

2

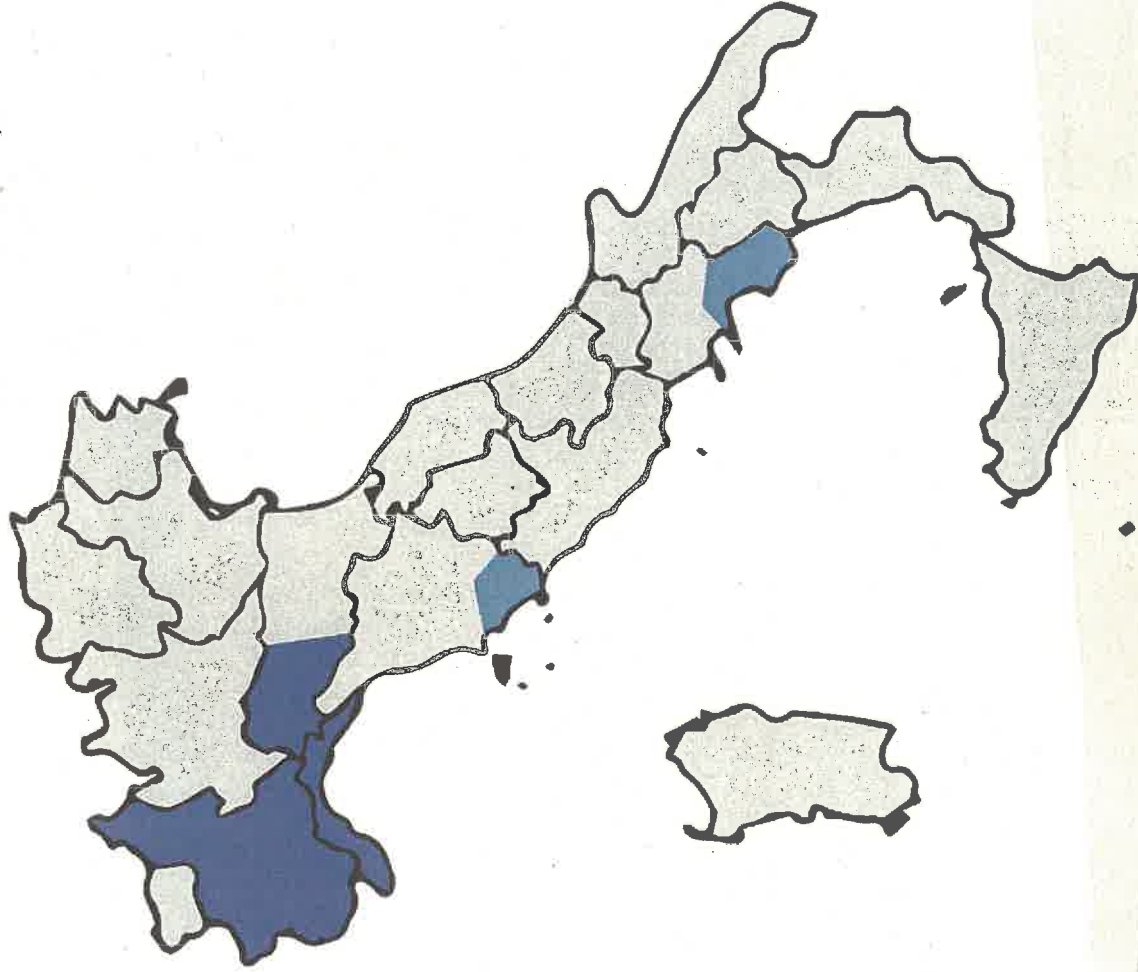
# ASSEMBLEA DEI SOCI 2018 BILANCIO 2017

ALLEGATO "B" AL  
N. 62138 DI REP  
E AL N. 27301 DI RACC.



19 aprile 2018

**Chi siamo.**



**>7 milioni**

**di abitanti nelle aree di riferimento**

~2.7 milioni nel ciclo idrico

~2.1 milioni nel ciclo dei rifiuti

~1.0 milione nel teleriscaldamento

~1.7 milioni clienti energetici

>3.5 servizi per cliente

*Tutti i numeri della slide non includono il Gruppo ACAM  
(operazione finalizzata in data 11 aprile 2018)*



2

# Tre anni di continua crescita

## EBITDA

2014



2017



## Utile netto

2014



2017

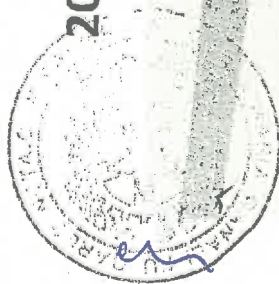


## Debito netto/EBITDA

3,7x



2014



2017



- EBITDA +~200m€

- Utile netto triplicato

- Area di flessibilità finanziaria raggiunta (<3x)

- Sinergie cumulate ~70m€

# Principali dati economico finanziari 2017: trend positivo confermato

m€	FY '16	FY '17	D	D%
Ricavi	3.283	<b>3.697</b>	+414	+12,6%
EBITDA	814	<b>820</b>	+6	+0,7%
Utile netto	180	<b>238</b>	+58	+32,2%
Debito netto	2.457	<b>2.372</b>	-85	-3,5%
Dividendo (€/c-Az.)	6,25	<b>7,00*</b>	+0,75	+12,0%

Tutti gli indicatori economici e finanziari in crescita

Al netto degli effetti non ricorrenti EBITDA **+26 milioni**.

Incremento **dell'utile a doppia cifra** per il terzo anno consecutivo

**Debito netto -85m€ (PFN/EBITDA 2,9x)**

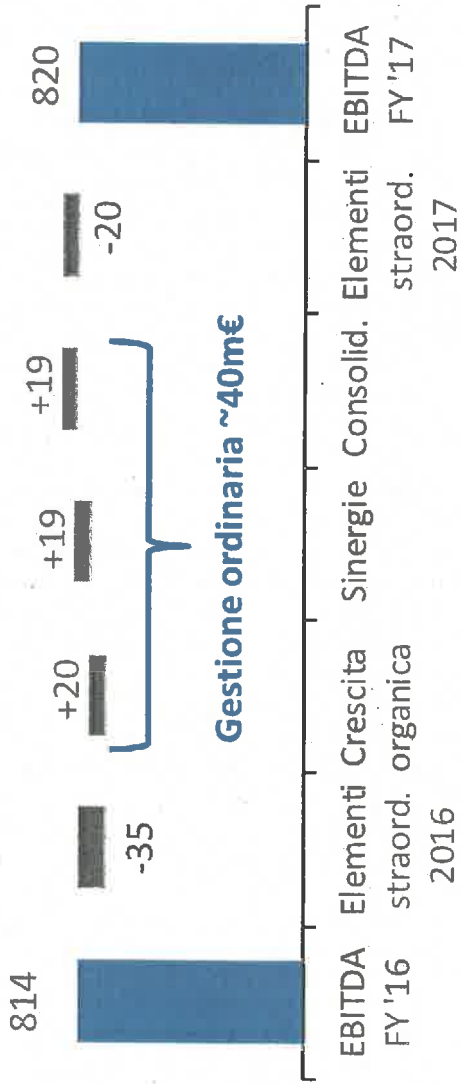
**Crescita del dividendo in linea con l'indicazione di piano** e base per la crescita dei prossimi anni

