



iren Piano Strategico 2011-2015



acqua



ambiente



energia



gas



teleriscaldamento

The way forward

Le nostre opportunità di sviluppo

13 dicembre 2010



Agenda

- **Parte I: Posizionamento, trend di mercato, strategia**
- **Parte II: Stato avanzamento dei principali progetti**
- **Parte III: Proiezioni e principali obiettivi per SBU**
- **Parte IV: Proiezioni finanziarie**
- **Conclusioni**

Evoluzione strategica del Gruppo



Presenza geografica e dati principali

**FORTE PRESENZA
SUL TERRITORIO**
nelle regioni
(Piemonte, Liguria
ed Emilia),
che rappresentano circa il 13%
del PIL italiano

**TOTALE COPERTURA
DELLA CATENA DEL
VALORE**

- Upstream (produzione di energia e importazione di gas), distribuzione, clientela fidelizzata
- Dalla raccolta allo smaltimento di rifiuti
- Ciclo Idrico Integrato

PRINCIPALI RISULTATI 2009 *

Fatturato: 3.200 ml di EURO
EBITDA: 566 ml di EURO
60% da attività regolate

5.000 dipendenti

PORTAFOGLIO DI BUSINESS COMPLETO E BILANCIATO

Fornitura di tutti i servizi:
distribuzione e vendita di
energia, calore, gas, acqua e
gestione rifiuti

Posizionamento di mercato e ranking



TELERISCALDAMENTO

- Calore venduto (GWht) 2.430
- Volumetrie teleriscaldate (ml mc) 63

1°



GAS

- Volumi venduti (ml mc) 3.466
- Volumi distribuiti (ml mc) 2.000
- Clienti (000) 1.200
- Rete (km) 8.700

5°



ELETTRICITA'

- Volumi venduti (GWh) 15.000
- Volumi prodotti (GWh) incl. Edipower 7.400
- Clienti (000) 700
- Rete (km) 7.200

6°



ACQUA

- Volumi venduti (ml mc) 192
- Abitanti serviti (000) 2.000
- Rete (km) 14.000

3°



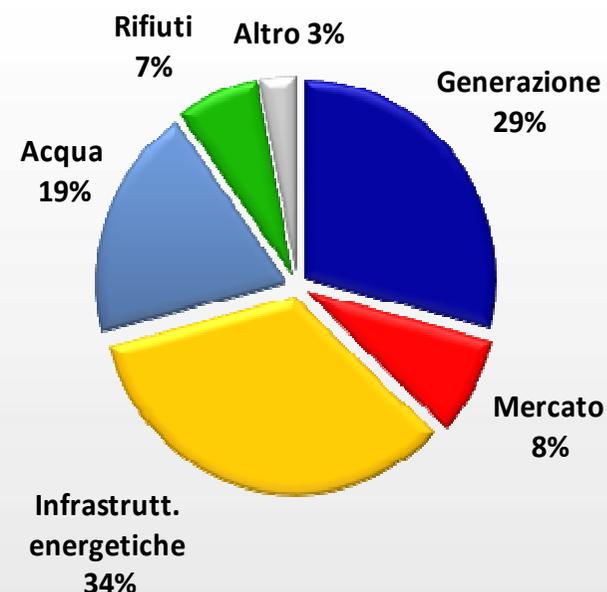
RIFIUTI

- Rifiuti trattati (kton) 935
- Abitanti serviti (000) 1.200
- Impianti (no.) 16

3°

2009A Ripartizione EBITDA per SBU

Attività non-regolate: ~40%



Attività regolate: ~60%

Piano Strategico 2011-2015: priorità e linee guida

	POSIZIONAMENTO IREN	SCENARIO DI MERCATO
ACQUA	<ul style="list-style-type: none">• 3° posto a livello nazionale.• Elevate competenze.• Modello di business flessibile e reattivo (San Giacomo).	<ul style="list-style-type: none">• Decreto Ronchi (art. 23 bis) incrementa la competizione.• ~60% del totale delle concessioni sul mercato da riassegnare.• Elevata visibilità e stabilità, redditività del business interessante.
AMBIENTE	<ul style="list-style-type: none">• 3° posto a livello nazionale.• Elevate professionalità nell'intera catena del valore con un rinomato approccio di sostenibilità ambientale.• Opportunità da sfruttare nel modello di business / finanziario.	<ul style="list-style-type: none">• Decreto Ronchi (art. 23 bis) incrementa la competizione.• Passaggio dalle discariche al sistema WTE (incremento del 40-50% nella capacità di trattamento dei rifiuti).
TELE-RISCALDAMENTO	<ul style="list-style-type: none">• 1° posto a livello nazionale.• Elevato livello di competenza con impianti di massima efficienza.• Posizione geografica favorevole (clima, <i>area</i> industrializzata).	<ul style="list-style-type: none">• Servizio fortemente apprezzato e promosso a livello sia locale che nazionale.• Elevata stabilità, prevedibilità e profittabilità del business.• Integrazione con la generazione e la termovalorizzazione.

Piano Strategico 2011-2015: i pilastri



Piano Strategico 2011-2015: overview

CONSOLIDAMENTO ----- ESPANSIONE

CONSOLIDAMENTO

CRESCITA NELLE AREE DI RIFERIMENTO

ESPANSIONE NEI MERCATI DI RIFERIMENTO

AZIONI

- Completamento di OLT, PAI e Torino Nord
- Consolidamento del portafoglio esistente sui territori di riferimento (concessioni esistenti)
- Dismissione di TLC, diminuzione della partecipazione in OLT

- Focus sulle aree di riferimento e sul Piemonte occidentale, dove le sinergie possono rappresentare importanti opportunità
- Acquisizione di società commerciali
- Partnership e valorizzazione asset energetici

- Competere per selezionate opportunità sul mercato nel business dell'acqua, dei rifiuti e del teleriscaldamento, concentrandosi principalmente su quelle in cui sia realizzabile un approccio multi-business

STRATEGIA

- Completamento dei principali progetti
- Focus su sinergie e ottimizzazione del modello organizzativo / di business
- Aumento della redditività e della liquidità di cassa
- Mantenimento e sviluppo della base clienti attraverso attività di cross-selling
- Dismissioni

