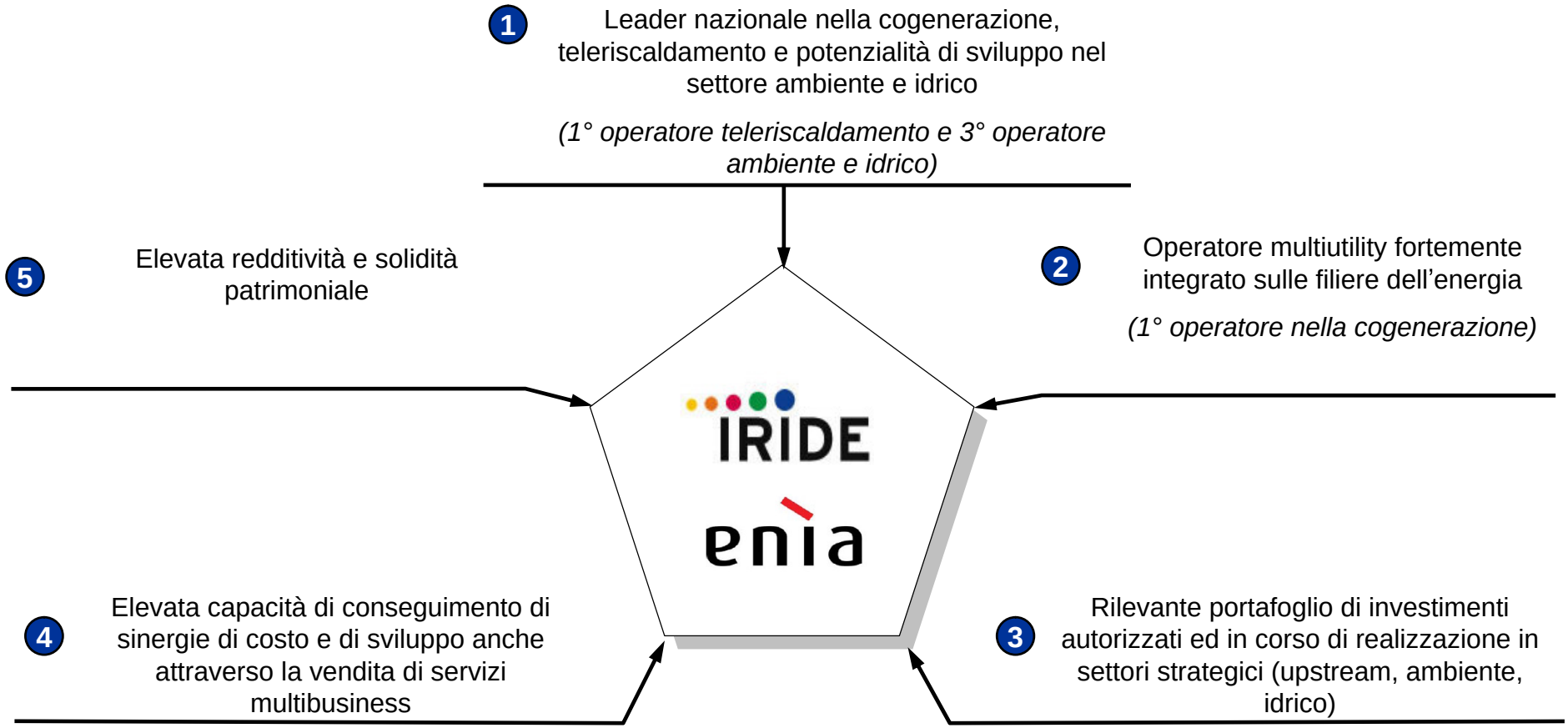
Presentazione del progetto di fusione alla comunità finanziaria

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 Enìa 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

