

Energia. F2i vuole la rete gas di Gaz de France in Italia

Energia. In lizza anche Italgas, suo principale competitor, e i fondi infrastrutture di Goldman Sachs e di Cube

F2i vuole la rete gas di GdF in Italia

L'obiettivo è arrivare da 2,7 milioni a 4 milioni di clienti in un paio d'anni

L'OPERAZIONE

Stando alle prime stime l'asset ha una Rab che si aggira attorno agli 800 milioni, più del doppio di Eon rete

Laura Galvagni

F2i e Italgas. I principali candidati a rilevare da **Gaz de France** la rete italiana del gas, ossia G6 Rete Gas, sono il fondo infrastrutture guidato da Vito Gamberale e il braccio operativo di **Snam Rete Gas**. In corsa per l'asset, in realtà, ci sono almeno altri due potenziali acquirenti, ossia il fondo infrastrutture di Goldman Sachs e il fondo Cube. Chi sta monitorando da vicino la partita, tuttavia, ritiene che i concorrenti più agguerriti siano proprio F2i e Snam. D'altra parte, la società in questione ha un certo appeal per il mercato nazionale. Non foss'altro perché

può contare su oltre un milione di clienti serviti. In ragione anche di ciò la partita, sul piano economico, ha un certo valore, basti pensare che le prime stime sulla Rab (regulatory asset base) parlano di una valutazione di 800 milioni di euro. Più del doppio rispetto alla partita di Eon Rete. Operazione chiusasi proprio la settimana scorsa a favore di F2i. Il consorzio formato dal fondo (75 per cento) e da Axa Private Equity (25 per cento) ha acquistato infatti la società a un valore base (lordo della posizione finanziaria netta) di 290 milioni per un corrispettivo cash pagato ad Eon di 255 milioni. L'acquisizione permette a F2i di consolidare ulteriormente la posizione nel settore della distribuzione gas. Aggregando questa realtà con quella già presente nel portafoglio del fondo, ossia Enel Rete Gas-F2i Reti Italia, il nuovo agglomerato potrà infatti contare su una quota di mercato di quasi il 16% e 2,7 milioni di clienti serviti. Cifre importanti ma comunque

un punto di partenza per quelle che sono le ambizioni della società. «In un paio d'anni contiamo di arrivare a quota 3,5-4 milioni di clienti. Certo questo non colma il gap con il principale operatore del settore, ossia Snam, ma consoliderebbe la nostra posizione di seconda realtà nel paese» ha spiegato Gianclaudio Neri, amministratore delegato di Enel Rete Gas-F2i Reti Italia. Per raggiungere questo target, evidentemente, il fondo può decidere di procedere per piccoli passi acquistando dalle ex municipalizzate le loro reti locali, oppure di tentare il colpo con G6 Rete Gas che permetterebbe di fatto alla società di raggiungere immediatamente l'obiettivo. Anche se l'altra strada non sembra essere un percorso particolarmente tortuoso: «Siamo i numeri due in Italia e per questo costituiamo un punto di riferimento per molte aziende del settore, soprattutto per chi gestisce piccole licenze anche di 30-40 mila clienti», ha aggiunto Neri. Resta il fatto che l'op-

portunità G6 Rete Gas non va sottovalutata: «Ha gli stessi clienti di cui dispongono in media le tre più grandi ex municipalizzate d'Italia ma con il vantaggio che non si tratta di reti locali ma di distribuzione nazionale», ha sottolineato il manager ricordando che, in ogni caso, la società guarda con fiducia al 2011 dal quale si attende «un giro d'affari di 450-480 milioni e oltre 200 milioni di ebitda».

Oltre al fondo, come detto, il dossier della rete di Gaz de France è sul tavolo di Italgas-Snam Rete Gas, che già aveva guardato con interesse a Eon Rete. Non a caso, in occasione della presentazione del nuovo piano strategico, l'amministratore delegato di Snam, Carlo Malacarne aveva dichiarato che l'obiettivo per i prossimi anni era di passare da una quota di mercato del 33% a una fetta del 45-50%. Soglia importante e sicuramente a portata di mano se la società riuscisse a mettere in portafoglio G6 Rete Gas.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