\*Proposta del Consiglio di Amministrazione

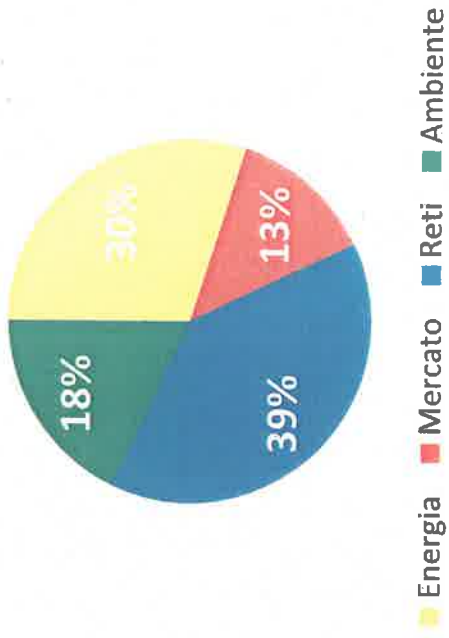
2

# FY 2017 EBITDA: resilienza e crescita

## EBITDA BRIDGE 2017



## EBITDA 2017 per SBU



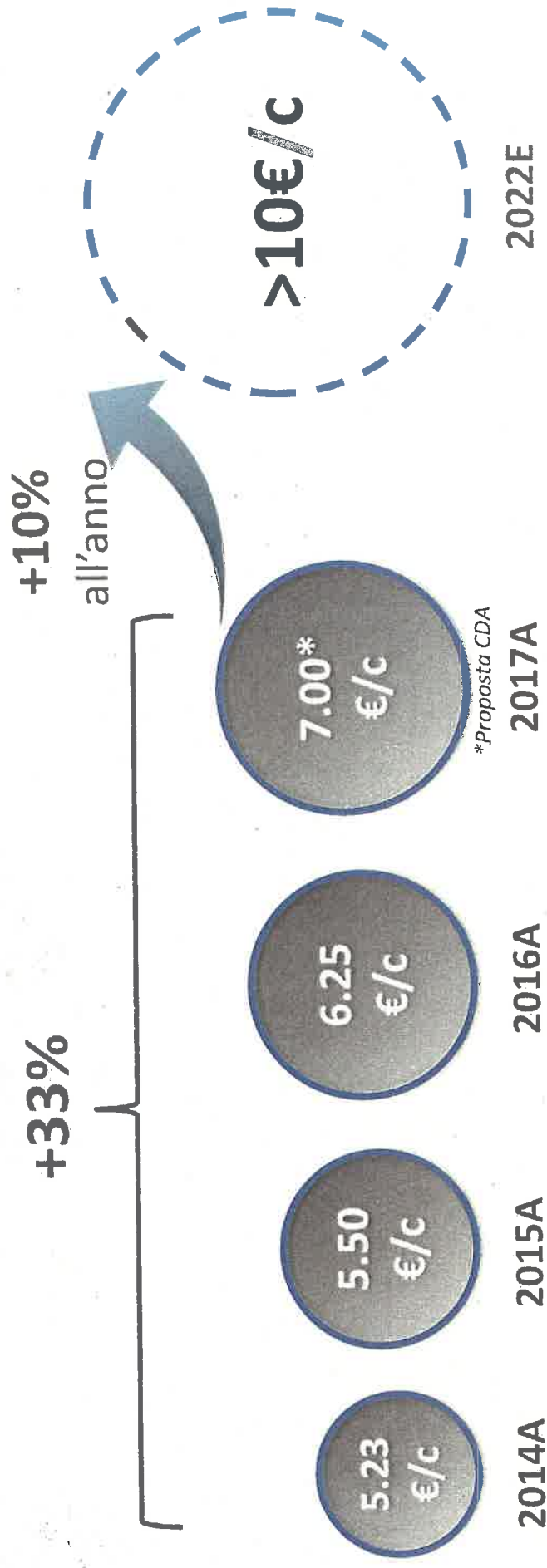
- **Crescita organica (+20m€):** grazie ad un portafoglio di business bilanciato
- **Sinergie (+19 m€):** che si sommano a oltre 50 milioni di sinergie raggiunte nel biennio '15-'16.
- **Consolidamento (+19 m€):** legato principalmente ad Atena e SAP

## • Profilo di rischio del portafoglio di business limitato:

- Attività regolate e quasi regolate **73%**
- Attività non regolate **27%**



# Politica dei dividendi: crescita costante del dividendo per azione



- Terzo incremento consecutivo del dividendo (+33% in tre anni).
- Confermata la politica dei dividendi delineata nel business plan: +10% all'anno.



# 2015-2018 - Operazioni straordinarie di crescita.

Acquisizione maggioranza in

**AMIAT** (raccolta rifiuti dell'area metropolitana torinese).



Acquisizione maggioranza in

**ATENA**, multiutility vercellese.



**RECOS**

Acquisizione 25,5% in **RECOS**, concessionaria per revamping e gestione degli impianti di trattamento rifiuti a La Spezia.

**TRM**

Acquisizione maggioranza in **TRM** (termovalorizzatore a servizio dell'area metropolitana torinese).



Approvazione del Comune di Salerno della fusione tra GEA

(IREN 100%) e SEV (IREN 39,4%). A chiusura del progetto **SEV** verrà consolidata integralmente.

**SEV**

Acquisizione di ulteriori 28 concessioni idriche (Liguria, Piemonte e Lombardia).

**SAP**

Acquisizione del 100% di **REI** (discarica per rifiuti speciali - Torino).

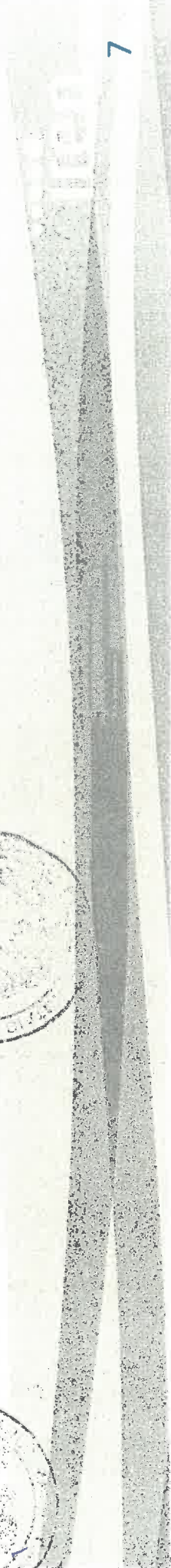
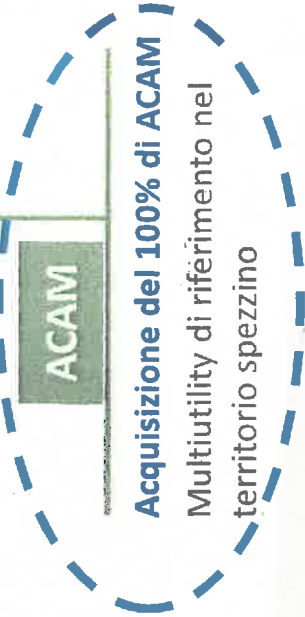
**REI**

**GAIA**

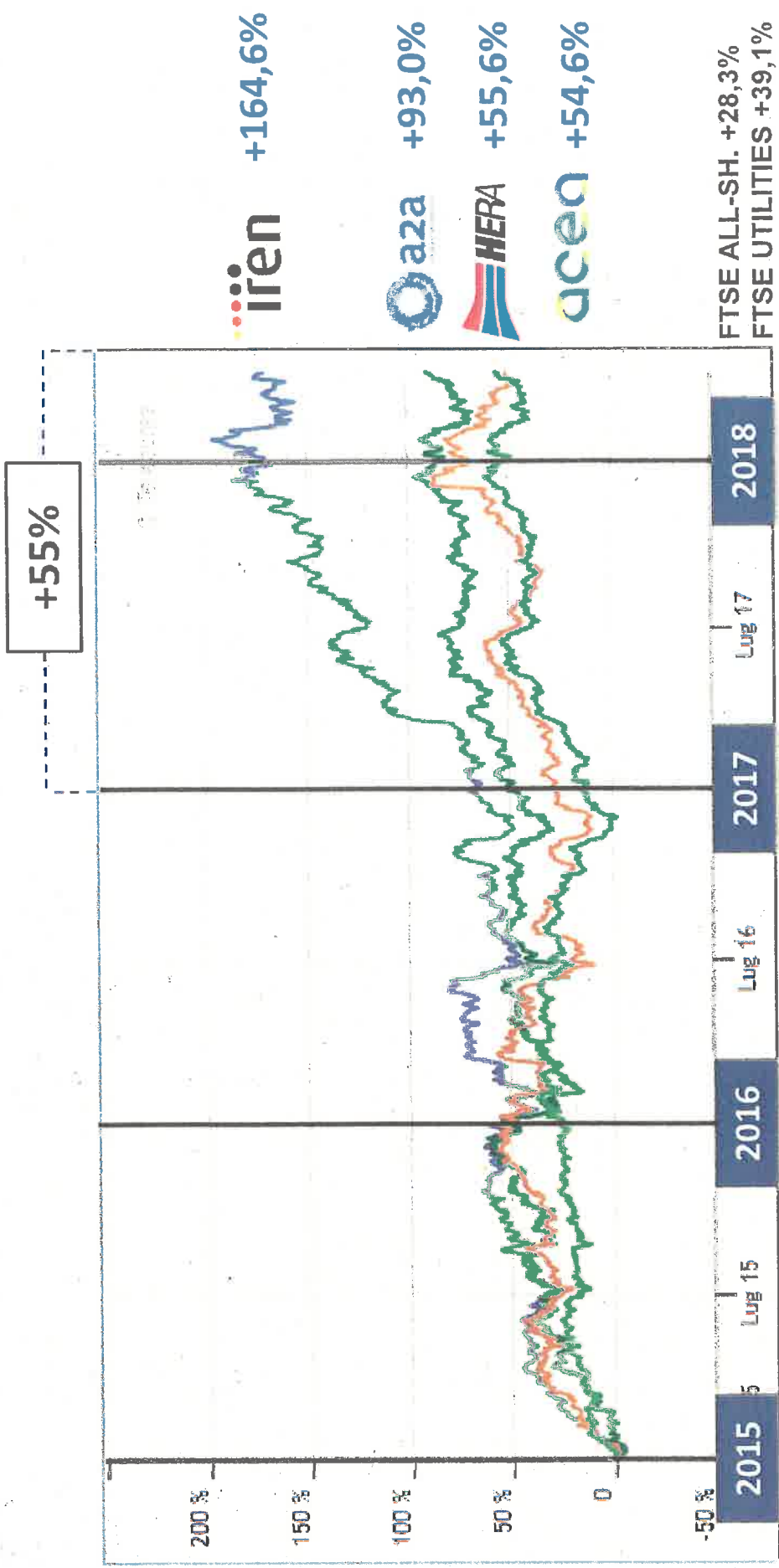
Aggiudicazione della gara per l'acquisizione del 45% del capitale sociale di **GAIA** (trattamento rifiuti nell'astigiano).