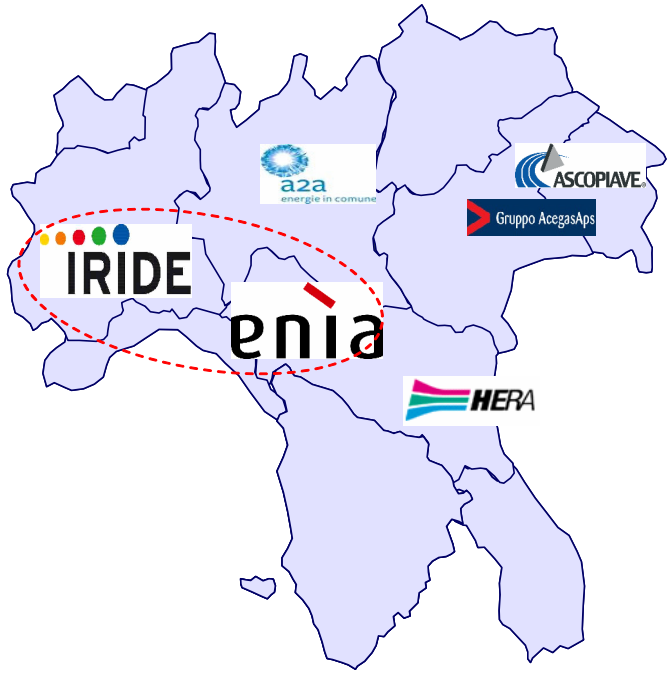
Radicamento territoriale

- **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

Teleriscaldamento 2007	•Energia Termica venduta (GWht) •Volumetria teleriscaldata (mln mc)	1.906 56
Gas 2007	•Vendita a clienti finali (mln mc) •Volumi distribuiti (mln mc) •Clienti (000) •Rete (km)	1.848 1.986 1.024 8.564
Energia elettrica 2007	•Volumi venduti (GWh) •Volumi prodotti incl.Edipower (GWh) •Clienti (000) •Rete (km)	12.400 6.350 710 7.357
Idrico 2007	•Volumi venduti (mln mc) •Abitanti serviti (000) •Rete (km)	208 2.400 14.000
Ambiente 2007	•Rifiuti Trattati (kton) •Abitanti serviti (000) •Impianti (n°)	1.269 1.130 12
Altri business 2007	• Illuminazione pubblica ed altri servizi energetici - punti luce (000)	120



Principali indicatori finanziari

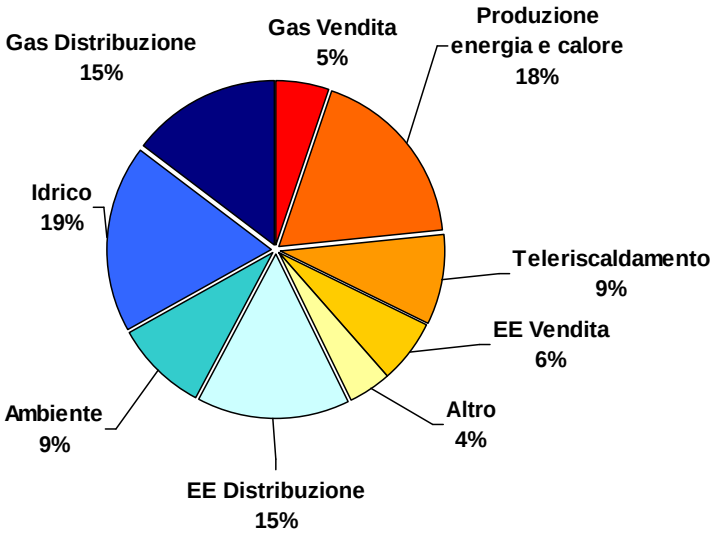
Portafoglio equilibrato di business con una contribuzione da attività regolamentate pari a circa il 60%

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
Debt/Equity	*63%*	*77%*	*n.a.*
PFN/Ebitda	*2,8x*	*3,6x*	*3,3x*
Dipendenti	2.402	2.507	4.909