- Copertura delle aree di riferimento con l'intera gamma dei servizi (Teleriscaldamento, Ambiente, Acqua, E/G)
- Ulteriore espansione nel downstream in aree nelle quali il Gruppo ha una market share rilevante.
- Valorizzazione di asset

- Miglioramento del rapporto Debito/EBITDA
- Struttura del capitale flessibile
- Avvantaggiarsi delle dimensioni / competenze aziendali per cogliere le opportunità del mercato competitivo

SCENARIO

- Turbolenze sia sul mercato dell'energia che sui mercati finanziari
- Avversione al rischio

Impatto della liberalizzazione del mercato/ concorrenza

Piena liberalizzazione del mercato

2010

2011

2012

2013

2014

2015

Piano Strategico 2011-2015: scenario macroeconomico

Gas

- Ritorno alla domanda del gas pre-crisi atteso per il 2014
- L'eccesso di import (capacità e contratti) potrebbe ulteriormente fare pressione sui margini del gas sul mercato domestico

VARIABILI ECONOMICHE	2009	2013E	2015E
BRENT (\$/mld)	60,7	82,6	85,0
CAMBIO (€/\$)	1,39	1,35	1,35
BRENT (€/mld)	43,7	61,2	63,0
CCI (c€/mc) – ex ARG89/10 al confine-	28,2	31,3	31,9

Elettricità

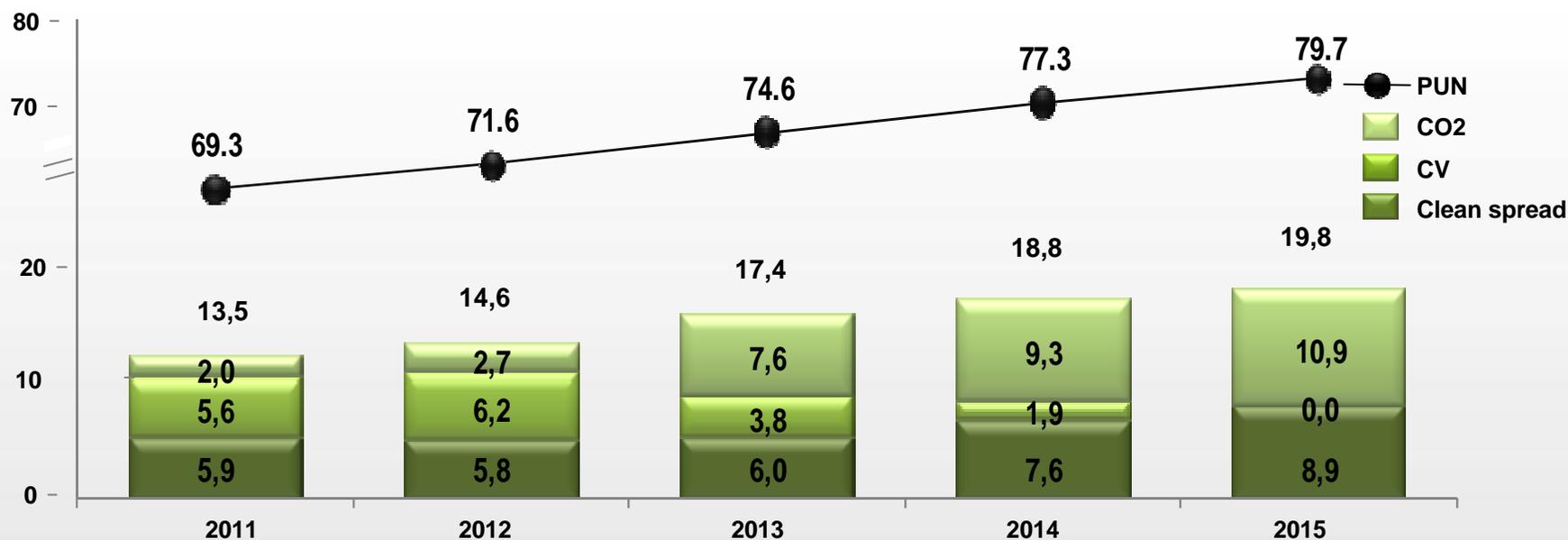
- Recupero della domanda pre-crisi atteso per il 2015
- Si stima una diminuzione del prezzo dei CV mentre è attesa una crescita di quello della CO2 (da 16 €/ton nel 2011 a 20-30 €/ton nel 2015), soprattutto dopo l'inizio del terzo periodo regolatorio nel 2013

PUN Nord (€/MWh)	60,8	74,6	79,7
CERTIFICATI VERDI (€/MWh)	88,1	75,6	71,9
PREZZO ET (€/ton)	13,0	21,0	30,0

