



VITA DELLE SOCIETÀ - ASSOCIAZIONI

ROMA 4 MAGGIO 2017

Rtr: parte la vendita, in ballo 332 MW FV in Italia

L'a.d. Wilhelm a QE: "Advisor JPMorgan, Jefferies e UniCredit. Tra i potenziali acquirenti fondi e utility ma anche oil major"

di Luca Tabasso



Ingmar Wilhelm

Le indiscrezioni sulla vendita di Rtr da parte del fondo inglese Terra Firma si rincorrono dallo scorso settembre ([QE 26/9/16](#)), ma ora è lo stesso amministratore delegato della società, Ingmar Wilhelm, a confermare a QE la preparazione all'avvio dell'operazione, che avrà come advisor JPMorgan, Jefferies e UniCredit.

In effetti, spiega Wilhelm, "la vendita è stata presa in considerazione l'anno scorso, ma si tratta di un'operazione di grande interesse e anche complessa data l'entità degli asset in gioco". Inoltre, "il processo è stato congelato fino a dicembre in attesa dell'esito del referendum costituzionale e della sentenza della Corte Costituzionale sullo Spalma-incentivi fotovoltaico, che hanno poi reso più prevedibile il contesto politico e normativo". Nel frattempo, è stata predisposta la due diligence tecnica e legale e "ora siamo nella fase iniziale di preparazione della vendita, che dovrebbe partire entro un mese".

In ogni caso, Rtr non è rimasta ferma, continuando a espandere il suo portafoglio con due nuove acquisizioni per un totale di 15 MW chiuse nel dicembre 2016 e nel marzo 2017. Gli impianti della società, che hanno una vita media di circa 6 anni, sono così saliti a 132 per una potenza

complessiva di 332 MW.

Qual è il valore di questi asset? Wilhelm non indica una cifra, ma non smentisce l'enterprise value di oltre 1,5 miliardi € indicato da fonti citate da "Bloomberg" e sottolinea che il bilancio 2016 di Rtr registra ricavi per 146 milioni di euro e un Ebitda di 120 mln €, senza considerare le due nuove acquisizioni (che aggiungono 8 mln € ai ricavi e 5 mln € all'Ebitda).

Il valore della società, afferma l'a.d., "non risiede meramente nella potenza installata, ma nella qualità del portafoglio e in una gestione che permette una disponibilità media degli impianti del 99%". Il centro di controllo di Roma, infatti, è in grado di monitorare in tempo reale ogni singolo inverter e stringa di pannelli distribuiti in 15 regioni italiane. In caso di necessità, il tempo medio di intervento dei tecnici sul territorio non supera le 3 ore, grazie anche a un contratto di O&M con Terna, dalla quale Rtr ha acquistato nel 2011 il suo primo nucleo di 144 MW suddiviso in 62 impianti (situati nei pressi delle installazioni del Tso).

Del resto, secondo Wilhelm, il mercato delle rinnovabili è sempre più appetibile, "perché investire nel settore non è più considerato rischioso grazie a un cash flow prevedibile". In aggiunta, in Europa i grandi e medi impianti FV costituiscono i due terzi dell'installato (circa 65 GW su un totale di 100 GW) e la proprietà è molto frammentata: "Grazie alla facilità di realizzazione di questa tecnologia, nel settore operano ancora molti soggetti non professionisti e vi sono perciò grandi opportunità di consolidamento in tutti i Paesi europei".

E' questo dunque il momento giusto per vendere, e i potenziali acquirenti di Rtr potrebbero essere "i fondi infrastrutturali, ma anche le utility e le grandi compagnie petrolifere che guardano con crescente interesse alle Fer".

La società, rileva l'a.d., "può servire da base per un'ulteriore espansione nel mercato FV italiano e non solo, grazie al portafoglio di impianti, al modello di gestione e controllo e alle nuove opportunità che si aprono per il solare". Wilhelm è convinto infatti che "siamo all'inizio di una nuova era, quella delle solar utility decentralizzate", che potranno vendere localmente l'elettricità prodotta da impianti FV situati nelle vicinanze dei consumatori: "Gli inquilini di in un edificio che non è in grado di ospitare un impianto su tetto potranno stipulare un contratto di fornitura da un parco realizzato a poca distanza, magari su terra e di dimensioni medio-grandi e quindi più efficiente". A questo si aggiungono poi gli accumuli e i sistemi

digitali innovativi per portare i profili della produzione degli impianti sempre più vicini ai profili di consumo dei clienti.

La strategia parte insomma dall'ottimizzazione della piattaforma degli impianti in portafoglio, che si potrà adesso espandere grazie alle opportunità offerte dal consolidamento del mercato e quindi entrare nella successiva fase di trasformazione integrando la produzione con il consumo locale.

Ma quale sarà il destino di Wilhelm - in Terra Firma dal 2014 e in precedenza in E.ON, Edf ed Enel - dopo la cessione di Rtr? "Se il nuovo azionista me lo chiederà potrei restare, ovviamente con una motivazione particolare per una strategia di espansione e di trasformazione verso le solar utility decentralizzate".

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

www.quotidianoenergia.it