Piano industriale
2007 – 2010

Milano, 10 maggio 2007

Introduzione
- Gruppo ACSM
- Dal Piano 2001 - 2004 al Piano 2007 - 2010

Obiettivi di Piano
- Scenario di riferimento
- Obiettivi e linee guida
- Key figures 2007 - 2010

Obiettivi per business
- Distribuzione e Vendita Gas
- Gestione Calore
- Termovalorizzazione
- Teleriscaldamento
- Acqua

Upside
- Progetti

La Storia

1999: privatizzazione del 25% del capitale tramite quotazione all'MTA

2000: seconda tranche di privatizzazione, portando la quota del mercato al 49%

2002: acquisizione di Tecnogas (2 concessioni gas)

2002: avvio della produzione di EE ed acquisizione CIP6

2002: acquisizione di Tecnoservizi (3 concessioni gas)

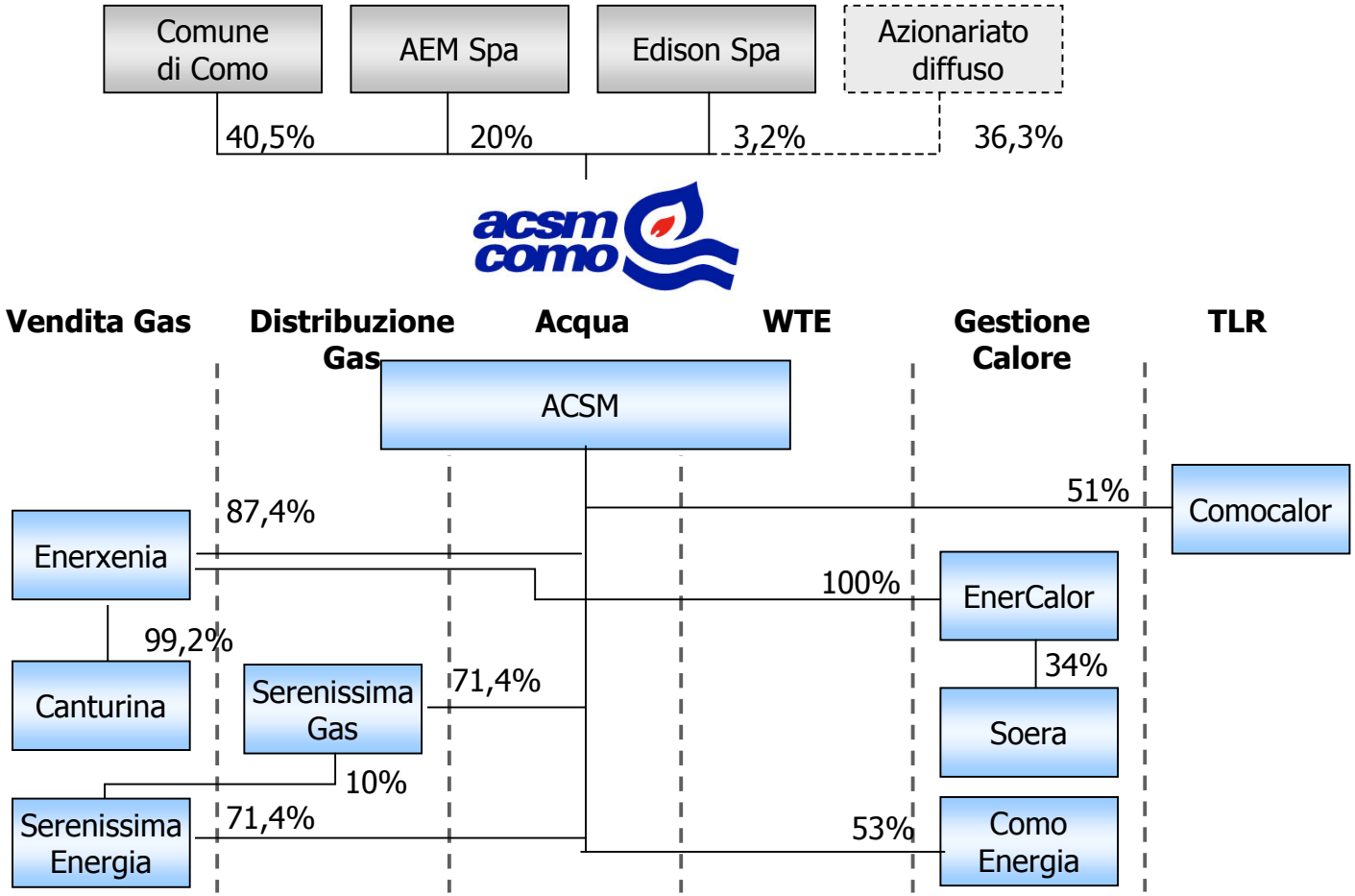
2003: ASME conferisce le proprie attività nel settore della vendita di gas

2003: acquisizione delle attività di vendita e distribuzione gas da Canturina Servizi Territoriali

2006: acquisizione di Serenissima Energia e Serenissima Gas

2007: acquisizione del quarto operatore gas sloveno, Mestni Plinovodi

Il Gruppo


Comune di Como
AEM Spa
Edison Spa
Azionariato diffuso
40,5%
20%
3,2%
36,3%
Vendita Gas
Distribuzione Gas
Acqua
WTE
Gestione Calore
TLR
ACSM
87,4%
51%
Comocalor
Enerxenia
100%
EnerCalor
99,2%
34%
Canturina
Serenissima Gas
71,4%
Soera
10%
Serenissima Energia
71,4%
53%
Como Energia

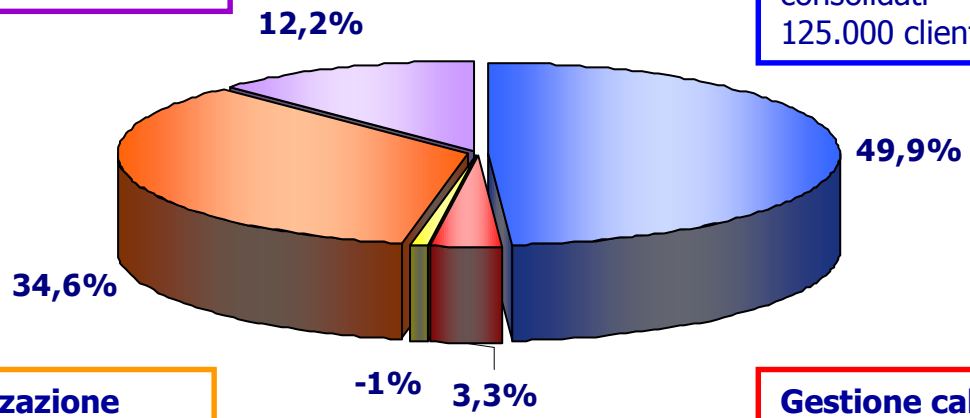
I principali dati del 2006

Acqua - Potabilizzazione e Distribuzione

ACSM

13 mln M3, 14.800 clienti

MOL 2006A per business unit



Distribuzione e Vendita Gas

ACSM, Serenissima Gas, Enerxenia, Serenissima Energia, Canturina Vendita

240 mln M3 + 50 non consolidati
125.000 clienti, 1.370 km di reti

Termovalorizzazione

ACSM

69.400 ton, 20 GW prodotti, 28 Gcal vapore

Teleriscaldamento

Comocalor

47 Gcal, 20 km rete

Gestione calore

Enercalor, ComoEnergia, So.e.ra.

320 impianti pubblici e privati

I numeri del 2006

Dati espressi in €/000	31.12.2006	% su ricavi	31.12.2005	% su ricavi
Totale ricavi	**130.673**	**100,0%**	**109.727**	**100,0%**
Costo del personale	(12.474)	(9,5%)	(11.407)	(10,4%)
Altri costi operativi	(101.164)	(77,4%)	(79.979)	(72,9%)
Costi operativi	**(113.638)**	**(87,0%)**	**(91.386)**	**(83,3%)**
MARGINE OPERATIVO LORDO (*)	**17.035**	**13,0%**	**18.341**	**16,7%**
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(595)	(0,5%)	(1.568)	(1,4%)
MARGINE OPERATIVO LORDO	**16.440**	**12,6%**	**16.773**	**15,3%**
Ammortamenti e svalutazioni	(9.225)	(7,1%)	(8.768)	(8,0%)
MARGINE OPERATIVO NETTO	**7.215**	**5,5%**	**8.005**	**7,3%**
Risultato gestione finanziaria	(4.970)	(3,8%)	(2.002)	(1,8%)
RISULTATO ANTE IMPOSTE	**2.245**	**1,7%**	**6.003**	**5,5%**
Imposte	(7.030)	(5,4%)	(3.288)	(3,0%)
Risultato netto	**(4.785)**	**(3,7%)**	**2.715**	**2,5%**
Risultato di pertinenza di terzi	**(15)**	**(0,0%)**	**45**	**0,0%**
Risultato di Gruppo	**(4.770)**	**(3,7%)**	**2.670**	**2,4%**