Piano Strategico 2011-2015: scenario mercato elettrico

Scenario del prezzo della
CO₂ al 2015:
•30€/ton

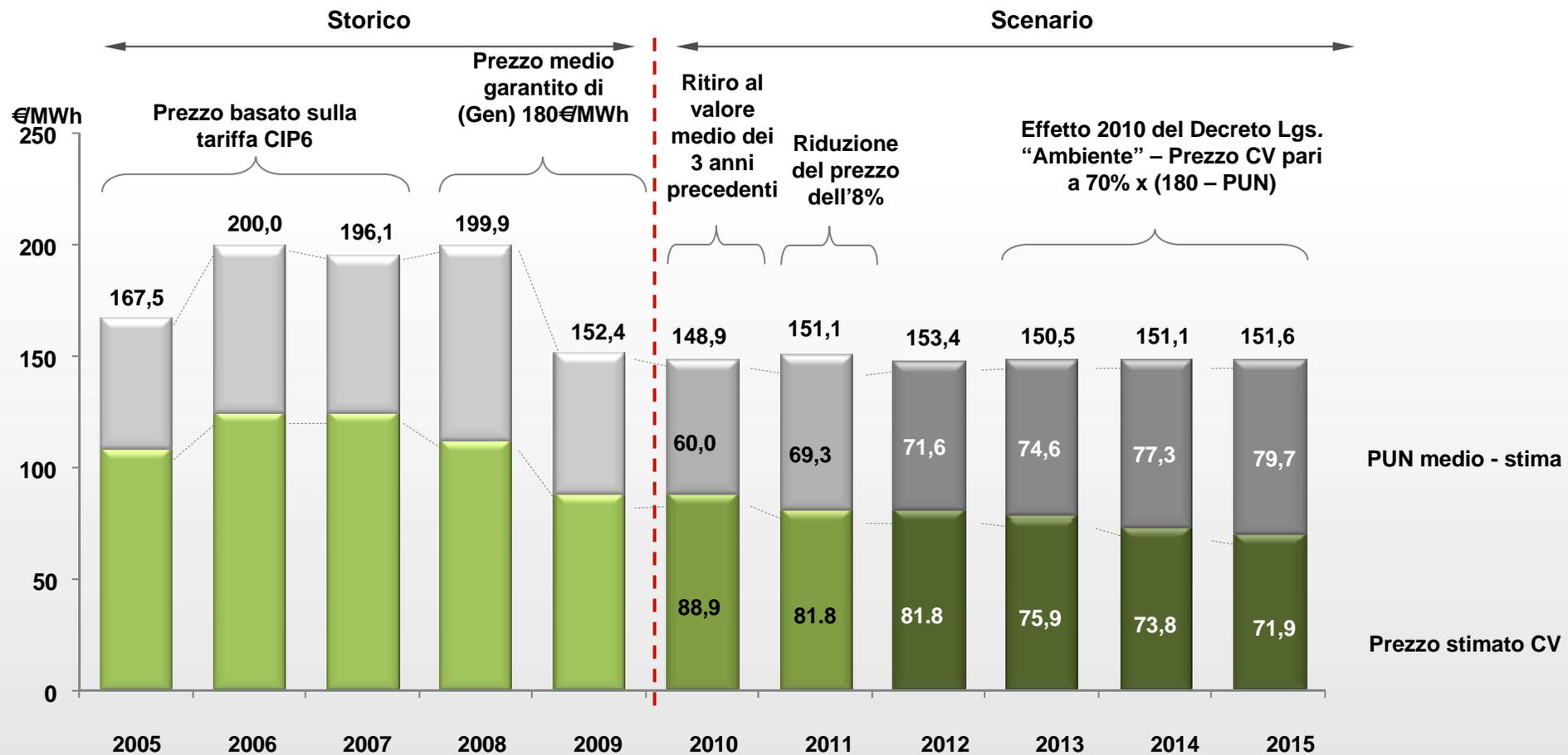
Spark Spread
[€/MWh]



3^a fase regolatoria degli ETs

Ore medie di CCGT al 2015 (incl. cogen): ~3,500

Piano Strategico 2011-2015: scenario certificati verdi



Agenda

- **Parte I: Posizionamento, trend di mercato, strategia**
- **Parte II: Stato avanzamento dei principali progetti**
- **Parte III: Proiezioni e principali obiettivi per SBU**
- **Parte IV: Proiezioni finanziarie**
- **Conclusioni**

Progetto Torino Nord

Capacità Elettrica

400 MWe

Capacità Termica

220 MWt

Operatività

Ott. 2011

- Il progetto Torino Nord prevede la costruzione di una centrale a ciclo combinato CCGT (400 MWe, 220 MWt) alimentata a metano, con tre caldaie di integrazione e riserva e un sistema di accumulo del calore.
- Il progetto è in fase avanzata (circa il 60% delle attività completate; operativo dall'autunno 2011) e consentirà di servire ulteriori aree urbane corrispondenti a una volumetria di 15 milioni di metri cubi, raggiungendo così il 55% della popolazione urbana torinese.
- Il calore prodotto verrà utilizzato anche per un'ulteriore fase di sviluppo del Teleriscaldamento nell'area di Torino.
- 120 €/milioni di Investimenti nel 2011 su un totale complessivo di 300 €/milioni.

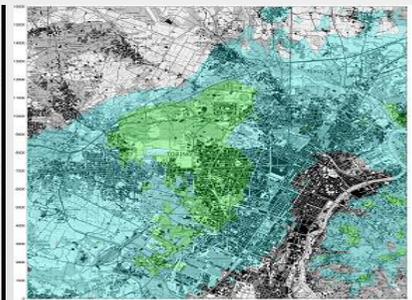
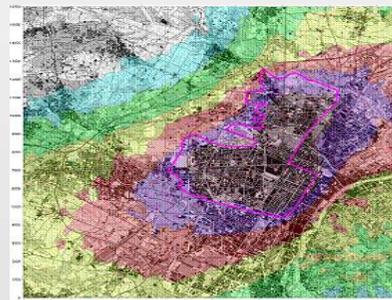
Stato avanzamento 60% (1/12/2010)



Impatto ambientale

Senza Torino Nord

Con Torino Nord



Progetto OLT

Capacità

3.75 bcm/a

Terze parti

0%

Operatività

Gen. 2012

Principali obiettivi strategici dei negoziati in corso con E.ON che rinnovano l'accordo preliminare firmato nel 2009:

- Riequilibrio della partecipazione in OLT con la capacità di rigassificazione di IREN (20% vs l'attuale 41,7%).
- Ritiro fino a 1 mld di m3 di LNG con un contratto flessibile a lungo termine.
- E.ON sottoscriverà un contratto TOP con OLT per l'80% della restante capacità ad una tariffa in linea con la delibera 2/08 AEEG.

Effetti su IREN

- Deconsolidamento della partecipazione in OLT con un impatto positivo sulla PFN del Gruppo.
- Vantaggio dai prezzi competitivi del mercato dell'LNG con un rischio limitato.



Progetto Parma WTE

Capacità

130 kton

Capacità elettrica

18 MW

Operatività

Lugl. 2012

Descrizione del progetto

- Il nuovo impianto WTE di Parma è stato incluso nel "Piano di gestione dei rifiuti della Provincia di Parma".
- L'operatività dell'impianto WTE è prevista per il secondo semestre 2012 e consentirà all'area di Parma di raggiungere l'autosufficienza nello smaltimento dei rifiuti.
- Il nuovo impianto migliorerà lo sviluppo del teleriscaldamento nell'area urbana (+30.000 abitanti equivalenti) attraverso una nuova dorsale che sarà collegata all'attuale sistema di teleriscaldamento.



Principali dati

- Elettricità: potenza 18 MW
produzione annuale 127 GWhe.
- Energia termica: potenza 40 MW e
produzione annua 138 GWht.
- Rifiuti smaltiti: 130 kton/anno di cui
circa il 40% di rifiuti speciali.

