

Gruppo IREN: il Consiglio di Amministrazione approva il Piano Industriale al 2020

Il piano industriale al 2020 rappresenta il “ponte” verso la nuova IREN che, attraverso continua innovazione, razionalizzazione ed efficientamento di processi interni, selettività degli investimenti per profittabilità e attenzione verso le nuove esigenze dei clienti mira a divenire polo aggregatore e motore dello sviluppo nei suoi territori di riferimento.

Linee guida strategiche

- **Integrazione ed efficienza finalizzate all’ottenimento di importanti sinergie.**

Il Gruppo ha lanciato un **piano di profondo rinnovamento chiamato “performance improvement”, trasversale a tutte le aree di business** che, attraverso ottimizzazione di processi già individuata, la razionalizzazione societaria e significativi investimenti in infrastrutture, sistemi e IT, porterà all’ottenimento di importanti sinergie di costo unitamente ad un’azienda più snella, veloce e focalizzata, in grado di cogliere con maggiore efficacia le sfide future.

- **Centralità del Cliente che da fruitore diventa protagonista del servizio, attraverso sistemi di comunicazione e customer care digitali e innovativi.**

Il **ruolo del Cliente** nel rapporto commerciale sta cambiando: da soggetto passivo si trasforma in **soggetto attivo**. IREN mette in campo **strumenti innovativi e partecipativi** tali da creare una *customer-experience* più coinvolgente e appagante. L’obiettivo è quello di trasformare la fornitura di una commodity in un **servizio personalizzabile e ad alto valore aggiunto**, diminuendo il *churn-rate* e aumentando l’*appeal* del Gruppo verso i *prospect*.

- **Innovazione trasversale intesa non come elemento a sé stante, ma come mindset che permea tutta la vita e le azioni del Gruppo.**

IREN implementerà un **modello di innovazione aperta** che vuole essere: operativo, declinato su tutti i business e focalizzato al raggiungimento degli **obiettivi di efficientamento**, di miglioramento della qualità dei servizi e di creazione di opportunità di sviluppo, al fine di anticipare le nuove esigenze di **cittadini, Clienti e territori**.

- **Sviluppo sostenibile in termini ambientali e finanziari che si tradurrà nella scelta di investimenti ad alto valore aggiunto per il Gruppo e il territorio.**

Il Gruppo conferma e rafforza la sua **visione “green”** attraverso un piano di investimenti focalizzato su **attività a basso impatto ambientale**: espansione reti teleriscaldamento, consolidamento impiantistico legato al concetto del **“Waste to material”**, implementazione di **smart-metering** e **smart-grid**.



iren

COMUNICATO STAMPA

Indicatori economici e finanziari

- **EBITDA al 2020 pari a circa 860 milioni di euro**, in incremento di circa 220 milioni di euro rispetto al 2014, con un tasso di crescita annua del 5,1%. 85% di tale risultato verrà raggiunto già nel 2018 (Cagr 6,8%). Circa il 75% dell'intero EBITDA del Gruppo da attività regolate e quasi regolate.
- **Sinergie pari a 75 milioni di euro**, l'80% delle quali ottenuto entro il 2018.
- **Utile netto sostanzialmente raddoppiato** in arco piano. Ciò permetterà una crescita del dividendo per azione compatibile con gli obiettivi di *deleveraging* perseguiti dal Gruppo.
- **Investimenti cumulati per circa 1,8 miliardi di euro**, di cui 630 milioni in sviluppo. Sul totale degli investimenti, 450 milioni (circa il 3% del fatturato cumulato in arco piano) saranno dedicati a progetti aventi caratteristiche tecnologiche innovative.
- **Debito al 2020 in riduzione di circa 300 milioni di euro** e sotto i 2 miliardi. **Rapporto Debito netto/EBITDA in forte riduzione: da 3,7 a 2,9 volte al 2018 fino al raggiungimento delle 2,3 volte al 2020.**

Reggio Emilia, 17 giugno 2015 - Il Consiglio di Amministrazione di IREN S.p.A. ha approvato ieri in serata il piano industriale al 2020.

Il piano industriale al 2020 avvia un **percorso** che, partendo da un importante **processo di integrazione e razionalizzazione**, aumenterà l'efficienza ed efficacia dell'azione del Gruppo, consentendo ad IREN di diventare **polo di aggregazione e motore di sviluppo** dei territori nei quali opera e con i quali condivide il valore che crea.