(*) Ante partite non ricorrenti

La moratoria fiscale

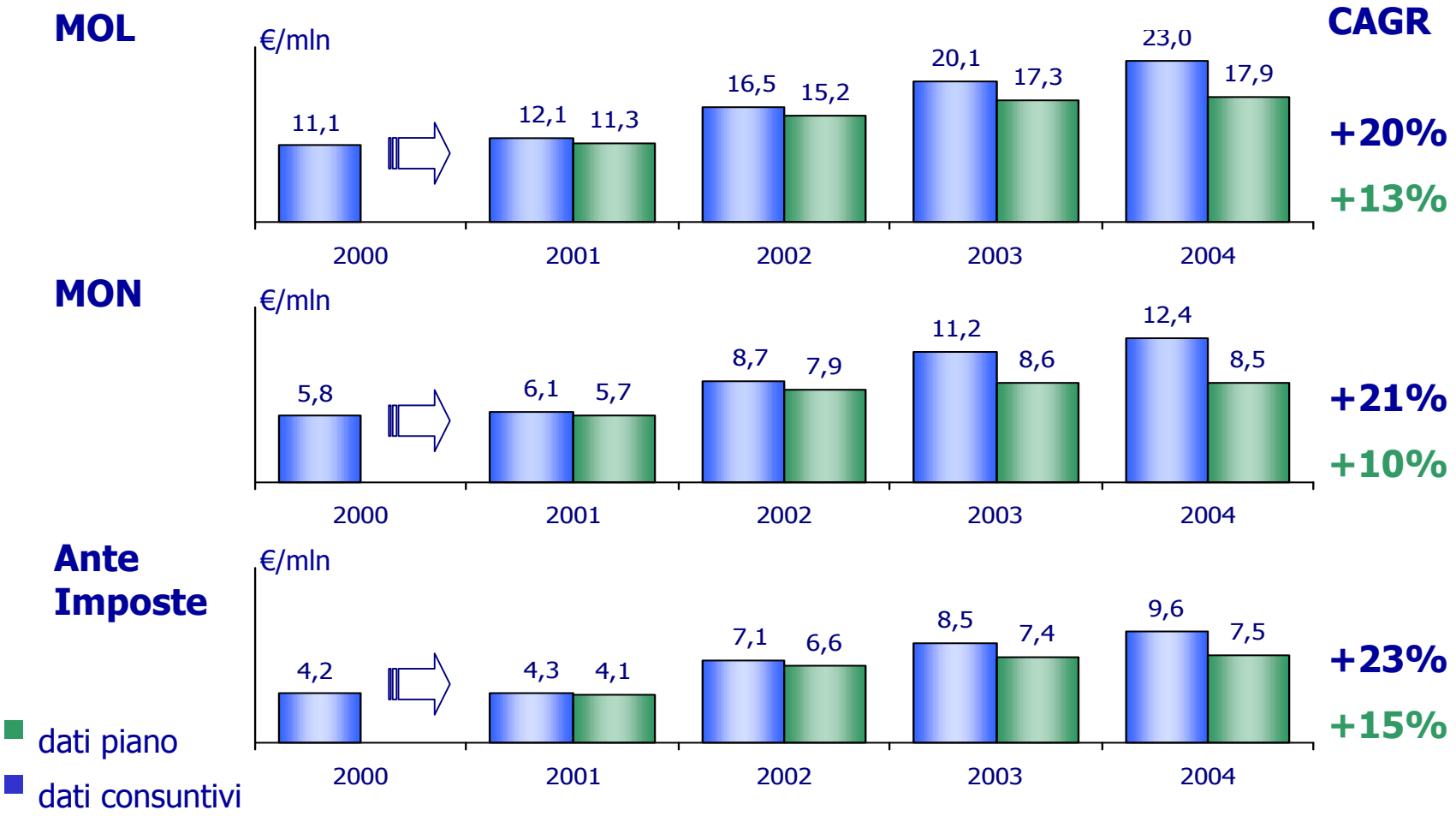
• Il 21 marzo 2007 l'Agenzia delle Entrate di Como ha notificato una ingiunzione di pagamento per il recupero degli "aiuti di Stato" relativi alla moratoria fiscale degli anni 1997, 1998 e 1999 per €6,5 mln (€3,8 mln per imposte e €2,7 mln per interessi)

• ACSM ritiene che sussistano fondati motivi per ottenere la sospensione dell'esecuzione dell'ingiunzione

• Al fine di perseguire gli interessi dei propri azionisti, ACSM non esclude di dover percorrere tutti i gradi di giudizio previsti dall'ordinamento giudiziario tributario (Commissione Tributaria Provinciale e Regionale e Ricorso per Cassazione)

Obiettivi del Piano 2001 - 2004

Consuntivi e Piano a confronto



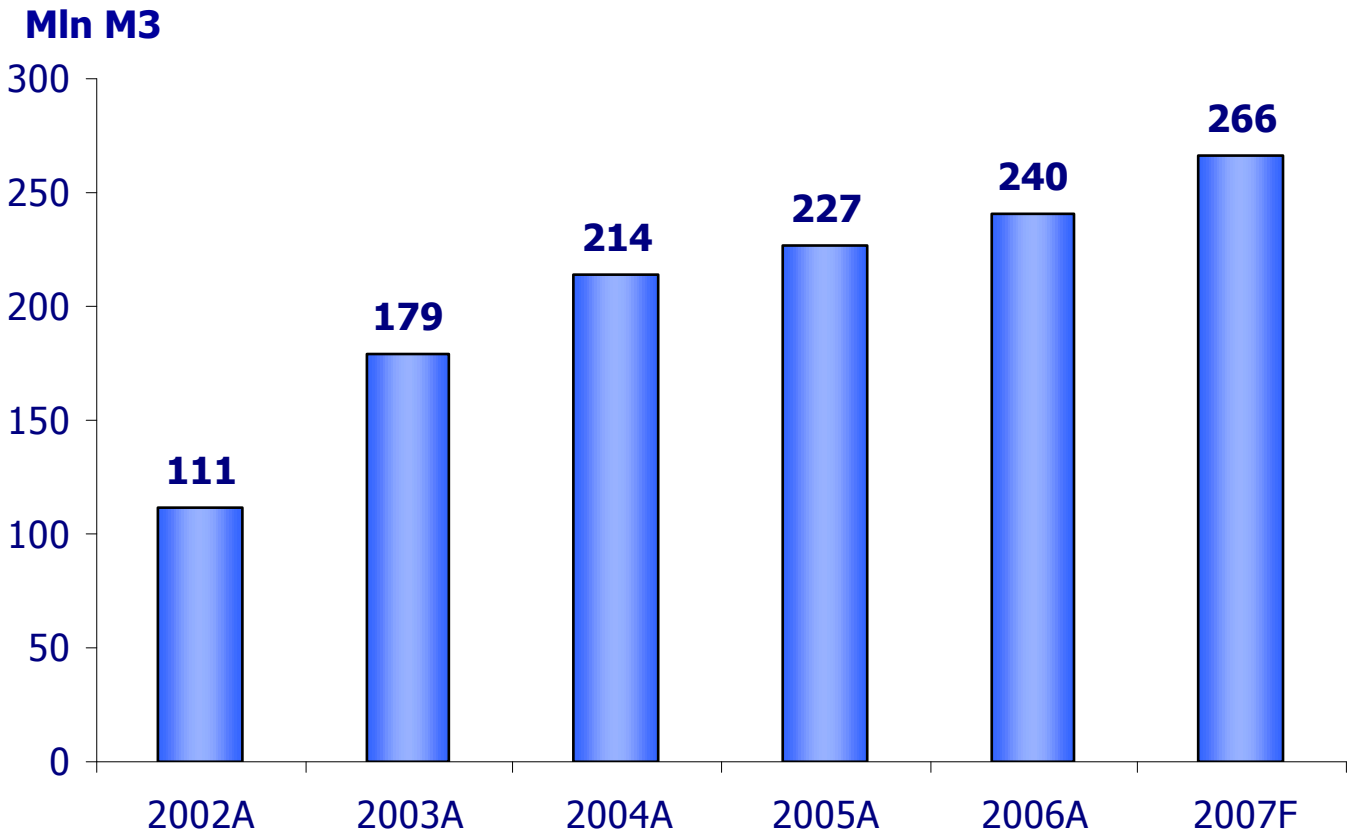
La continuità delle linee guida

Consolidare le opzioni di sviluppo dell'azienda al fine di fronteggiare con efficacia la crescente apertura del settore e la marcata evoluzione normativa

Generare valore attraverso la costante ricerca di **sinergie**, l'ottimizzazione degli **ambiti di integrazione**, la saturazione delle risorse e la selettività dei progetti di investimento

Valorizzare il posizionamento strategico e competitivo di ACSM attraverso il rafforzamento del sistema di alleanze e l'affinamento di un modello di business idoneo a favorire l'aggregazione delle aziende medio piccole

Consolidare lo sviluppo



Gli ambiti di integrazione

Materia Prima

Definizione di un modello di business per la gestione delle forniture (i.e. EE)

Costi commerciali

Modalità di integrazione dell'attività commerciale sul territorio
Definizione delle sinergie di costo nella gestione del cliente (cost-to-serve)

