



Stampa l'articolo | Chiudi

BonelliErede, DLA Piper e Legance nell'acquisizione di TotalErg

Lo studio legale internazionale BonelliErede ha assistito api – anonima petroli italiana S.p.A., società petrolifera italiana attiva nei settori della raffinazione di petrolio e della distribuzione di carburanti, nel perfezionamento dell'acquisizione del 100% delle azioni di TotalErg S.p.A., detenute da ERG S.p.A. e Total Marketing Services S.A. - assistite da DLA Piper.

Con questa operazione il Gruppo api si afferma quale leader del settore, con una capacità di raffinazione di oltre 6 milioni di tonnellate l'anno e una rete composta da più di 5.000 punti vendita.

ERG, viceversa, esce definitivamente dal settore oil e continua il proprio percorso nelle rinnovabili.

BonelliErede ha assistito api anche con riferimento alla notifica dell'operazione all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (che rappresentava una delle condizioni sospensive dell'operazione). A tale proposito, si tratta dell'operazione più rilevante realizzata negli ultimi anni in Italia nel settore del downstream petrolifero. L'AGCM ha autorizzato l'operazione in prima fase, accertando che la stessa non avrebbe comportato una significativa riduzione della concorrenza. api ha infatti illustrato come sia a livello nazionale, sia tenendo conto di ambiti geografici più ristretti (provinciali o addirittura coincidenti con "isocentriche" con un raggio di 20 chilometri disegnate a partire da ciascun impianto di distribuzione), la competizione nel settore all'esito dell'operazione sarebbe rimasta fortemente dinamica.

Il mercato della distribuzione di carburante su rete stradale, infatti, ha visto crescere esponenzialmente negli ultimi anni il numero di "pompe bianche" presenti, che – come noto sono in grado di esercitare una efficace pressione competitiva sui prezzi applicati dalle compagnie petrolifere verticalmente integrate. Peraltro, a seguito dell'entrata in vigore della legge sulla concorrenza 2017 - che impone una razionalizzazione delle reti distributive di carburante tramite la chiusura di alcuni impianti di piccola dimensione – l'Autorità ha ritenuto che la rete dell'entità post merger subirà comunque nel prossimo futuro un ridimensionamento. Al contempo, nel mercato della distribuzione di carburante su rete autostradale si registra un interessante meccanismo di calmieramento dei prezzi. Accade sempre più spesso, infatti, che i concessionari delle reti autostradali impongano contrattualmente agli assegnatari degli impianti di distribuzione l'applicazione di meccanismi tali da mantenere i prezzi di vendita di carburante su rete autostradale in linea a quelli applicati al di fuori della stessa.

Il team di BonelliErede che si è occupato dell'ottenimento della autorizzazione

dell'operazione dall'AGCM è stato guidato dal socio Francesco Anglani e composto dagli associate Federica Puliti e Giulio Matarazzi. Nell'ambito dell'operazione i soci Roberto Cera e Barbara Napolitano, membri del Focus Team Energia Reti Infrastrutture, con la collaborazione della senior associate Roberta Padula e dell'associate Maria Gabriella Perrotta, hanno curato tutti i profili di diritto societario. Il socio Andrea Silvestri e il managing associate Francesco Nardacchione hanno seguito gli aspetti fiscali; il socio Emanuela Da Rin e il senior associate Giovanni Battaglia hanno seguito tutti gli aspetti relativi al finanziamento dell'acquisizione. Per la fase di due diligence, il team corporate è stato affiancato da un team multidisciplinare composto, in aggiunta al team per la parte fiscale, dal socio Antonella Negri e dall'associate Vincenzo Montemurro per gli aspetti giuslavoristici, dal socio Cristina Mezzabarba per i profili di diritto amministrativo, dal socio Giovanni Guglielmetti e dal senior associate Filippo Russo per i profili IP.

DLA Piper ha assistito i venditori Erg e Total Marketing Services con un corposo team multidisciplinare, guidato da Francesco Novelli, senior partner dello studio in Italia e responsabile del team Energy a livello internazionale, e composto dal partner Giulio Maroncelli e dall'avvocato Fabio Lenzini. Per la fase di due diligence ha agito un team corporate composto dall'avvocato Roberta Padula e dai trainee Dario Stifano, Riccardo Malavolti e Fernanda Mottura; il partner Domenico Gullo e l'avvocato Matteo Bozzo per le questioni Antitrust; il partner Germana Cassar e gli avvocati Andrea Leonforte, Immacolata Battaglino per gli aspetti Regulatory; il partner Giampiero Falasca e l'avvocato Maria Luisa Buscaini per gli aspetti Employment; il partner Francesco De Blasio e gli avvocati Francesco Calabria e Massimo Schirinzi per la parte Real Estate. Il partner Giovanni Ragnoni Bosco Lucarelli, assieme all'avvocato Gianfranco Giorgio, hanno assistito i venditori nella redazione e negoziazione con api ed i finanziatori senior di un vendor loan volto a coprire quota parte del prezzo di acquisto e delle garanzie di secondo grado ad esso collegate. Gli aspetti regolamentari relativi al vendor loan sono stati seguiti dall'of counsel Danilo Quattrocchi, mentre gli aspetti tax sono stati seguiti dal socio Andrea Di Dio.

Ha collaborato all'operazione anche lo Studio CMS, nelle persone dei soci avv. Pietro Cavasola e avv. Matteo Ciminelli che, insieme agli avvocati Marco Iannacci, Davide Marchetta e Giacomo Cavasola, hanno assistito Total Marketing Services S.A. nella fase di due diligence e di negoziazione delle garanzie contrattuali e hanno altresì curato la scissione della TotalErg S.p.A., relativamente al settore dei lubrificanti, che è stato trasferito alla newco, Total Italia S.r.l., e la successiva cessione di quest'ultima al Gruppo Total. Tale ultima operazione è stata propedeutica alla cessione della TotalErg ed è stata perfezionata contestualmente al closing.

Legance – Avvocati Associati ha assistito le banche mandated lead arrangers Unicredit, Banco BPM e UBI Banca e le altre banche del pool Banca Popolare di Sondrio, Banco di Sardegna, MPS Capital Services e BPER Banca in tutti gli aspetti del finanziamento acquisition a favore di api nonché nella negoziazione degli accordi finanziari con i venditori nell'ambito del vendor loan a copertura di parte del prezzo di acquisto. Il team è stato guidato da Andrea Giannelli, partner coadiuvato dal counsel Tommaso Bernasconi e dall'associate Andrea Mazzola e, per gli aspetti fiscali, dal counsel Francesco Di Bari.