Agenda

- **Parte I: Posizionamento, trend di mercato, strategia**
- **Parte II: Stato avanzamento dei principali progetti**
- **Parte III: Proiezioni e principali obiettivi per SBU**
- **Parte IV: Proiezioni finanziarie**
- **Conclusioni**

Generazione

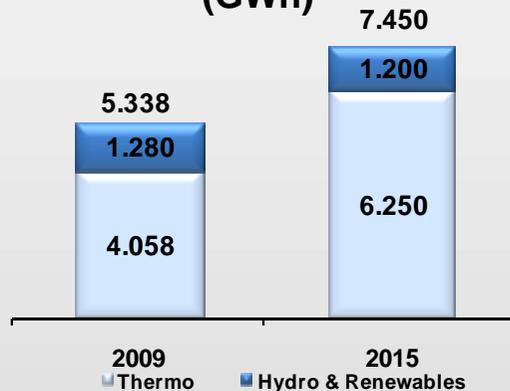


- Completamento di Torino Nord
- Completamento Valle Orco
- Massimizzazione dell'efficienza produttiva
- Media Certificati Verdi = 1.000 GWh all'anno
- Sviluppo della produzione di energie rinnovabili

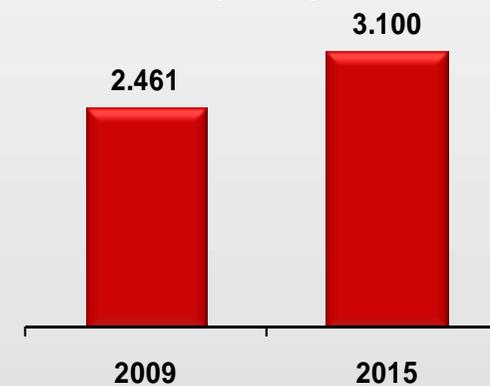
+40% produzione di elettricità
+25% produzione di calore

€m	2009A	2015E
Ricavi	662	950
EBITDA	166	232
INVESTIMENTI TOTALI		
256 €m		
EBITDA CAGR		
5,7%		

PRODUZIONE DI ELETTRICITA'
(GWh)



PRODUZIONE CALORE
(GWh)



Mercato



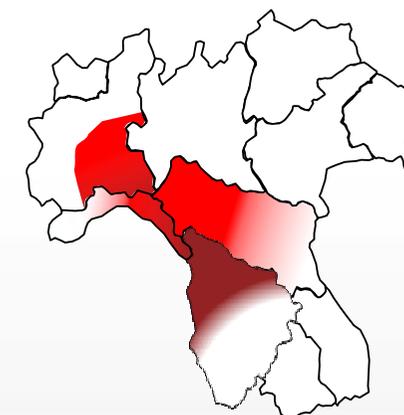
- Consolidamento e crescita della base clienti sia nei territori di riferimento che mediante l'acquisizione di società commerciali



+33% clienti gas
+23% clienti elettricità

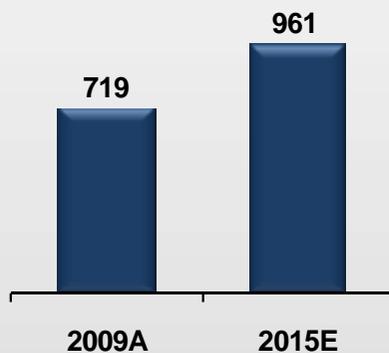
2010

2015

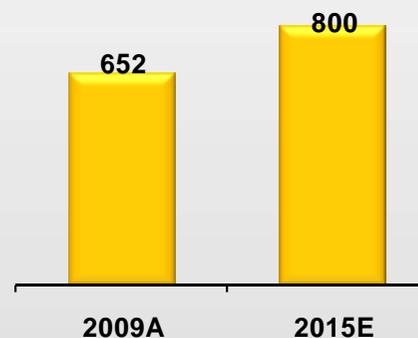


 cross selling
 M&A

CLIENTI - GAS ('000)



CLIENTI - ELETTRICITA' ('000)



Mercato

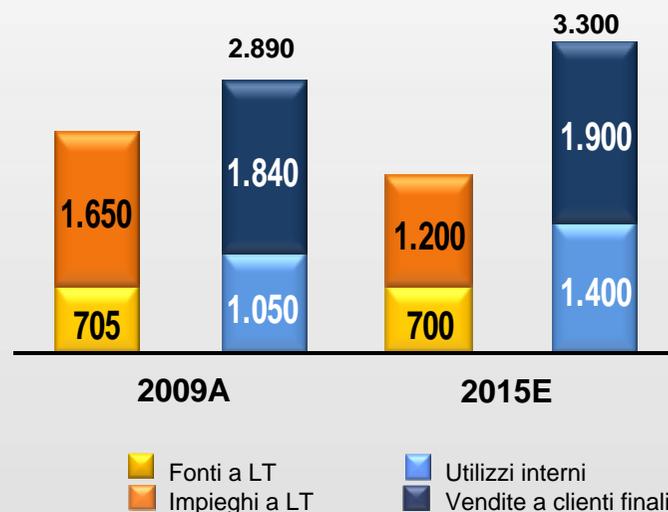


- Consolidamento delle piattaforme di acquisto del gas (Plurigas, Sinit, Olt)
- Flessibilità del portafoglio di fonti a breve e a lungo termine in considerazione delle dinamiche di mercato

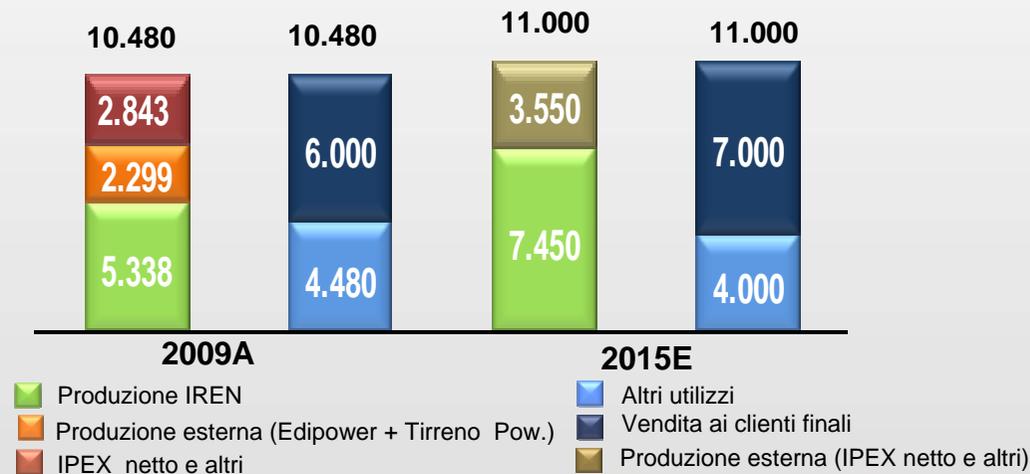


€m	2009A	2015E
Ricavi	2.808	3.050
EBITDA	43	67
INVESTIMENTI TOTALI		
57 €m		
EBITDA CAGR		
7,6%		

FONTI E IMPIEGHI GAS (Mmc)



