



IRIDE



enìa

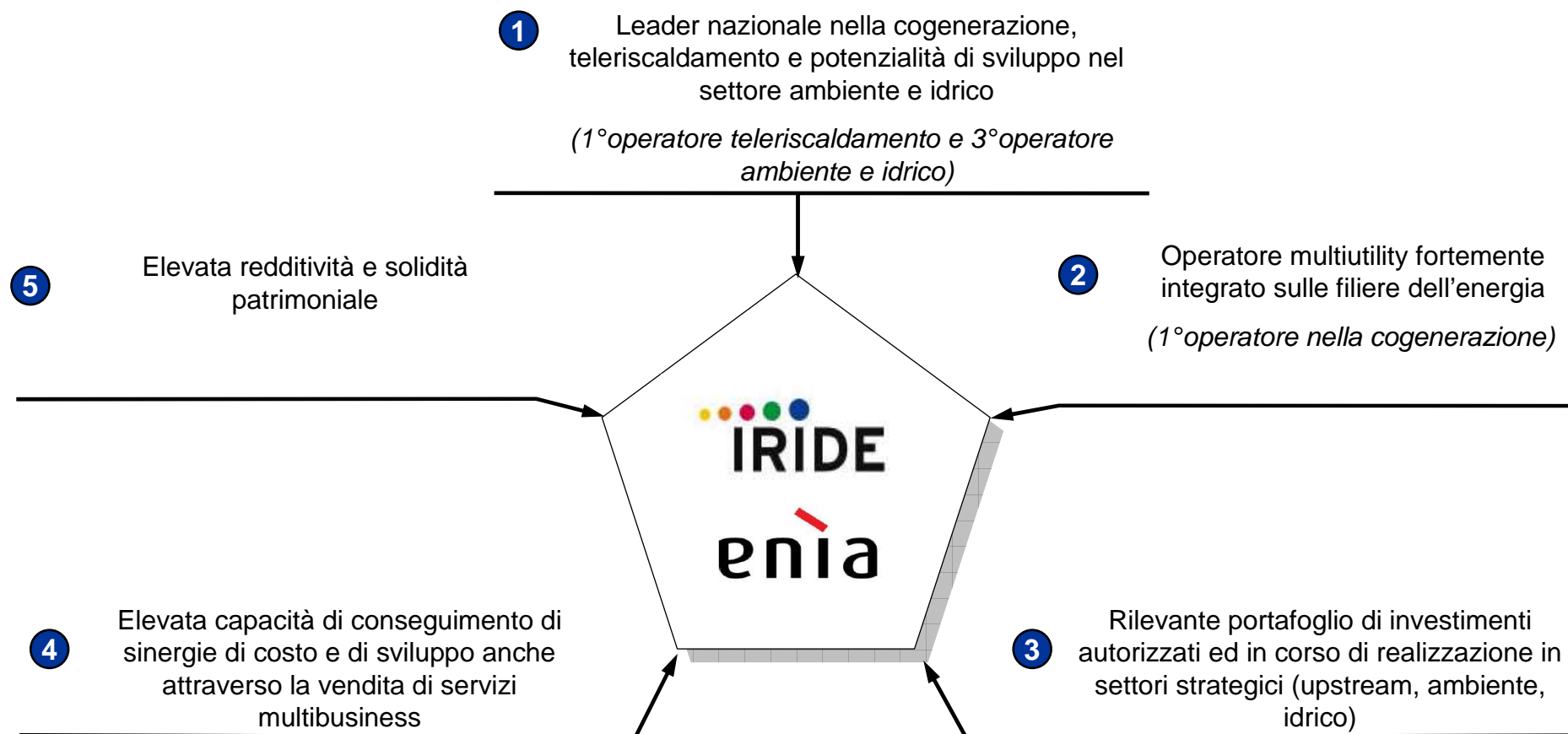
Presentazione del  
progetto di fusione alla  
comunità finanziaria

Milano 30.10.2008

# Agenda

- Razionali del progetto di fusione
- Struttura ed elementi principali dell'operazione
- Posizionamento e vantaggi competitivi della “Combined Entity”
- Indicazioni preliminari su linee guida strategiche e sinergie

# Un progetto industriale di grande valenza strategica



# Fitting strategico dell'operazione

## Complementarietà e potenzialità industriali

- Disponibilità di **asset significativi nell'upstream**: generazione idroelettrica, cogenerazione/teleriscaldamento e nell'approvvigionamento gas
- Complementarietà e rafforzamento nel **downstream**: offerte commerciali dual energy, cross selling, ampio parco clienti
- La forte presenza sul mercato di Eni costituirà un ulteriore sbocco rilevante per l'upstream di Iride
- Sviluppo e forte competenza sul **ciclo idrico**, completamento portafoglio servizi al territorio con il settore **ambiente**