Ebitda 2007 per business

58% Attività Regolate



42% Attività Libere

*: valori pro forma

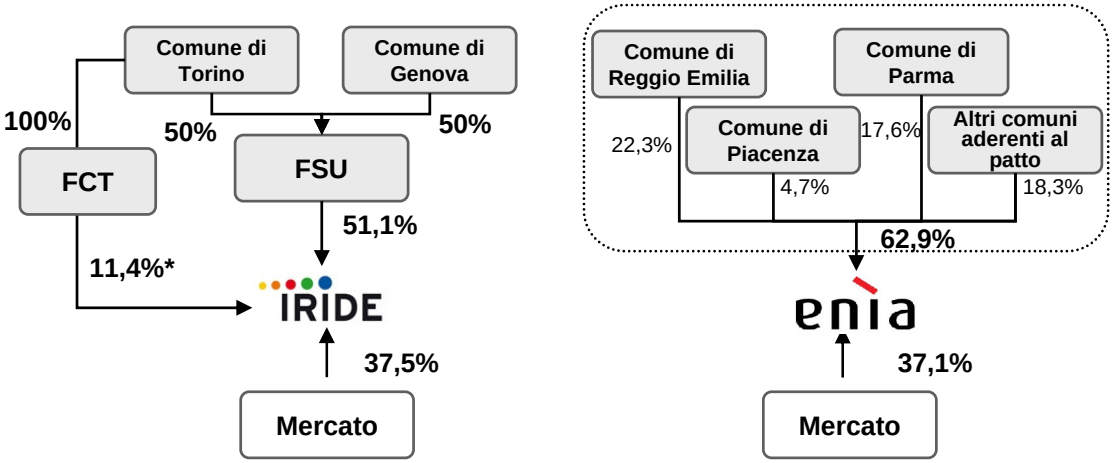
Agenda

- 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

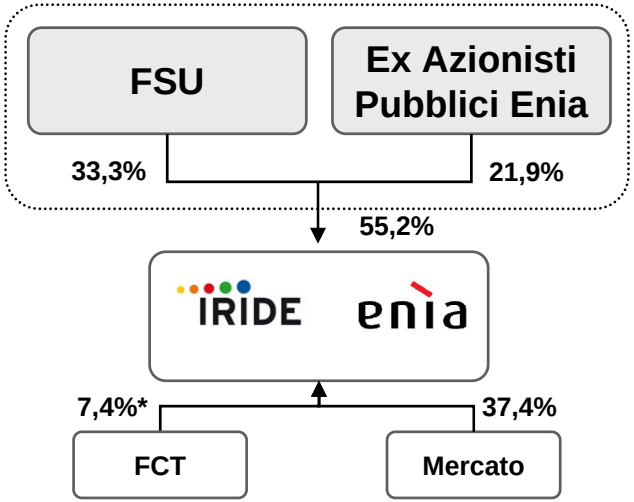
Principali caratteristiche dell'Operazione

STRUTTURA DELL'OPERAZIONE	▪ Fusione per incorporazione di Enía 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
DIVIDENDO	▪ 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
AZIONARIATO	▪ 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)



Azionariato post-fusione (su totale capitale sociale)

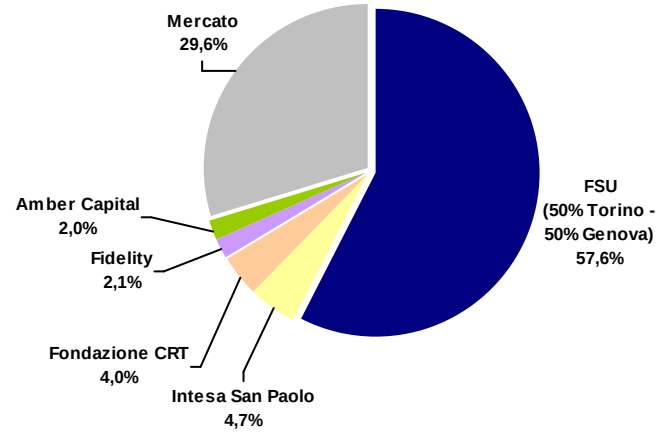


* Azioni di risparmio senza diritto di voto

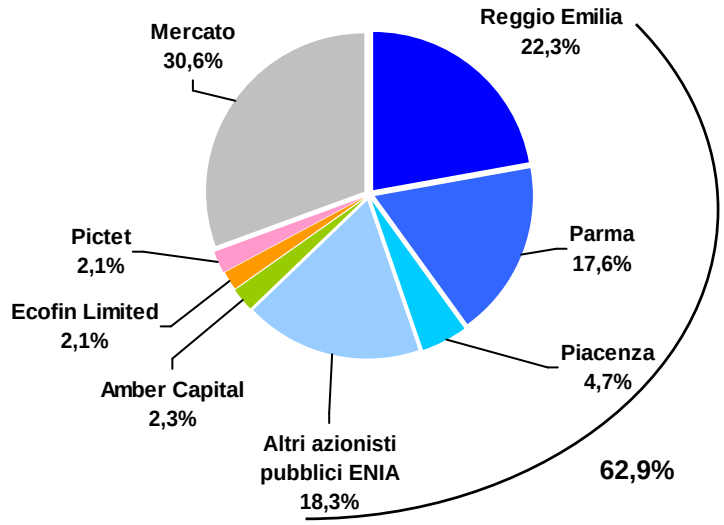
Azionariato votante pro-forma della nuova società

