anomalie, delle informazioni, scriveremo

nei nostri contratti delle clausole di rescissione su base reputazionale e interromperemo il nostro rapporto contrattuale con il fornitore.

Certamente, questo è all'avanguardia. In Italia, probabilmente, non l'ha applicato ancora nessuno, almeno secondo le modalità che intendiamo adottare. Riteniamo, infatti, che oggi il codice antimafia e l'esperienza che stiamo vivendo ci impongano di fare qualcosa di più. Chiaramente, questo significa migliorare, a nostro avviso, la qualità dei fornitori che lavorano con noi. Chiunque abbia anomalie di tipo reputazionale sarà intercettato dai filtri. Premesso che è impossibile minimizzare e annullare il rischio, ovviamente, cercheremo comunque di lavorare in quest'ottica.

Naturalmente questo viene fatto in questa prima fase da un ente terzo. L'idea è di sviluppare un processo continuo che Italgas e, più in generale, il gruppo SNAM, possa adottare relativamente alla qualifica, l'approvvigionamento, la gestione dei contratti, i subappalti, e quindi il mantenimento della qualifica. Questo si inquadra in un contesto più ampio, in cui abbiamo già un *team* di valutazione di comportamenti illeciti dei fornitori, un organo collegiale già previsto nella nostra organizzazione, che, in relazione alle criticità reputazionali che rileviamo, possa attivarsi e prendere le decisioni sulla qualifica.

Chiaramente, come dicevo, abbiamo deciso di orientare a far conseguire nel prossimo futuro, quindi a partire da subito, alla revoca della qualifica, a seguito delle criticità reputazionali, la risoluzione dei contratti. Il nostro disegno, la nostra proposta, quello che SNAM intende fare a fronte di questo rischio, è avere una barriera, un filtro che superi la norma e applicarlo in pieno. Non solo si revoca la qualifica, ma si interrompono i rapporti contrattuali.

Questo si inquadra, inoltre, anche nella logica di far sì che il procedimento di qualifica attenga a tutti i fornitori, anche a quelli attualmente con processo di re-

gistrazione o ai subappaltatori, che, di fatto, abbiano dei processi di verifica di questo tipo.

Voglio solo citare le conclusioni della società KPMG. Nella prima relazione degli amministratori giudiziari emergono rilievi relativamente all'applicativo di *E-Business* che Italgas e SNAM usano per le gare elettroniche. Relativamente a quest'applicativo, KPMG evidenzia che il sistema *E-Business* e, più in generale, il correlato processo di gestione delle gare basato su strumenti elettronici, presenta un ragionevole livello di protezione dei dati e delle informazioni, sostanzialmente allineato a quanto rilevabile presso soggetti di analoga complessità in ambito italiano ed europeo. In sostanza, non ravvisa rischi nell'uso di questo sistema, né mai peraltro abbiamo avuto contestazioni o problemi emersi in questo sistema.

Per quanto riguarda l'evoluzione dell'organizzazione e i meccanismi operativi di Italgas, siamo di fronte a un'evoluzione sostanziale del quadro di riferimento normativo per il mondo della distribuzione. Ci saranno le gare d'ambito, quindi passeremo da una situazione in Italia di oltre 6.000 concessioni a livello comunale a 177 ambiti a livello territoriale provinciale o di grandi città metropolitane.

Chiaramente, questo significa cambiare completamente il paradigma, e gli operatori della distribuzione si ridurranno in modo importante. Attualmente, nel 2012 e 2013, parliamo di circa 240 operatori e noi stimiamo di arrivare a poche decine di operatori.

Abbiamo di fronte una complessità di quadro importante. Tutte le società di distribuzione metteranno a gara le proprie concessioni. Italgas si sta preparando da oltre tre anni a questo momento. Da questo punto di vista, già valutava un'evoluzione del nostro modello organizzativo e operativo della società proprio volto a migliorare l'efficacia del processo con delle azioni di rafforzamento del *management* e del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi.

Da questo punto di vista, stiamo lavorando con la società Boston Consulting,

cui è stato assegnato l'incarico di definire una soluzione organizzativa e operativa che ponga la società nelle migliori condizioni per affrontare questa situazione. Chiaramente, noi leggiamo questa scelta strategica, organizzativa e operativa di società anche nel contesto più ampio del decreto, quindi di quanto ci è stato evidenziato nella relazione degli amministratori giudiziari. La necessità è di rafforzare e usare anche la leva organizzativa e operativa come un'opportunità di rafforzamento del nostro modello.

In buona sostanza, il disegno che immaginiamo per la società Italgas è di affiancare alle direzioni che ho citato delle operazioni, quindi alla direzione industriale e alla direzione commerciale dello sviluppo, anche una terza direzione di *business services*, che coordini sia le attività della funzione salute, sicurezza, ambiente e qualità, sia della funzione approvvigionamenti di società e di aggiungere la funzione risorse umane. Introdurremmo, quindi, nella società Italgas, per avere ancor maggiore leva e velocità di reazione, la funzione risorse umane.

Riteniamo di fare questo perché riteniamo che ci dia una migliore capacità di affrontare questo percorso delle gare d'ambito, ma anche perché crediamo che la creazione di quest'unità aggiunga un ulteriore livello di indirizzo e di controllo di queste funzioni così critiche, così importanti nel nostro processo, come la funzione salute, sicurezza, ambiente e qualità, deputata ai controlli, e della funzione approvvigionamento, aggiungendo anche direttamente nell'organizzazione della società la funzione risorse umane, quindi una capacità di rispondere ancor con maggiore efficacia e velocità alle esigenze che la nostra società deve affrontare.

In sintesi, l'idea è quella di rafforzare il processo di approvvigionamento attraverso l'inclusione, dalla qualifica alla gestione del contratto, dei controlli reputazionali su tutti i fornitori e subappaltatori, certamente elemento chiave e cautelativo per la società; di escludere dalla *vendor list* e di rescindere i contratti sulla base di requisiti reputazionali; di omogeneizzare

con delle clausole standard di rescissione per motivi reputazionali i nostri contratti; di migliorare il controllo nelle aree *operations* con iniziative che evidenziavo come proposte dall'ingegner Catanoso, alcune delle quali già allo studio da parte della nostra società e sulle quali già in quei pochi mesi in cui sono stato presente avevo iniziato a lavorare; di rafforzare anche i controlli in ambito salute, sicurezza e ambiente.

In sostanza, dall'11 luglio abbiamo cooperato, collaborato, assicurato piena disponibilità all'amministrazione giudiziaria. Questo ha voluto dire per noi che ogni giorno i nostri *manager*, ma anche i nostri dipendenti, continuassero a garantire massima disponibilità e collaborazione. Abbiamo riverificato mediante Deloitte i fatti di cui al decreto e la solidità del modello, chiesto a cinque primari operatori indipendenti di riverificare la strutturazione dei nostri sistemi di controllo e, soprattutto, di dirci quali misure potevamo ulteriormente introdurre per rafforzare il modello, ovviamente con riferimento sia al nostro contesto di *business* sia ai rischi di infiltrazione della criminalità organizzata. Riteniamo di essere pronti già per fine dicembre di quest'anno per attuare i piani disegnati.

Vorrei dire che a nostra conoscenza non abbiamo evidenze di richieste dall'amministrazione giudiziaria cui SNAM non abbia dato piena disponibilità. Vi ringrazio per l'attenzione.

PRESIDENTE. Ringraziamo l'ingegnere Schieppati. Credo che i colleghi avranno molte domande da porre. Sono già iscritti in tre. Prima di passare la parola al primo iscritto, il senatore Mirabelli, vorrei cominciare ponendo anch'io alcune domande e formulando alcune considerazioni dopo averla ascoltata.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa.* [fuori microfono] Vi lascio copia di tutte le relazioni.

PRESIDENTE. Grazie. Come immaginerà, abbiamo letto le relazioni degli am-

ministratori, come penso le abbia lette lei. Poniamo alcune domande perché da quello che ho ascoltato risposte esaurienti non sono venute. La prima è una considerazione, ma diventa anche una domanda.

Anche da come si esprime e guardando alla sua carriera — d'altra parte, si è dichiarato un uomo SNAM — all'uso del « noi » del quale il senatore Mirabelli ha giustamente chiesto una specifica, si dimostra che Italgas, per quanto lei abbia dichiarato avere un'autonomia, è di fatto totalmente incorporata, è un braccio operativo di SNAM. Ci verrebbe da pensare che il cervello, la mente, ma anche il cuore sono sostanzialmente SNAM.

Posso aver capito male. Se, però, ho capito male, il consiglio che le do è che deve correggere questo « noi » quando si esprime, sennò capiamo in un certo modo. D'altra parte, anche il suo predecessore, se non sbaglio, adesso è un dirigente SNAM e lei lo era prima.

Avevamo un po' di problemi a chiamarla perché è stato lì pochi mesi. Sentendola parlare, però, è come se ci fosse sempre stato, come chiunque altro dirigente SNAM evidentemente nei confronti di Italgas. È, quindi, un po' complicato — lei, d'altra parte, non l'ha fatto — scindere le responsabilità tra il prima e il dopo. Anche in questo ci sentiamo in dovere di porre domande sulla fase precedente. Il sistema di controllo di fatto è in SNAM.

