

Affare da 255 milioni. Il fondo guidato da Gamberale ora ha 50mila chilometri di rete in 1.500 comuni

F2i compra 600mila clienti da E.On e si rafforza nella distribuzione di metano

LUCA PAGNI

MILANO — All'inizio sembrava la volessero tutti. E, in effetti, solo sei mesi fa erano ancora in gara dieci pretendenti. Alla fine l'ha spuntata F2i, che in Italia era già il primo tra gli operatori indipendenti nella distribuzione del gas. Il fondo italiano per le infrastrutture guidato dall'ex ad di Autostrade spa, Vito Gamberale, si è aggiudicato per 225 milioni (290 se si considerano i debiti) la rete di distribuzione del metano di proprietà del gruppo tedesco E.On. Con questa operazione, F2i ha rafforzato ulteriormente il suo ruolo nel settore in cui era entrata meno di un anno fa, dopo l'acquisizione del 60% della rete del gas di Enel.

Il fondo di Gamberale chiude un anno in cui è stato sicuramente protagonista. Nato nel 2007 con una dotazione di poco meno di 2 miliardi di euro, era stato accolto nei primi mesi di vita con qualche scetticismo e con la fama di guardare molti dossier ma di non andare mai al dunque. Con una serie di accordi, chiusi soprattutto nell'ultimo anno e mezzo, nel carriera di F2i è fini-

ta più di una preda. «Non mi sono mai curato delle chiacchiere», ha commentato Gamberale - certe operazioni non si chiudono in pochi mesi. La cosa importante è che oggi abbiamo riportato sotto una proprietà italiana una infrastruttura importante del nostro paese».

A parte gli investimenti nelle reti del gas, da fine 2009 sono entrati nel portafoglio F2i il 17% di Alerion (società specializzata in rinnovabili), il 49% di Enel stocaggi, il 26% di Infracis (società che possiede quote di concessionarie autostradali). Inoltre, a luglio ha costituito una joint venture con Iren (di cui è socio per il 40%) per la creazione di un polo che investirà nelle reti idriche sfruttando la liberalizzazione del settore voluto dalla legge Ronchi. Mentre è di ottobre l'acquisizione di Gesac, la società di gestione dell'aeroporto di Capodichino, il terzo degli aeroporti regionali dopo Venezia e Catania con i suoi 5,3 milioni di passeggeri.

Tutti settori in cui F2i vuole crescere ancora. Anche se il salto di qualità il fondo di investimen-

to, per ora, l'ha fatto sul gas. Con le due acquisizioni ora F2i ha un totale di 50mila chilometri di rete gestita, 2,7 milioni di clienti e una quota di mercato pari al 15,8%. In particolare, l'accordo tra F2i e E.On prevede il passaggio a F2i di circa 600mila clienti sparsi in 300 comuni, per lo più nelle regioni del Centro Nord. I ricavi attesi per il 2010 ammontano a 94 milioni con un margine operativo lordo di 40 milioni.

Da parte sua, E.On ha recentemente varato un piano di dismissioni in Europa per riconvertire la strategia industriale del gruppo. Ma la vendita delle reti del gas in Italia, in realtà, era stata prevista da tempo. Anche se le finanze fresche incamerate con l'operazione annunciata ieri avranno comunque lo stesso scopo. Come ha spiegato il presidente di E.On Italia, Miguel Anonanzas: «E.On si concentrerà sulla crescita organica», puntando sullo sviluppo delle rinnovabili, la realizzazione del rigassificatore al largo di Livorno nonché un ulteriore sviluppo della rete di vendita ai clienti finali che a fine 2010 ha raggiunto le 950mila unità tra elettricità e gas.



Vito Gamberale