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

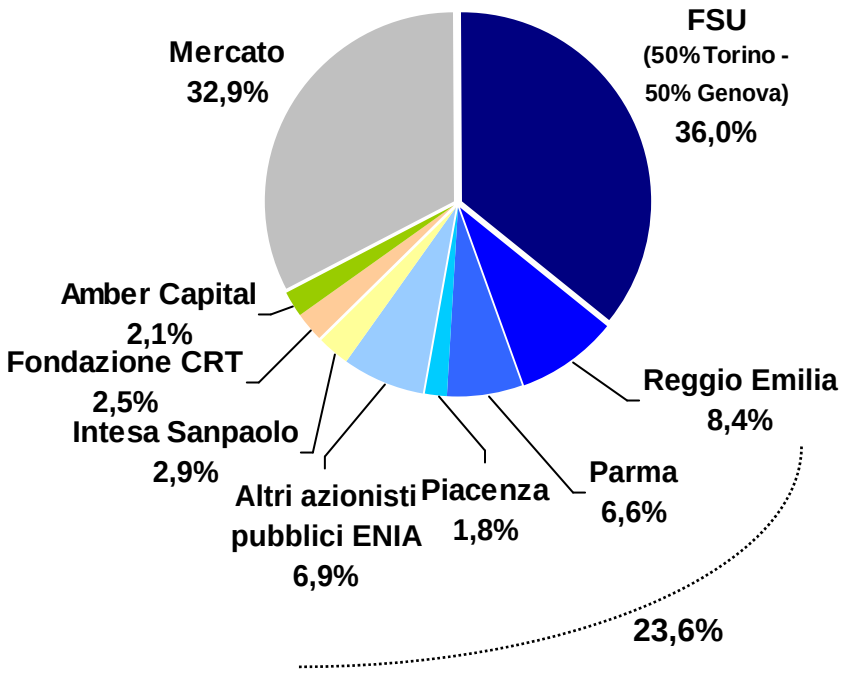
IRIDE



enìa



IRIDE + enìa



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

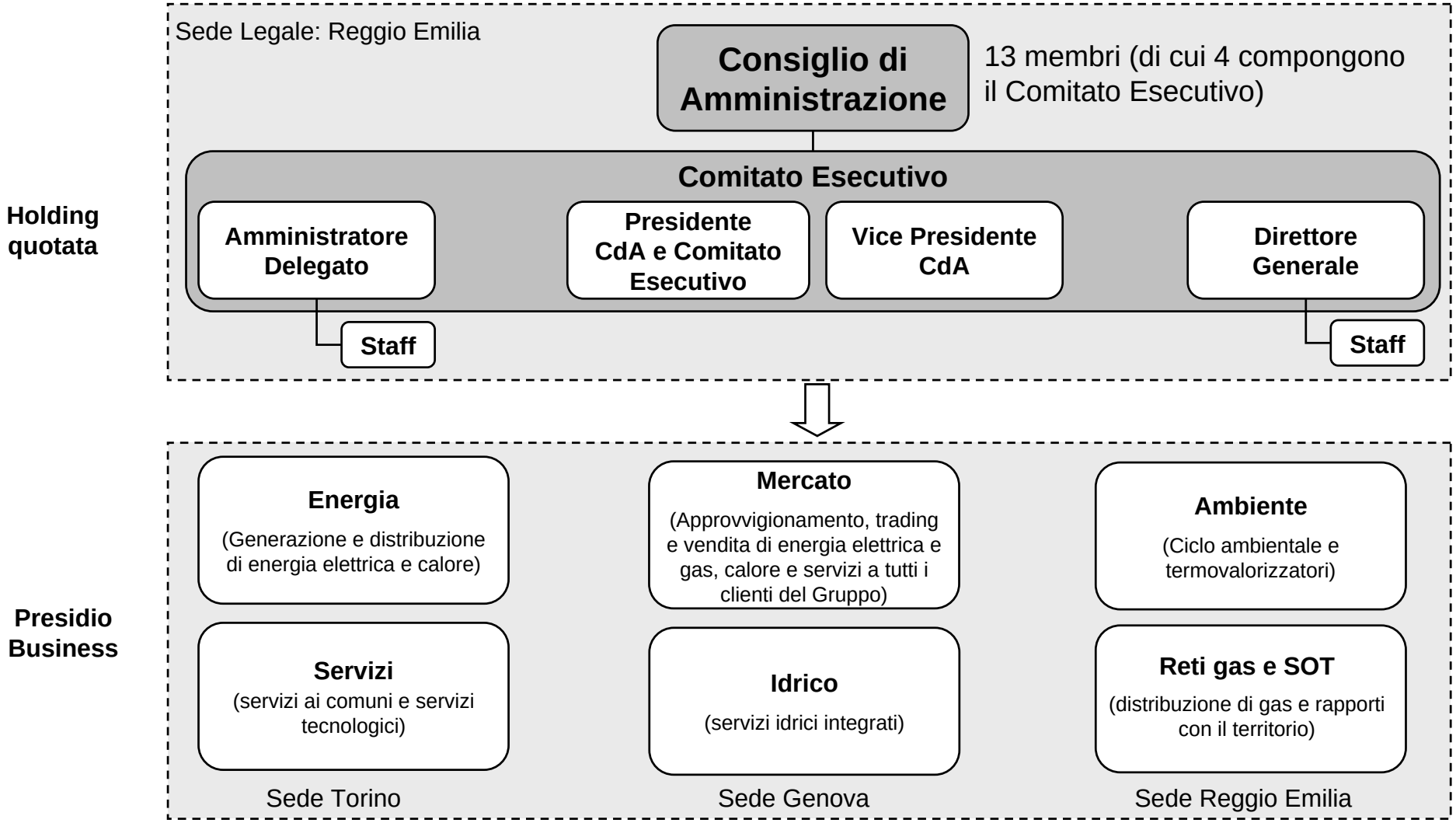
- Consiglio di Amministrazione sarà composto da 13 componenti di cui 2 rappresentanti della minoranza
- I Consiglieri saranno nominati mediante voto di lista (7 da parte di FSU e 4 da parte azionisti ex patto Enìa)

