

Obiettivo del gruppo sarà mantenere attiva la sede di Bari, che servirà tutto il Centro Sud, e autonoma la ragione sociale

Green Network nella short list per Gas Natural

DI NICOLA CAROSIELLI

Una delle direttrici dello sviluppo di **Green Network** è sicuramente l'attività di m&a e una delle occasioni più ghiotte non può non essere quello che dovrebbe rivelarsi il deal energetico del 2017: la vendita degli asset di Gas Natural. Con la scadenza dei termini per le offerte non vincolanti, gli spagnoli insieme all'advisor Rothschild, hanno definito la short list dei candidati e tra gli ammessi alla data room figura senza dubbio **Green Network**. La conferma arriva direttamente dall'ad del gruppo, **Giovanni Barberis**, che contattato da **MF-Milano Finanza** ha dichiarato che l'azienda «offrirà a fine settembre un'offerta ragionevole, impegnandosi formalmente a mantenere la società nell'attuale sede di Bari» e a mantenere non solo il livello attuale dell'occupazione per dare un supporto al territorio, «dove siamo già presenti a Taranto come fornitori di Ilva», ma anche ad aumentare gli occupati nell'indotto «in quanto, nel caso ci aggiudicassimo la partita, useremo le risorse locali per sviluppare tutto il centro sud», ha detto Barberis, aggiungendo che «Roma sa-

rà utilizzata per sviluppare il Centro Nord». Ma un'altra novità è la scelta di mantenere la ragione sociale di Gas Natural autonoma: «Manterremo la società a livello sociale autonomo, non per mecenatismo ma perché abbiamo bisogno di quella società e di risorse per sviluppare un mercato dove c'è ancora molto spazio e quindi oltre ad avere beneficio in termini di espansione territoriale c'è anche un beneficio

sociale per il territorio», ha concluso il ceo. Resta poi da sottolineare come il raggiungimento dell'obiettivo potrebbe portare al gruppo un pacchetto di 400 mila clienti che consentirebbero all'azienda di offrire, insieme al gas, anche la fornitura di luce. **Green Network**, inoltre, secondo quanto risulta a **MF-Milano Finanza**, dovrebbe essere l'unica società italiana a concorrere per le attività di vendita che gli spagnoli vogliono cedere, andando a competere direttamente con Gaz de France. L'azienda comunque sembra molto determinata ad accaparrarsi le attività di vendita, considerando anche le nomine di Unicredit come financial advisor, di Bain come advisor strategico, di Price come advisor tecnico e di Legancy come advisor legale. (riproduzione riservata)



Giovanni Barberis