**ACAM**

Acquisizione del 100% di **ACAM** Multiutility di riferimento nel territorio spezzino



# L'andamento del titolo dal 1/1/2015 ad oggi.



Dal 2015 ad oggi il valore del titolo è cresciuto del 165%, da 0,93€ a 2,45€ (il migliore tra i competitor), raggiungendo il valore massimo da quando è nata IREN.



3

# Piano industriale al 2022: Target sfidanti ma realistici.

Dopo una crescita pari a 200m€ negli ultimi 3 anni, il nostro obiettivo è

**950**

Milioni di Euro  
al 2022

escludendo  
operazioni di M&A  
e altre opzioni di sviluppo

Investimenti in  
crescita del ~15%,  
rispetto al precedente piano

**2,5**

Miliardi di  
Euro

Di cui circa la metà per  
progetti con rilevanti aspetti  
di sostenibilità ambientale

Non si prevede che le  
opzioni di crescita abbiano  
un effetto significativo sulla  
dinamica finanziaria:  
IREN può sostenere

**10%**

Crescita annua  
del dividendo  
per azione

con un pay-out medio  
del 50%



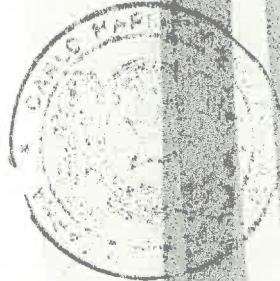
# Considerazioni conclusive.

- I risultati registrati nel 2017 confermano il trend positivo registrato negli anni precedenti. Indicatori operativi e finanziari in forte miglioramento: PFN/EBITDA passa da 3.7x del 2014 a 2.9x nel 2017 (raggiunta in anticipo l'area di flessibilità finanziaria, <3x).
- Key driver: **crescita organica** (che dimostra la resilienza del portafoglio di business del Gruppo), **sinergie** (grazie alla piena attuazione del «performance improvement»), e **consolidamento** (destinato a giocare un ruolo importante anche nei prossimi anni)
- **Nuovo piano industriale** che migliora i precedenti target di investimento (2,5 miliardi in 6 anni) e di dividend policy (crescita 10% all'anno).
- **Programma M&A principalmente concentrato sui territori di riferimento** con un obiettivo di crescita dell'EBITDA di 100 milioni (non incluso nei numeri di piano industriale)

IREN è stato il titolo che ha meglio performato in Borsa negli ultimi tre anni rispetto ai suoi competitor più diretti.



**Uno sguardo al futuro:  
nuove prospettive di crescita**



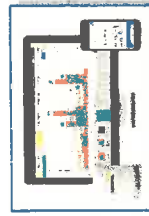
# «New downstream»: innovazione, agilità e efficienza per i ns. clienti

Focus sui clienti come pilastro strategico del Piano Industriale al 2022: **+15%** (da 1,5 mln a 1,7 mln) negli ultimi 30 mesi con l'obiettivo di raggiungere a fine piano **1,9 milioni di clienti**

Programma di trasformazione del proprio modello di business attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi «oltre la commodity» per diventare da semplice fornitore di energia ad un **fornitore di servizi integrati**

Offerta distintiva e approccio multicanale: **tradizionali** (Teleselling e Porta a Porta) e **innovativi** (Sportelli, eCommerce, GDO, Rete Tecnica)

Monitoraggio e gestione consumi energetici



Iren Casa Senza Pensieri (Polizza Luce e Gas, Manutenzione Caldaia)



Iren Casa Sicura e Iren Termostato Intelligente Honeywell



Completamento gamma Termostati Intelligenti Tado°



Cambio modello Fotovoltaico



Offerta di connettività dati



Nov. 16

Feb. 17

Giu. 17

Lug. 17

Feb. 18

Mar. 18

Q2 - Q4 2018



Kit LED Philips da 6 lampadine



1^ Utility in Italia sul mercato GDO con 4 LED a marchio IREN



Iren Energia Solare (Fotovoltaico e batterie)



Iren Caldaia "Yes Fa Cheld"



Offerta per qualità Aria

# Il Gruppo si è attivato per diffondere la mobilità elettrica mediante una serie di iniziative interne e un'offerta commerciale fra le più complete



## INIZIATIVE INTERNE

PIANO 2018-2022



**420 PUNTI DI RICARICA** presso sedi IREN



**390 MEZZI ELETTRICI** di Gruppo



**320 MEZZI AMBIENTE ELETTRICI**



**CAR SHARING ELETTRICO** con 25 AUTO



**SHARING BICI ELETTRICHE** per i dipendenti IREN

## OFFERTA COMMERCIALE



**SISTEMI per ricarica domestica**



**Infrastruttura di RICARICA PER AZIENDE**



**Infrastruttura di RICARICA PUBBLICA**



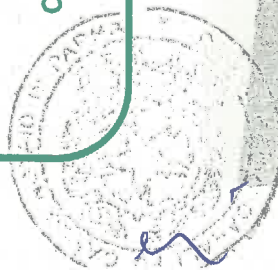
**Noleggio VEICOLI a lungo termine**



**Vendita e noleggio BICI ELETTRICHE per Hotel**



**Vendita e noleggio SCOOTER ELETTRICO**



# Efficienza energetica IREN Smart Solutions

Dalla tecnologia alle nuove soluzioni per il risparmio, con fornitori & partner di qualità, formule di prezzo innovative.



**Riqualificazione dell'edificio**  
(isolamento e serramenti)



**Servizio Energia**  
(Gestione centrale termica)



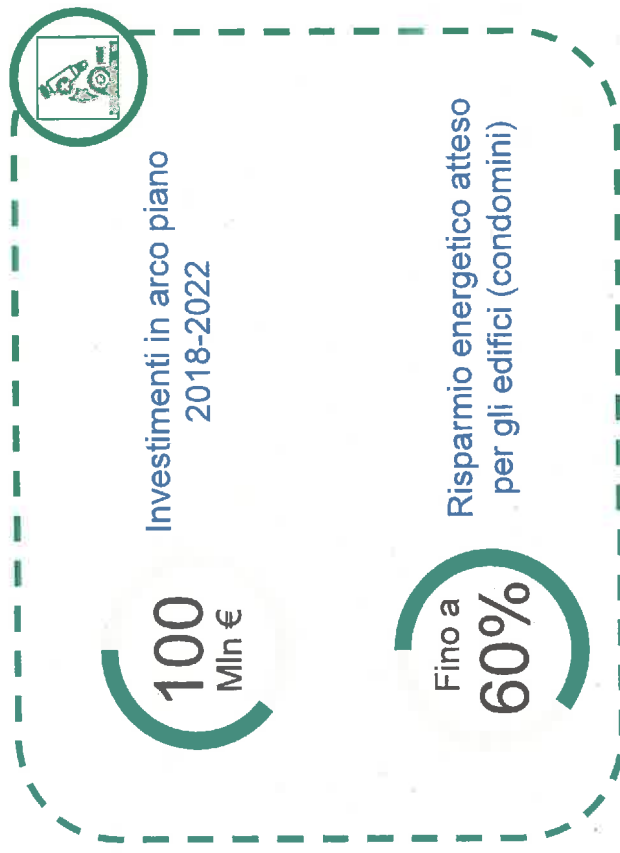
**Generazione distribuita**  
(FV, microgenerazione)



**Monitoraggio**  
(contabilizzazione calore)



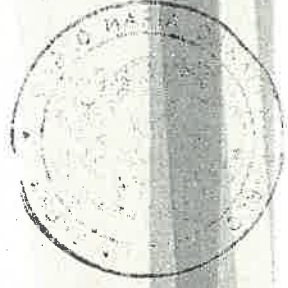
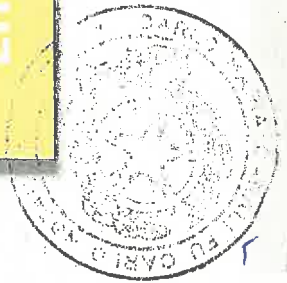
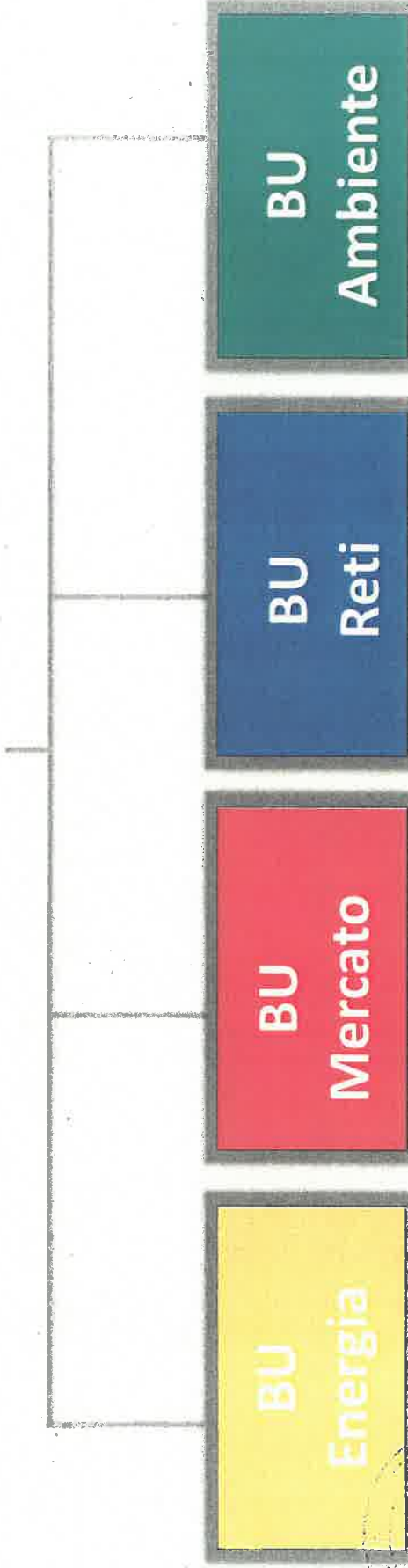
**Consulenza**  
(Audit 10200, Certificazione APE)



Nuove opzioni che poggiano sull'expertise del Gruppo nel settore (illuminazione pubblica, gestione calore, coperture fotovoltaiche)

3

# Business Units: risultati e prospettive.



3

## La Business Unit Energia.



La Business Unit Energia si occupa principalmente della produzione di energia elettrica, della produzione e distribuzione di energia termica per il teleriscaldamento e di sviluppo e realizzazione di progetti di efficienza energetica.