Allora, la prima domanda che ci viene ascoltandola è la seguente: se quella valutazione reputazionale alla quale faceva riferimento ci fosse stata prima, forse vi sareste accorti che i fratelli Cavallotti erano sottoposti a misure di prevenzione antimafia. Forse, già questo sarebbe stato un motivo per non farli lavorare.

Se aggiungiamo la nota informativa atipica della prefettura di Messina, è vero che eravamo nella fase nella quale c'era questa strana figura, però, visto che si parla adesso di dotarsi di strumenti per l'analisi reputazionale, lì eravamo ben oltre la buona reputazione.

Per quanto incida così poco, come lei ci ha detto, lo 0,71, lo 0,16 per cento sul

complessivo di SNAM, il 13 per cento e quant'altro, con quello che ha fatto Euro-Impianti Plus, è evidente che il sistema non ha funzionato. Potete pagare tutte le società di consulenza che volete, ma il sistema da qualche parte è stato facilmente fragile, permeabile. Ci troviamo di fronte a un caso evidente: perché di tutto questo non ci si è accorti? Mancava il sistema per potersene accorgere? C'è stato qualche comportamento improprio da parte di qualcuno?

Adesso, sarebbe bene dire, dopo aver letto la relazione degli amministratori giudiziari, che intendete dotarvi di un modello organizzativo diverso. È difficile poter affermare che quello che avete funziona. Questo dato si è verificato.

Inoltre, a un certo punto, dice che nel 2014, prima dell'amministrazione giudiziaria, vi eravate già accorti che questi signori non andavano tanto bene, che avevate detto loro di concludere i lavori e di non partecipare più alle gare. Cos'era successo? Non l'abbiamo capito molto. Dovrebbe spiegarcelo. Lei ha detto che, prima che arrivassero gli amministratori giudiziari, avevate già in qualche modo sospeso Euro-Impianti: perché? Cosa si era verificato? Di cosa vi eravate accorti? Mi limito, in questa prima fase, ad altre due domande, perché poi voglio lasciare spazio ai colleghi.

Dalla lettura della relazione, non so se c'entri la mafia, che probabilmente non c'entra, ma ci ha sorpreso di più la situazione romana, dove le percentuali sono, invece, alte. Non siamo allo 0,7, al 13,7, allo 0,71 per cento. Siamo al 47 per cento di lavori nel distretto di Roma, tutta la grande massa di lavoro che svolge Italgas, quindi siamo in una percentuale molto alta.

Dalla relazione degli amministratori giudiziari emerge che lavora una Italimpianti, che è priva della qualifica SNAM, che una Tagliabue Spa ha un solo dipendente e che fa lavorare sempre le stesse società. Soprattutto, si scopre che il sistema dei controlli non funziona. Lei ha

detto che non si è verificato nessun incidente, c'è stato un operaio che è morto quest'estate.

Inoltre, vorremmo sapere se siate stati messi al corrente delle fughe di gas che ci sono state in una zona già addietro oggetto di qualche attentato, San Giovanni. Su questa parte della relazione degli amministratori.

Propongo di passare in seduta segreta.

(Così rimane stabilito. La Commissione procede in seduta segreta indi riprende in seduta pubblica)

FRANCO MIRABELLI. Condivido le domande del Presidente. Mi muovo nella sua stessa lunghezza d'onda, tenendo conto che, di fronte a una vicenda come questa, se fossi stato un amministratore di Italgas o, ancora di più, di SNAM, mi sarei innanzitutto preoccupato di capire cosa non aveva funzionato e quali erano le responsabilità.

Oggi, ci ha illustrato un quadro in cui ci ha raccontato che ci sono una serie di verifiche, perizie, società di consulenza che hanno detto che sì, le cose possono migliorare, con l'affidamento del secondo mandato, ma che col primo le cose andavano bene. Ora, mi aspetterei che ci fosse da parte di un amministratore o, comunque, da parte dell'amministrazione, almeno in Commissione antimafia, la volontà di spiegare come sia potuto succedere e dove siano le responsabilità.

Prima le ho rivolto quella domanda, ma devo dirle che mi colpisce molto l'idea della direzione unitaria tra SNAM e Italgas che emerge dalla sua relazione. Siamo di fronte a una società che è in amministrazione controllata, richiesta dalla magistratura, e lei ci racconta di mandati a società di consulenza, di verifiche, di spese che credo anche molto ingenti economicamente di un'altra società e che definiscono una progettazione su come sarà amministrata in futuro la stessa Italgas una volta finita l'amministrazione controllata.

Devo dirle sinceramente che non mi pare ci sia la dimensione del problema.

Una società pubblica significativa ha avuto infiltrazioni significative da parte della criminalità organizzata e sembra che tutto ciò di cui si preoccupa la società pubblica che controlla questa società sia di proporsi di guardare oltre e sistemare. C'è, secondo me, un problema di approccio su questa questione che non funziona. Glielo dico sinceramente.

La collaborazione con gli amministratori è giusta. Se, però, fossi l'amministratore di una società che incorre in una cosa del genere, vorrei anzitutto capire cosa non è andato, cosa ho sbagliato, chi ha sbagliato. Su questo penso che le risposte che ci ha dato e la relazione che ci ha illustrato siano insufficienti.

Potrà essere un aspetto marginale, ma insisto che la direzione unitaria che ci ha raccontato tra SNAM e Italgas, quasi fosse indifferenziata, mi preoccupa ancora di più e mi preoccupa ancora di più la massa di denaro che si sta spendendo non capisco bene per fare cosa. Immagino che tutte queste società di consulenza private costino. Ne sono state citate cinque più altre. Vorrei capire un po' meglio questi aggiornamenti, perché francamente lasciano perplessi.

DAVIDE MATTIELLO. Anch'io sono d'accordo con le domande e le questioni poste da voi e anch'io rimango colpito dalla descrizione che ci ha fatto della gestione della società, del gruppo, a fronte poi di quello che è successo e che sappiamo.

Mi concentrerò sinteticamente su due questioni. Anche per me è importante capire cosa vi abbia spinto a sospendere il rapporto con Euro-Impianti. Anche per me questo è un punto importante. Cosa avete visto? Cos'è successo in quell'azienda che ha modificato la valutazione sull'azienda stessa?

Vorrei che tornasse sull'acquisto da parte di Italgas di Comest. Vorrei, se può, che ci raccontasse nei particolari quest'acquisto. Nello specifico, si è trattato dell'acquisto di Comest o dell'acquisto di alcuni rami d'azienda di Comest? Chi ha lavorato con Italgas per costruire l'accordo

che ha portato, appunto, a queste acquisizioni?

GIUSEPPE LUMIA. Sono anch'io sulla scia dei colleghi.

Presidente, sarebbe interessante comprendere, come adesso si chiedeva della Comest, chi dovesse valutare i requisiti sia formali sia reputazionali della Cavallotti e non l'ha fatto? Chi era questo dirigente? Ha un nome e un cognome? Chi ha trattato con la Cavallotti? Ha un nome e un cognome? Chi poi ha stipulato i contratti? È un dirigente? Chi è? Un funzionario? Un dipendente?

Su questi funzionari dirigenti che hanno avuto un contatto diretto, delle responsabilità dirette, chi a sua volta doveva controllare? Chi, nel vostro sistema, doveva controllare quelli che hanno avuto un contatto diretto con i Cavallotti? La Presidente ha spiegato quali siano i requisiti dei fratelli Cavallotti. Erano requisiti pubblici, Presidente, dei loro processi di mafia e delle misure di prevenzione nei loro confronti. È importante stabilire questo.

Vorremmo sapere se SNAM abbia preso delle decisioni sui dirigenti. Sui centri di Enna, di Roma, di Chiavari, sui vari centri, avete preso delle decisioni? Quei centri avevano un rapporto con le imprese, con i subappaltatori, con i fornitori? È importante capirlo concretamente. Che valutazione avete fatto sui fatti accertati dall'autorità giudiziaria? Poi vedremo il resto.

Presidente, devo far notare a questo punto, facendo queste domande, una contraddizione che lei ha subito messo in evidenza, ma vorrei che fosse meglio esplicitata. Abbiamo questo contesto: Italgas è pubblica, ha un *management*, che è anche *management* di SNAM; nel caso in cui l'autorità giudiziaria prenda dei provvedimenti e sospenda il *management* Italgas, questa continua a essere *management* di SNAM, che continua a occuparsi della società Italgas. Questa è una contraddizione. Segnalo alla Presidente che è una contraddizione che dovremmo verificare come sia possibile che permanga. Come

anche il senatore Mirabelli ha osservato, è una contraddizione che va sciolta, anche per quel « noi ».

Come può prendere, infatti, dei provvedimenti? Mettiamo caso, in teoria, che lei non si sia rivelato un ottimo amministratore delegato, ripeto in astratto, se è lei stesso come dirigente SNAM a valutare lei stesso amministratore di Italgas, si rende conto che oggettivamente, al di là delle responsabilità soggettive, qualcosa che non funziona. Ci ha raccontato che sta operando, che sta partecipando a delle decisioni, che sta continuando a occuparsi in funzione futura della Italgas, di cui era amministratore delegato, sospeso dall'autorità giudiziaria. È una contraddizione molto evidente.