Operations

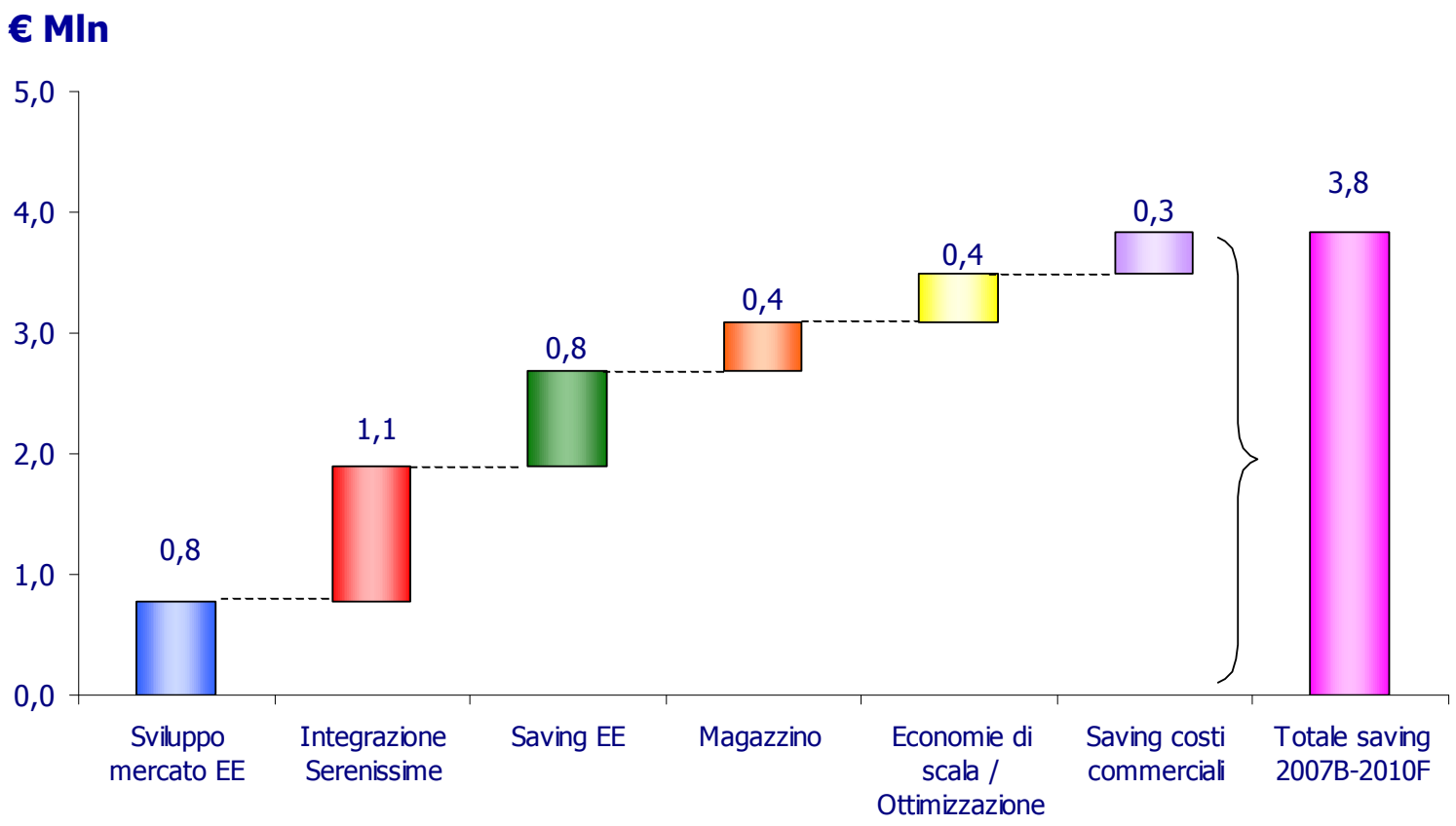
Definizione delle efficienze derivanti da effetto scala su acquisti, riduzione base fornitori, condivisione best practices

Opportunità di sviluppo

Identificazione delle opportunità di sviluppo della partnership attraverso compartecipazione ad iniziative (Ambiente, Ciclo Idrico, WTE, Aggregazioni, ecc.)

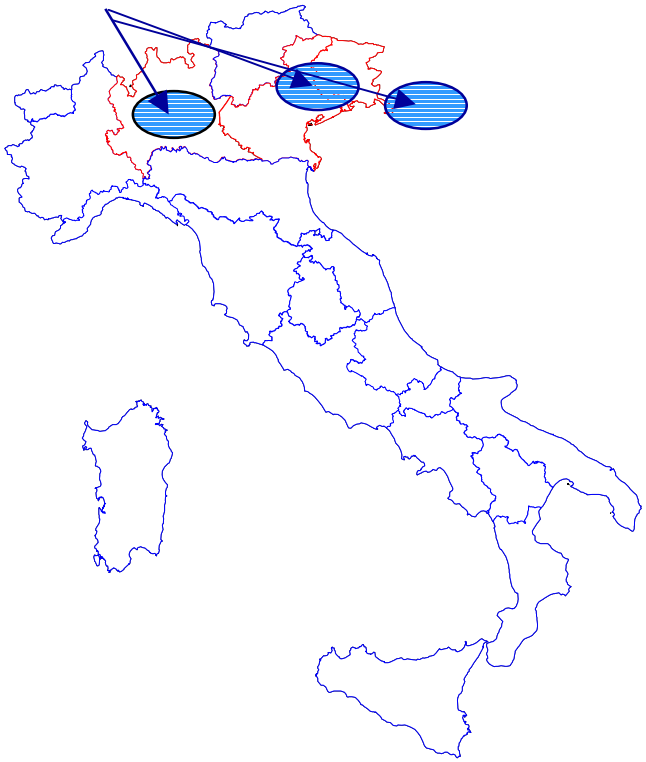
Le sinergie

Saving stimati nel periodo 2007 - 2010 €3,8mln



Il posizionamento strategico: le alleanze

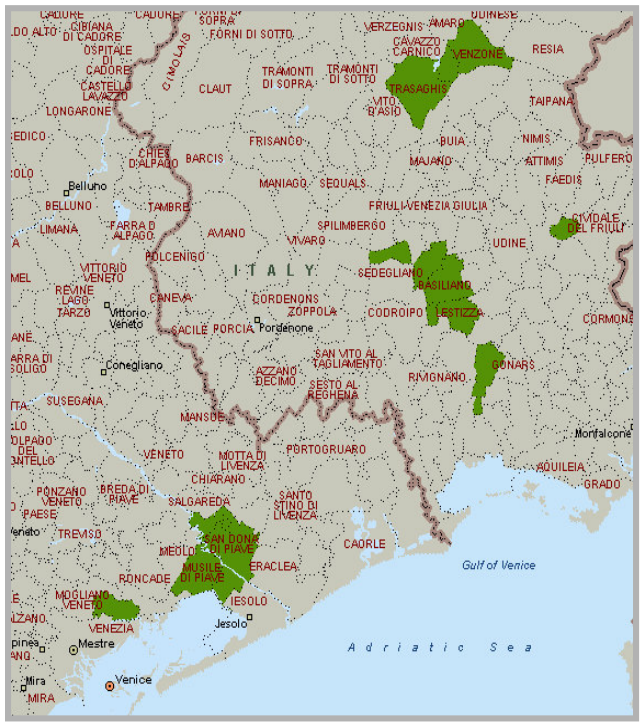
ACSM – Serenissima - AEM



2002	Avvio del processo di consolidamento
2002	Acquisizioni **Tecnogas** e **Tecnoservizi**
2003	Acquisizione ramo d'azienda **Canturina** ed **Asme**
2005-2006	Acquisizione **Serenissima** ed alleanza con **AEM**
2007-2010	Pochi operatori rilevanti a livello sovra-regionale

Il posizionamento strategico: le Serenissime

- **Serenissima Gas** gestisce la distribuzione di gas naturale di 14 comuni in Lombardia, Veneto e Friuli Venezia Giulia
- Scadenza delle concessioni: tra 2009 e 2012
- I M3 di gas venduti da **Serenissima Energia** sono circa 68 mln. Oltre 11 mln di prelievi industriali, circa 57mln di M3 prelevati dal settore residenziale
- I clienti gestiti sono circa 35.200
- Il **MOL 2006PF** aggregato delle due società è pari a €4,7 mln
- Il **contributo al MOL del Gruppo** nel 2006A è pari a €1,8 mln (nel perimetro di consolidamento a partire da Q4 2006)



Il posizionamento strategico: la Governance

Introduzione di un sistema di voto a liste bloccate per la nomina del CdA

La lista che ottiene la maggioranza dei voti nomina 10 consiglieri con obbligo di rinuncia a due consiglieri a beneficio della lista di minoranza più votata

Il Patto parasociale tra il Comune di Como ed AEM prevede:

- la presentazione di una lista comune per l'elezione del CdA (6 candidati indicati dal Comune di Como e 4 da AEM)

- la costituzione all'interno del CdA di un comitato strategico avente funzioni di natura consultiva/propositiva composto da 3 membri, di cui uno scelto tra i consiglieri nominati da AEM

Introduzione
- Gruppo ACSM
- Dal Piano 2001 - 2004 al Piano 2007 - 2010

Obiettivi di Piano
- Scenario di riferimento
- Obiettivi e linee guida
- Key figures 2007 - 2010

Obiettivi per business
- Distribuzione e Vendita Gas
- Gestione Calore
- Termovalorizzazione
- Teleriscaldamento
- Acqua