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

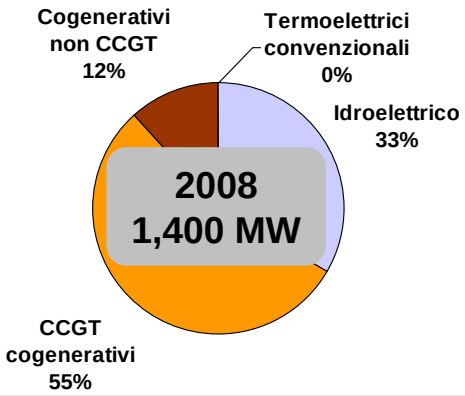
- Razionali del progetto di fusione
- Struttura ed elementi principali dell'operazione
- Posizionamento e vantaggi competitivi della "Combined Entity"
- Indicazioni preliminari su linee guida strategiche e sinergie

Upstream energetico

Posizionamento Attuale

Energia Elettrica

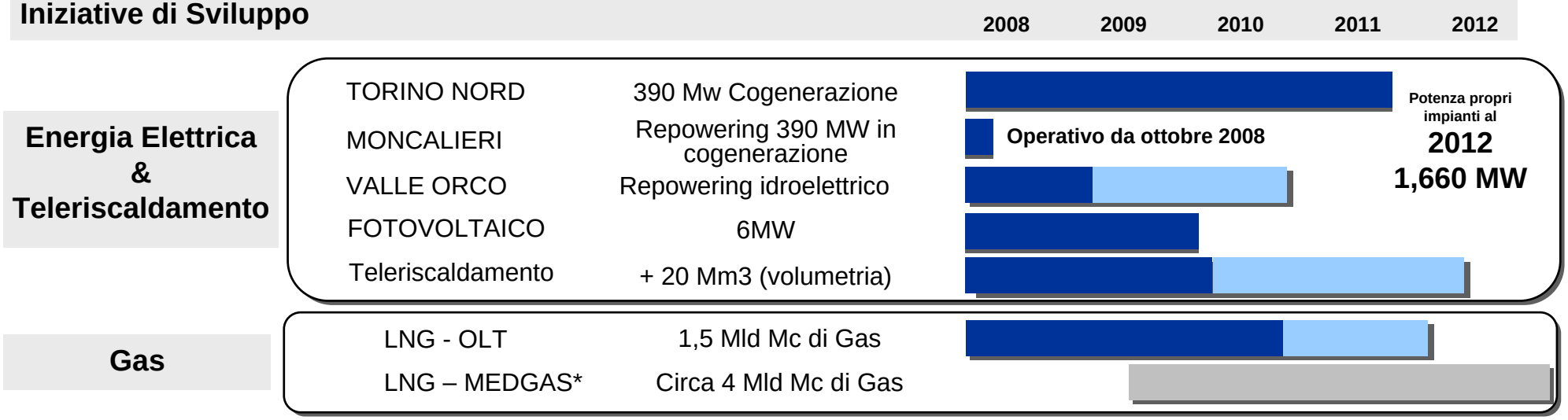
- **2.320 MW Potenza Elettrica installata** (1.400 MW tramite impianti propri e 920 MW tramite Edipower e Tirreno Power)
- **6,4 TWh prodotti nel 2007**
- ***100% dell'energia elettrica prodotta da impianti propri è eco-compatibile (idroelettrico e cogenerazione)***