Tale percorso ha come punto di partenza un importante progetto di efficientamento interno chiamato "**performance improvement**" che fa dell'**ottimizzazione** la chiave principale per l'ottenimento di **rilevanti sinergie di costo**. Le aree interessate da tale progetto sono diverse: anzitutto quella legata agli approvvigionamenti che beneficerà della revisione dei capitolati e dello sviluppo di una piattaforma unica di acquisto già in fase di implementazione. A ciò si aggiunge l'ottimizzazione dei processi operativi, commerciali e *corporate* attuata in tutte le strutture e a tutti i livelli, in grado di produrre significativi miglioramenti nel livello di competitività del Gruppo. Infine saranno perseguite significative ottimizzazioni organizzative legate alla razionalizzazione societaria e alla omogeneizzazione dei sistemi informativi, supportati da una profonda innovazione.

Il "**performance improvement**" non esaurisce tuttavia il percorso verso la massimizzazione dell'efficienza. Su di esso si innesta, infatti, il piano di **turnover generazionale** lanciato alla fine del 2014 che, in arco piano, consentirà di acquisire tramite assunzioni mirate circa **600 nuovi talenti** in grado di portare all'interno del Gruppo nuove competenze per meglio affrontare le sfide future.

Investor Relations
Giulio Domma
Tel. + 39 0521.248410
investor.relations@gruppoiren.it

Media Relations
Paolo Colombo
Tel. + 39 011.5549175
Cell. + 39 348.2206005
paolobartolomeo.colombo@gruppoiren.it

Barabino & Partners
Tel. +39 02 72023535
Giovanni Vantaggi + 39 328 8317379
g.vantaggi@barabino.it



iren

COMUNICATO STAMPA

A ciò si aggiunge un ampio e **pervasivo ricorso all'innovazione, supportato da un importante piano di investimenti** mediante il quale si otterrà una maggiore integrazione e omogeneizzazione delle procedure, in particolare quelle legate ai sistemi informativi.

Il *commitment* del Gruppo nel portare avanti tutte queste attività permetterà di ottenere circa **75 milioni di euro di sinergie, 80% delle quali già alla fine del 2018**, creando le condizioni necessarie per porre in essere le iniziative di sviluppo previste.

Efficienza e sostenibilità finanziaria saranno le leve strategiche fondamentali per manovrare con successo i **driver di crescita** individuati nel piano industriale, legati soprattutto allo sviluppo dei business regolati e quasi regolati e a una forte focalizzazione sui clienti energetici.

Dal primo punto di vista, particolare importanza riveste **l'espansione delle reti di teleriscaldamento** che permetteranno una migliore saturazione degli impianti di generazione e ambientali (termovalorizzatori) già esistenti. A ciò si aggiunge l'incremento dimensionale ed economico del settore Ambiente guidato dal consolidamento delle società che gestiscono il ciclo integrato dei rifiuti nella città di Torino e in parte della provincia: AMIAT e TRM.

In relazione invece all'**espansione della base clienti**, tale obiettivo fa parte di una più ampia strategia che mira a valorizzare il cliente come **asset fondamentale** all'interno della catena integrata dell'energia, **che il Gruppo intende presidiare anche nel futuro**.

Ai target operativi così delineati si somma quello del **rafforzamento della struttura finanziaria** e patrimoniale: la generazione di cassa derivante dai risultati economici sarà completata da uno stretto controllo sulle dinamiche del **capitale circolante netto, previsto in diminuzione di circa 100 milioni di euro** e coprirà completamente le necessità derivanti dall'importante piano di investimenti previsto in arco piano per un totale di circa 1,8 miliardi di euro, di cui **630 milioni dedicati ad attività di sviluppo**. Queste ultime sono costituite da iniziative modulabili e integrabili, principalmente nei settori Ambiente, Teleriscaldamento, con rilevanti profili di innovazione e sostenibilità.

Sulla base di tali linee strategiche il Gruppo Iren si prefigge:

- **una crescita dell'EBITDA pari a circa 220 milioni di euro**, che porterà il margine operativo lordo del Gruppo a 860 milioni di euro al 2020 (Cagr 5,1%). E' necessario sottolineare che l'85% di tali risultati verranno conseguiti entro il 2018
- **utile di Gruppo in costante aumento**, che arriverà al 2020 ad un sostanziale raddoppio rispetto a quanto registrato nel 2014.
- **una politica dei dividendi soddisfacente per gli azionisti** e allo stesso tempo sostenibile finanziariamente, che sarà caratterizzata da un limite inferiore costituito dal dividendo pagato nel 2015 (€ 0,523 per azione) e da una crescita di circa il 10% all'anno a partire dal 2018.
- il **miglioramento del rapporto indebitamento finanziario netto/EBITDA** si stabilizzerà sotto le 3 volte già a partire dal 2018 e raggiungerà **2,3 volte nel 2020**.