Upside
- Progetti

Il contesto normativo

GAS

- Il settore è disciplinato dal D.Lgs. 164/2000 (c.d. decreto Letta) con le modificazioni introdotte dall'art. 23 del D.L. 273/05 (convertito in legge nel corso del 2006)
- Il **periodo transitorio termina il 31/12/2007**
- **+2 anni**: in caso di numero di utenti superiore a 100.000 o volumi venduti superiori a 100 mln M3 o in caso di capitale privato superiore al 40%
- **+1 anno** ove sussistano ragioni di Pubblica Utilità
- **Fino a 2012** se le concessioni sono state attribuite mediante gara
- **A regime affidamenti per la durata massima di 12 anni**

ACQUA

- Il **Codice Ambientale** (D.Lgs. 152/2006) ha abrogato la legge 36/94 (c.d. legge Galli)
- **Proroga del termine di scadenza degli affidamenti non preceduti da gara al 31/12/2007**
- Il provvedimento ricalca i principi già contenuti nella legge Galli in particolare per quanto riguarda l'organizzazione del **servizio idrico integrato**, **la cui gestione continua ad essere prevista su base di Ambiti Territoriali Ottimali (ATO)**, coincidenti di norma con le Provincie
- Interessante novità è stata preannunciata in **materia tariffaria: è stato introdotto il principio del "chi inquina paga",** sulla scorta del quale si dovrebbe procedere ad una ridefinizione della metodologia tariffaria

AMBIENTE

- Il settore è disciplinato dal D.Lgs. 152/06, c.d. **Codice Ambientale**, che ha abrogato il D.Lgs. 22/97 (c.d. decreto Ronchi)
- **Durata delle concessioni non precedute da gara sino al 31/12/2006 (termine immodificato)**
- Di particolare interesse risulta il principio per cui il **servizio di gestione integrata dei rifiuti è organizzato sulla base di Ambiti Territoriali Ottimali (ATO)** di norma coincidenti con le Provincie
- La **Regione Lombardia** ha precisato, in attuazione alle disposizioni di cui alla legge regionale 26/2003 e s.m.i., che **per l'attività di smaltimento dei rifiuti l'ATO coincide invece con la Regione**

Gli obiettivi

- **MOL 2010F : €26,6 mln CAGR +13%**
- **MON: €16,4 mln CAGR +23%**

- **PFN 2010F : €57 mln**
- **D/E 2010F : 0,51**

- **Politica dividendi : in linea con gli anni precedenti**

- **ROI 2010F : 9,8%**
- **Investimenti : €45,5 mln in arco piano**

Le linee guida

Vendita gas	Difesa e fidelizzazione della clientela attuale Sinergie con AEM, integrazione Serenissima Gas ed Energia
Distribuzione gas	Massimizzazione dell'efficienza e della flessibilità nella gestione delle reti
Gestione calore	Presidio del portafoglio acquisito Sfruttamento delle potenzialità del territorio di riferimento e in aree geografiche limitrofe
Teleriscaldamento	Ottenimento breakeven e miglioramento redditività
Termovalorizzazione	Ottimizzazione/potenziamento delle capacità di smaltimento e produzione di EE
Acqua	Ricerca di alleanze in vista gare per l'erogazione/gestione del servizio sul territorio extra-comunale

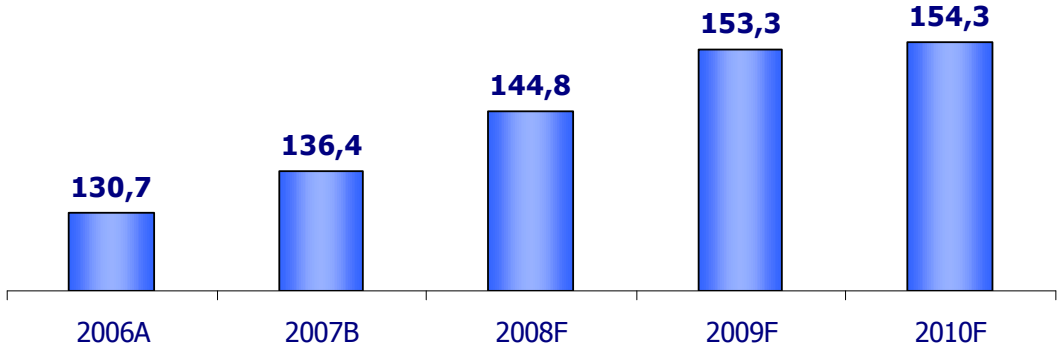
Le principali ipotesi

	GAS	ACQUA	WTE	TLR
Volumi 2006A	240 mln M3 289 mln M3 (*)	13 mln M3	RSU 69 mln kg EE 27 Mw/h	47 mln Mcal
Crescita volumi 2006A – 2010F	+ 0,5% (*)	+ 1,6%	RSU +8,8% EE +13,5%	+2,1%
Andamento tariffe 2006A – 2010F	↘	⇨	⇨	⇨
Principali ipotesi	▸ Effetti distorsivi indotti da AEEG Del 248-170 ▸ Aleatorietà meccanismo gare distribuzione ▸ Effetto del mix produttivo e del gap infrastrutturale	▸ Stabilità consumi ▸ Incertezza del quadro normativo	▸ Apertura mercati e conseguente rilevanza delle economie di scala per gli investimenti ▸ Liberalizzazione mercato da 1/7/07	▸ Ottenimento breakeven e miglioramento redditività attraverso il processo di riorganizzazione interna ed i nuovi progetti

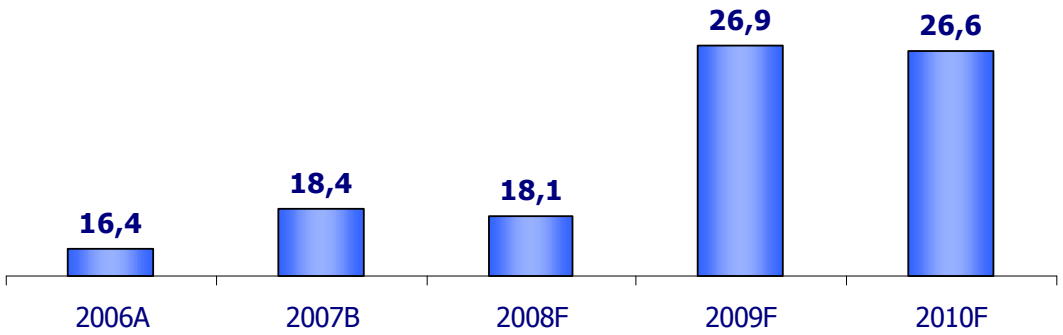
(*) con Serenissima Energia 2006A 12 mesi