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

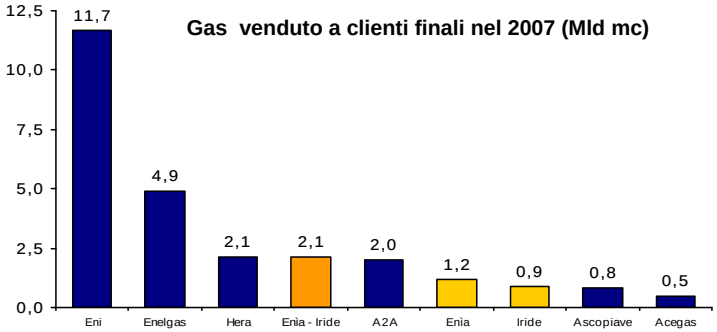


Ingresso a regime progressivo

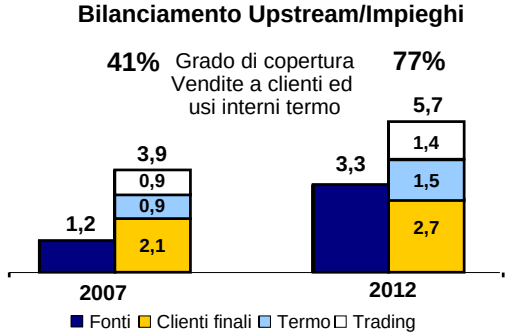
*non incluso nei piani industriali comunicati, in attesa di autorizzazione

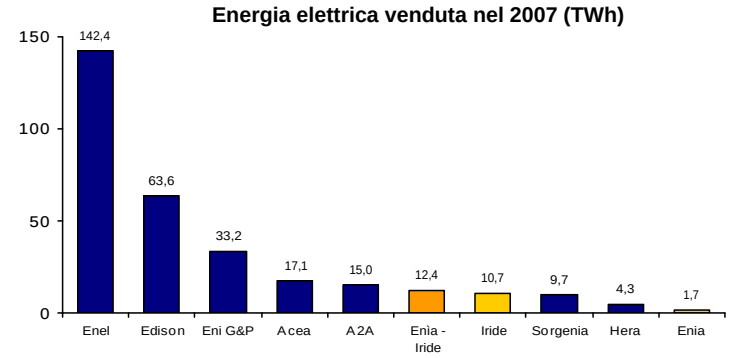
Downstream energetico

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

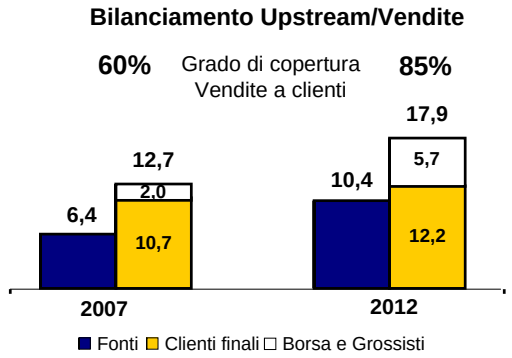


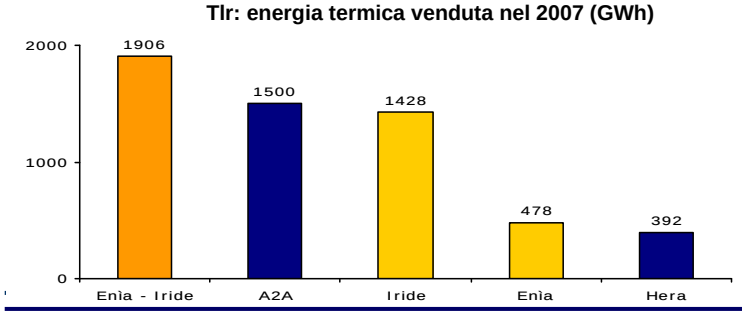
- Presenza consolidata e clientela fidelizzata
- 3,9 mld di metri cubi intermediati
- Oltre 1 milione di clienti finali
- circa 8.600 km di rete di distribuzione
- 2 mld di metri cubi di gas distribuito





