



VITA DELLE SOCIETÀ - ASSOCIAZIONI INTERNAZIONALI

ROMA 22 FEBBRAIO 2016

Centrex si allea con Gas Rimini nella vendita in Italia

Al via Weedoo. Diotallevi e Libutti a QE: "Da aprile prime offerte. Pronti ad acquisizioni con focus su Pmi, poi residenziali". Primo step Smg Arese. Tani: "Su gare gas andiamo da soli"

di C.M.



Libutti e Diotallevi

Centrex Italia punta a crescere nella vendita gas nel nostro Paese grazie a una partnership con il Gruppo Società Gas Rimini.

L'azienda controllata al 100% da Gazprombank (colosso bancario partecipato dal fondo Gazfond con il 49,8% e da Gazprom con il 35,5%, [QE 5/5/15](#)) ha infatti costituito con Sgr la joint venture Weedoo, di cui detiene il 51%.

Ad aprile partiranno le prime offerte sul mercato, con focus sulla Pmi. Ma la società intende crescere anche tramite acquisizioni, con un primo step quasi completato: a gennaio la jv è infatti risultata la migliore offerente nella gara bandita da Gesem Arese per il 75% di Società municipale gas. In particolare, Weedoo ha offerto 2,358 milioni di euro, battendo la concorrenza di Simecom, Enercom, Vivigas, Gelsia e Unendo Energia Italiana (il documento è sul sito di QE). L'aggiudicazione non è però definitiva in quanto devono ancora essere risolte delle pendenze.

"Sulla gara non posso commentare proprio perché non è ancora definitivamente conclusa - dice a QE il presidente di Weedoo, Denis Diotallevi - posso però dire che si tratta di un esempio della strategia che la società intende perseguire: ossia, acquisizioni di piccole realtà, ma tenendo d'occhio anche soggetti più strutturati. D'altronde in questo momento il mercato retail italiano è in grande fermento e credo che nel giro di sei - dieci mesi avremo un quadro più chiaro".

Sul target di clienti e volumi il presidente non si sbilancia. Sul sito Mise, Weedoo risulta abilitata alla vendita con volumi annuali per 10 mln mc. La jv punta inizialmente sulle Pmi e le partite Iva, ma l'obiettivo di medio termine è di arrivare ai residenziali, su tutto il territorio nazionale. "Più avanti potremmo anche pensare di andare oltre confine, puntando ai mercati maturi dei Paesi Ue", rimarca Diotallevi.

"Certamente avranno un ruolo importante le gare gas - aggiunge l'amministratore delegato della j.v., Michele Libutti (che è anche a.d. di Centrex Italia) - perché diversi operatori di piccole dimensioni potrebbero decidere di dismettere le proprie attività nel gas, compresa la vendita".

Ma Centrex può essere interessata anche alla distribuzione gas nel nostro Paese? "Al momento direi di no, guardiamo il processo con interesse ma da lontano", sottolinea Libutti.

Sulla stessa lunghezza d'onda l'a.d. di Sgr, Bruno Tani. "Negli anni scorsi - dice a QE - abbiamo scelto di distribuire pochi dividendi proprio al fine di avere le necessarie risorse finanziarie per partecipare alle gare da soli. Puntiamo ovviamente all'Atem Rimini, che controlliamo al 90%, ma anche ad altri due Ambiti".

Nelle vendite, Gas Rimini può contare "su 200.000 clienti tra gas ed elettricità, con volumi per circa 300 mln mc, a cui si aggiungono i 73 mln mc in Bulgaria", spiega Tani. Nel Paese dell'Est la società opera soprattutto nella distribuzione, tramite la controllata Citygas.

Tra gli obiettivi di Weedoo non c'è però la Bulgaria, proprio "perché là il mercato della vendita non è ancora maturo", dice Diotallevi.

La j.v. spiega una nota, agirà anche da Esco, con l'offerta di servizi di efficienza energetica e progetti green.

TUTTI I DIRITTI RISERVATI. E' VIETATA LA DIFFUSIONE E RIPRODUZIONE TOTALE O PARZIALE IN QUALUNQUE FORMATO.
www.quotidianoenergia.it