FONTI E IMPIEGHI ELETTRICITA' (GWh)



Infrastrutture energetiche



- Completamento rete di teleriscaldamento a Torino Nord e sviluppo nelle aree di riferimento
- Massimizzazione flussi di cassa dal gas
- Potenziale vendita delle reti gas in aree non strategiche
- Riduzione quota in OLT



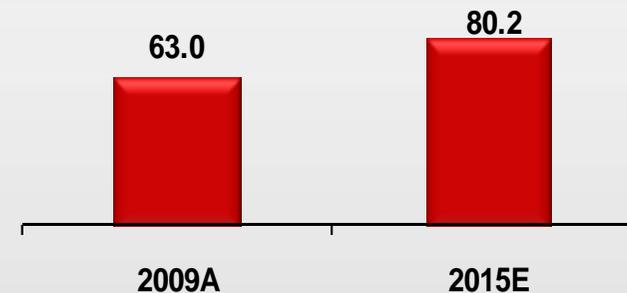
+27% Volumetrie riscaldate

Distribuzione gas RAB:
750 m€2009 → 940 m€2015E

Elettricità RAB:
640 m€2009 → 680 m€2015E

€m	2009A	2015E
Ricavi	378	428
EBITDA	195	240
INVESTIMENTI TOTALI		
601 €m		
EBITDA CAGR		
3,5%		

VOLUMETRIA RISCALDATA (mcm)



Acqua



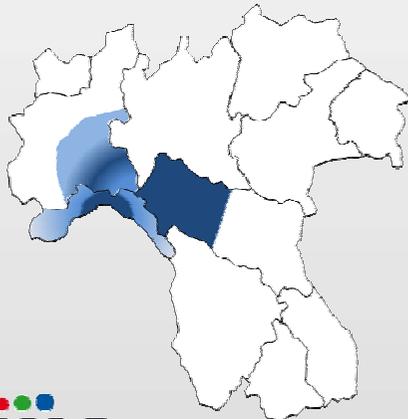
- Consolidamento e sviluppo nelle aree di riferimento
- Pieno sviluppo del potenziale di S. Giacomo
- Massimizzazione della profittabilità grazie alle sinergie derivanti dal raddoppio dei volumi



**+100% volumi distribuiti
1° operatore nazionale nell'acqua**

€m	2009A	2015E
Ricavi	303	796
EBITDA	105	303
INVESTIMENTI TOTALI		
1.063 €m		
EBITDA CAGR		
19,3%		

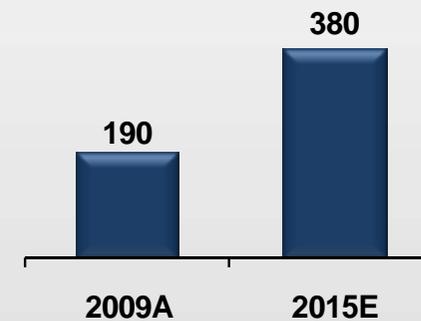
2010



2015



VOLUMI DISTRIBUITI (Mcm)



Ambiente



- Completamento del termovalorizzatore di Parma
- Crescita significativa nella capacità di smaltimento dei rifiuti speciali con un obiettivo del 30% di quota di mercato captive
- Focus sulle aree di riferimento con priorità nelle aree dove può essere completata la gamma di servizi



+98% di rifiuti smaltiti
+200% di rifiuti speciali smaltiti
Raccolta differenziata al 60%

2010

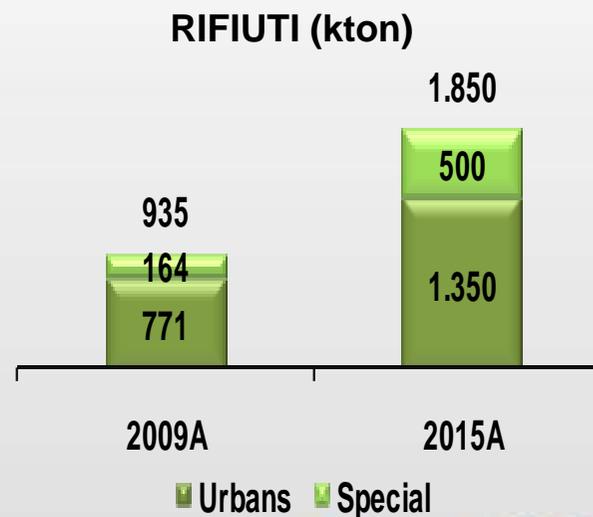


2015



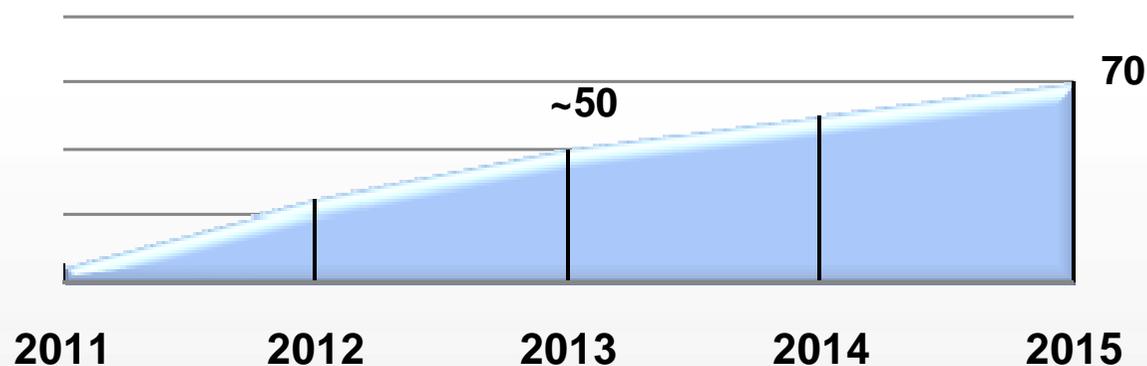
Fonte: Dati societari

€m	2009A	2015E
Ricavi	212	437
EBITDA	37	115
INVESTIMENTI TOTALI		
394 €m		
EBITDA CAGR		
20,6%		



Sinergie

SINERGIE CUMULATE €m



70% delle sinergie nei primi 3 anni

Sinergie

Acquisti:

- Beneficio dall'incremento dei volumi
- Estensione piattaforma e-procurement

Mercato:

- Ottimizzazione del procurement e dei costi di gestione del cliente
- Allargamento della base di trading dell'energia
- Cross selling e completamento del portafoglio di servizi

Personale:

- Razionalizzazione
- Insourcing/outsourcing

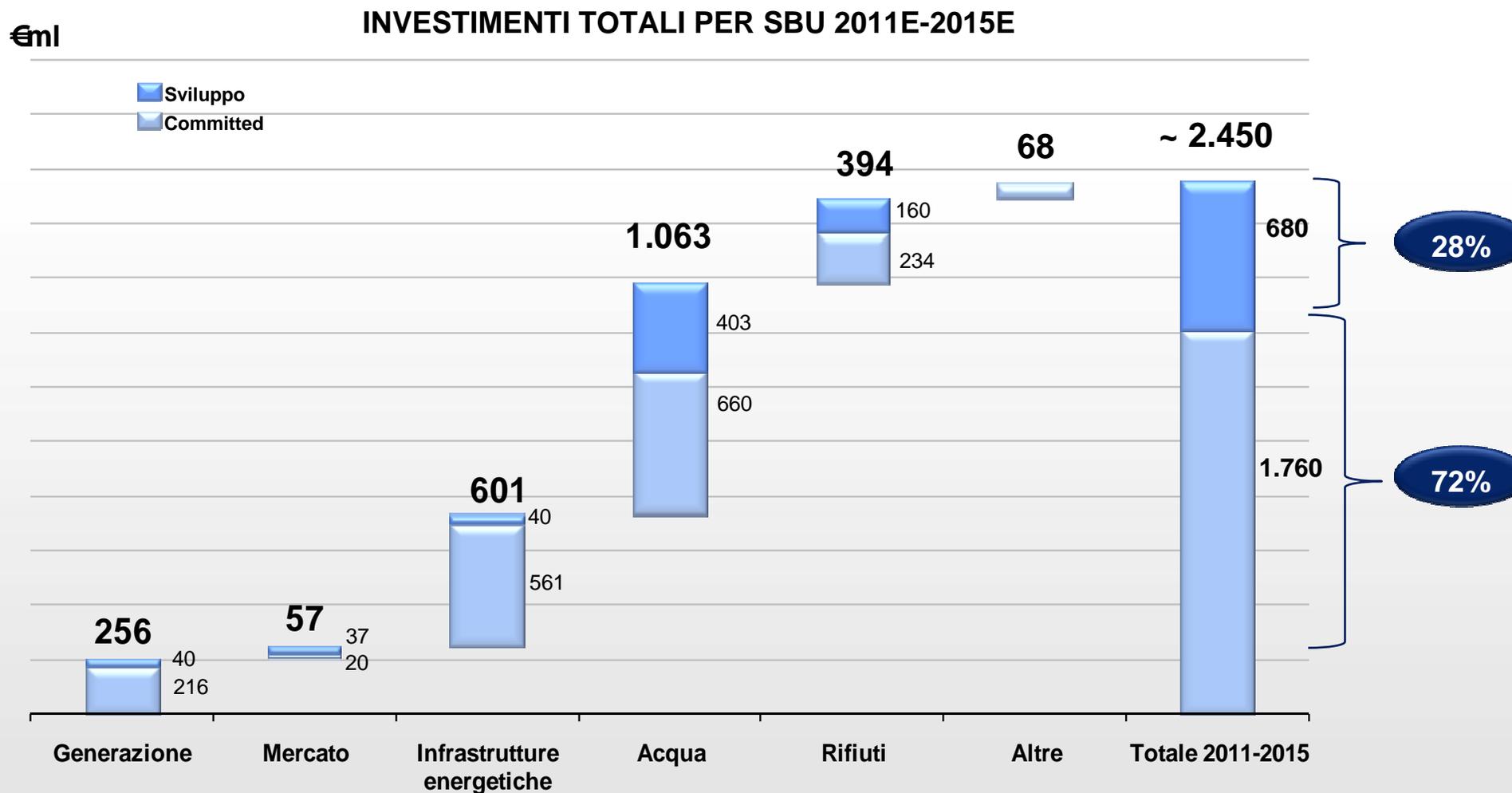
Costi di struttura:

- Servizi informativi: economie di scala
- Razionalizzazione di consulenze esterne
- Razionalizzazione delle strutture centrali e corporate