**Il capitale investito è pari a 1,8 miliardi.**

	IDROELETTRICO	COGENERAZIONE E Teleriscaldamento	TERMOELETTRICO
Numero impianti	19	6	1
Potenza installata	600 MW	1.300 MW	800 MW
Dettagli	Valle Orco, Val di Susa Tuscano	87 milioni m3 di volumetria teleriscaldato	Turbigo

3.000



2.700



592



Calore prodotto (GWht)





3

# Principali dati economici e operativi 2017

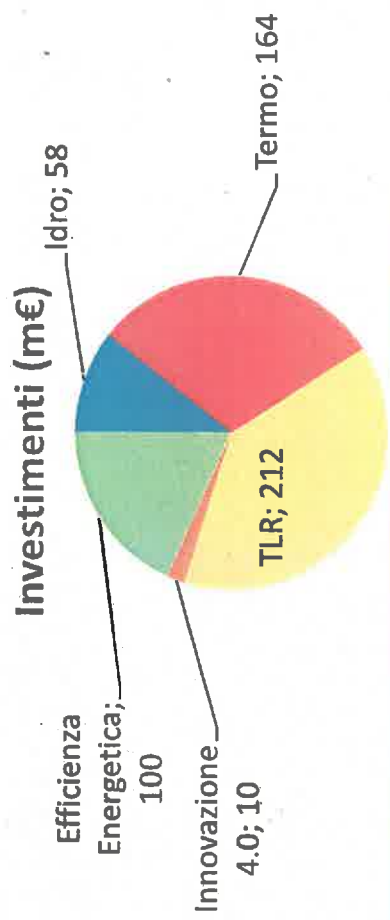
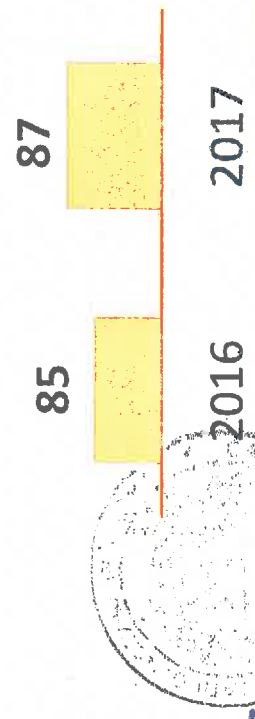


ME	FY '16	FY '17	Δ%
Ricavi	908	1.104	22%
Ebitda	234	255	9%
Ebit	104	138	34%
Investimenti	60	56	-7%

## PIANO INDUSTRIALE 2017-2022

- 543 m€ di investimenti
- Flessibilizzazione impianti
- Accumuli Termici ed Elettrici
- Sviluppo teleriscaldamento (+12 milioni di metri cubi di volumetrie)
- Progetti di efficientamento energetico
- Rinnovabili convenzionali e non convenzionali
- Implementazioni dall'industria 4.0

Volumetrie teleriscaldade allacciate:  
+ 2 milioni m3



# I principali progetti realizzati nel 2017

BU Energia

BU Mercato

BU Reti

BU Ambiente

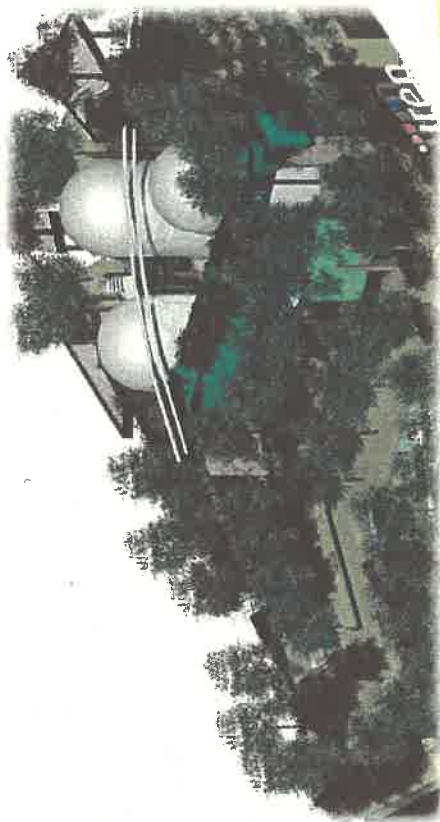
Sviluppo e saturazione rete  
di teleriscaldamento:  
+2 milioni m<sup>3</sup>

Piacenza : avvio lavori estensione rete TLR



**TELERISCALDAMENTO**

**TERMOELETRICO**



Flessibilizzazione Impianti: Turbigo,  
GT2, GT3  
Giardino del Calore: Accumuli San  
Salvario

2

# I principali progetti realizzati nel 2017

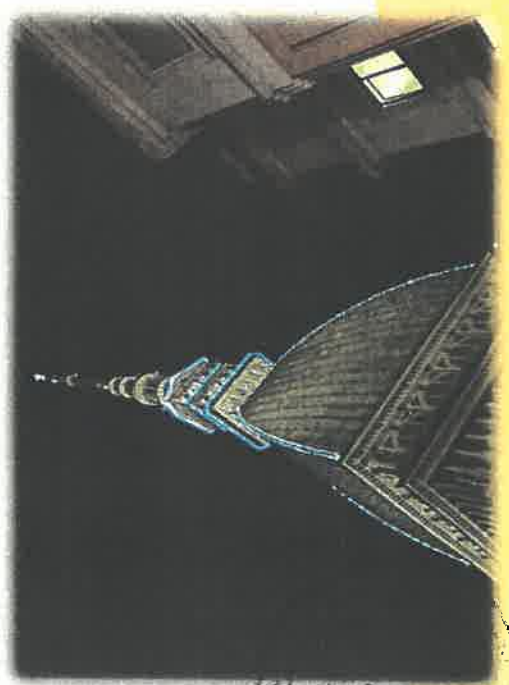
- BU Energia
- BU Mercato
- BU Reti
- BU Ambiente

**Rinnovo Centrali Chiomonte e Susa:**  
Operatività della Società VDE e avvio gare per rinnovo impianti

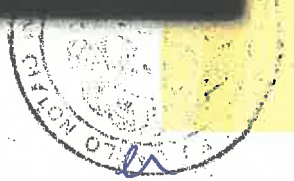
## IDROELETTRICO

Avvio di progetti di efficientamento energetico di illuminazione pubblica (**Asti e Enerbit**) e completamento di progetti di efficientamento di impianti termici (sostituzione di oltre **100 centrali termiche** in edifici comunali)

## SERVIZI



Integrazione degli impianti termici gestiti sul territorio di **Genova** con quelli di **Torino**



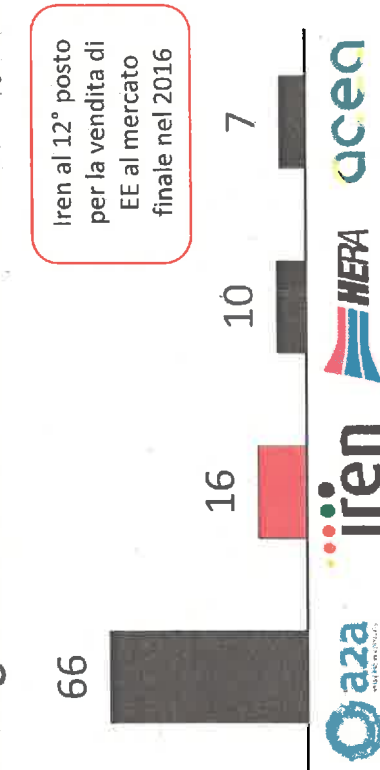
# La Business Unit Mercato.