Vorrei sapere, Presidente, se di tutte quelle società può fornirci l'elenco e i costi che avete dovuto sopportare per tutte le società di consulenza che avete consultato. Se ce li ha già qui, bene; altrimenti, può fare avere alla Presidente l'elenco e i costi.

Anche qui noto una contraddizione, Presidente. Nel primo *step*, nel primo stadio di consulenza, va tutto bene; in un secondo stadio, si dice che bisogna, invece, andare meglio. C'è una certa contraddizione. Se va tutto bene, non c'è bisogno di spendere soldi per migliorare. Addirittura, nel primo stadio eravate di eccellenza e di esemplarità. Se siete di eccellenza e di esemplarità, siamo messi bene. Anche spendere soldi per migliorare un'eccellenza e un'esemplarità mi pare una contraddizione che va sciolta.

Presidente, è importantissimo capire bene, altrimenti qui non ci capiamo. Lei ha detto che avete circa 50 mila attività l'anno in corso sul territorio. Ha detto questo, no?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Il numero di lavori che assegniamo alle imprese è dell'ordine di 50 mila.

GIUSEPPE LUMIA. Benissimo. Dovrebbe dirci quanti controlli reali l'anno effettuavate su 50.000. Sarebbe interessante capire se abbiamo consapevolezza di

quello che dicono anche gli amministratori sulla qualità delle opere già realizzate, Presidente. Abbiamo avuto segnalazioni da far venire i brividi. Da questo punto di vista, mi auguro che qui SNAM intervenga per verificare le attività già realizzate, per evitare che tra qualche anno possano succedere anche fatti spiacevoli in termini di sicurezza, Presidente, e di costo.

A una cosa mi sarebbe piaciuto assistere: in autotutela, si chiamano tutte le imprese che hanno realizzato i lavori e, per chi non ha fatto la posa – cito qualche esempio – alla profondità prevista dal capitolato, poiché si segnala che non è stata rispettata, c'è la rescissione in danno o la richiesta di danno. Anche per i famosi manicotti c'è il danno, come per attività realizzate addirittura in chilometraggio minore rispetto a quello previsto, come per la qualità dei materiali.

Una società degna di questo nome si autotutela e comincia a scatenare una reazione se si sente vittima di un'attività, controlla il sistema che non ha funzionato e, nel frattempo, si scatena. Nello stesso tempo, individua delle responsabilità concrete, come non mi pare sia avvenuto sino adesso.

Deve indicarcene almeno una, una responsabilità che siete riusciti a individuare, anche la più banale e operativa, in modo che capiamo che c'è un'idea della gravità dei fatti avvenuti e della necessità di voltare pagina.

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Ho molto apprezzato le domande che lei ha posto ben puntuali e che condividiamo, come quelle dei colleghi che mi hanno preceduto, ma credo che qua dobbiamo porre ferma una questione: questa è un'impresa pubblica e l'approccio che ha avuto nei confronti di questa Commissione d'inchiesta è completamente sbagliato.

Qua ci sono i rappresentanti dei vostri datori di lavoro, che sono i cittadini di questo Paese! Mi associo, quindi, innanzitutto alla richiesta del senatore Lumia: vogliamo sapere quante società di consu-

lenza sono state consultate, avere la copia delle relazioni e quanto sono costate queste relazioni.

Inoltre, è nostra opinione che sarebbe il caso che lei tornasse con un'altra relazione, quella che stanno chiedendo agli altri colleghi: che affronti cosa non è andato bene nel vostro sistema, chi sono i responsabili, nomi, cognomi e fatti. Vi preannuncio che il Movimento 5 Stelle chiederà che la prossima non sia un'audizione libera, Presidente. Andrà fatta nelle forme della Commissione d'inchiesta. Almeno, questa sarà la nostra richiesta.

PRESIDENTE. Le pongo un'ultima domanda, ingegnere. Non la consideri una domanda indelicata. In questo momento, non è amministratore di Italgas, ma è dirigente SNAM, quindi continua, anche da un punto di vista economico, a essere retribuito, ha un suo incarico, sta sostanzialmente svolgendo, da una parte, una collaborazione con gli amministratori giudiziari, ma, come hanno messo in evidenza i colleghi, in qualche modo state riorganizzando come SNAM l'Italgas.

In questa fase, proprio in virtù di quest'identificazione tra SNAM e Italgas, è sollevato da quell'incarico, ma è pienamente e totalmente ancora nelle sue funzioni?

ANGELO ATTAGUILE. Condivido perfettamente le domande dei miei colleghi e del Presidente. Purtroppo, sono arrivato in ritardo in quanto alla Camera abbiamo terminato tardi. Ho sentito da lei che tanti contratti sono assegnati, ma per grandi e piccoli. Questi piccoli contratti come sono assegnati? Sono selezionati? Desidero sapere come siano assegnati.

Inoltre, non conosco l'iter, ma ho un po' d'esperienza in questo settore essendo stato revisore contabile in una società proprio di gas: ci sono dei cittadini che hanno fatto nuovi contratti di allaccio in attesa di avere il gas o sono tutti contratti vecchi, e quindi già in rete e da restaurare? Ci sono anche delle linee nuove, infatti, i cosiddetti allacciamenti nuovi, per le quali i cittadini pagano prima il con-

tratto e poi restano bloccati per l'incuria e la situazione in cui si trovano le ditte.

PRESIDENTE. Se vuole tornare domani per le risposte...

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. No.

PRESIDENTE. No, è pronto. Perfetto. Le restituisco, dunque, la parola per la replica.

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. Credo che, innanzitutto, sia necessario che provi a chiarire meglio la mia posizione, perché mi sembra questo un punto importante.

Per mia colpa, evidentemente, non sono stato in grado di spiegare bene la distinzione tra SNAM e Italgas, quindi questo mi sembra un primo punto importante, per cui vorrei innanzitutto richiarire che il gruppo SNAM controlla interamente la società Italgas in termini di partecipazione, col 100 per cento della proprietà Italgas. Il gruppo SNAM esercita direzione e coordinamento nei confronti delle società operative che controlla, quindi in questo caso anche di Italgas.

Fare direzione e controllo significa per noi definire le linee strategiche — per SNAM, sennò ci si confonde sempre — significa per SNAM definire delle politiche strategiche, i modelli e le procedure che attengono alla strategia del gruppo, il modello organizzativo, nella *governance* di SNAM, è definito da SNAM.

Detto questo, la società ha una piena autonomia operativa, cioè svolge con completa autonomia operativa la sua attività industriale, commerciale, di sviluppo. Citerò degli esempi, così forse sarò meglio nelle condizioni di spiegarmi.

Nella definizione del *budget* di spesa dell'anno successivo, SNAM definisce quello del gruppo, e cioè definisce che per l'anno successivo ci sarà un certo *budget* di spesa complessivo. Assegna i *budget*, ovviamente coordinandosi con gli amministratori delegati della società, dopodiché la gestione di quel *budget* è nella piena

autonomia industriale e operativa della società, che ha un suo consiglio d'amministrazione, che fa le proprie scelte. SNAM non entra nell'operatività industriale della società.

Vi cito un altro esempio più concreto. Sul processo delle gare c'è pieno *unbundling*. Sarà una scelta del consiglio d'amministrazione di Italgas quella degli ambiti a cui partecipare e fare un'offerta col relativo contenuto. Riaffermo qui la piena autonomia operativa di una società che risale comunque a un gruppo con una *governance* di questo tipo.

Ci sono solo delle funzioni a supporto. Parlavo prima della finanza: non facciamo quattro finanze, quindi i finanziamenti di Italgas sono assicurati da SNAM con un contratto di servizio. Quando SNAM era del gruppo ENI, la finanza di SNAM era assicurata mediante contratto di servizio dall'ENI, quindi è una logica assolutamente analoga. Prima, SNAM era in direzione e coordinamento di ENI.

Oggi, Italgas ha direzione e coordinamento da SNAM, ma l'autonomia operativa della società è completa, l'amministratore delegato e il consiglio d'amministrazione operano autonomamente, per cui quei 350 milioni di euro di investimento, una volta approvati nell'ambito del piano complessivo, strategico del gruppo SNAM, sono dedicati dal consiglio d'amministrazione e dall'amministratore delegato di Italgas alle attività di *business*, ovviamente attività che svolgiamo, estensione, potenziamento, mantenimento della rete, sostituzione dei contatori, impianti di telelettura. Su questo c'è piena autonomia operativa della società.

Non possiamo affermare che SNAM e Italgas siano la stessa cosa. Italgas è una società partecipata al 100 per cento da SNAM, che fa attività di direzione e coordinamento, dopodiché definisce linee strategiche, procedure di gruppo. La procedura della gestione del personale è di SNAM. Non abbiamo quattro procedure. Poi il modello organizzativo prevede che, nel recepimento delle procedure di gruppo, se ci sono delle specificità che attengono alla società operativa, queste

siano dichiarate. Se, però, la mia specificità è analoga a quella di SNAM Rete Gas o della società di stoccaggio, la procedura è la stessa.

