

Dimenticate la piazzuola del vecchio benzinaio, un luogo dove sostare il meno possibile. La nuova stazione di rifornimento che Ugo Brachetti Peretti, 52 anni, presidente esecutivo del gruppo Api-IP, progetta per la sua nuova rete di oltre 5 mila stazioni di servizio, offrirà negozi, street food, pagamenti tramite un'app, oltre alle colonnine per la ricarica dell'auto elettrica e le pompe di metano. Aggiungendo anche il servizio a domicilio, con il carburante che viene a cercarti se tu non puoi andare a prenderlo. «Il gruppo sta progettando anche la Uber del rifornimento. Perché la crescita verrà da un cocktail di innovazione e hi-tech», dice Brachetti Peretti, fresco della firma per l'acquisto della rete distributiva da TotalErg (che sarà ribattezzata IP), un affare da 700 milioni che porta il gruppo della famiglia di petrolieri a un giro d'affari aggregato di 6 miliardi, la posizione di primo player per numero di stazioni di benzina e di numero due dopo Eni per volumi erogati. Un settore maturo che adesso il gruppo Api, l'unica realtà petrolifera in Europa riconducibile a una singola famiglia azionista, vuole rilanciare all'insegna dei servizi al cliente.

Adesso bisogna fare crescere la rete in un Paese che ha il doppio delle stazioni di servizio di Francia e Spagna...

«Api in Italia ora ha circa una stazione di servizio su cinque e può giocare un ruolo importante nel riassetto nazionale e della sua trasformazione. Il punto di partenza sono i nostri impianti dai quali transitano ogni giorno un milione di persone. Seguendo l'evoluzione delle tecnologie possiamo offrire molto più del carburante, che resta l'offerta di base. Abbiamo già stretto un accordo con l'Enel per lo sviluppo delle colonnine di ricarica elettrica e fino a 150 stazioni a metano con la Snam. Il futuro della nostra rete guarda a un'area di servizi per la mobilità, legati anche ad attività non petrolifere. Penso a piccoli supermercati, ristoranti, bio e street food. Non solo per i lunghi viaggi, nelle nostre circa 120 stazioni autostradali, ma anche nelle 5 mila stazioni urbane e su strade ordinarie. Il raffronto è con il mercato europeo dove in media il giro d'affari di un punto vendita viene per il 50 per cento dal settore non oil, cioè da servizi diversi dai carburanti. In Italia arriviamo al 10-20 per cento. Lo spazio di crescita è grande se puntiamo al servizio del cliente».

«Come funzionerà il pagamento elettronico?»

«Abbiamo già lanciato un sistema at-



Chi è
Ugo Brachetti Peretti ha 52 anni e dal 2012 è presidente esecutivo del gruppo Api. È esponente della terza generazione della dinastia di petrolieri, a fianco del fratello Ferdinando (57 anni), presidente e amministratore delegato della cassaforte Api holding, e delle sorelle Chiara e Benedetta. Il padre è Aldo Brachetti Peretti e la madre Milla Peretti, figlia di Ferdinando, fondatore nel 1933 ad Ancona della Società anonima petroli. Ha guidato il turnaround della raffineria di Falconara e le acquisizioni sul fronte della rete di distribuzione. Api nel 2005 ha comprato il network di IP dall'Eni e ora quello della TotalErg. L'anno scorso ha condotto in porto la cessione delle attività eoliche e ha concentrato il gruppo sul core business della raffinazione petrolifera e sulla distribuzione. Milla Peretti ha il 100 per cento delle azioni di Api holding che controlla la società operativa Api.

traverso un'app studiata con Tinaba che entro Natale abiliterà 400 punti vendita, ma siamo al lavoro anche con Telepass. Si può fare il rifornimento senza commissioni, con un semplice tap sullo smartphone. Funzionerà per benzina, diesel, elettrico e gas. In Italia il 6 per cento di tutto il contante transita dalla distribuzione di carburante. Per il gruppo Api il contante vale un miliardo di euro l'anno. Dobbiamo concorrere a sviluppare forme di pagamento più efficienti per il consumatore e più trasparenti. Poi stiamo allestendo una società che consegna carburante direttamente al parcheggio dell'auto».

Ci sarà un riassetto della rete? «In Italia ci sono circa 21 mila stazioni, il numero ottimale potrebbe essere attorno alle 15 mila aree. Il numero è comunque già sceso dalle 22.500 del 2010. È possibile che qualche efficientamento vada fatto. Di TotalErg abbiamo comprato anche i depositi, che daranno al gruppo una logistica ottimale sul territorio nazionale. Assieme alla rete abbiamo comprato anche il 25% della raffineria Sarpom di Trecate. Abbiamo una fillera integrata».

Adesso che avete un network più grande non siete interessati alla raffineria dell'Isab messa in vendita dai russi di Lukoil?