## Portafoglio business e sostenibilità

- **Portafoglio equilibrato** con importanti presenze in tutte le filiere industriali (energia, idrico) e un bilanciamento dei margini tra attività libere (circa 40%) e attività regolate (circa 60%)
- Valore dalla generazione da fonti rinnovabili, generazione elettrica ecocompatibile, teleriscaldamento, efficienza energetica

## Prospettiva finanziaria

- **Generazione di significativi e stabili cash flow** a sostegno del piano degli investimenti
- Elevata capacità di generazione di utili attuali e prospettici in grado di assicurare alti rendimenti per gli azionisti

## Radicamento territoriale

- **Posizionamento strategico in una prospettiva di partecipazione a gare** per l'affidamento dei servizi territoriali
- Elemento di **aggregazione di realtà minori in territori limitrofi**
- Valorizzazione dei servizi territoriali

# La nascita di una delle principali utilities italiane

La nuova entità avrà una rilevante presenza nei territori di riferimento con potenzialità di espansione nelle aree contigue

<b>Teleriscaldamento 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Energia Termica venduta (GWht)</li> <li>•Volumetria teleriscaldata (mln mc)</li> </ul>	1.906 56
<b>Gas 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Vendita a clienti finali (mln mc)</li> <li>•Volumi distribuiti (mln mc)</li> <li>•Clienti (000)</li> <li>•Rete (km)</li> </ul>	1.848 1.986 1.024 8.564
<b>Energia elettrica 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Volumi venduti (GWh)</li> <li>•Volumi prodotti incl.Edipower (GWh)</li> <li>•Clienti (000)</li> <li>•Rete (km)</li> </ul>	12.400 6.350 710 7.357
<b>Idrico 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Volumi venduti (mln mc)</li> <li>•Abitanti serviti (000)</li> <li>•Rete (km)</li> </ul>	208 2.400 14.000
<b>Ambiente 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Rifiuti Trattati (kton)</li> <li>•Abitanti serviti (000)</li> <li>•Impianti (n°)</li> </ul>	1.269 1.130 12
<b>Altri business 2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Illuminazione pubblica ed altri servizi energetici - punti luce (000)</li> </ul>	120



# Principali indicatori finanziari

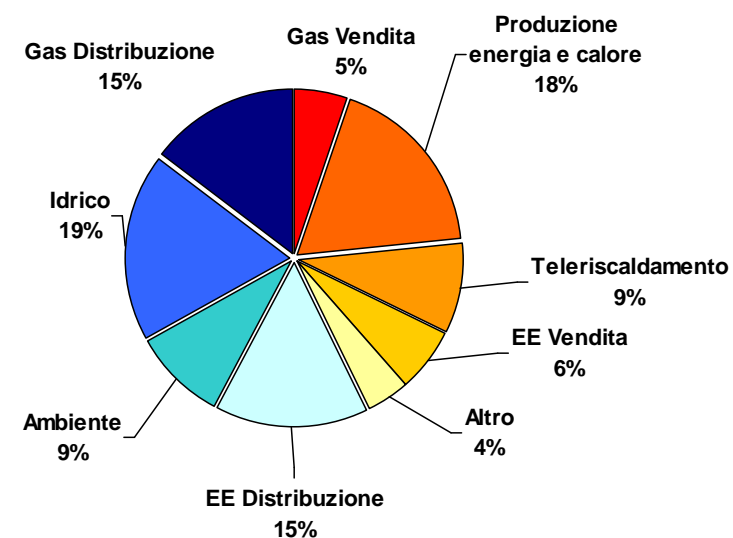
Portafoglio equilibrato di business con una contribuzione da attività regolamentate pari a circa il 60%

Principali indicatori 2007*			
	Enìa	Iride	Aggregato
Ricavi	1.208	2.256	3.464
Ebitda	159	310	469
Utile Netto	27	107	135
Patrimonio Netto	700	1.420	n.a.
PFN	441	1.093	1.534
<i>Debt/Equity</i>	63%	77%	n.a.
<i>PFN/Ebitda</i>	2,8x	3,6x	3,3x
Dipendenti	2.402	2.507	4.909

\*: valori pro forma

## Ebitda 2007 per business

**58% Attività Regolate**



**42% Attività Libere**

# Agenda

- Razionali del progetto di fusione
- Struttura ed elementi principali dell'operazione
- Posizionamento e vantaggi competitivi della “Combined Entity”
- Indicazioni preliminari su linee guida strategiche e sinergie