Io sono un amministratore Italgas sospeso. Sono un dirigente SNAM. Rettifico il « noi ». Certamente, sono un dirigente SNAM e ciò su cui vi ho relazionato sono le attività di cui ho avuto contezza da parte del collegio di difesa che ho nominato, che mi ha dato evidenza delle relazioni.

Ho evidenziato quello che SNAM, come una mamma nei confronti del proprio figlio, ritiene opportuno per lo sviluppo. SNAM, comunque, avendo direzione e coordinamento delle sue società operative e attenendo alcuni processi a dei processi strategici anche del gruppo, la qualifica è un processo di gruppo in questo momento.

Sono processi di gruppo perché assolutamente trasversali. Poi ciascuna società operativa ha una sua *vendor list* specifica, ma il processo di qualifica è gestito in termini di *service* dal gruppo SNAM. Quella della qualifica è una procedura che vale per tutta la società, ma come elemento di tutela. Non riteniamo che sia efficace avere delle procedure di qualifica separate per quattro società operative. Riteniamo efficace che la procedura operativa di qualifica, essendo strategica di un'attività sensibile, sia di gruppo SNAM.

Detto questo, chiaramente quella di approvvigionamento è un'esigenza specifica dell'autonoma scelta di Italgas, che ha bisogno di un certo numero di fornitori per svolgere in piena autonomia industriale la propria attività. Chiede a SNAM Rete Gas, che in questo caso offre questo servizio alle altre società, che sia eseguita la qualifica.

GIUSEPPE LUMIA. Mi scusi, lei oggi ha detto che è dirigente della SNAM: di cosa si occupa? Si sta occupando direttamente o indirettamente di Italgas?

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. Non mi sto occupando di Italgas.

GIUSEPPE LUMIA. Di cosa si sta occupando?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Provo a ripetermi. Credo che...

FRANCO MIRABELLI. [*fuori microfono*] Di cosa ci ha parlato fino a ora? A che titolo ci ha fatto tutto il ragionamento sulle società di consulenza?

PRESIDENTE. Svolge la sua parte di funzione materna nei confronti di Italgas. Questo mi pare evidente. Se è SNAM, per forza lo fa in questa fase...

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. [*fuori microfono*] Posso provare a spiegarmi?

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Il chiarimento era opportuno. I vertici Italgas sono nominati da SNAM e sono interni a SNAM come lei? Provengono da SNAM?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Si sono succedute diverse scelte. Oggi, la scelta è che il ruolo degli amministratori della società sia SNAM, quindi io sono a ruolo SNAM ed ero comandato in Italgas per fare l'attività. Immediatamente a valle dell'amministrazione giudiziaria, mi è stato tolto il comando perché non andassi sui costi della società Italgas, quindi non sono sui quei costi. Io sono un dirigente SNAM.

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Scusi: il precedente *management*?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Non conosco puntualmente la scelta.

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Conosce il suo predecessore?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Certo, è l'ingegner Mosa, ma non so dirle se fosse a ruolo SNAM o Italgas.

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Non sa se fosse suo collega in SNAM?

PRESIDENTE. Adesso, è amministratore delegato di SNAM Rete Spa.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Sì di SNAM Rete Gas Spa. Questa sera, in quest'audizione, proprio per cercare di raccontare al meglio la situazione attuale, ho raccontato i contenuti. Sono stato per tre mesi amministratore della società, quindi dei Cavallotti non sapevo niente. Non conosco questa storia, che ho appreso dalla relazione Deloitte. Questa sera vi ho rappresentato i contenuti di questa prima relazione della Deloitte, che ha verificato il rapporto che la società Italgas ha avuto con la società Euro-Impianti Plus.

Ve l'ho raccontato in quanto ho nominato un collegio di difesa, il quale mi ha dato evidenza del fatto che SNAM ha incaricato questa società di fare queste verifiche. Il valore di Italgas è nella proprietà di SNAM, il provvedimento di amministrazione giudiziaria non ha tolto la titolarità della proprietà della società, non siamo in una situazione né di sequestro né di confisca, ma di amministrazione giudiziaria.

Nell'interesse di Italgas, SNAM ha fatto gli approfondimenti, sviluppato questa relazione che vi ho succintamente raccontato e che vi lascio, in modo che la Commissione possa prenderne atto e fare tutti gli approfondimenti che riterrà opportuni. Il racconto di questa sera è quello di una persona che, fino al 10 aprile 2014, era direttore generale *operations* di SNAM Rete Gas, dopodiché dall'11 aprile è stato in Italgas, dove in questi tre mesi esatti, dall'11 aprile 2014 all'11 luglio 2014, non ha mai saputo di questa vicenda. Non ero a conoscenza di questa vicenda, che ho appresa dalla relazione di Deloitte. Il racconto di questa sera era finalizzato a dare piena consapevolezza e a mettere nelle mani della Commissione parlamentare certi dati.

Vorrei anche evidenziare una cosa che non ho detto nell'audizione, che però tro-

vate nella mia relazione: queste relazioni sono già nella titolarità, sono state depositate già all'autorità giudiziaria di Palermo, quindi ovviamente non sono fatti di cui l'autorità giudiziaria che si sta occupando specificamente di questo fatto non sia al corrente.

Il mio « noi » significava semplicemente che sono stato amministratore di Italgas, sono stato sospeso, ho interrotto le mie attività, quindi non sto svolgendo attività operativa in Italgas. Sono in SNAM, ho un collegio di difesa. Vi ho raccontato gli incarichi, che vi lascio comunque — non ne conosco i valori — che SNAM ha affidato. Il mio « noi » era semplicemente relativo al fatto che sono dirigente SNAM, ma non svolgo attività specifica.

Vi ho detto, comunque, che in quei tre mesi certamente mi sono occupato a tutto tondo e pienamente nella piena responsabilità di Italgas. Voglio ribadire qui la piena autonomia operativa della società. Questo, forse, era anche quanto l'amministrazione giudiziaria, nel momento dell'accesso, pensava, ma Italgas non è una società chiusa sul suo perimetro. Le attività sono affidate ai *service* da SNAM, ma perché è efficiente per SNAM non avere cinque attività separate. Ogni società ha alcuni sistemi informativi dedicati, specifici per il suo *business*, dopodiché, ad esempio, il sistema SAP, con cui si gestiscono le transazioni, è comune, lo stesso per tutte le società, poi ciascuno ha il suo *data base*, i suoi dati, le sue informazioni, il suo cono dati, il suo cono di responsabilità.

Tutte le attività comuni come *service* sono come se fossero dei servizi che sarebbe assolutamente non efficiente distinguere, dato che siamo società pubblica e vogliamo fare efficienza, come continuiamo a fare e come i nostri numeri confermano. Peraltro, siamo non solo società pubblica, ma anche società regolata, quindi dobbiamo soddisfare alle delibere dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas, che definisce le tariffe, quindi i nostri ricavi, pone dei *cap* sui nostri costi, chiede efficienza sui nostri costi. Su questo c'è un percorso che il gruppo SNAM, nei suoi

quattro *business* regolati (stoccaggio, trasporto, rigassificazione e distribuzione) fa ogni giorno.

La mia posizione qui questa sera è quella di un amministratore Italgas sospeso, che dal giorno 11 luglio non ha più svolto attività, di un dirigente che in termini di Italgas è rimasto, su richiesta dell'amministrazione giudiziaria, per pochi giorni, dall'11 al 24 luglio, negli uffici di Italgas, dopodiché mi è stato chiesto di allontanarmi dagli uffici di Italgas perché non potevo svolgere attività e, evidentemente, il mio contributo di collaborazione a questo punto si riteneva esaurito.

Detto questo, sono in SNAM e vi ho raccontato cosa SNAM, in quanto società che detiene la proprietà Italgas, ritiene emerga da questo tipo di misure, per riprecisare il mio ruolo, che non è quello di amministratore ombra di Italgas. Non sono un amministratore ombra di Italgas.

Ho contezza di queste relazioni, che vi lascio, ma credo di rappresentarvi in piena coscienza e correttezza di operato, anche sulla base della mia esperienza, che certamente SNAM ritiene opportune le azioni che sta ipotizzando per le sue società operative, perché alcune di queste in realtà riguarderanno tutte. La banca dati reputazionale è una scelta che SNAM ritiene opportuna.

Vengo a un po' di altri problemi, che provo a ripercorrere. Anche sulla questione per cui prima va tutto bene e poi non va bene nulla, forse devo essere più capace di esprimermi. Le società incaricate hanno valutato i nostri modelli di controllo idonei, conformi alla norma, stato dell'arte. Poi ho affermato che ogni società, in particolare la nostra, ogni buona società che si ponga degli obiettivi di sviluppo, di crescita, di efficienza, deve comunque avere nella sua politica, nelle sue scelte una logica di miglioramento continuo. In quest'ottica di miglioramento continuo si inserisce la scelta che abbiamo deciso di adottare, che SNAM ha deciso di adottare nel processo di qualifica e approvigionamento, che è quella della verifica reputazionale.