Investor Relations

Giulio Domma
Tel. + 39 0521.248410
investor.relations@gruppoiren.it

Media Relations

Paolo Colombo
Tel. + 39 011.5549175
Cell. + 39 348.2206005
paolobartolomeo.colombo@gruppoiren.it

Barabino & Partners

Tel. +39 02 72023535
Giovanni Vantaggi + 39 328 8317379
g.vantaggi@barabino.it



iren

COMUNICATO STAMPA

- il suo sviluppo come **ruolo di polo aggregatore all'interno dei territori di riferimento**, avvantaggiandosi della recente azione di supporto del Governo al consolidamento tra utility e società pubbliche locali. Da tale punto di vista la strategia perseguita è quella di completare il proprio portafoglio di business spostandosi da un livello provinciale ad uno regionale e consolidando per quanto possibile società locali nelle quali IREN possiede già delle partecipazioni. Nonostante le diverse opportunità presenti sul mercato, che il Gruppo è fortemente intenzionato a cogliere, è stato adottato un approccio prudente e **non sono state inserite nel piano operazioni di M&A.**

Tali risultati permetteranno di raggiungere un **valore aggiunto, con importanti ricadute sui territori**, pari circa 1,5 miliardi all'anno: 300 milioni a favore dei dipendenti, 1.100 milioni a favore dei fornitori di materiali e servizi e circa 100 milioni dedicati agli azionisti.

Di seguito il dettaglio per singola area di business.

GENERAZIONE E TELERISCALDAMENTO

Il driver di crescita principale all'interno della *business unit* è legato **all'espansione della rete di teleriscaldamento** (e di un sistema di accumulatori di calore) che raggiungerà circa **100 milioni di metri cubi di volumetrie teleriscaldate**, con una crescita di 20 milioni di metri cubi in termini assoluti e del 25% in termini percentuali. Lo sforzo posto in essere dal Gruppo consentirà una **maggiore saturazione degli impianti** di cogenerazione esistenti e permetterà lo sfruttamento del calore prodotto dalla termovalorizzazione dei rifiuti per riscaldare le famiglie di Torino, Parma e Piacenza.

Nel settore **idroelettrico** il Gruppo mira a **mantenere le concessioni** di cui è attualmente titolare e di ottimizzare il proprio parco impianti, principalmente con degli interventi di ammodernamento sulle derivazione Chiomonte/Susa.

Infine il settore **cogenerativo/termoelettrico** beneficerà del **miglioramento dello scenario energetico** atteso nei prossimi anni (e **assunto a base del piano in maniera prudente**) unitamente all'apertura del mercato della capacità (*capacity market*) previsto a partire dal 2017.

Tutti questi elementi contribuiranno a mantenere il **settore in crescita nonostante la scadenza di incentivi (certificati verdi), per circa 60 milioni di euro**, sulle produzioni legate al teleriscaldamento e parzialmente su quelle da fonte idroelettrica.

La contribuzione dell'area di business all'EBITDA 2020 del Gruppo sarà del 27%, a fronte di **investimenti cumulati pari a circa 460 milioni di euro**. Questi ultimi concorreranno a mantenere un profilo di **preminente eco-compatibilità** della dotazione impiantistica, **la cui produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili o assimilate raggiunge l'80% del totale.**

Investor Relations

Giulio Domma
Tel. + 39 0521.248410
investor.relations@gruppoiren.it

Media Relations

Paolo Colombo
Tel. + 39 011.5549175
Cell. + 39 348.2206005
paolobartolomeo.colombo@gruppoiren.it

Barabino & Partners

Tel. +39 02 72023535
Giovanni Vantaggi + 39 328 8317379
g.vantaggi@barabino.it



iren

COMUNICATO STAMPA

MERCATO ED EFFICIENZA ENERGETICA

Il pilastro strategico su cui poggia l'evoluzione dell'area di *business* è il **focus sul Cliente**, considerato un **patrimonio irrinunciabile del Gruppo**. Attraverso la continua innovazione dei servizi di ascolto, di comunicazione e di *customer care*, IREN mira non solo a **fidelizzare l'attuale base Clienti** ma ad **espanderla in maniera significativa** sia all'interno dei suoi territori di riferimento, sia in aree esterne dove i recenti risultati delle campagne commerciali del Gruppo hanno riscontrato notevoli opportunità.