# Principali caratteristiche dell'Operazione

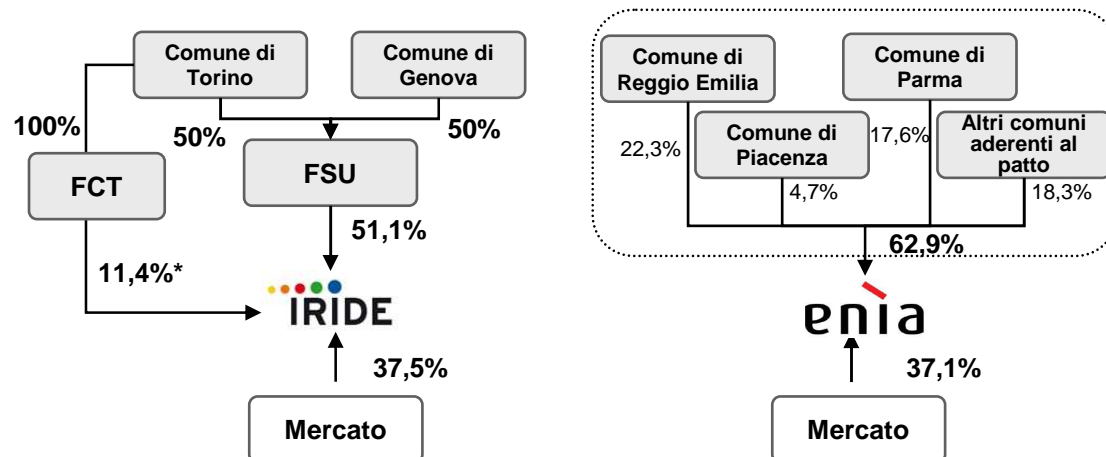
## STRUTTURA DELL'OPERAZIONE

## DIVIDENDO

## AZIONARIATO

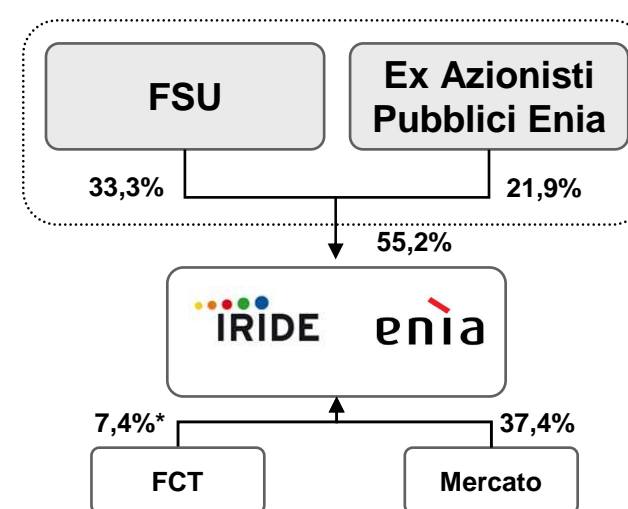
- Fusione per incorporazione di Enia in Iride che assumerà una nuova denominazione sociale
  - Concambio individuato in 4,2 azioni ordinarie Iride ogni azione Enia senza conguagli in denaro
  - Situazioni Patrimoniali al 30 giugno 2008
- 
- Possibilità da parte di Enia e di Iride di distribuire un dividendo straordinario antecedentemente all'efficacia della fusione, in misura proporzionale, mantenendo invariato il concambio
- 
- Patto parasociale, della durata di 3 anni, tra i soci pubblici che manterranno almeno il 51% del capitale sociale
  - Limite del 5% al possesso azionario da parte di soggetti privati