Ho dichiarato e riconfermo che una serie di verifiche reputazionali era svolta mediante autocertificazioni e autodichiarazioni dei fornitori. Queste sono vigenti. Noi stiamo dicendo qualcosa in più: che stiamo facendo predisporre a un terzo, che quindi adotti sulla base della sua esperienza specifica e del suo *know how* questa misura, un modello che giudico all'avanguardia, perché in Italia non esiste, non lo sta utilizzando nessuno.

PRESIDENTE. *[fuori microfono]* Neanche voi, però, adesso ancora...

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. La stiamo costruendo. Deloitte sta costruendo la banca reputazionale. SNAM è partita...

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Ingegnere, mi scusi, lei dice che gli altri non lo stanno facendo: cosa adombra, che c'è una situazione più grave di quella che appare?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Credo che il concetto sia semplice.

PRESIDENTE. *[fuori microfono]* Stanno imparando la lezione.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Mi perdoni, però, signor Presidente, ma vorrei dire una cosa chiara. Noi abbiamo un modello, noi Italgas, il gruppo SNAM, le società operative di SNAM, sulla qualifica. Hanno un processo che consulenti esterni hanno riverificato essere stato dell'arte, nel senso che facciamo una serie di controlli e verifiche.

Possiamo ripercorrerlo passo per passo: contiene una serie di affermazioni, dopodiché che i Cavallotti siano condannati o meno, a novembre 2011 non riceviamo un'informazione dalla prefettura che ci diffidi dal lavorare con i Cavallotti, ma un'atipica.

PRESIDENTE. Abbia pazienza, siamo ben oltre la reputazionale. L'atipica è ben più di un indizio, è ben più di un « si

dice ». La conosciamo, non se la prenda, l'abbiamo già letta. Lo stesso discorso vale, visto che siamo su questo punto, per la Tagliabue di Roma. Se questo sistema è così perfetto, come si fa a far lavorare per 40 miliardi, scusi, 40 milioni di euro — tra lire ed euro faccio ancora un macello; sono del Novecento, come lei sa — perché si continua a far lavorare un'impresa che ha un dipendente, scusi?

Se lei mi dice che avete imparato la lezione e vi mettete a diventare un po' più bravi, vi diciamo che siete bravi, che state collaborando; se, però, ci dite che eravate già bravi e che farete meglio senza neanche aver imparato niente da quello che sta avvenendo, dagli amministratori giudiziari, ma addirittura solo ed esclusivamente dalle imprese di consulenza, francamente, come dice giustamente il senatore Mirabelli, l'atteggiamento è sbagliato.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Voglio essere assolutamente trasparente su questo.

PRESIDENTE. Noi siamo preoccupati perché sono una cosa grossa SNAM e Italgas, non ci troviamo davanti a una...

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Se SNAM ha deciso di rimettersi davanti allo schermo e farsi una radiografia è perché ritiene assolutamente importante riverificarsi.

PRESIDENTE. Questa è una bella affermazione.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Questa radiografia, però, non ha detto che i nostri modelli erano completamente sbagliati. Ci sta dicendo che, se oggi si ritiene, se il codice antimafia ritiene che le verifiche che abbiamo fatto finora non sono sufficienti, faremo qualcosa di più. Vorremmo dire che è qualcosa di più di quello che chiede il codice appalti. *[voci fuori microfono]* Ma lo facciamo! Questo è certo. Lo facciamo. Lo stiamo facendo.

Stiamo passando in rassegna i nostri fornitori e, ovviamente, metteremo nella titolarità dall'autorità giudiziaria di Palermo tutte le evidenze che emergeranno in piena trasparenza, senza nessun problema. Non sto difendendo né nascondendo nulla. Non sono a conoscenza di nessun fatto, perché facevo un altro mestiere e non avevo rapporti con questa società.

Da questo punto di vista, però, quello che mi piacerebbe emergesse dalle mie parole...

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Mi scusi, ma la Presidente ha detto una cosa: è nel codice degli appalti che un'impresa con un solo dipendente può realizzare lavori per 40 milioni di euro? È colpa del codice degli appalti quello che è successo? Ce lo spieghi.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. No, mi perdoni, chiaramente voi avete le vostre valutazioni, ma mi sembrava corretto da parte mia evidenziare che quanto stiamo facendo è opportuno, ma forse non così scontato. Sono convinto, personalmente, che rappresenti indubbiamente un essere stato dell'arte e un andare veramente al di là di quanto oggi la normativa standard di riferimento, il codice appalti, dica. Sulla base, infatti, di un'informazione che compare sul giornale, oggi sulla base del codice appalti, non potrei allontanare una società.

Comunque, noi stiamo facendo. È un dato di fatto. Abbiamo deciso di farlo. Abbiamo capito questa lezione. Riteniamo che...

PRESIDENTE. Ingegnere, francamente, questo adesso non può dircelo. Non mi ritengo un'esperta del codice degli appalti, però persino io so che la Tagliabue non poteva lavorare.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Mi perdoni, ma non sto parlando della Tagliabue. Mi sto riferendo alla vicenda Cavallotti.

FRANCO MIRABELLI. Mi scusi, ma perché resti a verbale, c'è un problema in quest'audizione molto serio: lei doveva essere audito come ex amministratore delegato di Italgas e, invece, sta giocando due parti in commedia, confondendole continuamente: da una parte, l'ex amministratore delegato di Italgas, che deve risponderci su delle cose; dall'altra, il dirigente di SNAM, che ci parla di altro. Se non teniamo distinte le due cose, credo che non riusciremo a capire niente.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Adesso, vengo nel merito. Ho rappresentato...

PRESIDENTE. Sentiremo l'amministratore delegato di SNAM. Ci teniamo a dirglielo. Dica pure a SNAM che convocheremo l'amministratore delegato di SNAM e anche la Cassa depositi e prestiti, che sostanzialmente detiene il capitale, poi anche il Ministro dell'economia. Questo è il circuito a cui siamo di fronte. Ci teniamo a dirglielo. Non pensino alla SNAM che abbiamo finito qui stasera.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Mi riferisco alla situazione che lei mi ha evidenziato della Tagliabue. Parlo, ovviamente, per i tre mesi in cui sono stato presente.

PRESIDENTE. [*fuori microfono*] Vuole che segretiamo?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. No, non ho motivi.

Il signor Presidente sta citando il tema dei distacchi, di cui si legge dalla prima relazione degli amministratori giudiziari. In riferimento al fatto che fosse attuata, in particolare, nel distretto di distribuzione gas Roma, arrivo in Italgas a metà aprile e a maggio, in riunioni operative della direzione *operations*, il *management* mi indica un uso massivo, importante — i numeri non mi sono mai stati indicati, non ne avevo assolutamente contezza, non mi è stato dichiarato alcunché — dell'istituto del distacco.

In SNAM Rete Gas non avevo mai avuto evidenza di situazioni di questo tipo, quindi ho indicato alla mia società di avere un contributo dalla funzione legale. Sulla base di questo contributo, mi sono accinto a intervenire e a indicare, nel caso, che l'istituto di distacco doveva essere interdetto nei contratti. Assieme al nolo a freddo, non è applicabile, perché è un'elusione del subappalto.

GIUSEPPE LUMIA. [*fuori microfono*] Vada avanti.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Non posso evidenziare. Mi è stato citato dai miei responsabili il fatto che ci fosse l'uso del distacco, ho fatto le mie verifiche, perché non conoscevo, e mi accingevo a indicare che si facesse sì che nei contratti interdicesimo l'uso del distacco, perché questo facilitava la situazione.

Distribuzione gas Roma è uno dei distretti della nostra società, in cui è in corso una sostanziale riorganizzazione dei processi. Ho visitato praticamente tutti i distretti della mia società nel periodo in cui ci sono stato. Non sono riuscito a visitare il distretto di Collegno, il distretto nord ovest. Ero in distribuzione gas Roma il 10 luglio 2014, quindi il giovedì prima della notifica della misura. Ho parlato con i miei collaboratori, con i dirigenti presenti, con i quadri presenti, ribadendo loro che mi sembrava assolutamente importante continuare in quel processo di riorganizzazione attualmente in corso, che è importante, che vuole allineare le prestazioni di tutti i nostri distretti ai migliori livelli di eccellenza. Non avevo contezza di quello che è indicato nella prima relazione dell'amministrazione giudiziaria, ma da questo punto di vista ho anche un po' di risposte puntuali.

Su distribuzione gas Roma voglio dire che ci era stata data evidenza di quest'uso anomalo del distacco. Immediatamente, siccome mi sembrava anomalo, a mia volta, dopo anni di esperienza come responsabile operativo, e in una società comunque analoga non era applicato, a

questo punto eravamo pronti a intervenire. L'avremmo fatto senza ogni dubbio.

Vorrei dire che sulla gestione contrattuale abbiamo questo processo di *vendor management*, che mette il gestore del contratto, che è la linea operativa, quindi il capo distretto, il dirigente responsabile, il capo di distribuzione gas Roma, nella possibilità di chiedere dei *feedback*.