I dati economici

Ricavi

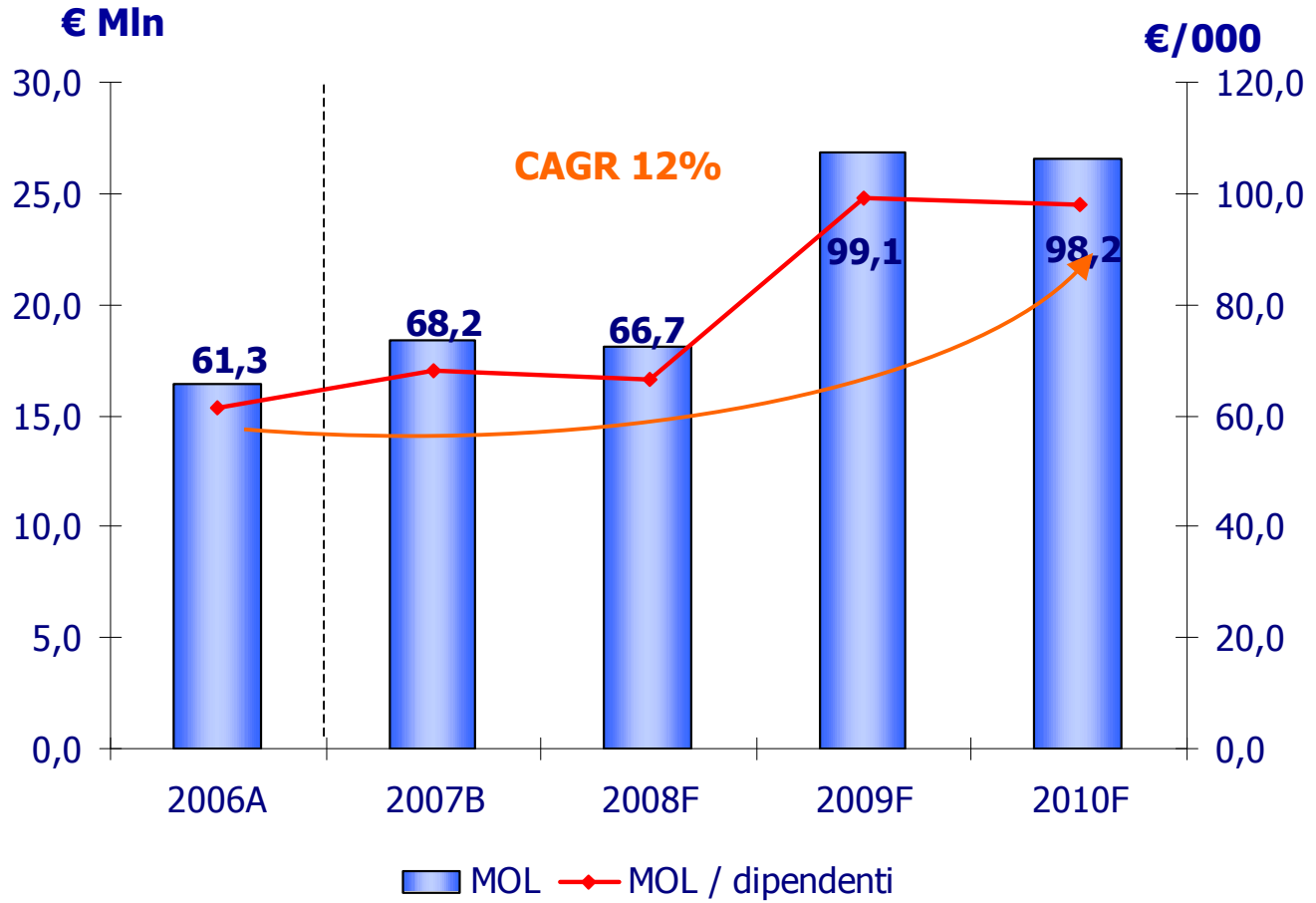


MOL

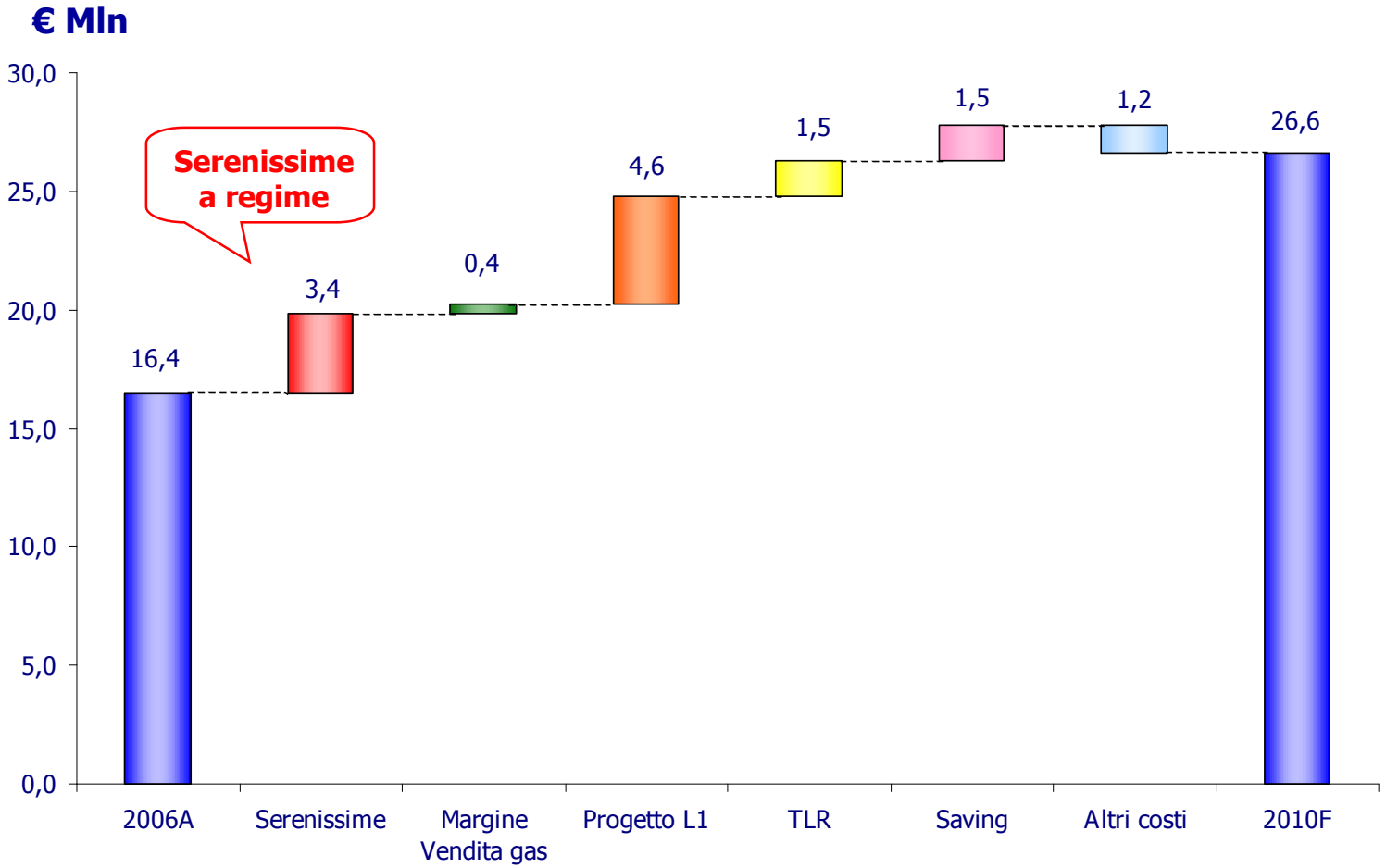


MOL%	13%	14%	12%	18%	17%
MON%	6%	7%	6%	11%	11%

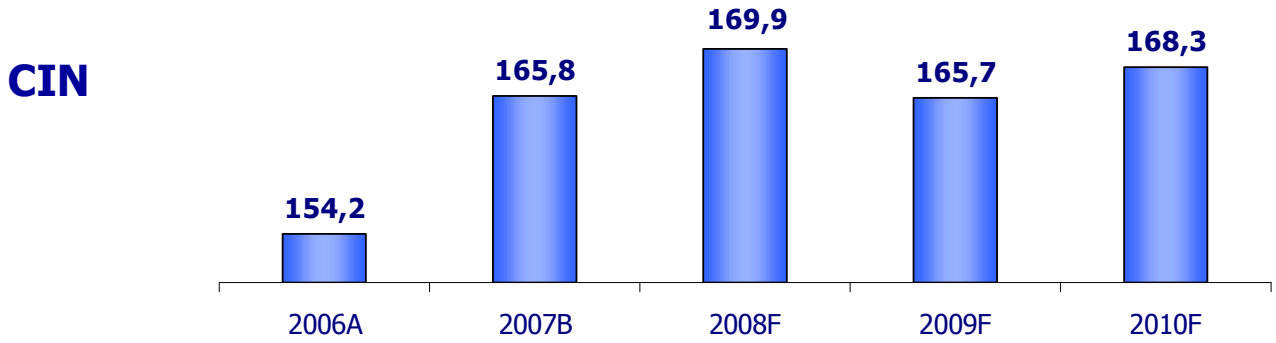
Il MOL per dipendente



L'evoluzione del MOL

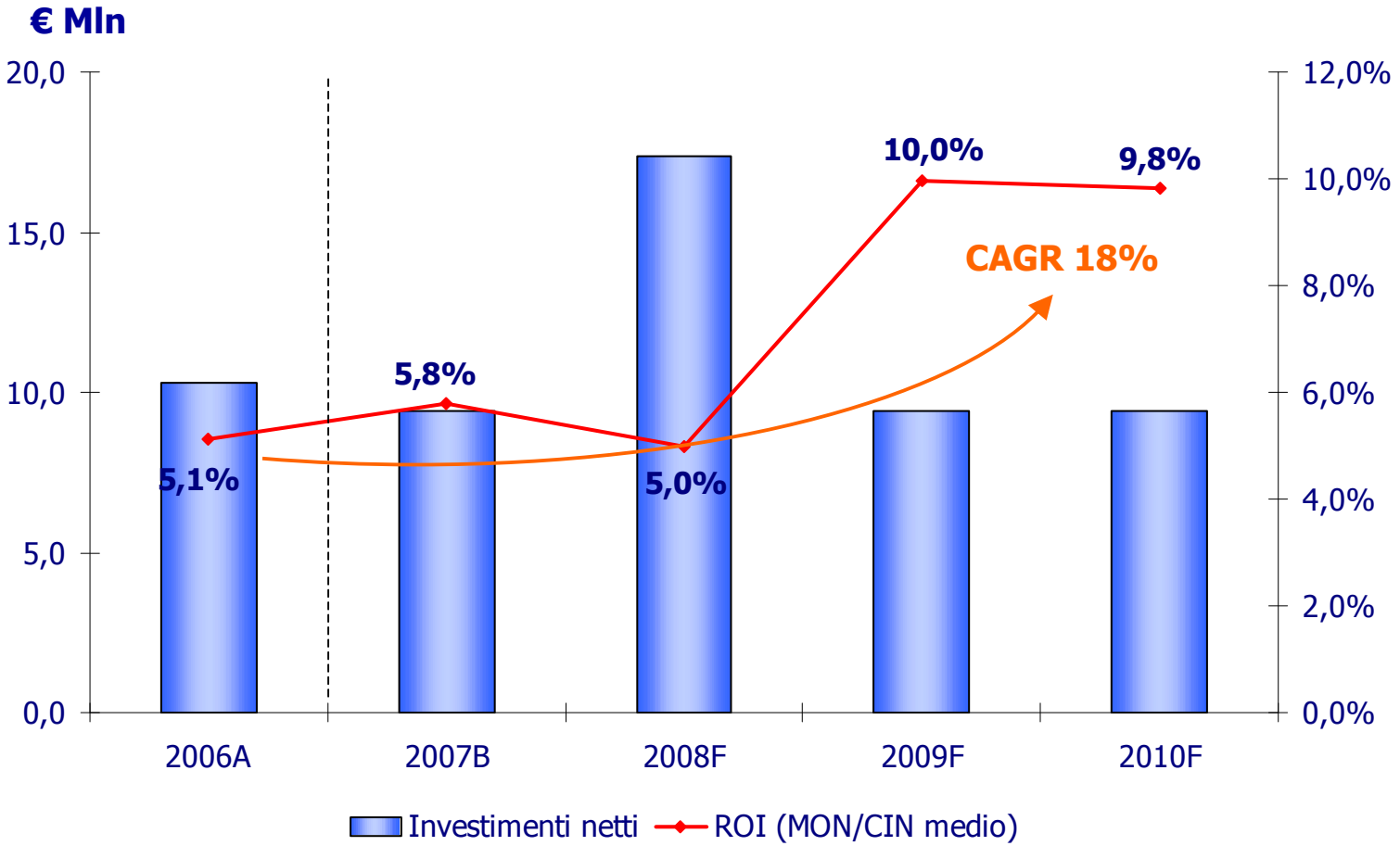


I dati patrimoniali

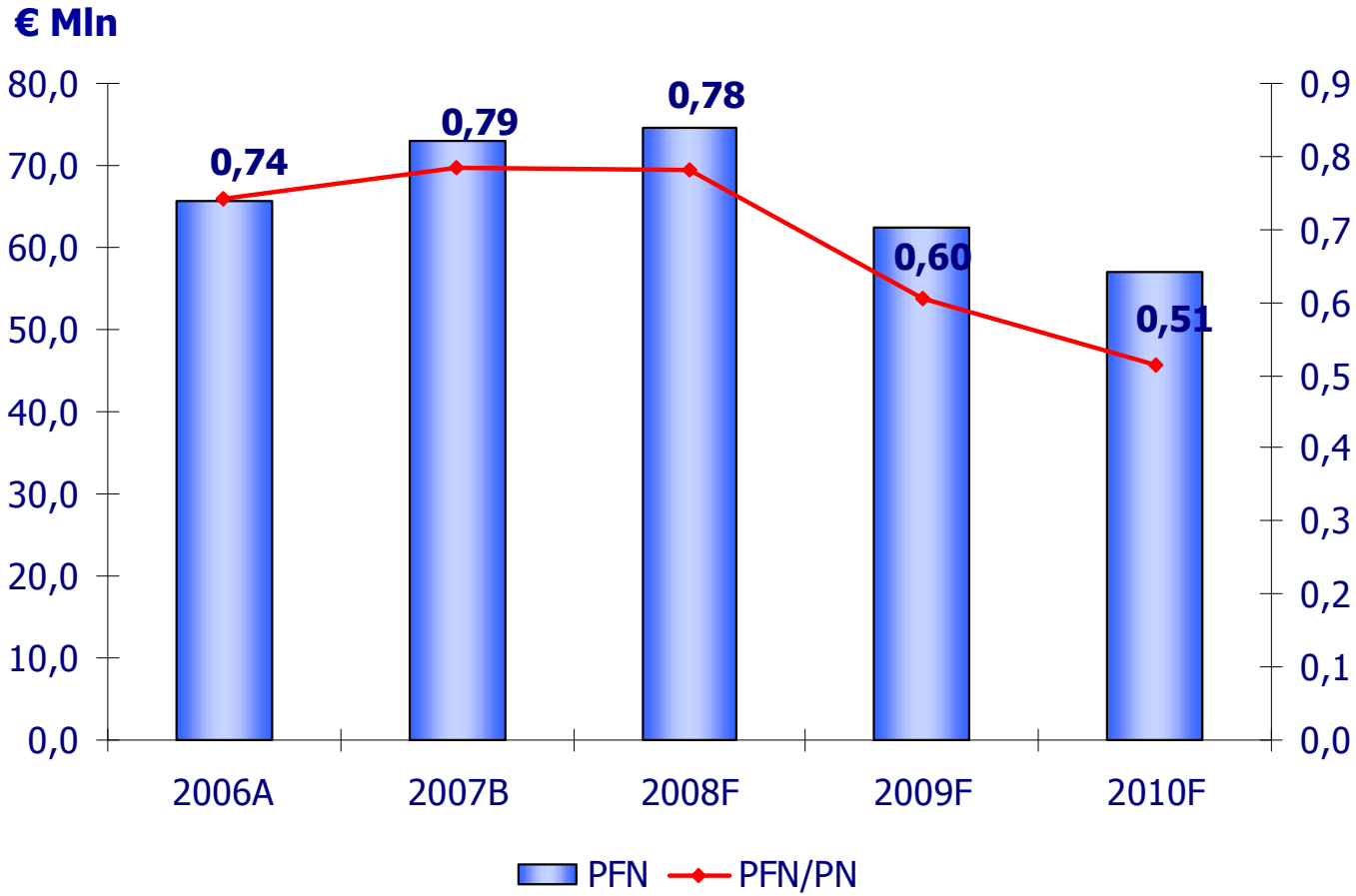


CIN	154,2	165,8	169,9	165,7	168,3
PN	88,6	92,9	95,3	103,3	111,3
PFN	65,6	73,0	74,6	62,4	57,0

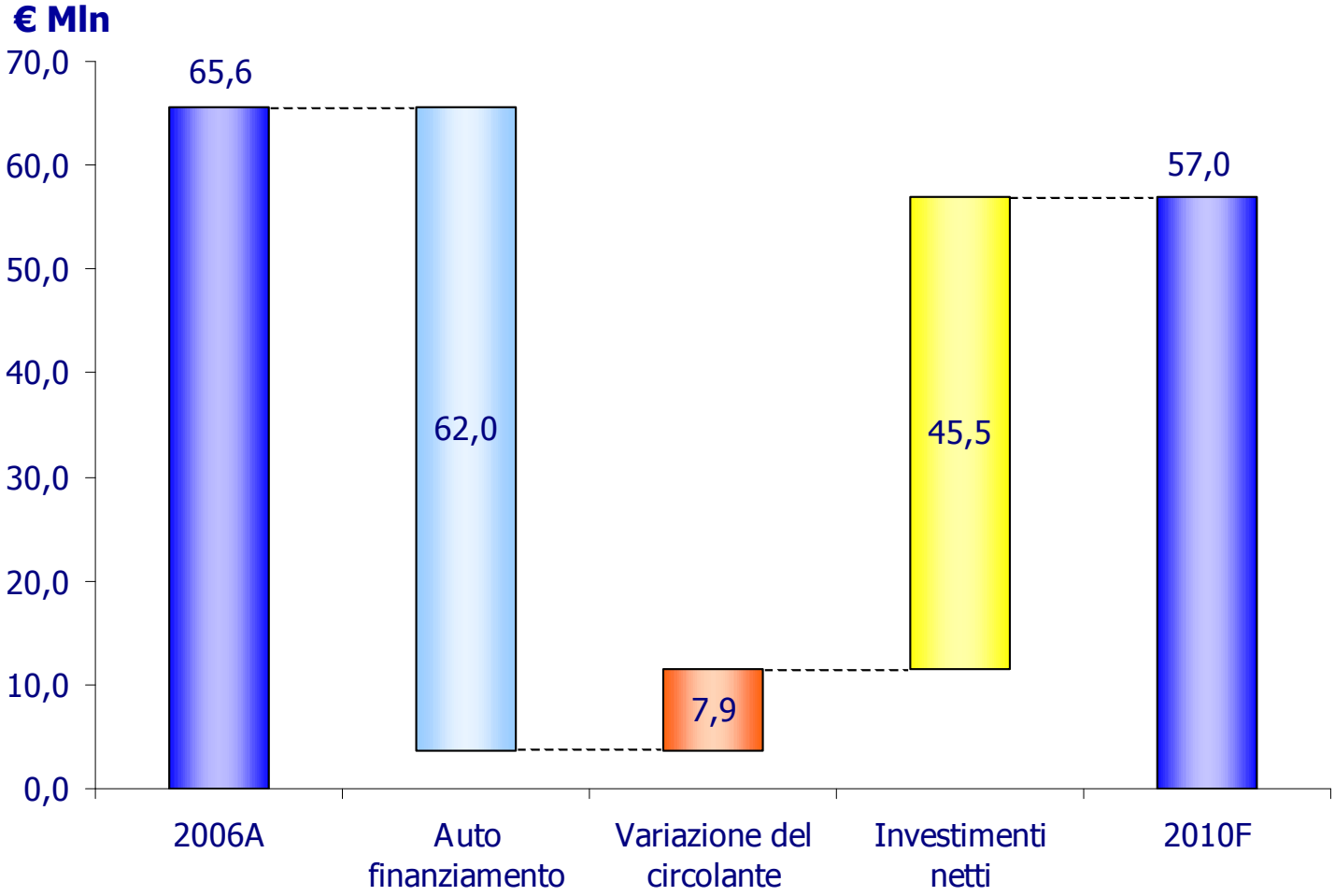
Investimenti e ROI



I dati patrimoniali

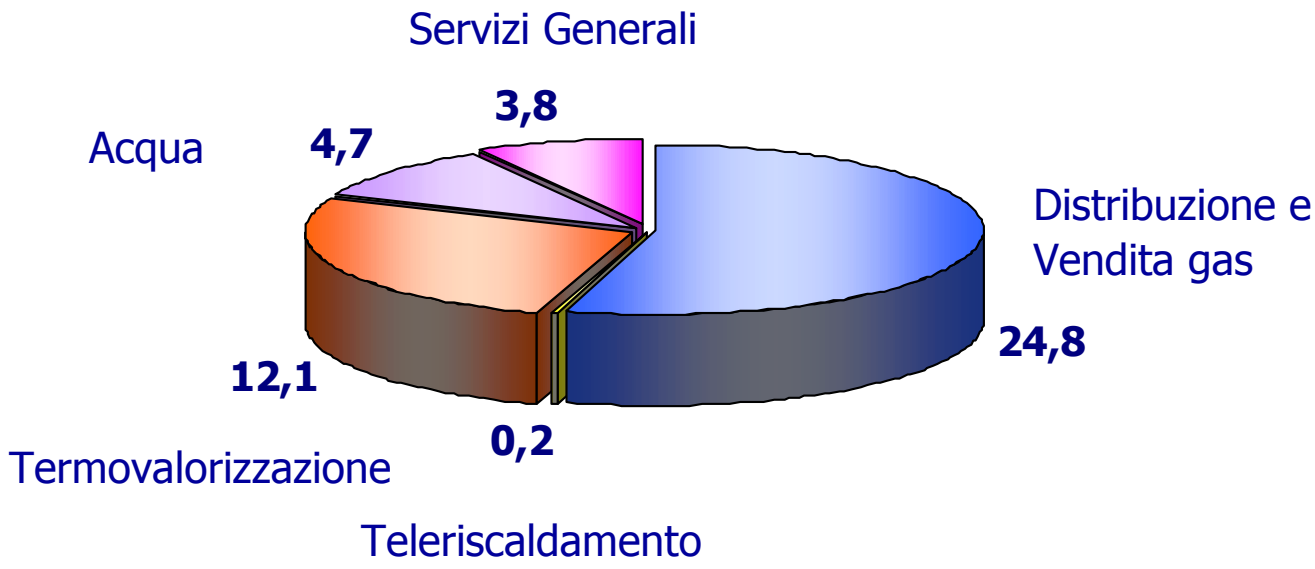


L'evoluzione della PFN



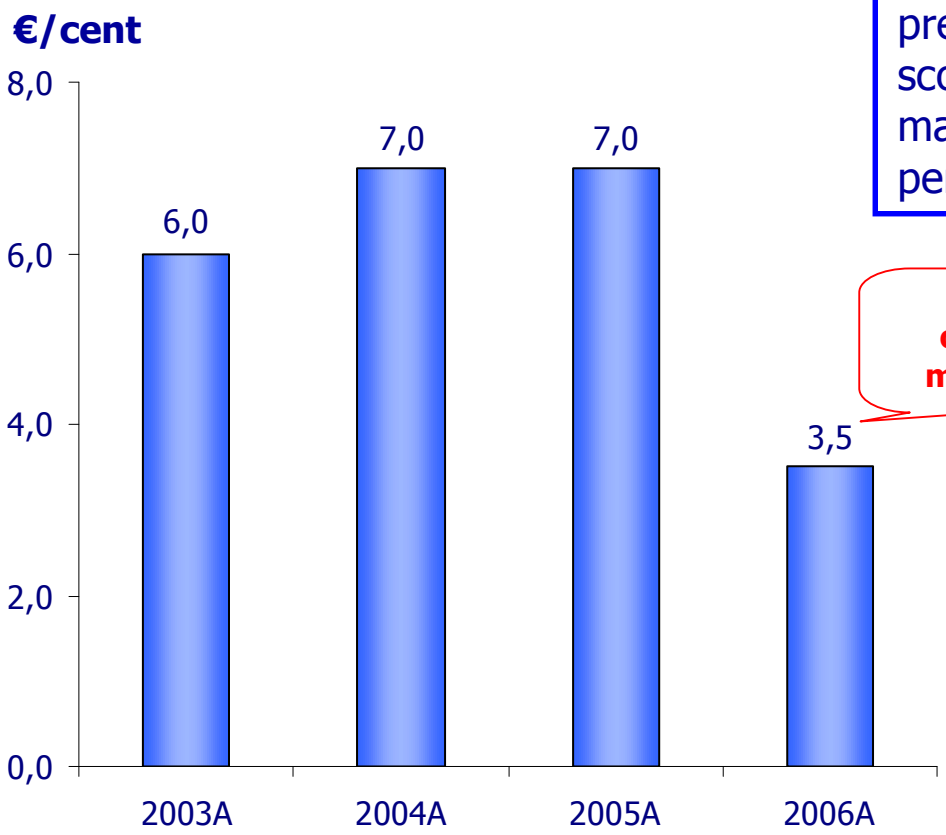
Gli investimenti

€45,5 mln nel periodo 2007 - 2010



La politica dei dividendi

Pay out 60% 66% 98%



Politica dei dividendi: prevista in linea con gli scorsi esercizi e mirata a massimizzare il rendimento per gli azionisti

Effetto oneri ex moratoria

Introduzione
- Gruppo ACSM
- Dal Piano 2001 - 2004 al Piano 2007 - 2010

Obiettivi di Piano
- Scenario di riferimento
- Obiettivi e linee guida
- Key figures 2007 - 2010

Obiettivi per business
- Distribuzione e Vendita Gas
- Gestione Calore
- Termovalorizzazione
- Teleriscaldamento
- Acqua

Upside
- Progetti

Il contesto normativo e le linee guida

- Concessione di Como ed alcuni comuni minori fino al 31/12/2010
- Trattative in corso con alcuni comuni per l'individuazione della sussistenza di ragioni di pubblico interesse per la concessione di un ulteriore anno rispetto al 31/12/2009
- Scadenza concessioni servite da Serenissima Gas tra 2009 e 2012

