Il Gruppo Hera acquisisce Sostelia e diventa il player di riferimento italiano nel water treatment

Il Gruppo Hera rafforza ulteriormente la propria leadership nel settore ambiente, in particolare nel trattamento delle acque civili e industriali, grazie all'accordo vincolante stipulato per l'**acquisto del 100% di STA e delle relative quote nelle controllate parte del Gruppo Sostelia** (NTW, CID, NPC, Trentino Acque, COMS, Acque della Concordia, Arcobaleno GC), importante player italiano privato per le tecnologie e il trattamento delle acque industriali e civili controllato al 65% da Xenon Fidec, fondo di private equity impact gestito da Xenon AIFM, e partecipato per il restante 35% da imprenditori che rappresentano le società parte del gruppo.

L'operazione ha un'*enterprise value* di **138 milioni di euro**. L'acquisizione è sottoposta ad alcune normali condizioni sospensive (incluse le comunicazioni e approvazioni da parte delle autorità competenti) e si completerà presumibilmente entro fine marzo 2026.

A regime, questa operazione porterà un contributo alla crescita del margine operativo lordo consolidato del Gruppo Hera stimato per **più di 20 milioni di euro**, oltre al valore delle sinergie da integrazione previste.

Le linee strategiche dell'operazione

L'operazione crea un player di riferimento in Italia con un'offerta integrata nel mercato del trattamento delle acque – dalla progettazione e costruzione (EPC) alla gestione e manutenzione (O&M), fino al trattamento e smaltimento dei rifiuti liquidi e fanghi correlati ai processi di depurazione – e genera un sistema di sinergie con Herambiente (controllata di Hera e primo operatore italiano nel settore ambiente), che innalza qualità, efficienza e continuità del servizio per clienti pubblici e privati.

Le sinergie rappresentano, infatti, uno dei principali driver della creazione di valore. Da un lato, l'integrazione dei servizi Sostelia potrà consentire a Herambiente di ampliare la propria offerta commerciale fornendo ai propri clienti ulteriori servizi come le soluzioni di revamping e progettazione di nuovi impianti o

la gestione e la manutenzione di impianti privati esistenti, assicurando una continuità tecnico-operativa che si traduce in maggiore affidabilità e minori costi di esercizio. Dall'altro, il portafoglio clienti di Sostelia rappresenta per Herambiente una significativa opportunità di integrazione della propria offerta di servizi.

Più in generale, la combinazione di competenze tecniche, presidio impiantistico e capacità commerciale di Sostelia consentirà al Gruppo Hera di ampliare la propria base clienti, diversificare i ricavi e aumentare la resilienza del business in un ambito che richiede velocità di intervento, qualità del servizio e innovazione continua.

Fonte: Gruppo Hera