Cos'era successo, ad esempio, con Euro-Impianti Plus? Ovviamente, l'ho letto nella relazione, perché a quei tempi ero da un'altra parte. È emerso che il capocentro, che non è un dirigente, ma un quadro dell'azienda, aveva fatto una serie di sopralluoghi e — leggo testualmente — « Nell'ambito delle verifiche operate da Italgas sul cantiere di Novara, il personale tecnico — quindi il personale del centro — rilevava, in particolare nel corso del sopralluogo effettuato in data 18 agosto 2011, una serie di anomalie oggetto di una specifica lettera di contestazione a Euro-Impianti — quindi erano state verificate delle anomalie tecniche di qualità del lavoro ed erano state fatte delle lettere di contestazione — inviata dal responsabile del centro operativo competente, signor Mario Ferrero, in data 24 agosto 2011. Al riguardo, si rileva che anomalie nello svolgimento dei lavori presso il centro operativo di Novara venivano rappresentate a Euro-Impianti già a marzo del 2011 ».

Sostanzialmente, il capocentro verifica i cantieri e scrive una serie di note, contesta delle attività, la qualità... Il contratto è stato assegnato a gennaio 2011, quindi dopo due mesi il nostro sistema di controllo funziona.

Parlavamo di una specifica lettera di contestazione inviata dal responsabile del centro operativo competente. In tale comunicazione, si annotava quanto segue: « Dall'inizio del contratto, si sono susseguite numerose segnalazioni per anomalie e problemi di vario genere, da quello tecnico a quello amministrativo contabile ». Per quelle tecniche, posso immaginare ci siano stati problemi sulla realizzazione opere, per quelle amministrative e contabili, immagino ce ne siano state sulla

contabilità, quindi sui libretti misure, che sono predisposti dalla impresa e poi verificati e approvati da noi.

« Nonostante le vostre ammissioni di responsabilità, non si è posto alcun rimedio in modo definitivo e continuativo. Non ritenendo accettabile il perdurare dell'attuale situazione, nella quale vengono meno il rispetto dei livelli di sicurezza e di qualità corrispondenti alle normative di settore interne, vi informiamo che in tempi brevi verranno definite le opportune azioni da intraprendere nei vostri confronti ».

Successivamente, per l'anzidetta comunicazione in data 31 agosto — la lettera è del 18 agosto — veniva disposto da parte del responsabile della funzione servizi al *procurement*, ingegner Daniele Fontanelli, la sospensione della qualifica del fornitore Euro-Impianti. Nella scala dei livelli, non facciamo un *warning* all'impresa, non segnaliamo uno stato d'attenzione, non definiamo una limitazione della qualifica, ma la sospendiamo.

Vale anche per tante altre imprese che, a fronte di problemi tecnici, si fa monitoraggio stretto dei contratti in essere, che non sono tolti — non possiamo togliere i contratti in essere al momento di una segnalazione — e si impedisce di partecipare a gare d'appalto successive. Ovviamente, se fossero emerse segnalazioni ancor più gravi, avremmo revocato la qualifica. Revocare la qualifica non automaticamente, come è scritto oggi in regole, in procedure della società, significa rescindere immediatamente i contratti.

Tornando a quanto vi dicevo, e cioè al passo successivo che vi ho rappresentato — qui, perdonate, faccio il salto e vado dall'altra parte — SNAM vuole che, per tutte le società operative, a fronte di una serie di evidenze, si arrivi non solo alla revoca della qualifica, ma alla rescissione di tutti i contratti, che significa togliere il contratto e assegnarlo a un altro. Le evidenze relativamente a questo sono di questo tipo.

« Per completezza di informazioni, si segnala che Euro-Impianti veniva riabili-

tata nell'ottobre del 2012 quale fornitore qualificato a operare con il gruppo SNAM. Vista l'efficacia... ».

La *vendor list* vale per Italgas e per le altre società, per cui si sospende da tutti gli elenchi fornitori e non si fa più partecipare la ditta a gare per SNAM Rete Gas, per Italgas.

PRESIDENTE. [*fuori microfono*] Per qualche mese. Poi ricomincia.

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. Mi perdoni, Presidente, ma non stiamo parlando di qualche mese, bensì del periodo da agosto 2011 al ottobre 2012. Abbiamo sospeso per 14 mesi. Questo fornitore per 14 mesi non ha partecipato a gare d'appalto. Non è una misura minimale. I rilievi erano tecnici.

PRESIDENTE. [*fuori microfono*] Cos'è successo nel 2014?

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. Aspetti. Attenzione, siamo in amministrazione giudiziaria, nella titolarità dello Stato. Da dicembre 2011, questa società è amministrata dallo Stato. Sostanzialmente viene riverificata: « Vista l'efficacia dell'azione correttiva da voi intrapresa al fine di evitare il ripetersi di criticità analoghe[...] », per cui il provvedimento veniva assunto nel periodo successivo all'entrata in amministrazione giudiziaria e la società era riabilitata.

Ho, quindi, un contratto a Novara, dove dopo due mesi, avendo eseguito dei lavori, sono evidenziate delle criticità, si assommano una serie di evidenze. Le criticità, ovviamente, non sono gravissime. Se ci fossero state delle violazioni della norma di legge, ambientali, avremmo immediatamente cacciato questa ditta, come abbiamo fatto in altri casi. Sono violazioni di tipo tecnico. Non ho con me queste lettere, che possiamo recuperare. Fanno parte degli allegati. Possiamo approfondire fino in fondo.

Queste portano, comunque, a una scelta importante da parte della società, come a dire che il proprio sistema di

feedback funziona. A fronte, infatti, di un quadro della società che presenta delle anomalie, siccome le abbiamo ritenute importanti nella gestione, abbiamo sospeso, pungendola nel vivo. Se, infatti, non facciamo partecipare le imprese a gare, ovviamente queste ne hanno degli svantaggi.

Trascorrono 14-15 mesi, da agosto 2011 a ottobre 2012. Nel frattempo, i contratti ci sono e continuiamo a monitorarli. Ovviamente, quando siamo in uno stato di *warning*, di sospensione, facciamo un monitoraggio puntuale e attento. La funzione dei servizi al *procurement* deve verificare periodicamente con il gestore del contratto che questo sia correttamente eseguito. A questo punto, lo riammettiamo. È come una specie di pagella: ti sospendo, ti rimando a settembre, dopodiché hai riverificato e così via.

GIUSEPPE LUMIA. Mi scusi, ha riverificato... Questa ricostruzione è importante, Presidente.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. No, mi perdoni, l'amministrazione giudiziaria è arrivata a dicembre 2011.

Mi perdoni, ripeto le date. Nel 2011...

MARIO MICHELE GIARRUSSO. Abbiamo capito bene, allora: il periodo di sospensione coincideva con quello dell'amministrazione giudiziaria.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Antecedente all'amministrazione giudiziaria.

PRESIDENTE. [*fuori microfono*] Poi arriva l'amministrazione giudiziaria.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Provo a ripetere le date a beneficio di tutti.

GIUSEPPE LUMIA. L'atipica non produce nessun effetto.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Assegniamo un contratto a Novara il 28 gennaio 2011. Ad agosto 2011, a seguito di segnalazioni dei capicentro, che vanno dal capo distretto, che li fa avere alla funzione servizi al *procurement*, che si occupa di gestire lo stato della qualifica dei fornitori – stiamo parlando della *vendor list* di Italgas – sospende l'impresa Euro-Impianti. Questo significa che Euro-Impianti continua ad avere i suoi contratti, che ad agosto erano cinque, con in vigore il primo di Enna, mentre non c'era il secondo.

Nel novembre 2011, riceviamo l'atipica e a dicembre la società va in amministrazione giudiziaria, quindi Italgas si è attivata prima dell'amministrazione giudiziaria, sospendendo il fornitore. In seguito, ha verificato il suo comportamento nei contratti attivi e a ottobre 2012, quindi 14-15 mesi dopo, mentre era ancora in amministrazione giudiziaria, ne ha riattivato la qualifica. Vuol dire che in quel momento il fornitore continuava a essere nostro fornitore di contratto e da quella data in poi ha potuto essere riammesso al procedimento di gara.

Su Roma, quindi, ho evidenziato cosa Italgas stesse facendo, un processo di riorganizzazione. Ho evidenziato che sul tema dei distacchi e dei noli a freddo stavamo ribadendo e prevedendo contrattualmente che non fossero assolutamente previsti, dopodiché sono stato sospeso, e quindi non si vede un mio provvedimento, che era di quei giorni.

Quanto alle fughe di gas...

PRESIDENTE. Questo attiene soprattutto ai controlli. Se a Novara il sistema dei controlli forse aveva funzionato, qui non ha funzionato.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Ascolti, signor Presidente, proverò a raccontare meglio dal mio punto di vista il tema della ghisa. Se abbiamo delle evidenze e dei *feedback*, possiamo certamente fare meglio, come ritengo che facciamo nella maggior parte dei casi.