➢ Presidio dell'attuale portafoglio commerciale, grazie all'adozione di politiche commerciali per segmento ed all'ampliamento dell'offering
➢ Ottimizzazione del processo di acquisto della materia prima al fine di migliorare redditività e prospettive di sviluppo
➢ Mantenimento dell'efficienza e della flessibilità operativa nella gestione delle reti
➢ Mantenimento di standard di qualità e sicurezza elevati
➢ Partecipazione alle gare per l'affidamento delle concessioni

Obiettivi economici e gestionali

€/000	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Totale ricavi	104.754	116.170	131.694	6%
MOL	11.790	12.841	16.753	9%
MON	8.174	8.767	12.380	11%

Volumi venduti	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Gas industriale (mln M3)	57	64	65	3%
Gas civile (mln M3)	183	209	230	6%
Totale	240	273	295	5%

Il contesto normativo e le linee guida

• Conferimento del ramo di azienda preposto all'attività di gestione calore in un soggetto appositamente costituito (EnerCalor) per ottemperare alla legge 239/03 (poi confermata della legge 46/07), che ha sancito il divieto di esercizio di attività post-contatore da parte dei distributori, o società loro partecipate o collegate, nell'ambito territoriale in cui gli stessi esercitano la propria attività in concessione

- Presidio del portafoglio acquisito e sfruttamento delle potenzialità del territorio di riferimento
- Sviluppi in aree geografiche limitrofe
- Sfruttamento potenzialità di sviluppo in sinergia con il TLR