### Azionariato attuale (su totale capitale sociale)



\* Azioni di risparmio senza diritto di voto

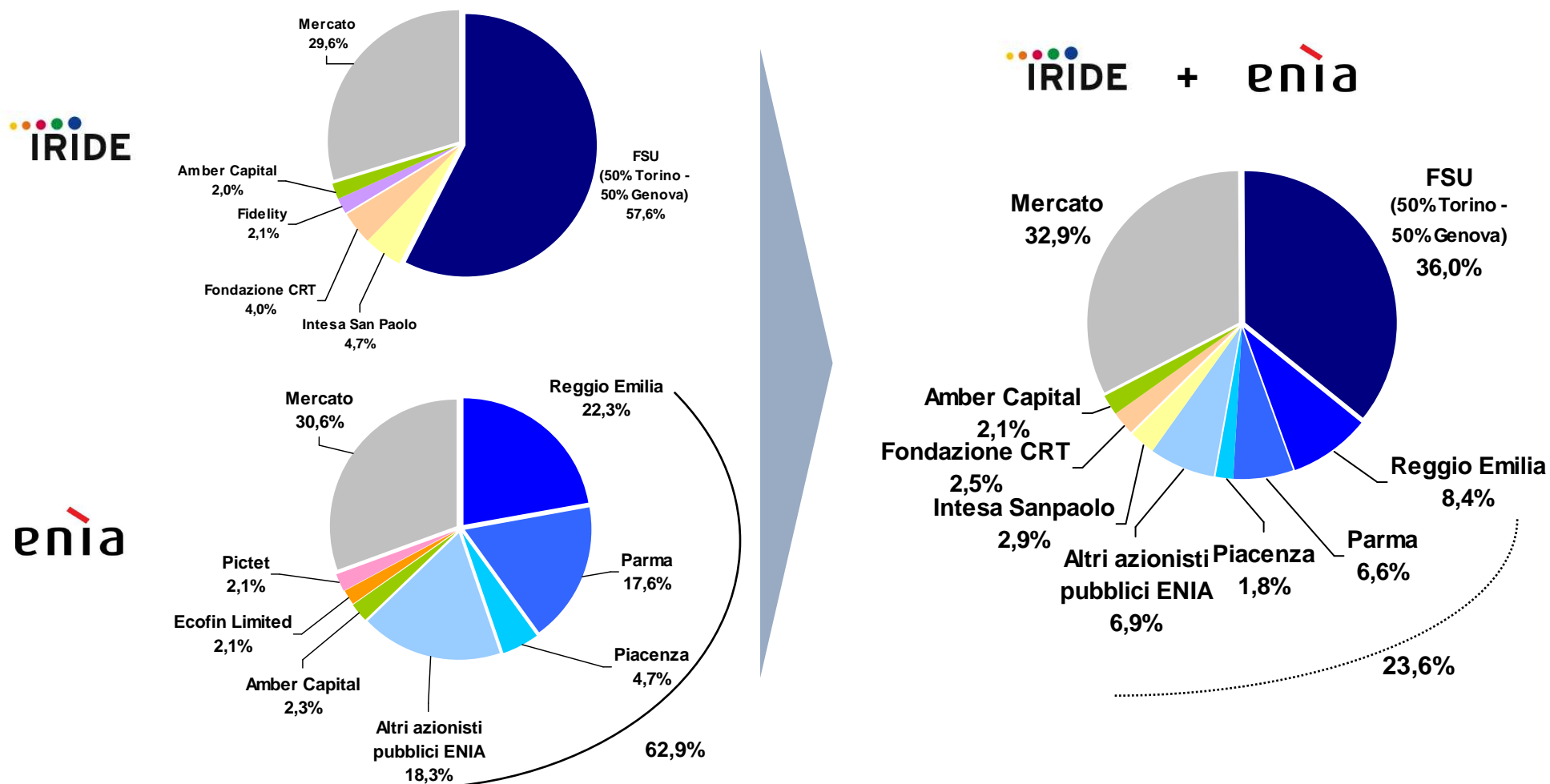
### Azionariato post-fusione (su totale capitale sociale)





# Azionariato votante pro-forma della nuova società

Le percentuali sono state calcolate sul capitale sociale votante, che non include le azioni di risparmio detenute da FCT



# Corporate Governance

## SISTEMA DI AMMINISTRAZIONE TRADIZIONALE

- La società post fusione manterrà un sistema di amministrazione e controllo tradizionale
  - Consiglio di Amministrazione: definizione degli indirizzi strategici e approvazione dei piani industriali e delle operazioni straordinarie a maggioranza qualificata 10 su 13 sulle materie rilevanti
  - Comitato Esecutivo: presidio delle scelte e degli indirizzi gestionali

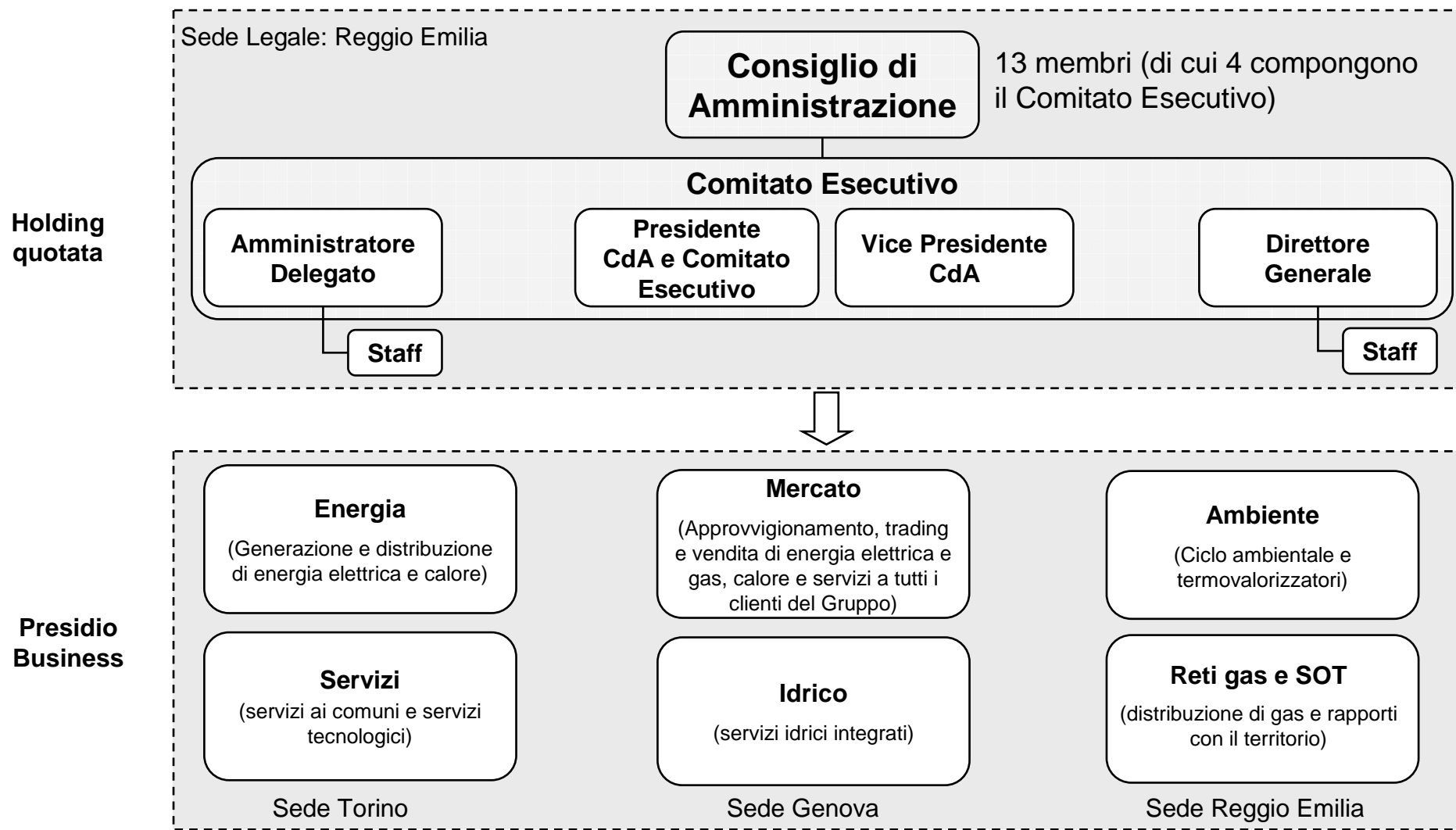
## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