Oltretutto, il tema dei distacchi, ad esempio, non ricorre in altre realtà dall'azienda. Se a Roma ci sono state maggiori non conformità, è nostra responsabilità intervenire e individuare le responsabilità. Su questo abbiamo dei modelli disciplinari molto chiari. Anche a seguito di segnalazioni anonime, ad esempio, abbiamo effettuato delle verifiche e licenziato degli operai, degli impiegati, dei quadri. Fa parte del nostro modo di gestire.

FRANCO MIRABELLI. [*fuori microfono*] Noi Italgas adesso?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Sì, Italgas.

Certamente, ho licenziato anche come SNAM Rete Gas. In 23 anni di azienda, quando ho avuto ruoli e responsabilità operativa, tutte le volte che ci sono state delle inadempienze, l'abbiamo fatto. Fa parte del nostro codice etico, del nostro rispetto della legalità. Su questo siamo intransigenti.

Non siamo, però, infallibili. Se non siamo arrivati su tutti, se una persona non abbiamo trovato, appena ne troveremo le responsabilità, procederemo. Su questo la nostra società Italgas e la nostra società gruppo SNAM hanno un'unica volontà. Non abbiamo distinzioni sul punto di vista dell'etica.

Sulla sostituzione delle tubazioni in ghisa c'è una precisa indicazione dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas e il sistema idrico. Già nella delibera n. 168 del 2004, è previsto che entro il 31 dicembre 2014 il distributore che gestisce le reti con condotte in ghisa e con giunti in canapa e piombo — di questo stiamo parlando — non ancora risanate, è tenuto a provvedere alla loro completa sostituzione con condotte in materiale conforme alle norme tecniche vigenti o al loro completo risanamento. Poi c'è uno *step* intermedio: si chiede che entro il 31 dicembre 2008 si arrivi al 30 per cento della sostituzione.

Voglio precisare che qui non stiamo parlando di un tema di pericolosità, ma

legato alla dispersione dei gas di tipo fuggitivo. Cerco di spiegarmi bene.

PRESIDENTE. [*fuori microfono*] Spreco, ma non pericolo.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Se considero il classico problema...

FRANCO MIRABELLI. [*fuori microfono*] Non esplode.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Datemi qualche minuto. Vi prego di avere questa pazienza.

La ghisa con giunti di canapa e piombo non ha necessariamente una perdita puntuale specifica. Se c'è una perdita puntuale e specifica, che può essere anche per altro materiale, potrebbe trattarsi anche di una valvola che perde o di un tubo in acciaio. Quell'evento viene individuato attraverso il controllo delle perdite o segnalato dalla cittadinanza e il nostro pronto intervento in 60 minuti è sul luogo dell'evento con una percentuale altissima. Siamo a percentuali abbondantemente sopra quello che ci è chiesto dall'Autorità.

Il tema della perdita gas in termini di rottura di un tubo, di fuga di un tubo, è gestito dai processi della società, che prevedono innanzitutto il controllo delle dispersioni. Sull'anno, come da adempimenti, facciamo una verifica della dispersione su tutta la nostra rete, abbiamo il sistema di pronto intervento, quindi abbiamo persone in turno, sostanzialmente un centralino, un *call center*, cui le telefonate dei singoli cittadini possono arrivare e sulla base delle quali immediatamente interveniamo per risanare l'eventuale perdita. Il gas è odorizzato affinché si abbia evidenza della perdita. Tra l'altro, facciamo misure di odorizzazione pari a tre volte il livello minimo chiesto dall'Autorità.

Nell'ambito delle tipologie di tubazioni, in acciaio, polietilene, ghisa, quelle in ghisa con giunti in canapa e piombo hanno un fattore di emissione, quindi un fattore di microperdita più alto di altre tubazioni.

Sono, quindi, tubazioni su cui non abbiamo problemi di pericolosità, ma di emissione di metano in atmosfera, emissione GHG, come la CO₂.

L'Autorità delibera un intervento di riduzione dell'emissione del gas in atmosfera e chiede a tutti i distributori in Italia che entro il 31 dicembre 2014 completino il risanamento: o si risana, o si cambiano i giunti o si sostituisce il tubo.

Arriviamo al 2008 e si definiscono le percentuali 30, 50, 70 per cento. Arriviamo al 2013, con la delibera 574, e l'Autorità pospone l'obbligo: dice che i distributori non hanno l'obbligo di completare entro il 2014, ma che possono proseguire alla sostituzione anche nell'anno successivo, offrendo un metodo incentivante, se l'adeguamento avviene entro il 2016, e uno penalizzante se oltre il 2016, ma questa è la logica di ridurre le emissioni di gas in atmosfera. Ovviamente, l'Autorità pretende che con il modello del pronto intervento, a fronte di una fuga, noi interveniamo, e lo facciamo.

A questo punto, ovviamente, abbiamo attuato un piano. Per quanto riguarda Roma, al 31 dicembre 2003 avevamo 727 chilometri, quindi circa 730 chilometri di ghisa con giunti canapa e piombo: al 31 dicembre 2013, quindi 9 anni dopo, eravamo a 194 chilometri. Abbiamo dedicato, quindi, risorse economiche, imprese, lavori, attività per ridurre da 727 a 194 chilometri. Il nostro obiettivo, finché ero amministratore della società — non so se oggi siano cambiati gli obiettivi — era entro il 2015, quindi ben prima dell'obiettivo, di eliminare completamente tutta la ghisa. È un impegno cui Italgas stava assolvendo e credo che questi numeri diano una piena dimostrazione del fatto che Italgas lo stava facendo.

Detto questo, vorrei ribadire che non si tratta di problemi di sicurezza. Presidente, lei ha citato giustamente l'evento di quest'estate e che io ho desunto dai giornali. Non ho contezza puntuale dei fatti. Da quello che ho letto dai giornali, ho visto che siamo in un tombino di Acea, che si parla, ripeto nei giornali, di mancanza di dispositivi di rilevazione del gas.

Chiaramente, in tutte le attività e nei luoghi confinati qualsiasi operatore deve usare i dispositivi. Noi abbiamo un nostro sistema di controllo di dispersione. Abbiamo 200 chiamate al giorno di pronto intervento, che non sono tutte per perdite di gas, ma di pronto intervento, che vengono dalla cittadinanza. Tutte le volte interveniamo, facciamo una verifica puntuale e, se c'è necessità di fare una riparazione, la facciamo nei tempi previsti.

Tra l'altro, voglio evidenziare che, se vado a guardare il 574, quindi la normativa dell'Autorità, ci sono perdite che devono essere risolte immediatamente, altre che possono essere risolte in 7 giorni, in 30 giorni e in 9 mesi. Chiaramente, se c'è una perdita che porta problemi di sicurezza, questa viene immediatamente individuata e risolta da parte della nostra società.

Non abbiamo evidenze oggi di incidenti che ci hanno interessato. Sul problema della ghisa siamo intervenuti e stiamo continuando a intervenire. Peraltro, avevamo definito con il comune di Roma un protocollo proprio per agire in tre *step*. Il comune di Roma ci aveva detto che, intervenendo soprattutto nelle zone del centro, davamo ostacolo alla circolazione, per cui ci chiedeva di suddividere l'intervento in tre *step*.

La procedura doveva essere: posare il tubo di linea e ripristinare rapidamente la carreggiata, altrimenti avremmo tenuto vincolata la strada per troppo tempo; realizzare, contestualmente, il tubetto che serve all'allacciamento; ripristinare, intervenire sul marciapiede, realizzando il collegamento di sostituzione, e quindi togliendo il gas dalla ghisa esistente. Questo era l'accordo documentato che abbiamo nelle carte con il comune. Ci siamo mossi in questi termini d'intesa con l'assessore ai lavori pubblici del comune di Roma. Abbiamo lavorato, quindi, sulla ghisa e stavamo continuando a lavorarci. Non ci sono problemi di sicurezza per quanto ho evidenziato.

Mi ricordo una domanda. Ci sono cittadini in attesa per disfunzioni delle imprese? No, il cittadino fa la richiesta alla società di vendita, che è diversa da noi,

che facciamo la distribuzione del gas; la società di vendita veicola la domanda al distributore (Italgas, A2A e così via) e nei tempi previsti dall'Autorità, quindi dai livelli di servizio che abbiamo, realizziamo gli allacciamenti.

MARIO MICHELE GIARRUSSO. In genere, mi scusi, solo perché resti a verbale, siccome l'ha citato più volte, per rendere comprensibile il verbale, vuole lasciarci la sua definizione di distacco con riferimento a quell'impresa con un solo dipendente e un fatturato enorme, così resta agli atti della Commissione?

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Ho detto che nei tre mesi in cui sono stato amministratore della società, nello specifico a maggio scorso, in riunione di direzione operativa, quindi presenti i miei dirigenti territoriali, alcuni dirigenti hanno evidenziato il tema che alcune imprese usavano l'istituto del distacco. A me è risultato anomalo che ci fosse un uso massiccio di distacco.

Di per sé, l'istituto del distacco è assolutamente previsto dalla norma. Se ho un nolo a caldo, se presto un'attrezzatura, un escavatore con del personale a bordo, quello è un subcontratto ed è un subappalto, quindi va autorizzato formalmente dalla società e deve rispettare le regole. Esiste anche l'istituto del nolo a freddo: l'impresa Schieppati noleggia il suo escavatore all'impresa Rossi. Questo si può parimenti fare. Parimenti, potrebbe accadere che l'impresa Bianchi distacchi un suo dipendente all'impresa Schieppati. Questi tre istituti possono essere.