- 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





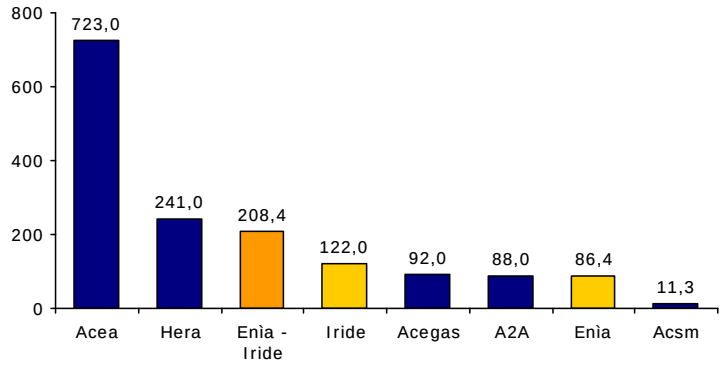
- 1.906 GWh venduti
- 56 milioni di metri cubi riscaldati
- Sostenibilità ambientale
- Sviluppo (Piacenza) ed Espansione (Reggio Emilia, Parma, Torino)

Leadership in Italia nel settore Teleriscaldamento

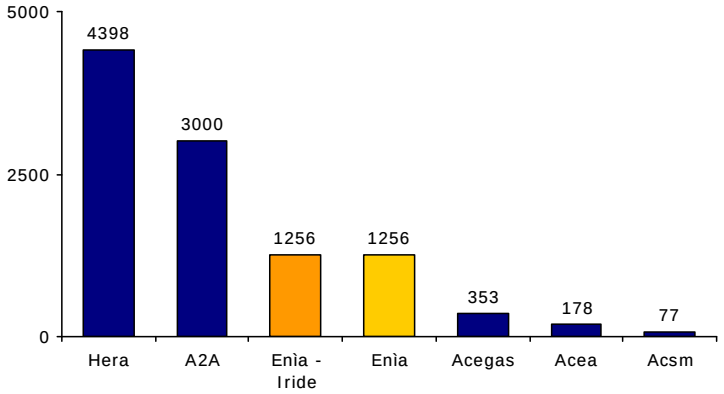
Idrico & Ambiente

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					
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

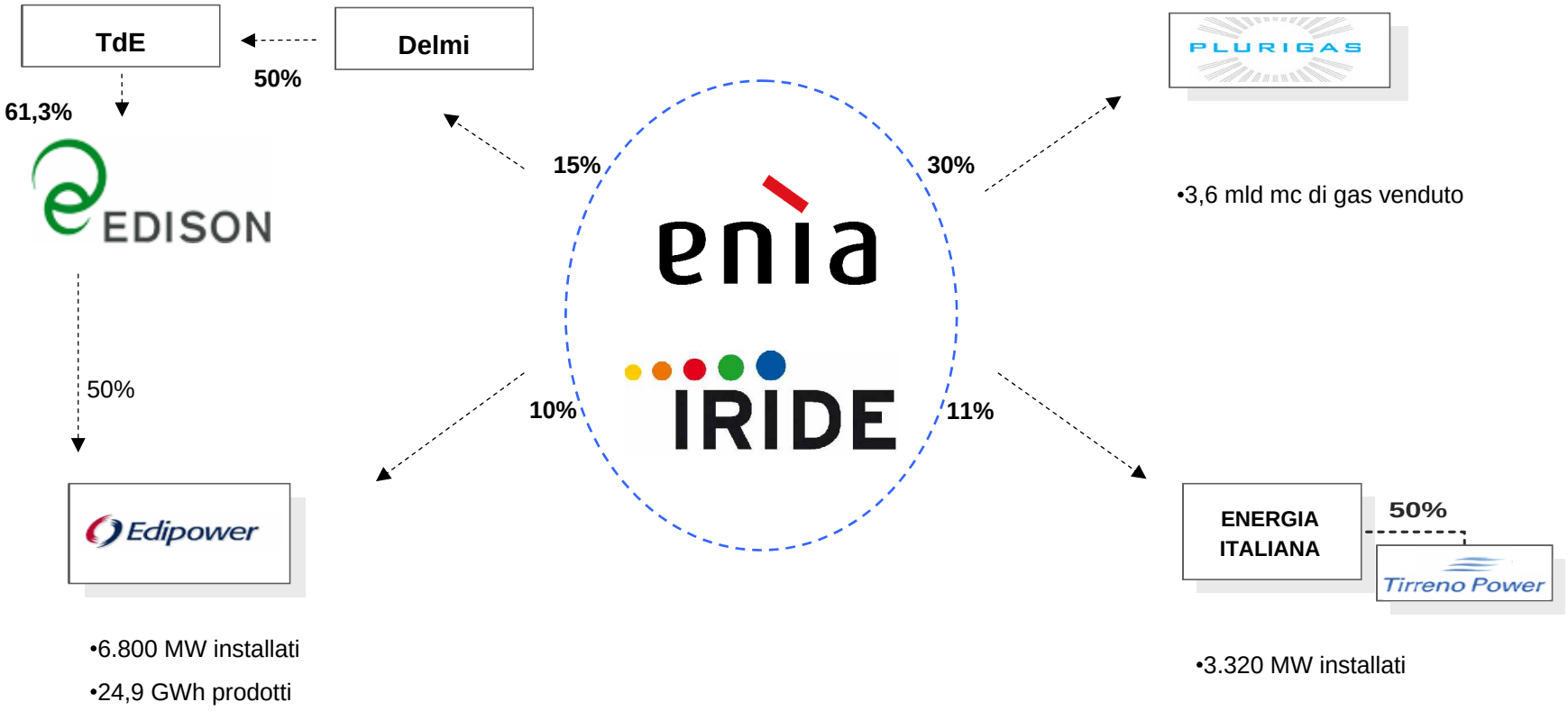
- 70 concessioni in Emilia Romagna, in gran parte su reti di proprietà
- Concessioni nei Comuni di Torino, Genova e su numerosi bacini (in Piemonte, Liguria e Toscana)
- Consolidata esperienza nella partecipazione a gare di affidamento
- Possibilità di espansione in altri comuni della Provincia di Torino