- Consiglio di Amministrazione sarà composto da 13 componenti di cui 2 rappresentanti della minoranza
- I Consiglieri saranno nominati mediante voto di lista (7 da parte di FSU e 4 da parte azionisti ex patto Enìa)

## COMITATO ESECUTIVO

- E' prevista la costituzione di un Comitato Esecutivo composto dalle principali cariche della Società:
- Presidente del C.d.A. (nomina FSU)
  - Vice Presidente del C.d.A. (nomina azionisti patto Enìa)
  - Amministratore Delegato (nomina FSU)
  - Direttore Generale (nomina azionisti patto Enìa)
  - Maggioranza qualificata 3 su 4 sulle materie rilevanti

# Struttura societaria



# Tempistica indicativa prevista per l'Operazione



**Closing dell'operazione atteso entro marzo-aprile 2009**

# Agenda

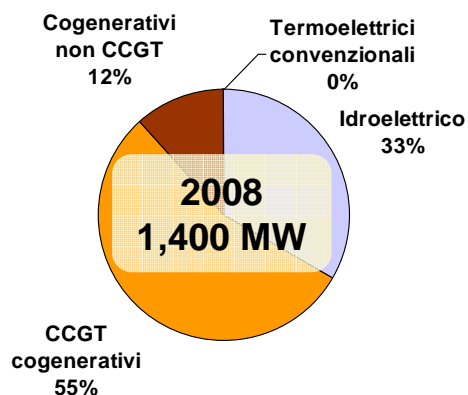
- Razionali del progetto di fusione
- Struttura ed elementi principali dell'operazione
- Posizionamento e vantaggi competitivi della “Combined Entity”
- Indicazioni preliminari su linee guida strategiche e sinergie

# Upstream energetico

## Posizionamento Attuale

### Energia Elettrica

- **2.320 MW Potenza Elettrica installata** (1.400 MW tramite impianti propri e 920 MW tramite Edipower e Tirreno Power)
- **6,4 TWh prodotti nel 2007**
- **100% dell'energia elettrica prodotta da impianti propri è eco-compatibile (idroelettrico e cogenerazione)**



### Gas

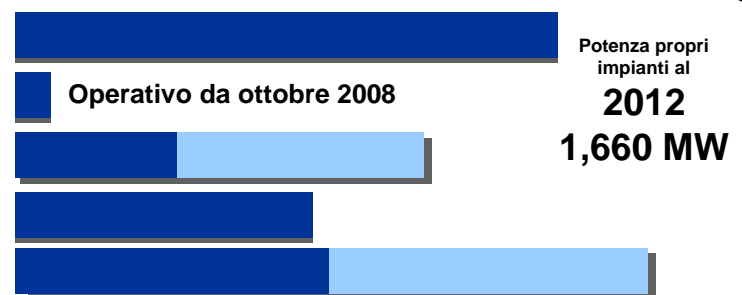
- **1.091 Mln di mc importati tramite Plurigas**
- **Contratto ventennale con Gazprom per 300 ml mc**
- **Ulteriore contratto annuale con Gazprom per 400 ml mc, tramite la partecipazione al 37,69% in Sinergie Italiane**