«No perché tra la nostra raffineria di Falconara Marittima e la Sarpom lavoriamo già 5 milioni di tonnellate di petrolio che coprono il 60 per cento del nostro fabbisogno nella distribuzione. Il resto lo compriamo sul mercato

al miglior prezzo e questo ci permette una grande flessibilità».

È vero che avete valutato l'acquisto di un pezzo della rete Esso?

«Sì, ma poi ci siamo concentrati su TotalErg. La conosciamo bene da lungo tempo, è sempre stata complementare ad Api. Loro più centrati verso il Tirreno, noi sull'Adriatico. Ci siamo sempre guardati, confrontati con le attività della Erg, siamo due famiglie di imprenditori. In passato avevamo parlato già di un merger che includeva anche la Saras, era un dossier seguito da mio padre Aldo. Non se ne è fatto nulla perché le esigenze erano cambiate. Da un mancato merger però siamo usciti acquirenti, prima di IP, ora di TotalErg. Siamo diventati un polo aggregante e per farlo abbiamo accettato il rischio anche se mi sembra ben calcolato».

Tutta la famiglia era d'accordo?



La quotazione? Non escludiamo nulla. Prima però dobbiamo essere appetibili per gli investitori



L'ultima acquisizione cambia i paradigmi della distribuzione. Ci vuole coraggio o si cambia o si resta fuori

«Sì, tutti gli azionisti, a partire da mio padre e mia madre hanno condiviso la scelta che abbiamo fatto e sono stati i primi a fare il tifo perché si realizzasse questa operazione. Questo accordo è anche frutto del lavoro di tutta la squadra del management, a partire dall'amministratore delegato Daniele Bandiera, che in questi anni è riuscito a rendere il gruppo solido e pronto al salto in avanti. Le nuove dimensioni e l'apertura alle nuove tecnologie ci consentiranno di consolidare la nostra posizione nel mercato. È stato un passo importante per la famiglia azionista perché quella di TotalErg è un'acquisizione che cambia i paradigmi della distribuzione nazionale. D'altronde, in questo settore o si cambia o si resta fuori dal mercato. E noi vogliamo essere protagonisti del cambiamento. Il sostegno è venuto anche dalle banche che hanno supportato l'operazione. È piaciuta perché è a forte vocazione industriale, guarda alla mobilità ed è al centro per questo italiana. Di questo va reso merito a Unicredit, Ubi Banca e Banco Bpm».

Riaprirete il dossier della quotazione o quello delle alleanze?

«Non escludiamo nulla. Ma prima dobbiamo far funzionare la macchina e se vogliamo quotarci dobbiamo essere appetibili per il mercato. Riapriremo il dossier tra tre anni. Avevamo già lavorato alla quotazione in Borsa dopo l'acquisto delle stazioni IP ma nel 2005 la bufera sui mercati aveva convinto noi, come d'altronde altri gruppi italiani, a fermare l'operazione».

L'anno scorso avete ceduto le attività nell'eolico per concentrarvi sul petrolio. Una scelta apparsa controcorrente..

«Avevamo fatto un'attività di sviluppo nelle rinnovabili ma la taglia raggiunta non era sufficiente. Abbiamo venduto e incassato circa 190 milioni da Iberdrola, con la quale avevamo una joint venture con il 50 per cento a testa. Così abbiamo riportato al centro della strategia il mestiere legato alla lavorazione del greggio, che facciamo da 80 anni, e la distribuzione di prodotti raffinati».

E adesso Api vende la produzione elettrica da biomasse in Calabria...

«Sì, c'è un processo di valorizzazione in corso, per il quale è stato affidato il mandato all'advisor Rothschild perché la rotta è puntata verso i carburanti e la mobilità. Un percorso coerente nel quale ci siamo impegnati, attraversando anche anni difficili. Abbiamo fatto il turnaround della raffineria di Falconara, investito 20 milioni nella Hds, un impianto per la produzione di combustibili marini a basso tenore di zolfo che riduce le emissioni. Con TotalErg siamo diventati un operatore con una quota di mercato del 19-20 per cento. Per dare un riferimento, Eni ha il 28 per cento. Ma oltre che sull'efficienza della rete, il settore e il Paese devono anche lavorare sul fronte delle attività illegali connesse al business della distribuzione».

Quanto pesano a livello di sistema? «L'evasione di Iva e accise vale almeno 2 miliardi l'anno. Dietro i prezzi molto bassi a volte si nasconde l'illegalità. Ecco perché è importante il ricorso alle tecnologie per tracciare i flussi lungo tutta la filiera e i pagamenti».

Quando ribatterete la nuova rete con il marchio IP?

«Abbiamo tempo venti mesi in base agli accordi con Total ed Erg. Mentre il closing con il passaggio delle azioni lo firmeremo a gennaio dopo l'autorizzazione Antitrust».

© RIPRODUZIONE RISERVATA