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 complementarietà del business sono i razionali del significativo livello delle sinergie attese (superiori al 10% dell'Ebitda 2007 della combined)

> 50 ML

Acquisti	✓Integrazione e ottimizzazione acquisti, con saving da incremento volumi ✓Standardizzazione componentistiche e processi di approvvigionamento ✓Estensione piattaforma e-procurement
Ottimizzazioni mercato	✓Bilanciamento commerciale e approvvigionamenti Upstream/Downstrem ✓Riduzione "cost to serve": effetto delle economie di scala da integrazione base clienti ✓Allargamento base gestione del trading energetico, ottimizzazione dispatching e portafoglio ✓Cross selling e completamento portafoglio servizi
Organizzazione	✓Razionalizzazioni organizzative ✓Ottimizzazione staff centrali ✓Insourcing ed eventuale ricorso all'outsourcing mirato
IT, Shared Services e Societari	✓Sistemi informativi - riduzione costi da economie di scala (licenze, manutenzioni, etc.) ✓Razionalizzazioni consulenze organizzative e industriali post merger ✓Razionalizzazione societarie con riduzione costi amministrativi di gestione
Sviluppo	✓Sviluppo nel settore ambientale e idrico nei territori non ancora serviti (Liguria, Piemonte, Sud-Ovest Lombardia) anche attraverso opportunità di consolidamento

Disclaimer

- **Queste slides sono state predisposte dalle Società solamente per essere utilizzate durante l'evento relativo alla presentazione del progetto di fusione tra Iride ed Enìa**
- **Le informazioni qui contenute non sono state verificate da fonti indipendenti. Le Società o alcun suo rappresentante non si assumono nessuna responsabilità per qualsiasi conseguenza derivante dall'utilizzo di queste slides, dal loro contenuto o da qualsiasi altra informazione collegata a queste slides o ad ogni altro materiale presentato durante l'evento.**
- **Questo documento vi è stato fornito solo per vostra informazione non potrà essere in alcun modo riprodotto o distribuito ad altri soggetti**
- **Le informazioni contenute od ogni altro materiale presentato nella conference possono includere dati che si riferiscono a previsioni future ed alle attese della società. Queste informazioni si basano su piani correnti, stime e proiezioni e non costituiscono dati certi**
- **Diversi fattori potrebbero causare cambiamenti significativi nelle previsioni qui contenute. Questi fattori includono, ma non si limitano a: trends nell'andamento dei business gestiti, capacità di implementare il piano delle sinergie, modifiche al quadro regolatorio, investimenti futuri**