Il nolo a caldo è un subappalto e va autorizzato, il nolo a freddo si può fare, il distacco si può fare. Secondo un'intera regolamentazione, si può fare il distacco. Distacco più nolo a freddo, però, significa di fatto fare un nolo a caldo, e quindi significa fare un subappalto, che va autorizzato. Se un mio dirigente, un mio capocentro non autorizza un nolo a caldo, chiaramente sta compiendo un'infrazione, non può farlo, stiamo violando la legge.

Detto questo, in quella riunione mi è stata data evidenza di un uso importante

non di noli a freddo più distacchi, ma dell'uso del distacco. Non voglio giocare sulle parole. Siccome l'uso importante e significativo del distacco nella mia esperienza professionale non mi era mai capitato nella società del trasporto, ho voluto chiarire e avere un contributo dalla funzione legale perché mi facesse capire quando potevamo usare i distacchi e a che condizioni. Chiaramente, ero consapevole del fatto che nolo a freddo più distacco non si poteva fare.

A questo punto, data l'evidenza, ho ritenuto che fosse mia responsabilità su questo fare un intervento ed ero pronto a farlo. Se vogliamo, infatti, impedire questo meccanismo, dobbiamo innanzitutto proceduralizzare bene e nelle nostre procedure indicare le condizioni per i distacchi, vietare il distacco più nolo a freddo, fare in modo che siano rispettate le regole, come d'altronde è nostra responsabilità e nostra piena volontà. Non vogliamo eludere i subappalti, che, assieme ai subcontratti, devono essere autorizzati secondo le procedure.

Tra l'altro, su questo ho detto prima che SNAM ha deciso di passare alla verifica reputazionale anche i subappaltatori, quindi ritiene importante anche questo.

Qua, chiaramente, racconto Deloitte, ma racconto Comest.

Esisteva, all'inizio degli anni 2007, una volontà espressa di Italgas, della mia società, di svilupparsi sul territorio nazionale. L'idea era di cercare delle reti di distribuzione, che sono date in concessione, quindi dei concessionari con la titolarità della concessione. Ovviamente, l'analisi avviene secondo logiche di redditività, strategiche. Immagino che non saremmo andati a cercare reti lontane da dove eravamo.

Se, infatti, acquisisco delle reti in prossimità di dove sono, riesco a lavorare con maggiore efficienza. Se prendo quattro reti nella stessa realtà, gestisco con il personale necessario una realtà vicina. È molto più difficile gestire un comune qua, uno distante 100 chilometri, un altro distante 50. Se ho un certo numero di concessioni in una stessa zona circoscritta,

pongo la mia sede al centro e il mio personale da lì può svolgere ogni giorno le attività di manutenzione rete.

Sostanzialmente, viene costituito un *team* di lavoro, sono incaricati degli *advisor* finanziari e qui ho evidenza che sia Mediobanca l'*advisor* finanziario, dopodiché viene iniziata la trattativa con l'amministrazione giudiziaria. Dal 1997 al 1999, infatti, Comest e Tosa erano in amministrazione giudiziaria, per cui viene fatta una classica trattativa commerciale. Viene inviata una lettera non impegnativa. « Il 23 febbraio 2007 Italgas invia alla società una manifestazione d'interesse non vincolante per l'acquisto dei due rami d'azienda », quindi non stiamo comprando le società, ma i rami d'azienda e dallo Stato, dall'amministrazione giudiziaria.

La trattativa si finalizza poi con una richiesta di acquisto vincolante che viene inviata da Italgas il 13 marzo 2008, in cui era espressamente indicato che non rientrano nel perimetro dei rami stessi i contratti di manutenzione e di realizzazione sottoscritti da Comest e Tosa con le società Icotel Spa, IDIP, ditta Ciancio Parratore Riccardo e Lu.Im. Srl, e che Italgas si sarebbe impegnata ad ammettere le due società venditrici nei propri elenchi fornitori solo ed esclusivamente nel caso in cui le stesse avessero dimostrato di possedere i requisiti previsti per la missione secondo le procedure e le prassi operative previste dal gruppo ENI.

Si dichiara in piena trasparenza che interessano i rami di distribuzione, non i contratti di lavoro e di manutenzione. Il messaggio alle società era di farsi qualificare, dopodiché avremmo potuto lavorare con loro.

Nell'offerta veniva precisato che risultava impossibile assumere l'impegno richiesto dalle società venditrici nel bando di gara in relazione all'affidamento di lavori alle stesse Comest e Tosa in considerazione dei vincoli normativi.

A questo punto, c'è una comunicazione dell'amministrazione giudiziaria — stiamo parlando, quindi, di Stato — che chiede di incrementare l'offerta economica relativa al ramo d'azienda Comest da euro

12.522.000 a euro 13.022.000, confermare l'esclusione del perimetro dei rami di azienda di tutti i contratti indicati in offerta vincolante del 13 marzo 2008.

Con comunicazione del 25 giugno 2008, l'offerta vincolante formulata da Italgas nel marzo 2008 viene accettata dall'amministrazione giudiziaria. Il 30 settembre del 2008 c'è la stipula del contratto di cessione di ramo d'azienda tra Italgas e Tosa, quindi Tosa cede il ramo d'azienda distribuzione, la rete, in concessione a Italgas. Il 1° luglio 2009 viene siglato l'analogo contratto di cessione parziale di ramo d'azienda tra Italgas e Comest. È parziale perché non sono acquisiti tutti i comuni. In una nota 53 della I relazione Deloitte, in data 30 novembre veniva sottoscritto un atto integrativo che interveniva per effetto della clausola di aggiustamento del prezzo di cessione.

Sostanzialmente, non compriamo le società, ma i rami d'azienda relativi alla distribuzione, e non includiamo nel ramo d'azienda i contratti di manutenzione e di lavoro. Compriamo, infine, dall'amministrazione giudiziaria.

DAVIDE MATTIELLO. Presidente, intervengo solo per una precisazione rapidissima. Non siete voi, quindi a fare la prima mossa: l'amministratore giudiziario cerca di vendere i rami d'azienda, mentre Italgas cerca di espandere il proprio *business*.

LUCA SCHIEPPATI, già amministratore delegato di Italgas Spa. Italgas cerca di espandere il proprio *business*, e quindi fa delle richieste; immagino che l'amministrazione giudiziaria stesse verificando altre offerte e poi alla fine ha accettato la nostra offerta vincolante.

Sempre su questo, le trattative negoziali con le amministrazioni giudiziarie risalgono al 2007. Oltretutto, nelle riunioni l'amministrazione giudiziaria dice che in questo *deal* sarebbe vincolante per loro manifestare anche l'acquisizione ramo dei contratti, quindi l'amministrazione giudiziaria fa le sue valutazioni.

Vorrei illustrare, però, due concetti. Innanzitutto, non è un piano che riguarda

esclusivamente la Sicilia, ma tutta l'Italia. In questa presentazione ho raccontato quanto è avvenuto in Sicilia, perché rileva ai fini del decreto. Secondariamente, quelle realtà sono in posizioni strategiche per lo sviluppo di Siciliana Gas, di Italgas, in quella regione. Stiamo parlando delle province di Trapani, di Palermo e di Enna.

PRESIDENTE. C'è un'ultima battuta su quella che a noi risulta la cancellazione dei dati.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Il dottor Stuppi non fa parte del consiglio d'amministrazione Italgas, è responsabile pianificazione controllo. Abbiamo citato Stuppi, avete citato Mirabella e un capocentro.

L'amministrazione giudiziaria, nei giorni...

PRESIDENTE. E Bartoletti.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Anche Bartoletti, che è un capocentro, un quadro della società. L'amministrazione giudiziaria, nei giorni dell'accesso, ha proceduto anche nei miei confronti a fare una copia dei nostri computer. Questo è quello che so. Poi ho letto che sono stati cancellati dei dati. Da quello che leggo e che capisco, sono stati cancellati dei dati dal computer di quella persona. Questo non lo so, lo leggo e basta.

PRESIDENTE. Vedo un po' di stanchezza in giro, forse anche la sua. Non so se possiamo per il momento concludere qui. Se lei rileggendo le domande o noi guardando il verbale trovassimo qualche questione inevasa, ci riserviamo di comunicarcelo per iscritto. In alternativa, lei potrebbe essere disponibile a tornare.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Mi dica lei, Presidente. Se vuole che torni, sono disponibile. Se preferisce che mandi risposte...

PRESIDENTE. C'è la possibilità di concludere domani la sua audizione.

LUCA SCHIEPPATI, *già amministratore delegato di Italgas Spa*. Io mi fermerei a Roma.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Schieppati e tutti i commissari. Rinvio il seguito dell'audizione alla seduta di domani.

La seduta termina alle 22.45.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI

DOTT. RENZO DICKMANN

*Licenziato per la stampa
il 23 marzo 2016.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