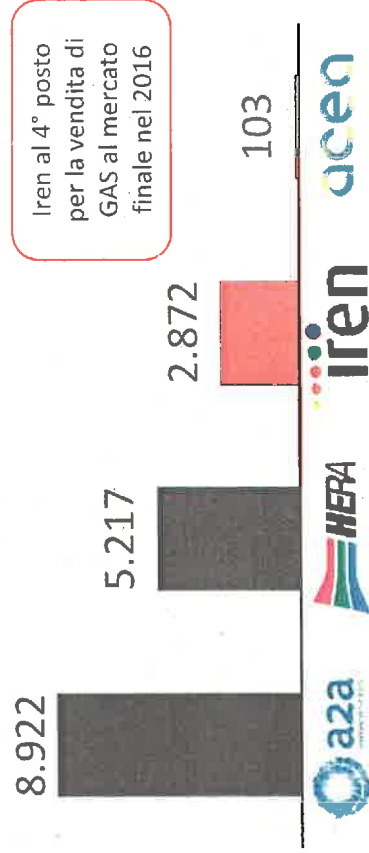
La Business Unit Mercato opera nella commercializzazione dell'energia elettrica, del gas, del calore e nei servizi di efficienza energetica vendita di prodotti e servizi. Nel corso del 2017 si è consolidata la vendita di prodotti e servizi affiancati alla commodity nel filone del new downstream. Nel 2017 ha gestito circa 1,7 milioni di clienti energia elettrica e gas.

	VENDITA ENERGIA ELETTRICA	VENDITA GAS
Clienti	820.000	900.000
Volumi	15.921 GWh	2.872 milioni m3

Energia Elettrica: volumi venduti (TWh)



Gas: volumi venduti (mmc)



# Risultati economici e piano industriale.



## RISULTATI ECONOMICI 2017

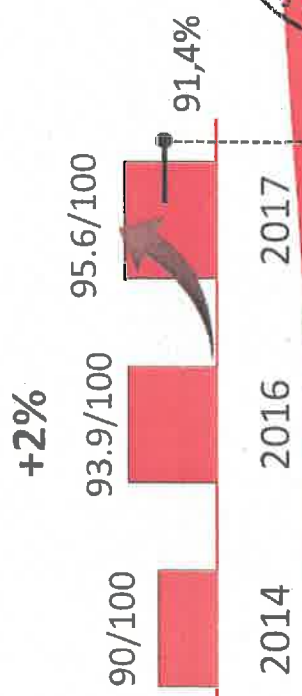
M€	FY '16	FY '17	Δ%
Ricavi	2.187	2.418	+11%
Ebitda	135*	111	-18%
Ebit	79	69	-13%
Investimenti	16	20	+26%

\*Escludendo lo scenario non ricorrente pari a 20m€ verificatosi nel 2016, l'EBITDA sarebbe stato sostanzialmente stabile.

## PIANO INDUSTRIALE 2017 - 2022

- Crescita del portafoglio clienti 1,95 mln al 2022
- Consolidamento New Downstream per lo sviluppo di prodotti oltre la commodity e avvio progetto mobilità elettrica
- Focus sulla centralità del cliente e efficienza della macchina operativa e digitalizzazione
- Liberalizzazione del mercato elettrico dal 2019
- Investimenti cumulati a supporto dello sviluppo della base clienti: 140 mln €

## Customer satisfaction index (CSI)



## Evoluzione clienti (# milioni)



# I principali progetti realizzati.

BU  
Energia

BU  
Mercato

BU  
Reti

BU  
Ambiente

- **Consolidato modello di business per la vendita**, ai clienti retail, di prodotti di efficienza energetica, domotica, trasformazione di energia;
- **Raggiunto portafoglio prodotti assortito (10 offerte singole)**;
- **Lanciati nel 2017 offerta «Iren casa senza pensieri», termostato intelligente e sicurezza domestica**, avviato il canale e-commerce con il lancio della promozione Black Friday, lancio offerta fotovoltaico e avvio convenzione Dipendenti
- **Tasso di penetrazione del 2%** (vs 0,6% del 2016) e 1<sup>a</sup> Utility in Italia sul mercato della GDO con 4LED a marchio IREN
- **Avviato il progetto di mobilità elettrica a fine 2017 per presidiare il mercato come attore principale sui territori di riferimento**, rafforzare il posizionamento e potenziare la relazione con PA



NEW DOWNSTREAM

MOBILITÀ  
ELETTRICA

**irengo**  
A ZERO EMISSIONI

...iren

22

M



# I principali progetti realizzati.

Un fitto piano di eventi, su tutti i territori storici, che ha concretizzato le attività del piano marketing e realizzato sinergie con le attività di sponsorizzazione.

## Comunicazione

2 campagne con messaggi focalizzati sul nuovo posizionamento del marchio e sui nuovi lanci di prodotto.

## MARKETING

## POST VENDITA

800.000 clienti coinvolti in azioni di fidelizzazione, destinando loro benefit quali buoni benzina, voucher Amazon e convenzioni mediche

## EVENTI

## MARKETING

Un nuovo Club «Iren con te», il nuovo programma di fidelizzazione, è on-line dal 30/9/17 e coinvolge 200.000 Clienti

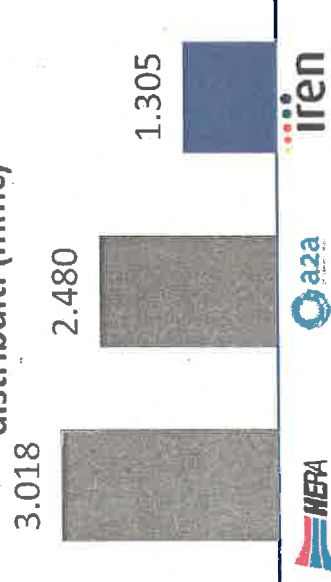
# La Business Unit Reti.



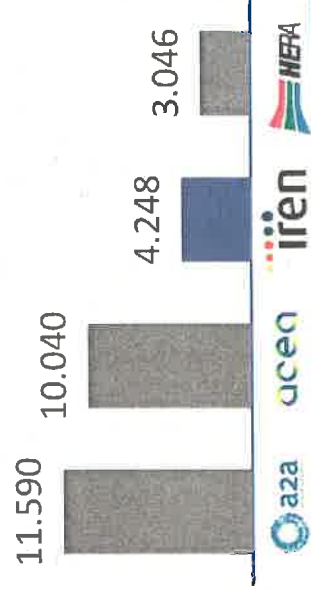
La Business Unit Reti si occupa della distribuzione di energia elettrica, gas e servizio idrico integrato. E' attiva nei territori di Liguria, Piemonte, Emilia.

	DISTRIBUZIONE GAS	DISTRIBUZIONE ENERGIA ELETTRICA	SERVIZIO IDRICO INTEGRATO
<b>Clients</b>	744.000 punti di riconsegna	720.000 punti di riconsegna	2.700.000 abitanti serviti
<b>Volumes</b>	1.305 milioni m3	4.248 GWh	181 milioni m3
<b>Territories</b>	GE RE PR PC VC	TO PR VC	GE SV RE PR PC VC

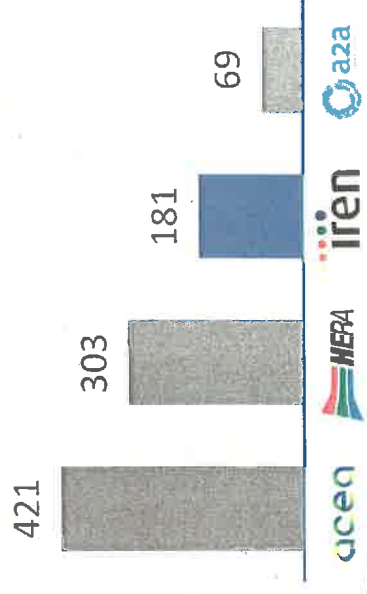
Distribuzione Gas: volumi distribuiti (mmc)



Distribuzione EE: volumi distribuiti (TWh)



SII: volumi distribuiti (mmc)





# Risultati economici e piano industriale.

BU Energia

BU Mercato

BU Reti

BU Ambiente

## RISULTATI ECONOMICI 2017

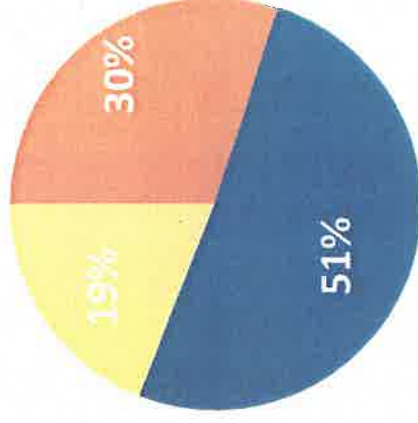
M€	FY '16	FY '17	Δ%
Ricavi	854	936	10%
Ebitda	319	336	5%
Ebit	183	179	-2%
Investimenti	149	207	39%

## PIANO INDUSTRIALE 2017 - 2022

- **Miglioramento delle performance e della qualità del servizio offerto agli stakeholder**
- **Gare: servizio idrico integrato (Piacenza, Reggio Emilia), distribuzione gas (Reggio Emilia, Parma, Genova, Vercelli)**
- **Piano Investimenti focalizzato su efficientamento delle reti e degli impianti**
- **Investimenti cumulati: 1.230 mln €**

L'entrata a regime di IRETI ha permesso di migliorare significativamente i risultati della Business Unit attraverso il raggiungimento di 20 mln € di sinergie ed ha consentito di incrementare notevolmente gli investimenti

(+39%)



■ Distribuzione gas

■ Servizio idrico integrato

■ Distribuzione energia elettrica

# I principali progetti realizzati.

BU  
Energia

BU  
Mercato

BU  
Reti

BU  
Ambiente

**Progetto contatori elettronici GAS:** accelerazione nel piano di sostituzione massiva previsto dalla Delibera AEEGSI 554/15 con l'installazione di oltre 249.000 misuratori nel 2017

