

PRIMO PIANO

M

ITALCOGIM I PRETENDENTI ALL'ASTA DEI FRANCESI

Gamberale si accende per il gas Gdf

Al lavoro l'advisor Leonardo. Che raccoglie le offerte (per una rete da 970 mila utenti) di F2i, Italgas, Macquarie, Antin e...

Il dossier è stato aperto da Gérard Mestrallet e Jean-François Carrier, il primo ceo di Gaz de France-Suez, il secondo a capo delle attività italiane. La revisione del perimetro tocca da vicino il gruppo Italcogim con il business del gas Gdf-Suez nella Penisola. I francesi si terranno stretto il portafoglio commerciale di Italcogim energie, terzo operatore nella vendita di gas dopo Eni ed Edison con 3,6 miliardi di metri cubi l'anno e 1,5 miliardi di ricavi. Mentre andrà in vendita tramite un'asta ristretta il braccio Italcogim reti (appena ribattezzato G6 rete gas), che copre l'attività di distribuzione servendo 970 mila utenti e 470 concessioni lungo un network di gasdotti di 13 mila chilometri. Per allestire la dismissione è stato incaricato l'advisor Leonardo & co e anche il campo dei parenti appare già delineato. Italcogim reti è allo studio di Italgas (Eni), dei fondi d'infrastrutture Macquarie e Antin di Bnp Paribas, nonché delle casse pensioni Ontario Teachers (canadese) e Amp Capital (australiana).

Ma il vero pretendente, quello con le maggiori chance di successo, è il fondo F2i di Vito Gamberale in alleanza con Axa Infrastructure. Ossia l'accoppiata che ha già

portato in casa due anni fa l'80% di Enel rete gas (il 20% è rimasto a Fulvio Conti) e da pochi giorni la totalità di E.On rete gas. Con la prima F2i e Axa hanno piantato le bandiere su 32 mila chilometri di rete e 2 milioni di clienti serviti, con la seconda hanno aggiunto 9 mila chilometri e 700 mila utenze. In totale una quota di mercato del 16%, seconda piazza del ranking dopo Snam-Italgas con il 26%. Negli uffici romani di F2i hanno già preparato una slide a tre colori che illustra l'integrazione delle reti Enel e E.On con quella Italcogim. E lo stesso Gamberale ha incaricato gli advisor Intesa Sanpaolo, Unicredit e Merrill Lynch (i tre co-sponsor del fondo) per seguire l'offerta da presentare ai francesi. Il disegno?

Un polo d'infrastrutture nel metano forte del 20% del mercato, da collocare in Borsa entro due-tre anni. In casa F2i il lavoro è molto avanti tanto che sono già state allertate le banche che hanno finanziato i due buyout precedenti sulle reti gas: oltre agli stessi advisor si tratta di Crédit agricole, SocGen, Hsbc, Santander. La parte in leverage coprirà una fetta non trascurabile

di un affare stimabile in 700-800 milioni, in pratica corrispondente alla cosiddetta Rab (regulated asset base).

Quanto a Gdf-Suez, la distribuzione non è considerata strategica in Italia. La compagnia di Mestrallet vuole focalizzarsi sulla vendita del gas (grandi e medi clienti) e sull'energia elettrica dopo lo scioglimento delle joint venture con Acea. Un ambito dove ha appena raggiunto 1 milione di clienti. Nelle reti, invece, i francesi non hanno raggiunto una taglia adeguata. L'Italcogim, comprata dalla famiglia Fabiani, era stata il grimaldello dello sbarco a Milano. Poi era arrivata l'integrazione con Cam gas, ceduta in tappe da Marco Tronchetti Provera, e via via l'acquisizione di piccole realtà quali Arcalgas, Pitta gas, Dora, Idrogas metano, Sagas e Metanalpi. Tutte attività poi spaccate in due: da un lato Italcogim energie (vendita) e dall'altro la ribattezzata G6 rete gas (distribuzione) ora affidata al nuovo ad Eugenio Fiorino dopo che il suo predecessore, Franco Arcelloni, è passato a guidare una divisione di Gdf-Suez energia.

Daniela Polizzi e Carlo Turcbetti



Vito Gamberale (fondo F2i).
Sotto, Gérard Mestrallet, a capo
di Gaz de France-Suez