

Utility, Ascopiave apre il cantiere delle aggregazioni

Rothschild sta ultimando l'esame delle opzioni: idea cessione dei clienti retail

Ascopiave apre ufficialmente il cantiere aggregazioni. In questi giorni, l'advisor Rothschild sta ultimando l'esame delle opzioni strategiche per la multiutility veneta mentre – tra alcuni strascichi legali in via di risoluzione – si sta completando anche il riassetto della controllante pubblica Asco Holding, che allenterà la presa dal 61,5% attorno al 55%.

Il mercato punta su un'ipotesi di lavoro chiara: la cessione da parte di Ascopiave degli oltre 600mila clienti finali elettricità e gas per puntare sulla distribuzione gas, in cui rappresenta il sesto operatore nazionale. Rothschild ha già incontrato molti dei possibili interlocutori di Ascopiave e, come riportato da Radiocor, entro fine mese consegnerà la propria analisi. I punti fermi? La società non ha bisogno di cassa (a fine 2017 aveva debiti pari a 1,4 volte il mol contro la media del 2,7 delle utility italiane) ma deve fare i conti con un mercato sempre più sfidante, in cui servirà sempre più la “scala” per tenere il passo dei concorrenti.

La società precisa che sta valutando diverse opzioni e ogni ipotesi è prematura, qualsiasi decisione sarà presa dal cda al momento opportuno. Inoltre – va anche ricordato - qualsiasi decisione dovrà passare dai soci, e dunque dalla politica locale, con tutte le conseguenze del caso. Ascopiave è controllata da 91 Comuni principalmente della provincia di Treviso e si regge su due business, che danno un contributo simile al mol (84 milioni in tutto nel 2017): la distribuzione gas e la vendita di energia elettrica e gas ai clienti finali. Il primo è un settore regolato e più “sicuro” (le gare gas procedono a singhiozzo); il secondo è sempre più soggetto alle dinamiche di mercato, nonostante Ascopiave abbia uno “zoccolo” duro di clienti.

Quali sarebbero dunque le opzioni strategiche? Una l'ha prefigurata F2i quest'estate, formulando una proposta per una jv a controllo congiunto sulla distribuzione gas e per trasformare la multiutility veneta in un «campione regionale». L'ipotesi, tuttavia, non ha incontrato il favore dei soci sia per le modalità con cui è stata presentata sia perché prevedeva che 2i Rete Gas, controllata di F2i, consolidasse i margini della distribuzione gas. L'alternativa?

Mettere sul mercato i clienti elettricità e gas, magari mantenendo una minoranza, e investire l'incasso sulla distribuzione affiancando sul territorio sia operatori più piccoli sia, magari, soggetti del calibro di Italgas. Questo scenario sarebbe gradito ad Amber (primo e unico socio privato col 5%) si riflette in un dossier che circola con insistenza e chiama in causa Edison: prevede uno scambio tra i clienti Ascopiave, che potrebbero valere fino a 300 milioni, e le reti di distribuzione gas di Foro Buonaparte in Veneto (RAB di 110-120 milioni). Rothschild avrebbe proposto lo stesso swap anche ad altri operatori veneti, tra cui AGSM Verona, che però è proiettata a realizzare una multiutility locale con AIM Vicenza ed, eventualmente, la stessa Ascopiave.

In ogni caso, oggi in Italia c'è tantissima "fame" di clienti e gli acquirenti, desiderosi di fare massa critica, non mancherebbero. Qualche nome? Big stranieri del calibro di ENGIE, Edison ed E.ON, ma anche operatori italiani come Hera, Green Network e l'altoatesina Alperia, che puntano a un consolidamento e guardano da tempo ad Ascopiave.

Cheo Condina - Il Sole-24 Ore, 09-10-18