**Telecontrollo:** unificazione dei sistemi di telecontrollo e *disaster recovery* su tutti i territori

DISTRIBUZIONE GAS

DISTRIBUZIONE ENERGIA ELETTRICA

DISTRIBUZIONE ENERGIA ELETTRICA

SERVIZIO IDRICO

**Progetto Resilienza:** Adeguamento della rete al fine di incrementare la tenuta alle sollecitazioni, diminuire il rischio di guasti, aumentare l'efficacia del ripristino

Distrettualizzazione della rete acquedottistica in tutti i territori gestiti (> 500 distretti operativi)

M

# I principali progetti realizzati.

BU  
Energia

BU  
Mercato

BU  
Reti

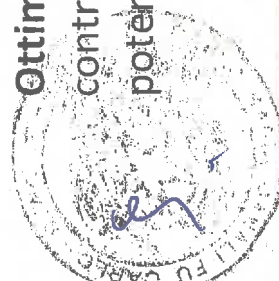
BU  
Ambiente

**Avvio del progetto di «Workforce Management»** per le squadre operanti nella Distribuzione Gas e Servizio idrico. Il progetto si pone l'obiettivo di migliorare l'approccio nella pianificazione delle attività operative, valorizzando le competenze interne in relazione alle attività da svolgere, efficientando i tempi ed ottimizzando i cicli di vita delle infrastrutture.

WFM

SERVIZIO IDRICO

**Ottimizzazione del processo depurativo** grazie alla realizzazione di impianti con logiche avanzate di controllo del processo presso i depuratori Monticelli (PR) e Salvaterra (RE) ed altre attività di potenziamento impiantistico (1.720.000 abitanti equivalenti serviti)



# La Business Unit Ambiente

BU  
Energia

BU  
Mercato

BU  
Reti

BU  
Ambiente

La Business Unit Ambiente svolge tutte le attività della filiera di gestione dei rifiuti urbani e speciali (raccolta, selezione, recupero e smaltimento). E' attiva nei territori di Emilia, Piemonte e Liguria.

## RACCOLTA RIFIUTI URBANI

2.120.000 abitanti serviti (crescita 1%)

146 comuni

61% raccolta differenziata

## TRATTAMENTO RIFIUTI

27 impianti

1.400 kTon/anno rifiuti urbani

600 kTon/anno rifiuti speciali (+36% ca. vs 2016)

## % Raccolta Differenziata Gruppo Iren



# Risultati economici e piano industriale

BU Energia

BU Mercato

BU Reti

BU Ambiente

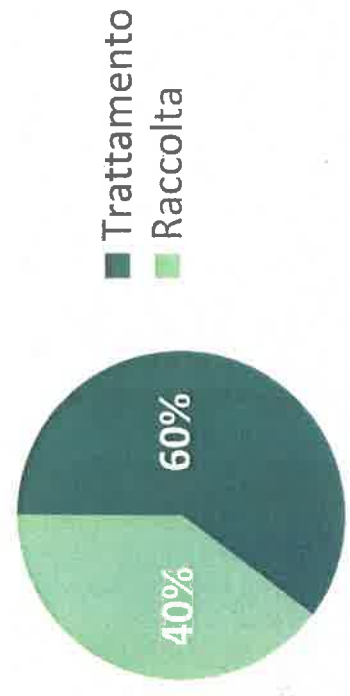
## RISULTATI ECONOMICI 2017

M€	FY 16	FY 17	Δ%
Ricavi	502	551	10%
Ebitda	120	149	24%
Ebit	53	67	27%
Investimenti	23	27	17%

- Contributo significativo da parte dei termovalorizzatori, (in particolare TRM) grazie al pieno utilizzo degli impianti, consentendo maggiore produzione di energia elettrica e certificati verdi.
- Contributo da rifiuti speciali (+36% in termini di volumi), di cui una parte è stata trattata in REI, la nuova discarica a Collegno (Torino) per rifiuti speciali che è entrata in funzione nel secondo trimestre 2017 (+4m€).

## PIANO INDUSTRIALE 2017 - 2022

- **Conferma di tutte le concessioni di raccolta** (Gara PR appena presentata offerta, pubblicata gara PC scadenza presentazione offerte 12/07/2018)
- **Sviluppo degli impianti** per il trattamento dei rifiuti da raccolta differenziata (focalizzati su FORSU e recuperabili)
- **Incremento della raccolta differenziata**
- **Incremento significativo della raccolta di rifiuti speciali**
- **Selezione di ulteriori opportunità di aggregazione**
- **Investimenti cumulati: 292 mln €**



# I principali progetti realizzati



Approvazione fusione in Iren Ambiente S.p.A. delle società **TRM Holding S.p.A.** e **TRM V S.p.A.**

**RAZIONALIZZAZIONE SOCIETARIA**

**IMPIANTI DI TRATTAMENTO**

Da fine marzo è entrata in funzione la discarica REI (a regime da maggio) sita a Collegno (TO). La discarica tratta rifiuti speciali solidi

**RAZIONALIZZAZIONE SOCIETARIA**

Consolidamento di **Iren Rinnovabili S.p.A.** e delle sue controllate.

# I principali progetti realizzati

BU Energia

BU Mercato

BU Reti

BU Ambiente

**Raccolta Emilia**— rafforzamento della raccolta domiciliare su:

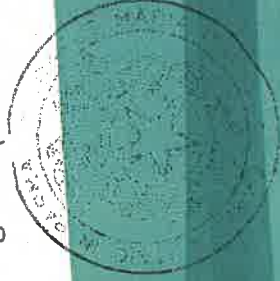
- **Reggio Emilia** termine del progetto «Progetto Tricolore» (~86.000 abitanti)
- **Piacenza** introduzione Porta a Porta in 4 Comuni e avvio misurazione puntuale in 3 Comuni (~17.200 abitanti)
- **Parma** introduzione misurazione puntuale per ~3.200 abitanti e completamento Porta a Porta per ~4.400 abitanti
- Completata su 11 Centri di Raccolta l'introduzione di un sistema premiante per i cittadini conferenti.

## RACCOLTA DIFFERENZIATA

### RACCOLTA DIFFERENZIATA

**Raccolta porta a porta Torino**

- Estensione del servizio nei quartieri S.Salvario (~25.500 abitanti), S. Rita e Vanchiglietta (~41.000 abitanti).
- Completamento Torino (385.000 abitanti): in fase conclusiva le interlocazioni con il Comune per l'approvazione di un piano triennale del progetto (coerentemente con gli obiettivi del Piano Regionale al 2022)



**BILANCIO DI SOSTENIBILITA'/DICHIARAZIONE NON  
FINANZIARIA 2017 E COMMITATI TERRITORIALI**



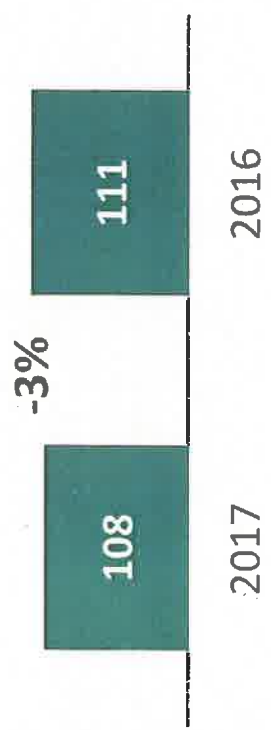
3

# Energia: eco-compatibile, efficiente, a basso impatto

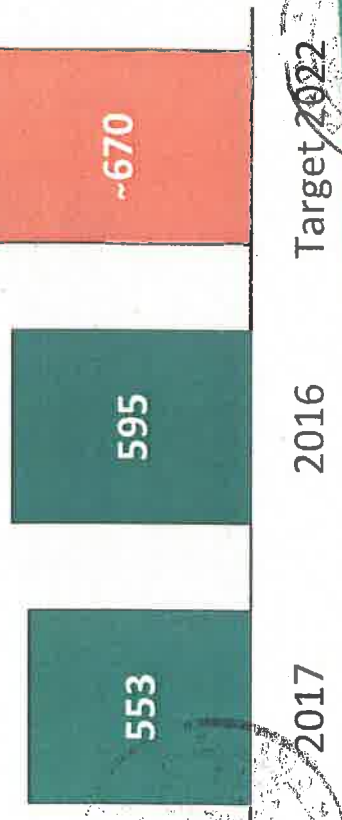
86% della produzione energetica da fonti rinnovabili e assimilate

Fonti rinnovabili, assetti cogenerativi, mix impiantistico e controllo dei processi per ridurre l'impatto emissivo e i consumi energetici

### Consumi energetici/produzione (Tep/GWh)



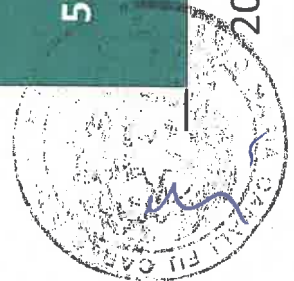
### Risparmio energetico (Tep/000)