Obiettivi economici e gestionali

€/000	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Totale ricavi	6.662	9.986	8.335	6%
MOL	783	1.367	943	5%
MON	771	1.355	943	5%

Volumi	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Mwht venduti	36.218	39.839	48.315	7%
N. impianti gestiti **equivalenti**	141	156	189	8%
di cui nuove trasformazioni	19	15	9	-17%

Il contesto normativo e le linee guida

- Mantenimento della concessione dell'attività di smaltimento rifiuti per il Comune di Como, per effetto della salvaguardia di cui all'art 113 comma 15 bis del T.U.E.L. (D.Lgs 267/2000), per una durata pari alla media delle concessioni affidate con gara (15 anni) -> fino al 2013
- A regime l'affidamento avverrà a livello di A.T.O. per una durata non inferiore a 15 anni

- Ottimizzare/potenziare la capacità di smaltimento e produzione di EE in coerenza con le disposizioni emanate dalla Regione Lombardia con D.G.R. del 7/11/2006 con cui la stessa ha fissato l'obiettivo di "sfruttare al massimo le potenzialità impiantistiche già autorizzate"
- Ricerca alleanze in vista ATO

Linea 1

Investimento di **sostituzione** di parte della caldaia del forno e di **sviluppo** della potenza della turbina

La soluzione studiata per la sezione forno caldaia consente di:
- aumentare lo smaltimento di RSU da 120t/g a 160t/g
- aumentare la produzione di energia elettrica e vapore
- ridurre tempi e costi delle manutenzioni programmate

Tempo di realizzazione: 18 mesi da maggio 2007, con fermata della linea per 8 mesi nell'esercizio 2008