## Iniziative di Sviluppo

2008      2009      2010      2011      2012

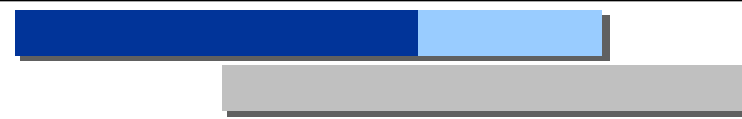
### Energia Elettrica & Teleriscaldamento

TORINO NORD	390 Mw Cogenerazione
MONCALIERI	Repowering 390 MW in cogenerazione
VALLE ORCO	Repowering idroelettrico
FOTOVOLTAICO	6MW
Teleriscaldamento	+ 20 Mm3 (volumetria)



### Gas

LNG - OLT	1,5 Mld Mc di Gas
LNG - MEDGAS*	Circa 4 Mld Mc di Gas

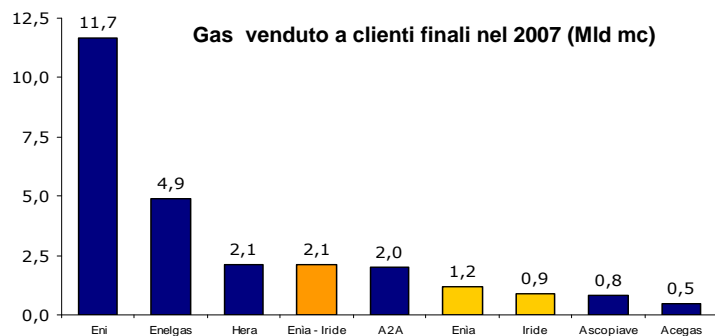


■ Ingresso a regime progressivo

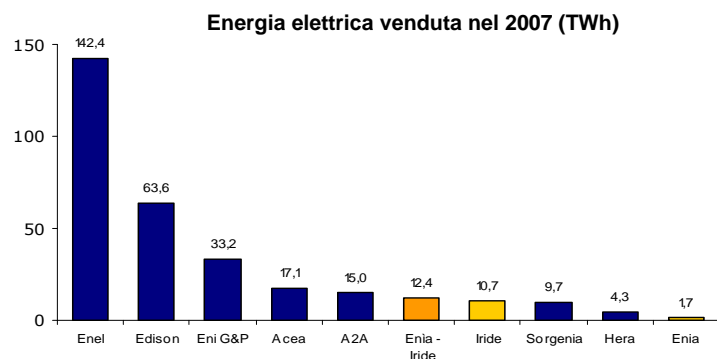
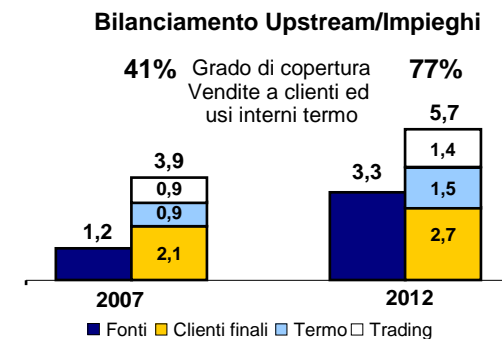
\*non incluso nei piani industriali comunicati, in attesa di autorizzazione

# Downstream energetico

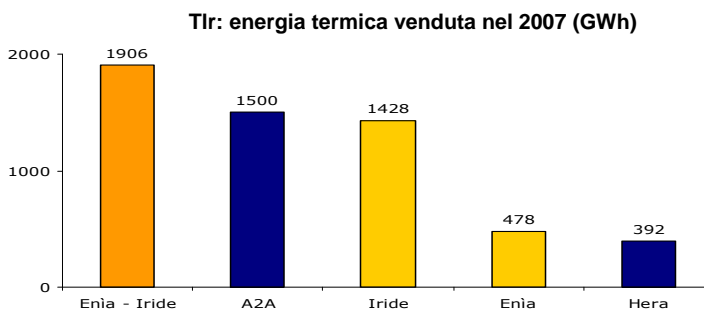
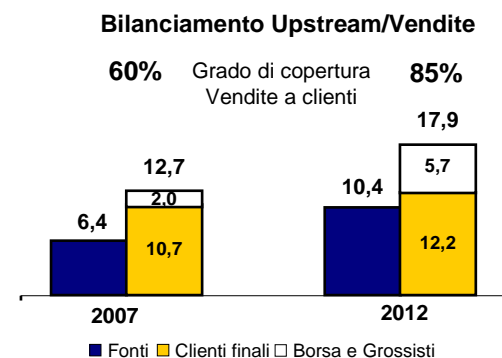
Integrazione delle filiere di energia elettrica e gas con ampie potenzialità di sviluppo legate ad un approccio multiservizio



- Presenza consolidata e clientela fidelizzata
- 3,9 mld di metri cubi intermediati
- Oltre 1 milione di clienti finali
- circa 8.600 km di rete di distribuzione
- 2 mld di metri cubi di gas distribuito