Agenda

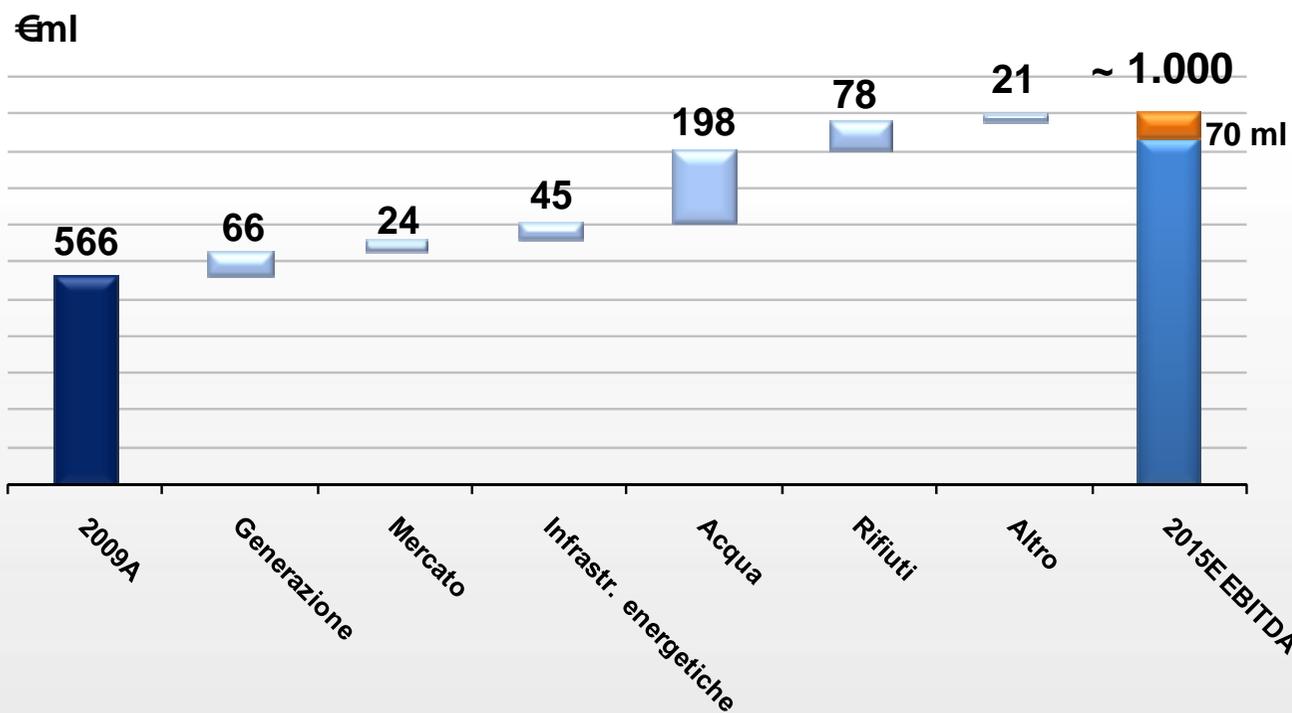
- **Parte I: Posizionamento, trend di mercato, strategia**
- **Parte II: Stato avanzamento dei principali progetti**
- **Parte III: Proiezioni e principali obiettivi per SBU**
- **Parte IV: Proiezioni finanziarie**
- **Conclusioni**