### Emissioni di CO<sub>2</sub> (t/000)



~3.000 ktCO<sub>2</sub> evitate al 2022



# Acqua controllata

253 milioni di mc di acqua immessa in rete  
Più di 150 campionamenti/giorno

## Perdite rete idrica



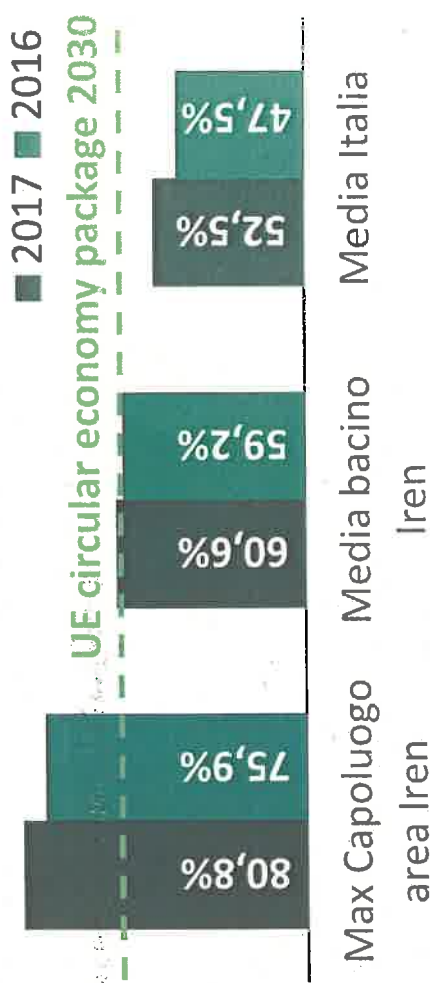
85% reti distrettualizzate al 2022

1.171 impianti di depurazione per abbattere gli inquinanti



# Rifiuti: nuove risorse

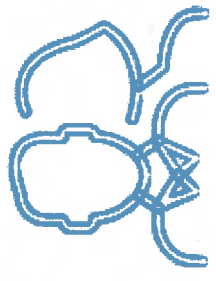
## Raccolta differenziata



## Rifiuti urbani gestiti: destinazione

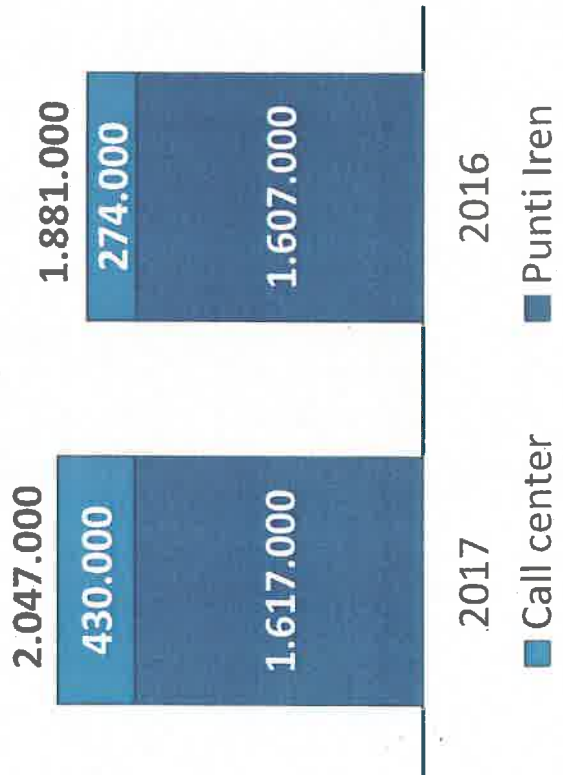


# Clients: our focus



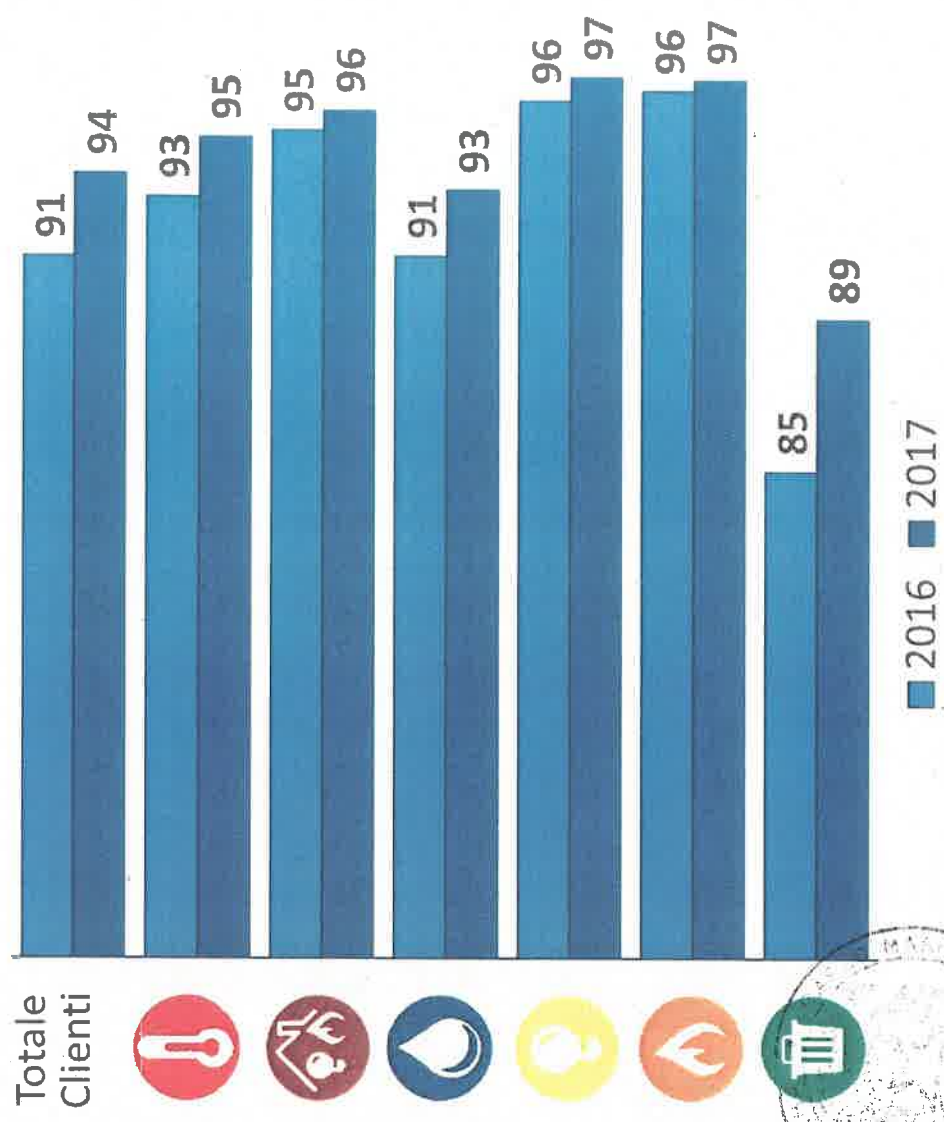
## Clients managed: Iren and call center

-25% waiting time



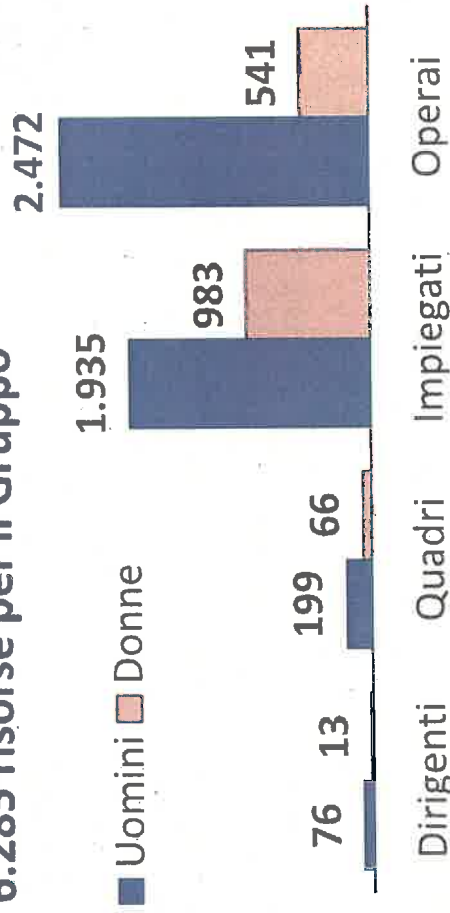
300.000 clients registered ClickIren (+84%)  
199.000 clients with bills online (+82%)

## Level of customer satisfaction



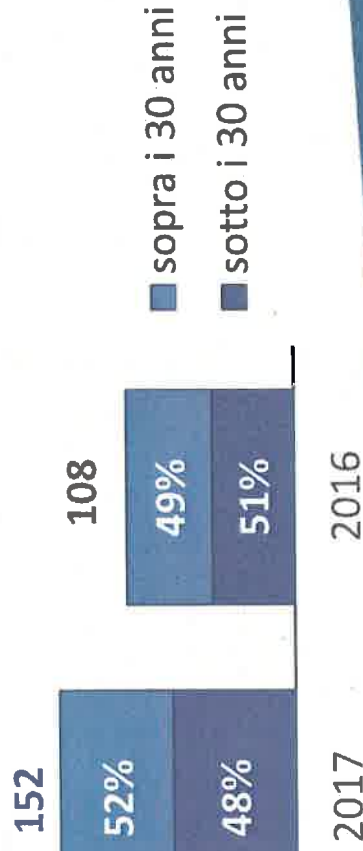
# Persone: facciamo crescere un patrimonio