- Presenza consolidata ed espansione grazie al cross selling
- 12.400 GWh venduti
- Vendita di CV e gestione emission trading
- 710.000 clienti finali
- circa 7.400 km di rete di distribuzione



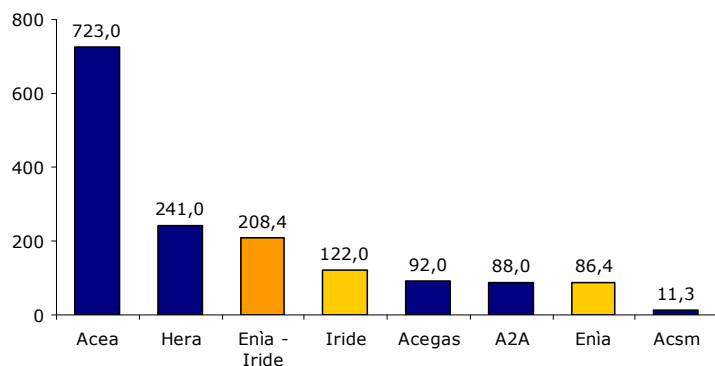
- 1.906 GWh venduti
- 56 milioni di metri cubi riscaldati
- Sostenibilità ambientale
- Sviluppo (Piacenza) ed Espansione (Reggio Emilia, Parma, Torino)

**Leadership in Italia nel settore Teleriscaldamento**

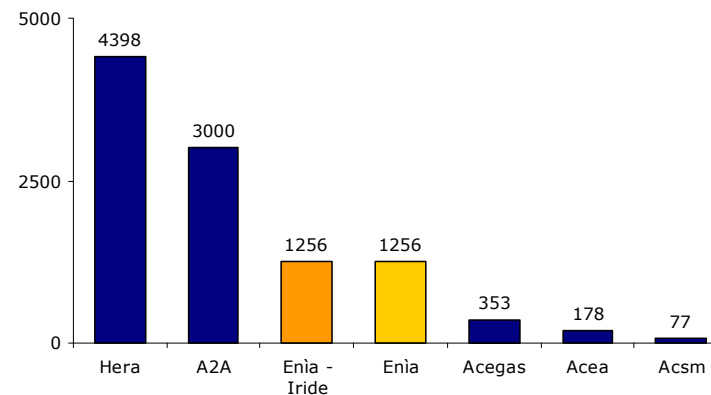
# Idrico & Ambiente

Forte competenza sul ciclo idrico e completamento servizi istituzionali con il settore ambiente

Ciclo Idrico – Volumi erogati nel 2007 (Mln mc)



Ambiente – Rifiuti trattati nel 2007 (ktons)



## Iniziative di Sviluppo

2008 2009 2010 2011 2012

### Ambiente

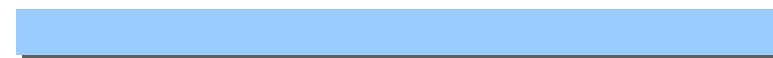
WTE - Parma 130 K Tons



2008 2009 2010 2011 2012

### Idrico

Realizzazione di importanti piani di investimento concordati con i rispettivo ATO



Capex circa 500 € ml



# Reti di distribuzione

La nuova realtà avrà una massa critica rilevante nei servizi a rete che consentirà di affrontare in termini di opportunità il periodo di rinnovo delle concessioni di distribuzione e la crescita nelle aree limitrofe.

## Ciclo Idrico

- Investimenti rilevanti nei territori di riferimento
- Rapporti consolidati con ATO ed Enti Locali
- Circa 190 Comuni gestiti nei territori di riferimento
- Presenza nella gestione di ATO in Toscana, Liguria, Piemonte, Sicilia
- Consolidata esperienza nella partecipazione a gare di affidamento