Queste attività, insieme al nuovo slancio verso **l'efficientamento energetico, la domotica, lo smart conditioning**, che mirano a trasformare la fornitura della *commodity* energetica in un servizio ad alto valore aggiunto, costituiscono la chiave per il raggiungimento degli obiettivi di **crescita di oltre il 25% della base clienti fissati** dal piano industriale.

L'incremento dei Clienti si rifletterà anche sullo schema delle fonti e degli impieghi del Gruppo. In relazione all'**energia elettrica**, infatti, **la produzione da fonti interne coprirà quasi il 90% del fabbisogno** mentre sul totale dell'elettricità venduta aumenterà la quota destinata ai clienti e diminuirà invece quella collocata in Borsa.

In relazione al **gas**, **il Gruppo manterrà una forte componente di approvvigionamento a breve termine** mentre quella derivante da contratti a lungo termine rimarrà sotto il 15% del totale fonti.

La contribuzione dell'area di business all'EBITDA 2020 del Gruppo sarà del 13%, a fronte di investimenti cumulati pari a circa 190 milioni di euro.

RETI

Il piano industriale al 2020 prevede una più **profonda integrazione tra i diversi tipi di business a rete** che consentirà l'estrazione di rilevanti sinergie, grazie anche al pieno utilizzo di **innovativi sistemi di work-force management**. Queste ultime, insieme agli importanti investimenti, permetteranno di controbilanciare l'effetto della possibile **riduzione della remunerazione sul capitale** derivante dalla revisione dei meccanismi tariffari prevista a partire dal 2016

Nel dettaglio, in merito alle **reti elettriche**, il piano industriale al 2020 prevede una **sostanziale continuità** di gestione in termini di perimetro e l'avvio di diversi progetti di rinnovamento e potenziamento.

In relazione alle gare relative alle **reti gas** l'obiettivo è quello di **consolidare la gestione in tutti i bacini nei quali il Gruppo IREN è incumbent** e possiede una quota di maggioranza e di valorizzare invece la presenza negli ATEM presidiati con quote minoritarie.

Infine, relativamente alle **reti idriche** è stato avviato un **progetto di sviluppo e razionalizzazione societaria** (che porterà all'integrazione in Iren Acqua Gas del ramo d'azienda attinente alle reti liguri di Società Acque Potabili S.p.A) dal quale sono attesi una maggiore efficienza e rilevanti sinergie gestionali.

Investor Relations

Giulio Domma
Tel. + 39 0521.248410
investor.relations@gruppoiren.it

Media Relations

Paolo Colombo
Tel. + 39 011.5549175
Cell. + 39 348.2206005
paolobartolomeo.colombo@gruppoiren.it

Barabino & Partners

Tel. +39 02 72023535
Giovanni Vantaggi + 39 328 8317379
g.vantaggi@barabino.it



iren

COMUNICATO STAMPA

La contribuzione dell'area di business all'EBITDA 2020 del Gruppo sarà pari al 39%, a fronte di investimenti cumulati pari a circa 920 milioni di euro. Parte di questi saranno dedicati all'implementazioni di **iniziative legate allo smart-metering** in grado di produrre un efficientamento dei consumi e nuove opportunità di business.

AMBIENTE

La crescita organica del settore sarà guidata dalla filosofia del “Waste to material”, un approccio quindi orientato alla selezione, al recupero e al riciclo del rifiuto all'interno del quale IREN vuole giocare un ruolo da protagonista. Questo si tradurrà in uno sviluppo rilevante della capacità impiantistica di selezione e trattamento, in particolare di carta, plastica e rifiuto organico. La saturazione della suddetta capacità sarà garantita da un'ulteriore **incremento della raccolta differenziata** all'interno dei territori nei quali IREN opera: già al top in quelli emiliani, prevista in espansione nell'area metropolitana torinese. Da tale punto di vista, particolarmente importante sarà l'introduzione di sistemi di tariffazione puntuale (il cui avvio a partire dalla città di Parma è previsto a luglio del 2015). A ciò si aggiungerà uno sviluppo importante delle attività a mercato libero, i cui primi risultati sono già stati ottenuti nel 2014 (**+25% di rifiuti speciali intercettati**).

