

**Ascopiave-Hera,
ecco l'accordo**

a pag. 8

**Ascopiave e Hera si accordano
per un maxi polo commerciale del Nordest****Siglata intesa vincolante (da definire entro luglio): la JV EstEnergy viene estesa fino ad arrivare a 1 mln di clienti, l'utility bolognese prende AmgasBlu e quella trevigiana 188 mila Pdr. Opzioni put/call**

Alla fine Ascopiave decide di mantenere un piede nella vendita e di puntare a una maxi alleanza con Hera (QE 14/6).

Le due utility hanno annunciato la firma di un term sheet vincolante per la creazione di un nuovo polo commerciale, a partire dall'attuale joint venture EstEnergy, di cui Treviso manterrà una quota del 48%.

La JV vedrà un sostanziale allargamento delle attività, andando a ricomprendere il business commerciale del Gruppo Ascopiave relativo alle controllate Ascotrade, Ascopiave Energie, Blue Meta e alle joint venture Asm Set (49%), Etra Energia (51%) e Sinergie Italiane in liquidazione (30,94%) nonché la società Energia Base Trieste (92.000 contratti gestiti) e i clienti del Veneto e Friuli di Hera Comm (96.000 contratti gas e 68.000 contratti elettrici), dando così luogo a un operatore primario radicato nel territorio del Nord-Est con un portafoglio di oltre 795.000 contratti gas e 265.000 contratti elettrici totali a fine 2018 considerando anche le componenti pro-quota delle joint venture, per un totale dunque di oltre 1 milione di contratti.

La nuova realtà avrà un Ebitda consolidato pari a circa 69 mln € su base 2018 escludendo il contributo delle società detenute in minoranza. Il capitale sociale di EstEnergy sarà per il 52% del Gruppo Hera e per il 48% di Ascopiave. Le parti hanno condiviso che l'equity value della nuova società sia pari a 864,5 mln € (797 mln € l'enterprise value corrispondente),

di cui 601 mln riconducibile alle attività commerciali di provenienza Ascopiave e 263 mln a Hera Comm.

Il Cda della nuova EstEnergy sarà composto da 5 membri, di cui 3 nominati da Hera, a cui spetterà la nomina dell'a.d., e 2 da Ascopiave, a cui spetterà la nomina del presidente.

In base all'accordo, inoltre, Hera rileverà Amgas Blu (circa 50.000 clienti nella provincia di Foggia), per circa 44 mln €, incluso della posizione finanziaria. Mentre alla data del closing Ascopiave acquisirà circa il 3,6% di Hera Comm al prezzo di 65 mln €, conseguendo il diritto alla nomina di un consigliere di amministrazione.

Sia sulla quota di EstEnergy che su quella di Hera Comm, Ascopiave avrà un diritto di cessione per 7 anni (mentre Hera avrà un diritto di acquisto in caso di partecipazione residua da parte di Ascopiave in EstEnergy inferiore o uguale al 5%).

Infine, nella distribuzione gas l'utility trevigiana rileverà 188.000 punti di riconsegna distribuiti in Veneto e Friuli-Venezia Giulia ad un valore di investimento pari a 171 mln € e un Ebitda pro forma di 15,9 mln €. Tramite tale operazione il Gruppo Ascopiave gestirà circa 775.000 utenti e oltre 12.000 Km di rete, diventando così il primo operatore del Triveneto.

Dal canto proprio, Hera anticipa il raggiungimento dell'obiettivo dei 3 milioni di clienti nelle attività commerciali energy (3,2 milioni riferiti al 31.12.2018) fissato nel piano industriale al 2022.

L'operazione prevede la definizione degli accordi finali entro il 31 luglio 2019 e sarà soggetta alle usuali condizioni nonché al gradimento da parte degli altri soci in relazione alle partecipazioni detenute da Ascopiave in Asm Set, Etra Energia e Sinergie Italiane in liquidazione. Le parti prevedono di arrivare al closing entro il 31 dicembre 2019.

Nell'operazione Ascopiave è assistita dai team di Rothschild&Co., per la parte finanziaria, e dallo studio Bonelli Erede, per la parte legale, mentre Hera si avvale di Lazard e dello studio Grimaldi.

Si conclude così un deal al quale hanno preso parte oltre 20 candidati e che sembrava poter vedere un ruolo anche per Edison, in particolare per i clienti pugliesi e lombardi di Ascopiave. L'importo offerto da Hera (oltre 800 € a cliente) avrebbe però escluso Foro Buonaparte dalla competizione.

Resta ora da vedere se Ascopiave deciderà di rafforzarsi ulteriormente nella distribuzione gas tramite delle partnership con altri soggetti. Anche se, come detto, già così diviene il primo operatore del Triveneto e ulteriori passi potrebbero creare problemi antitrust.