## 6.285 risorse per il Gruppo

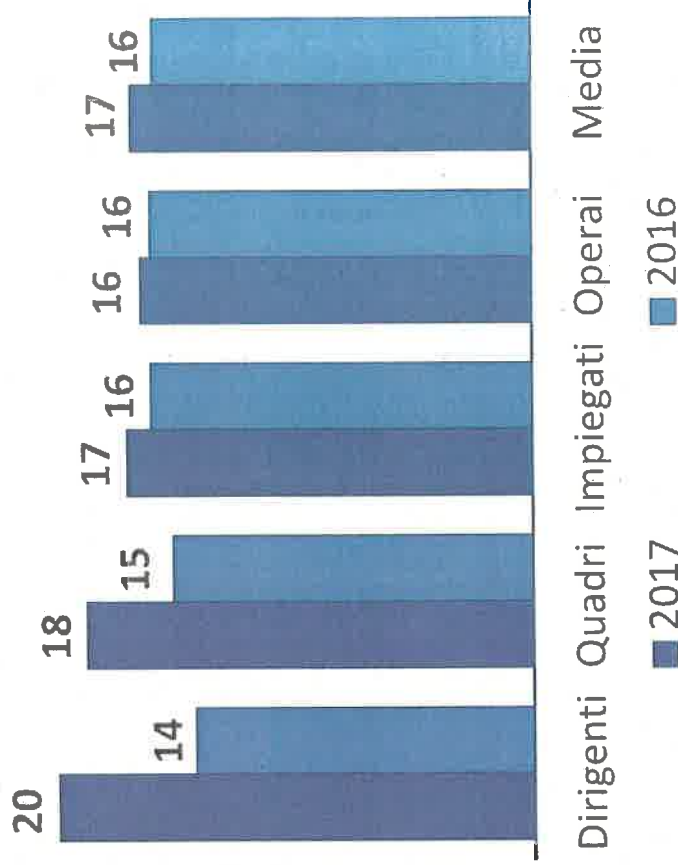


98% dei dipendenti a tempo indeterminato

## Assunzioni



## Formazione pro capite



88% dei dipendenti coinvolti in almeno un'attività di formazione

3

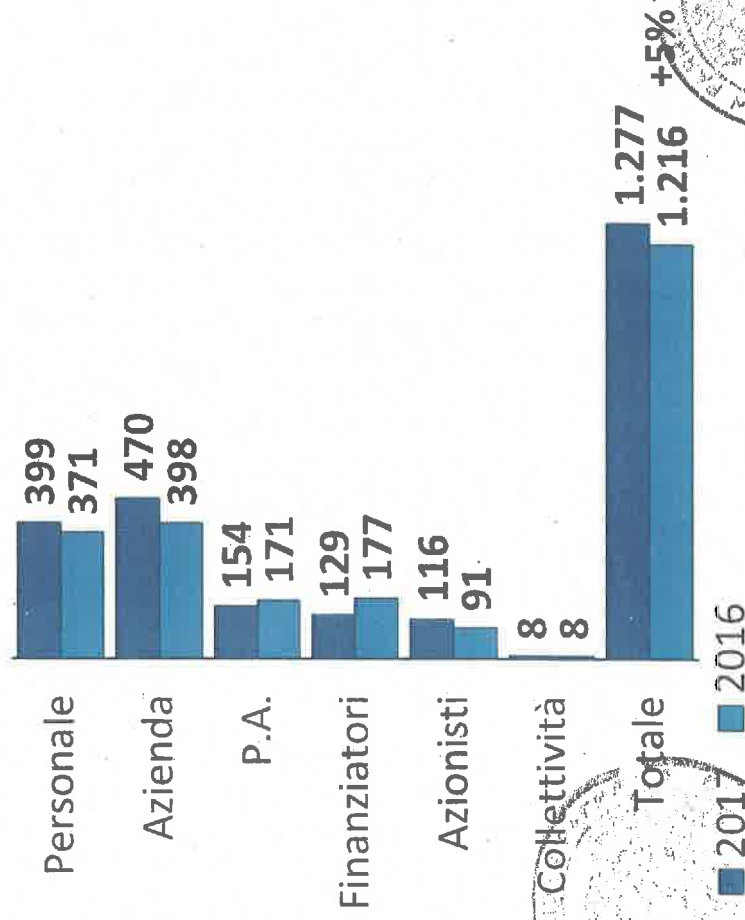
# Valore per le Comunità e il Territorio



3.573 fornitori  
677 mln € di ordini  
60,5 mln € di ordinato a 28 Cooperative sociali

243 progetti culturali, ambientali, sportivi e sociali a favore delle Comunità

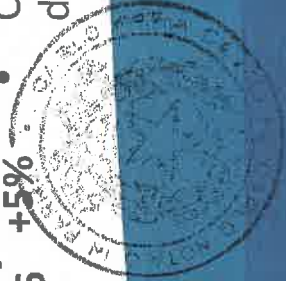
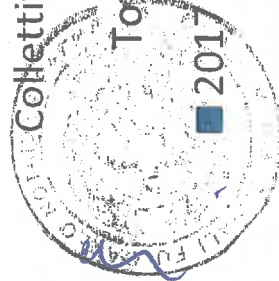
## Valore aggiunto distribuito (mln€)



## Educazione alla sostenibilità: persone coinvolte

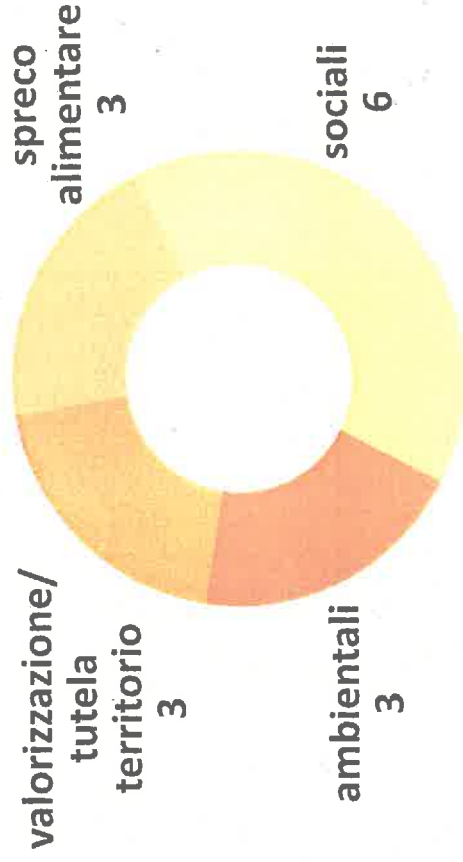


- 14 progetti di innovazione: 10,5 milioni € impegnati (circa la metà finanziati da bandi)
- 80 imprese partecipanti alla "Iren Startup Award"
- Collaborazioni con realtà industriali e accademiche di oltre 90 città europee

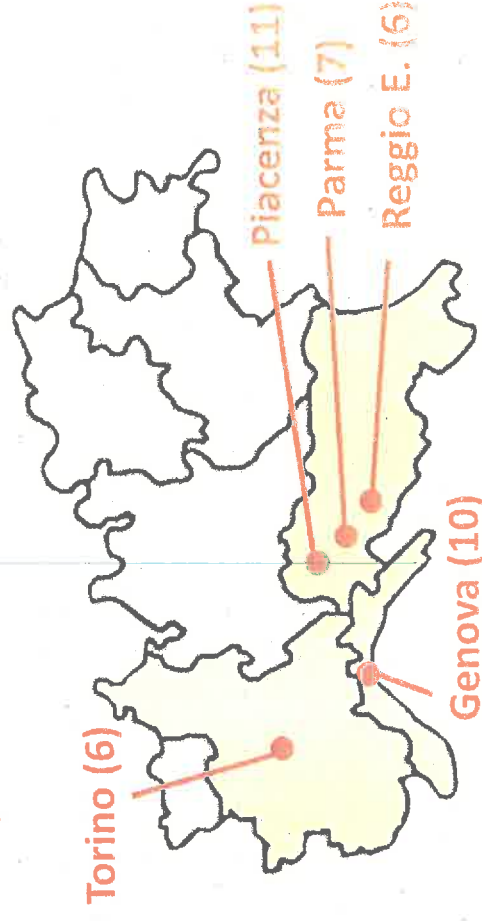


# I Comitati Territoriali nel 2017

- 95 enti e associazioni partecipanti ai 5 Comitati
- 926 utenti iscritti alla piattaforma Iren Collabora (+29%) ([www.irencollabora.it](http://www.irencollabora.it))
- 89 incontri di Comitati e sottogruppi progettuali
- 16 progetti realizzati nell'anno (6 proposti su Iren Collabora) e 11 progetti in corso



Progetti realizzati/in corso dalla costituzione



- 2° bando «AmbientAzioni»: 19 idee-progetto su risparmio risorse
- Workshop Shape Energy in collaborazione con Polito (18 città europee)
- Confronto e discussione su Piano Industriale, Bilancio di Sostenibilità e temi rilevanti, soddisfazione dei Clienti