Il progetto comporta:
- Investimento per €8 mln
- Payback ca. 6 anni
- IRR > 15%

Obiettivi economici e gestionali

€/000	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Totale ricavi	13.968	13.900	19.763	9%
MOL	8.337	7.974	12.054	10%
MON	5.710	5.420	8.761	11%

Volumi	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Tonnellate smaltite	69.355	70.993	97.013	9%
Mwht equivalenti venduti:	26.877	27.430	44.630	14%
- Mwht venduti a GRTN	20.407	22.222	34.202	14%
- Mcal/1000 vendute a Comocalor	27.820	22.396	44.841	13%

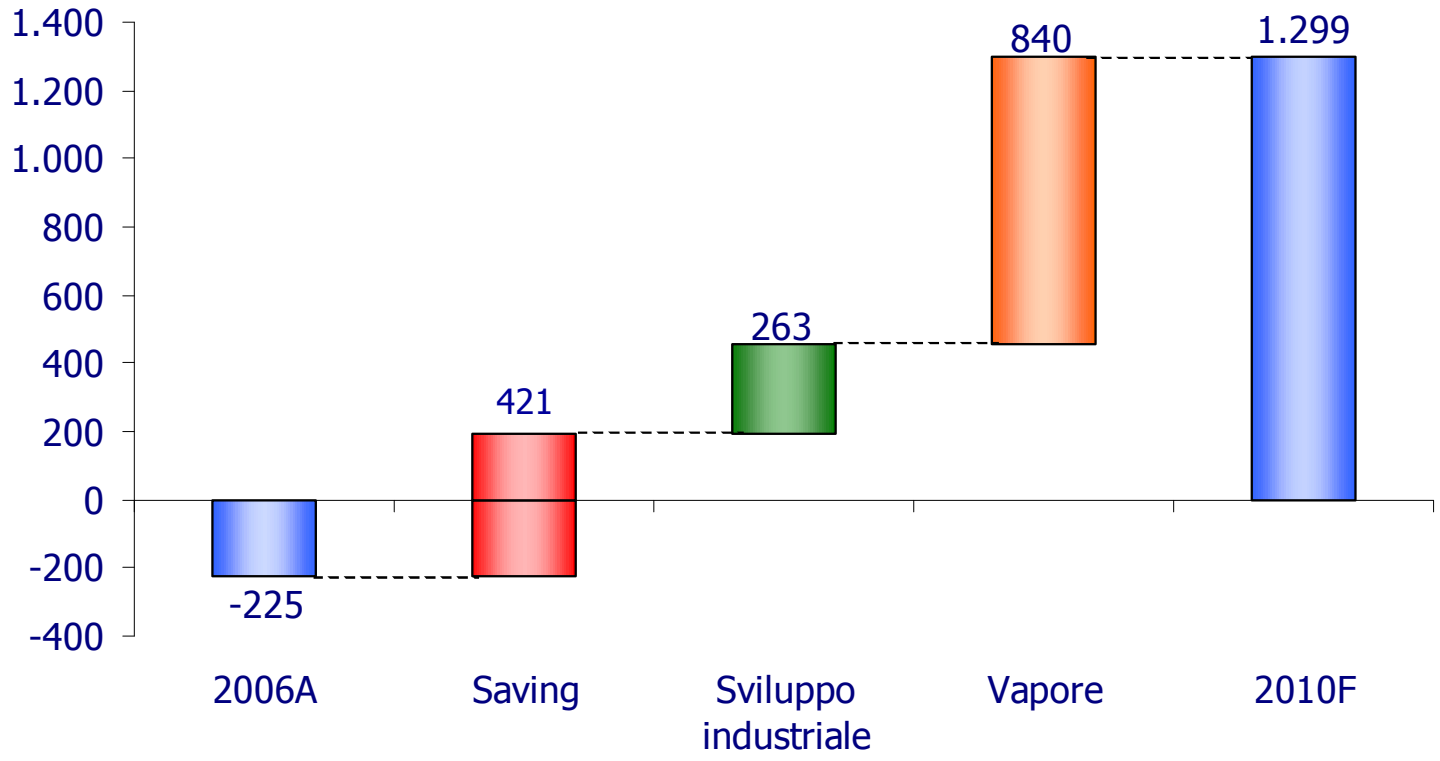
Il contesto normativo e le linee guida

• Servizio svolto da Comocalor in forza di una concessione avente scadenza nel 2020

➢ Massimizzare le sinergie da integrazione con il Gruppo (approvvigionamento energia, iniziative commerciali, ecc.)
➢ Completamento dell'attività di ristrutturazione del processo produttivo, organizzativo e gestionale
➢ Raggiungimento del breakeven di bilancio nel 2007 e completamento del turnaround nel 2008 soprattutto grazie alle sinergie sviluppate con l'impianto WTE di ACSM

Sinergie e sviluppo

MOL (€/000)



Il contesto normativo e le linee guida

- Il c.d. Codice Ambientale (d.lgs. 152/06) ha prorogato il termine di scadenza degli affidamenti non preceduti da gara al 31/12/2007
- L'Ambito Territoriale Ottimale (A.T.O.) di Como è stato costituito e coincide con il territorio provinciale. Pena il commissariamento, entro il 2007 è attesa la piena definizione degli aspetti operativi caratterizzanti l'A.T.O. della provincia di Como
- La Regione Lombardia, nel corso del 2006 ha deliberato importanti modifiche alla legge 26/03 in materia di servizi pubblici locali. In particolare, è stata disposta - con la sola eccezione della città di Milano - l'obbligatoria separazione tra l'attività di gestione e l'attività di erogazione del servizio, imponendo che la scelta dell'erogatore, unico in ciascun ambito territoriale, debba avvenire esclusivamente previa gara ad evidenza pubblica

➢ Ricerca di alleanze in vista gare per l'erogazione/gestione del servizio sul territorio extra-comunale

➢ Mantenimento requisiti fissati dal "Decreto Matteoli" per concorrere alla gestione/erogazione ATO

Obiettivi economici e gestionali

€/000	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Totale ricavi	6.849	6.965	7.471	2%
MOL	2.928	3.354	3.625	5%
MON	1.127	1.821	1.976	15%

Volumi	2006A	2007B	2010F	CAGR 2006A - 2010F
Acqua civile e industriale (mln M3)	13	13	14	2%
N. clienti	14.797	15.058	15.867	2%

Introduzione	• Gruppo ACSM • Dal Piano 2001 - 2004 al Piano 2007 - 2010
Obiettivi di Piano	• Scenario di riferimento • Obiettivi e linee guida • Key figures 2007 - 2010
Obiettivi per business	• Distribuzione e Vendita Gas • Gestione Calore • Termovalorizzazione • Teleriscaldamento • Acqua
Upside	• Progetti

Acqua - ATO idrico

Le modalità gestionali del **Piano d'Ambito** prevedono:

• la costituzione di una Patrimoniale pubblica alla quale affidare l'intera dotazione di beni ed impianti del servizio idrico integrato. Tale società dovrà farsi carico degli investimenti (ca. €800 mln)

• l'individuazione con gara di un soggetto che svolgerà il ruolo di Erogatore per tutta la provincia di Como ad esclusione dei comuni di Como, Cernobbio e Brunate attualmente gestiti da ACSM ed oggetto di salvaguardia

• ACSM potrà comunque prendere parte alla gara per la scelta dell'erogatore

Principali effetti dell'operazione:
• **- debito** per €29 mln
• **+ risultato ante imposte** €1,4 mln / anno
• **+ cash flow** €4,5 mln

Termovalorizzazione - Revamping

Il revamping dell'impianto di incenerimento rifiuti e cogenerazione energia elettrica esistente ha le seguenti caratteristiche :

- realizzazione del progetto nell'attuale area di ACSM
- capacità aggiuntiva di smaltimento rifiuti pari a 450t/g, per arrivare ad una capacità complessiva dell'impianto di 750t/g
- potenza della turbina pari a 25 Mw
- tempi di realizzazione del progetto: 70 mesi a partire dall'approvazione

Il progetto comporta:

- Investimento per €87 mln
- Payback ca. 15 anni
- IRR ca. 12%
- Impatto su MOL 2014 pari a ca. €19 mln

Questo documento è stato preparato da ACSM per la presentazione ad analisti e investitori e viene fornito unicamente per vostra informazione. E' protetto da copyright e non può essere riprodotto o diffuso a terzi. Le informazioni in esso contenute non sono state certificate da organismi indipendenti.

Questo documento non rappresenta un'offerta o un invito ad acquistare azioni, né deve essere considerato in qualsiasi modo un impegno.

Le informazioni contenute e quanto discusso durante la presentazione ad analisti e investitori potrebbero includere indicazioni prospettiche basate su aspettative e convinzioni di ACSM SpA. Queste affermazioni sono basate sulle attuali stime, proiezioni e progetti, pertanto non si deve farne indebito affidamento.

Le indicazioni prospettiche implicano rischi e incertezze. Si avverte che diversi fattori potrebbero comportare uno scostamento dei risultati consuntivi rispetto alle indicazioni prospettiche contenute in questo documento. Tali fattori comprendono (in modo non esaustivo): cambiamenti nello scenario economico, nel quadro normativo, modifiche dei prezzi di alcune commodities, incluso energia elettrica, gas e nell'andamento del core business.

Fine Presentazione