L'area di *business* Ambiente sarà, inoltre, quella che trarrà maggiore beneficio **dall'attività di espansione sulle proprie aree di riferimento** che il Gruppo intende sviluppare nei prossimi anni. In particolare, beneficerà dell'allargamento del proprio perimetro di consolidamento che comprenderà sia **AMIAT**, la società che gestisce la raccolta e l'avvio a smaltimento dei rifiuti nella città di Torino e sia **TRM**, la società che gestisce il termovalorizzatore presente nel capoluogo piemontese e che serve gran parte della provincia. Ciò porterà ad un incremento di circa l'80% dei rifiuti urbani raccolti, ad una triplicazione della capacità di termovalorizzazione e **confermerà IREN come polo d'eccellenza all'interno dei propri territori**.

La contribuzione dell'area di business all'EBITDA 2020 del Gruppo passerà dall'8% del 2014 al 21% nel 2020 a fronte di investimenti cumulati tecnici (esclusi i consolidamenti) pari a circa 180 milioni di euro. Il carattere innovativo di larga parte di questi ultimi conferma l'attenzione del Gruppo verso le tematiche legate alla sostenibilità ambientale e contribuirà a **contenere le emissioni di CO₂ di un ulteriore 8% al 2020, rispetto al 2014**.

Investor Relations

Giulio Domma
Tel. + 39 0521.248410
investor.relations@gruppoiren.it

Media Relations

Paolo Colombo
Tel. + 39 011.5549175
Cell. + 39 348.2206005
paolobartolomeo.colombo@gruppoiren.it

Barabino & Partners

Tel. +39 02 72023535
Giovanni Vantaggi + 39 328 8317379
g.vantaggi@barabino.it

GRUPPO IREN – OBIETTIVI ECONOMICI E FINANZIARI DI PIANO

		2014	2018	2020	CAGR '14-'18	CAGR '14-'20
Ricavi*	m€	2.881	3.300	3.500	3,5%	3,3%
EBITDA*	m€	638	830	860	6,8%	5,1%
EBIT*	m€	341	420	440	5,3%	4,3%
Utile Netto di Gruppo*	m€	100	175	190	15,0%	11,3%
Posizione Fin. Netta**	m€	2.286	2.400	1.970		
Posizione Fin. Netta/EBITDA**		3,7x	2,9x	2,3x		

*Adjusted

** Reported

“Il nuovo piano industriale su cui il Gruppo ha così intensamente lavorato nei primi sei mesi dell’anno costituisce un punto di svolta nella vita di IREN, ponendo l’accento sul concetto di “Cambiamento”, quale asse strategico principale” ha dichiarato il **Presidente Francesco Profumo** a nome del Consiglio di Amministrazione, che poi ha aggiunto “Cambia anzitutto il ruolo assegnato al Cliente, che da soggetto passivo si trasforma in soggetto attivo, capace di influire sul design e le caratteristiche del servizio fornito grazie a strumenti tecnologici innovativi e soprattutto partecipativi. Cambia il ruolo della stessa innovazione tecnologica, non limitato a singoli progetti, ma in grado di diventare perno di qualsiasi scelta strategica. Cambia anche il ruolo degli investimenti di sviluppo, che diventano modulabili, integrabili e focalizzati sul rafforzamento delle filiere industriali presidiate. Ciò che non cambia è, invece, la volontà del Gruppo di diventare polo di aggregazione principale e motore di sviluppo all’interno dei territori di riferimento.

“Il cambiamento, insieme all’innovazione tecnologica” – ha dichiarato **Massimiliano Bianco, Amministratore Delegato del Gruppo** – “saranno anche alla base delle importanti attività di integrazione, razionalizzazione dei processi e massima ricerca dell’efficienza che nei prossimi anni connoteranno la vita di IREN, consentendo il raggiungimento di importanti sinergie. A ciò si aggiungeranno rilevanti progetti di crescita organica ed esterna che si fondano su assunzioni di scenario realistiche e su una profonda visibilità in termini di risultati. La solidità dei target del piano industriale è sottolineata anche dall’esclusione della contribuzione di operazioni di M&A, nonostante il grande commitment del Gruppo nel porsi, all’interno dei suoi territori, come leading player nel processo di razionalizzazione e consolidamento delle società locali a partecipazione pubblica al quale il Governo sta dando supporto. Tale processo potrebbe portare, quindi, dei margini incrementali ad oggi non presi in considerazione.”

Investor Relations
Giulio Domma
Tel. + 39 0521.248410
investor.relations@gruppoiren.it

Media Relations
Paolo Colombo
Tel. + 39 011.5549175
Cell. + 39 348.2206005
paolobartolomeo.colombo@gruppoiren.it

Barabino & Partners
Tel. +39 02 72023535
Giovanni Vantaggi + 39 328 8317379
g.vantaggi@barabino.it