

Ascopiave, cordata italiana per i 700mila clienti

UTILITY

Oltre ad A2A, Hera, Engie ed Edison un'offerta in arrivo da Vivigas-Bluenergy

Cheo Condina

Per il dossier Ascopiave si profila all'orizzonte un nuovo soggetto, che potrebbe essere interessato ai circa 700mila clienti elettricità e gas, sui quali la multiutility veneta punta a individuare un partner di maggioranza. Si tratterebbe, in particolare, di una cordata tutta italiana, più precisamente riferibile al Nord-Ovest, in via di formazione e com-

posta da due operatori energetici consolidati nella vendita come Vivigas e Bluenergy. In ogni caso, va ricordato, il dossier si trova ancora una fase preliminare. E' atteso entro Natale, come riportato da Radiocor, l'invio dei documenti di offerta da parte di Ascopiave (sui cosiddetti teaser lavorano ormai da settimane gli advisor Rothschild e BonelliErede) ai soggetti interessati: l'operazione entrerà poi nel vivo, secondo la tabella di marcia prevista, nel 2019.

Mentre, sempre in Veneto, Verona e Vicenza stanno provando a intessere nuovamente una possibile alleanza, il progetto di Ascopiave contempla, come noto, una strategia differenziata per per filiere. Da una parte si punta al potenziamento

della distribuzione gas (con possibili partnership), che diventerà il principale business del gruppo; dall'altra parte verrà ceduta la maggioranza della vendita retail, in cui la dimensione (700mila clienti) rischia di non essere sufficiente per competere stand alone con le sfide del mercato tra liberalizzazione e ingressi sempre più aggressivi di player stranieri in Italia.

Sul pacchetto clienti di Ascopiave, che ha un valore stimato elevato (oltre 400 milioni) dato il loro bassissimo tasso di abbandono, gli appetiti non mancano. Oltre ad A2A, Hera, Alperia ed Estra si stanno muovendo anche big esteri come Engie e soprattutto Edison, che ha offerto in cambio anche alcuni reti

gas. Un asset, quest'ultimo, certamente gradito ad Ascopiave cui fa da contraltare, tuttavia, il fatto che l'azionista di controllo di Foro Buonaparte sia la francese Edf, non sempre percepita benissimo sui territori di riferimento della multiutility con sede a Treviso.

Sul mercato si guarda così alla possibile formazione di una cordata tricolore composta da Vivigas e Bluenergy, il cui possibile interesse - va precisato - riguarda soltanto la vendita retail di Ascopiave (in sostanza Ascotrade) e non le reti gas. In prospettiva lo scenario è suggestivo: unendo le forze su questa filiera nascerebbe un soggetto con circa 1,2 milioni di clienti. Vivigas, infatti, ha sede in provincia di Bre-

scia ed è molto sviluppata nel Nord (in particolare Lombardia) con alcuni punti vendita anche nel Centro Italia: ha circa 330mila clienti elettricità e gas e ha chiuso l'esercizio 2017/2018 (allo scorso 30 giugno) con un fatturato di 533 milioni di euro, un mol di 21 milioni e un utile netto superiore a 12 milioni. Bluenergy, invece, è una multiutility friulana che fa riferimento alla famiglia Curti e vanta vendite per 254 milioni e una marginalità lorda di 25,4 milioni. La società ha come bacino di vendita praticamente tutto il Nord Italia, anch'essa nella vendita e elettricità, gas e servizi ai privati. Fonti vicine alla società confermano che il dossier Ascotrade è sul tavolo.