## Distribuzione Gas

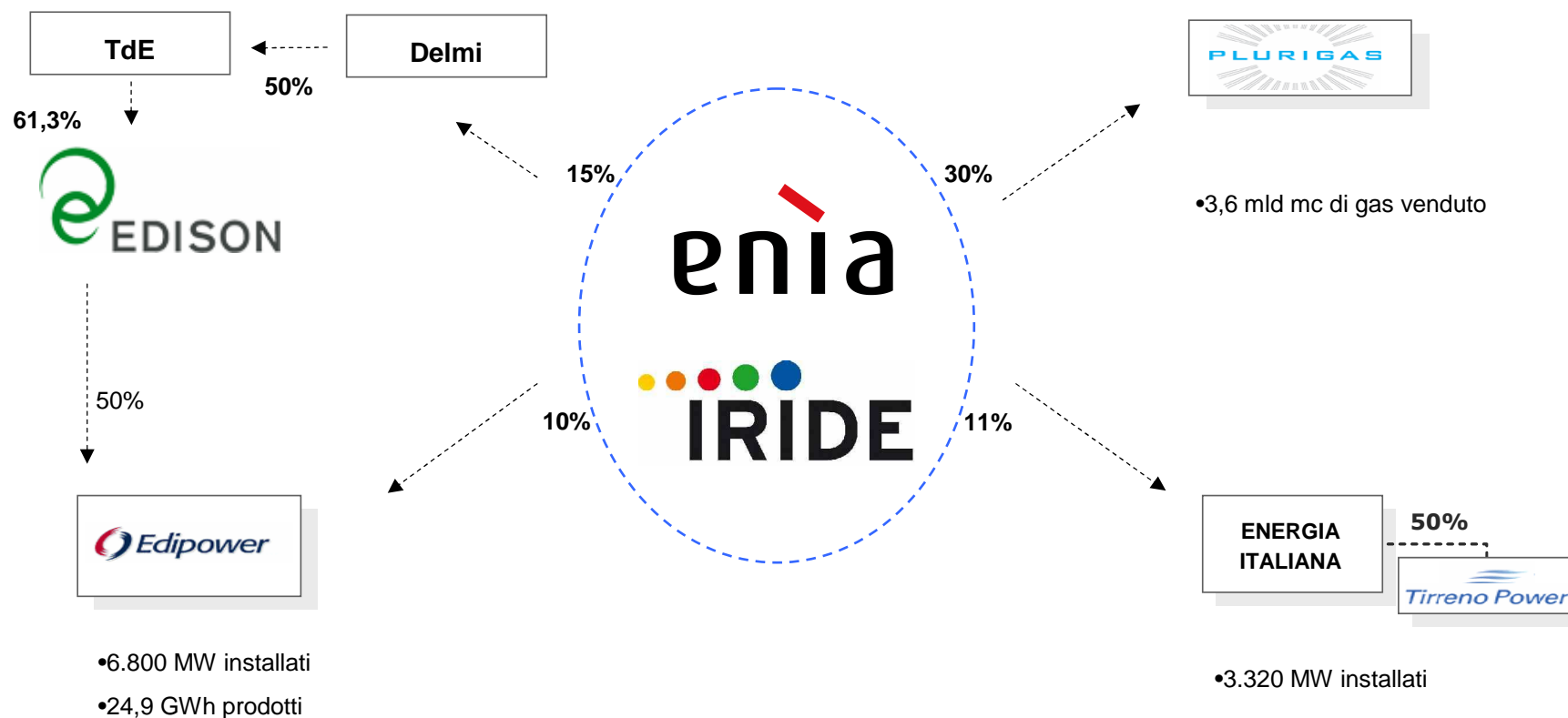
- 70 concessioni in Emilia Romagna, in gran parte su reti di proprietà
- Concessioni nei Comuni di Torino, Genova e su numerosi bacini (in Piemonte, Liguria e Toscana)
- Consolidata esperienza nella partecipazione a gare di affidamento
- Possibilità di espansione in altri comuni della Provincia di Torino

## Distribuzione Energia Elettrica

- Gestione delle reti di distribuzione dei Comuni di Torino e Parma
- Concessioni con scadenza al 2030

# Partecipazioni strategiche

Forte rete di relazioni industriali consolidate, che incrementano il presidio del gruppo nell'intera catena del valore del portafoglio di business



# Agenda

- Razionali del progetto di fusione
- Struttura ed elementi principali dell'operazione
- Posizionamento e vantaggi competitivi della “Combined Entity”
- Indicazioni preliminari su linee guida strategiche e sinergie

# Prime indicazioni sulle linee guida strategiche

## Sviluppo del settore energetico, idrico ed ambiente con prospettive di ulteriore consolidamento territoriale

- Rafforzamento upstream nei core business Energia e sviluppo Ambiente e Idrico
- Consolidamento e sviluppo della base clienti grazie alla disponibilità di gas ed energia elettrica
- Potenzialità di integrazione e sviluppo commerciale nei territori contigui all'area di riferimento
- Aumento dell'offerta dei servizi per singolo cliente con diminuzione del cost to serve.

## Consolidamento nei mercati regolamentati

- Posizionamento strategico (capacità di investimento ed efficienza nella gestione) in una prospettiva di partecipazione a gare per l'affidamento dei servizi territoriali
- Valorizzazione del know – how e innovazione tecnologica a supporto della qualità e sicurezza del servizio sulle reti gestite

## Innovazione, efficienza e sostenibilità

- Realizzazione delle sinergie derivanti dall'aggregazione e dall'applicazione delle best practice.
- Uso ottimale delle risorse, minimizzazione degli impatti ambientali attraverso l'orientamento allo sviluppo sostenibile
- Grazie all'innovazione tecnologica, la valorizzazione delle competenze e l'attenzione al cliente, la nuova realtà sarà elemento trainante dello sviluppo economico del territorio

# Sinergie

Il fitting organizzativo e la complementarità del business sono i razionali del significativo livello delle sinergie attese (superiori al 10% dell'Ebitda 2007 della combined)





IRIDE



enia