Capex 2011E - 2015E



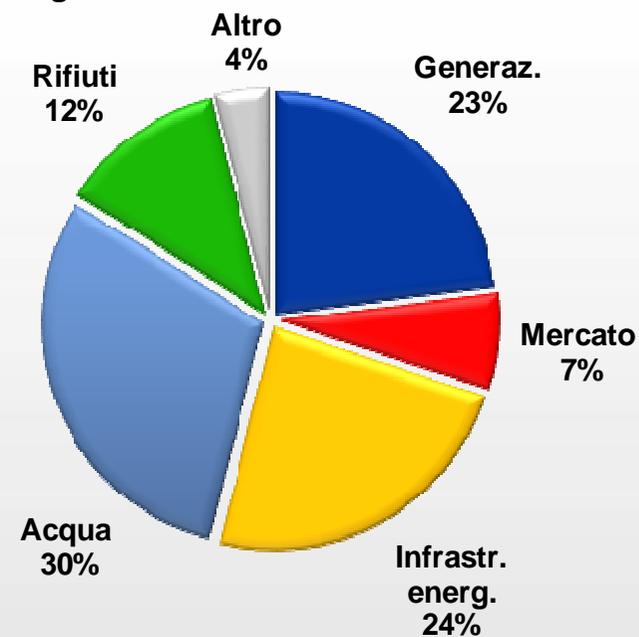
EBITDA bridge 2009A - 2015E

EBITDA Bridge 2009A-2015E



2015E EBITDA per SBU

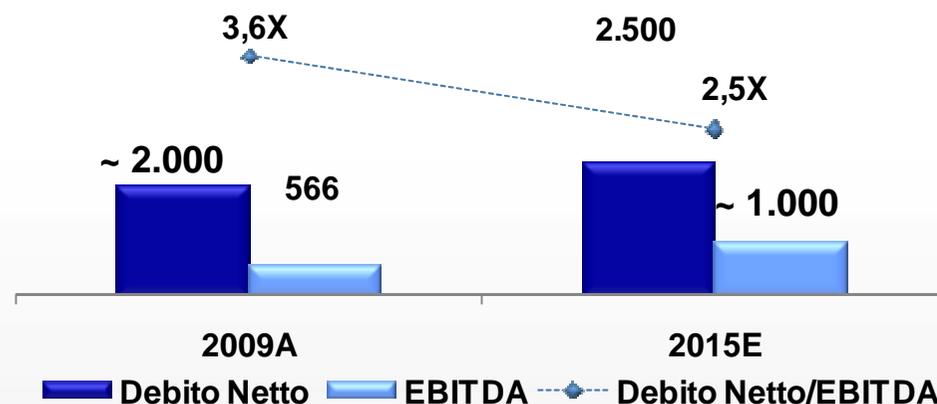
Attività non regolate: ~34%



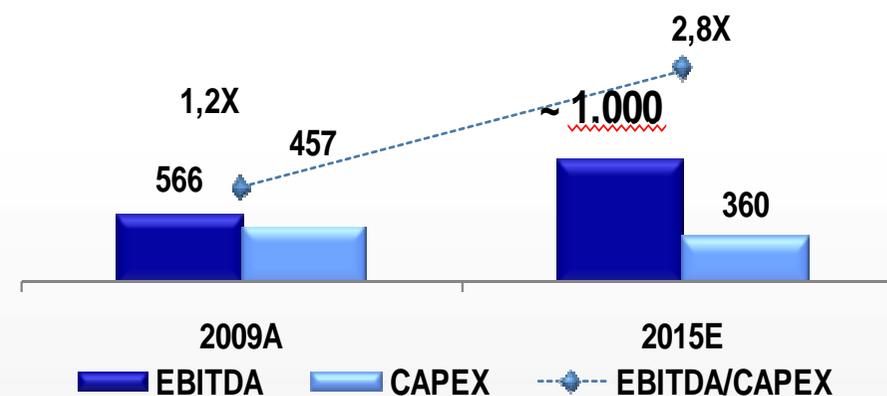
Attività regolate: ~66%

Struttura finanziaria

Evoluzione Debito Netto/ EBITDA



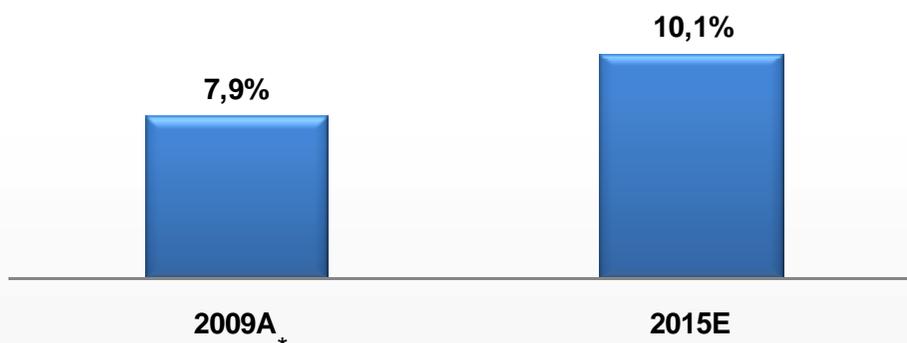
Evoluzione EBITDA/CAPEX



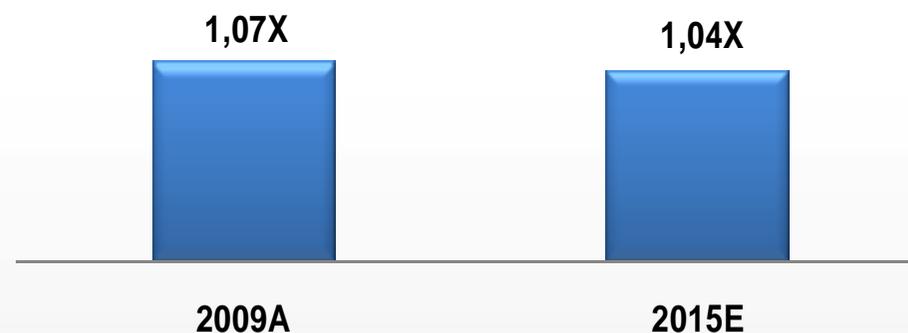
- **Miglioramento della struttura finanziaria:** riduzione significativa della leva finanziaria (2,5 volte nel 2015)
- **Free cash flow positivo a partire dal 2013**, free cash flow cumulato 2011-2015 per oltre 400 milioni di Euro
- **Obiettivi:**
 - Aumento della durata media del debito, sfruttando potenziali opportunità di rifinanziamento
 - Mantenimento di una struttura equilibrata tra debito a tasso fisso e debito a tasso variabile
 - Politica dei dividendi: pay out atteso > 60%

Struttura di bilancio

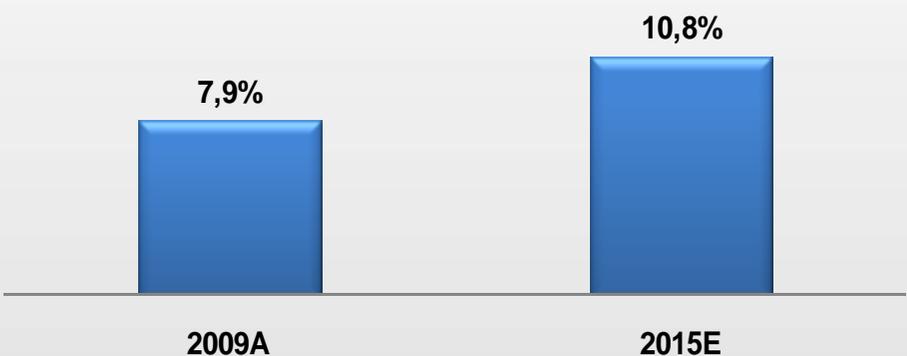
ROE



Debt/Equity



ROI



- Incremento del ritorno sul patrimonio netto e sul capitale investito
- Struttura patrimoniale equilibrata

* Al netto dell'effetto della moratoria fiscale

Agenda

- **Parte I: Posizionamento, trend di mercato, strategia**
- **Parte II: Stato avanzamento dei principali progetti**
- **Parte III: Proiezioni e principali obiettivi per SBU**
- **Parte IV: Proiezioni finanziarie**
- **Conclusioni**

Conclusioni

Sulla base dello scenario di mercato e del posizionamento competitivo del Gruppo IREN, il piano strategico 2011-2015 si propone di:

- **Rafforzare la posizione del Gruppo nei settori acqua, rifiuti e teleriscaldamento**
- **Preservare e valorizzare la base clienti esistente nella fornitura di gas ed elettricità, ottimizzando la presenza sul territorio**
- **Gestire e ottimizzare il portafoglio di approvvigionamento di gas ed energia elettrica (comprese le fonti rinnovabili)**
- **Espandersi nelle aree di riferimento, grazie a una maggiore flessibilità finanziaria e dimensionale**
- **Massimizzare le sinergie di fusione**
- **Focalizzarsi sul bilancio e sulla generazione cassa, per garantire un'adeguata remunerazione per gli azionisti**

DISCLAIMER

Questo documento è stato preparato da IREN esclusivamente per incontri con investitori istituzionali e analisti.

Il presente documento non costituisce un'offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni e né esso né alcuna parte di esso, devono costituire la base o essere fatto valere in relazione a qualsiasi contratto o impegno di sorta.

Alcune informazioni contenute nel presente documento e altro materiale discusso nelle riunioni possono includere dati previsionali basati sulle attuali aspettative di IREN.

Queste dichiarazioni sono basate sugli attuali piani, stime, previsioni e progetti e, pertanto, non si deve riporre alcun indebito affidamento sulle stesse.

Le dichiarazioni previsionali implicano rischi e incertezze. Si precisa che un certo numero di fattori importanti potrebbero portare i risultati effettivi a differire materialmente da quelli contenuti nelle dichiarazioni previsionali. Tali fattori includono, ma non sono limitati a: mutamenti del business globale, variazioni di prezzo di alcune commodities quali elettricità, gas e carbone, mutamenti del contesto competitivo e degli aspetti normativi. Inoltre, le dichiarazioni previsionali sono aggiornate solo alla data in cui le stesse vengono espresse.

Tutti i dati relativi al 2009 sono pro-forma.