



# Company Presentation

Milano, 26 maggio 2004

## *Sommario*

- **PRESENTAZIONE ACSM E GRUPPO**
- **CONTESTO EVOLUTIVO E MODELLI STRATEGICI**
- **IL MODELLO ACSM: L'OPERAZIONE DI INTEGRAZIONE CON CANTU'**

## **Presentazione ACSM e Gruppo**

## La Storia di ACSM a tappe



**1963:** costituzione dell'Azienda Municipale del Gas



**1970-73:** gestione servizi idrici e smaltimento rifiuti con la denominazione di Azienda Comasca Servizi Municipali



**1996-97:** trasformazione in Azienda Speciale (inizio certificazione bilanci) e trasformazione in S.p.A.



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



**2000:** seconda tranche di privatizzazione, la quota sul mercato sale al 49%

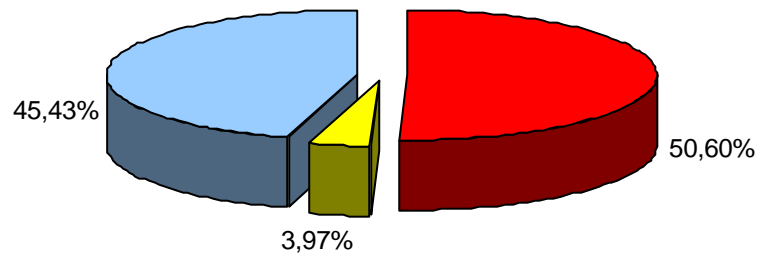


**2002:** gestione del servizio raccolta rifiuti, tramite la controllata ACSM Ambiente; nel servizio gas acquisizione di Tecnogas S.r.l. (titolare di 2 concessioni) e vincita di gare in tre nuovi Comuni.



**2003:** completamento del processo di unbundling con la costituzione di Enerxenia S.p.A., società di vendita del gas. Conferimento ramo vendita gas ASME Erba in Enerxenia S.p.A.. Acquisizione degli impianti di distribuzione del gas e dei clienti gas di Canturina Servizi S.p.A..

## La compagine azionaria



■ Comune di Como      ■ Italenergia Bis S.p.a.  
■ Azionariato Diffuso

*Azioni totali: 37.496.500*

*Tipo di azioni: ordinarie*

*Valore Nominale: €uro 1*

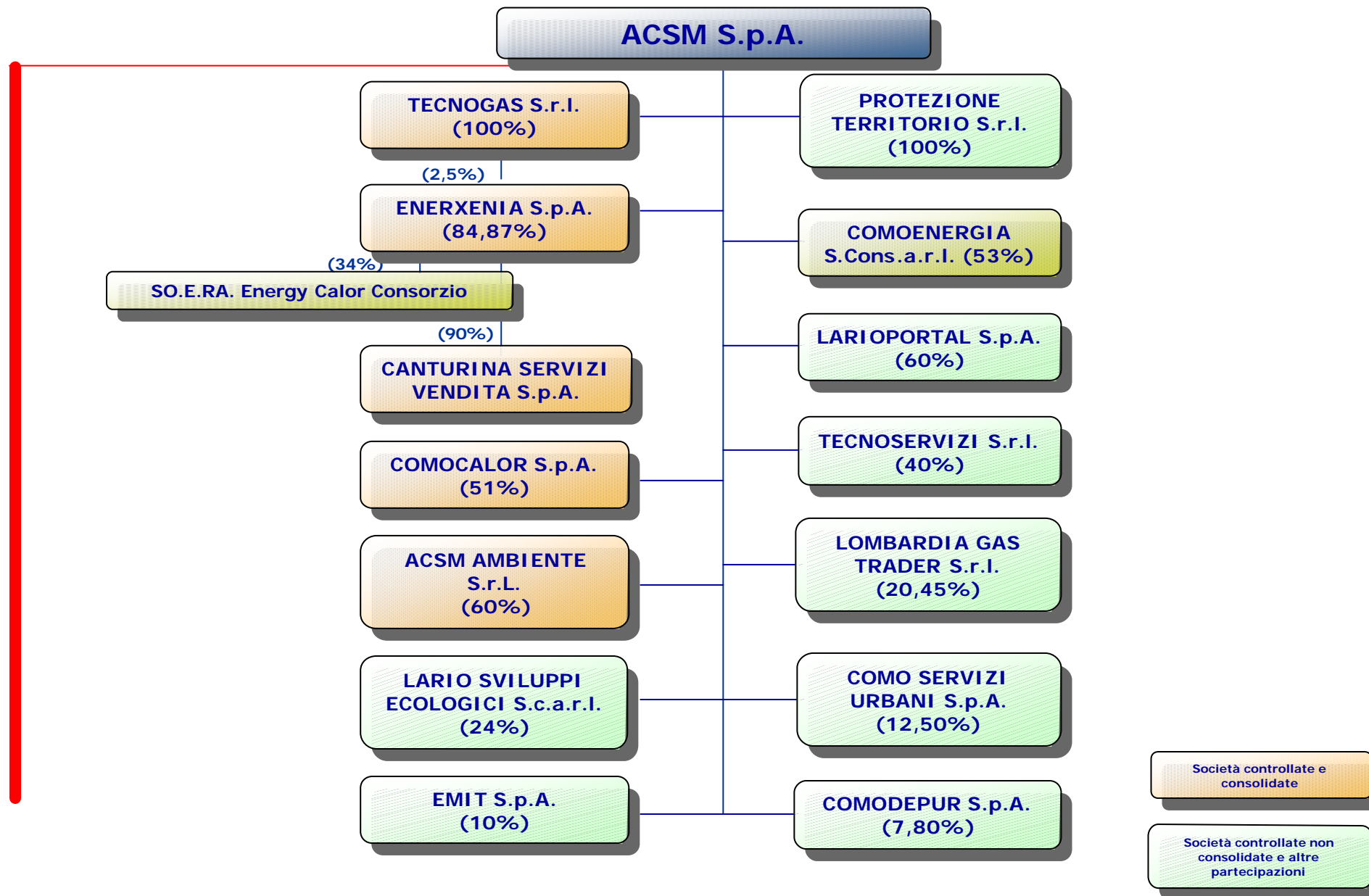
*Limite al possesso azionario: 4%*

*I OPV (25%) Ottobre 1999*

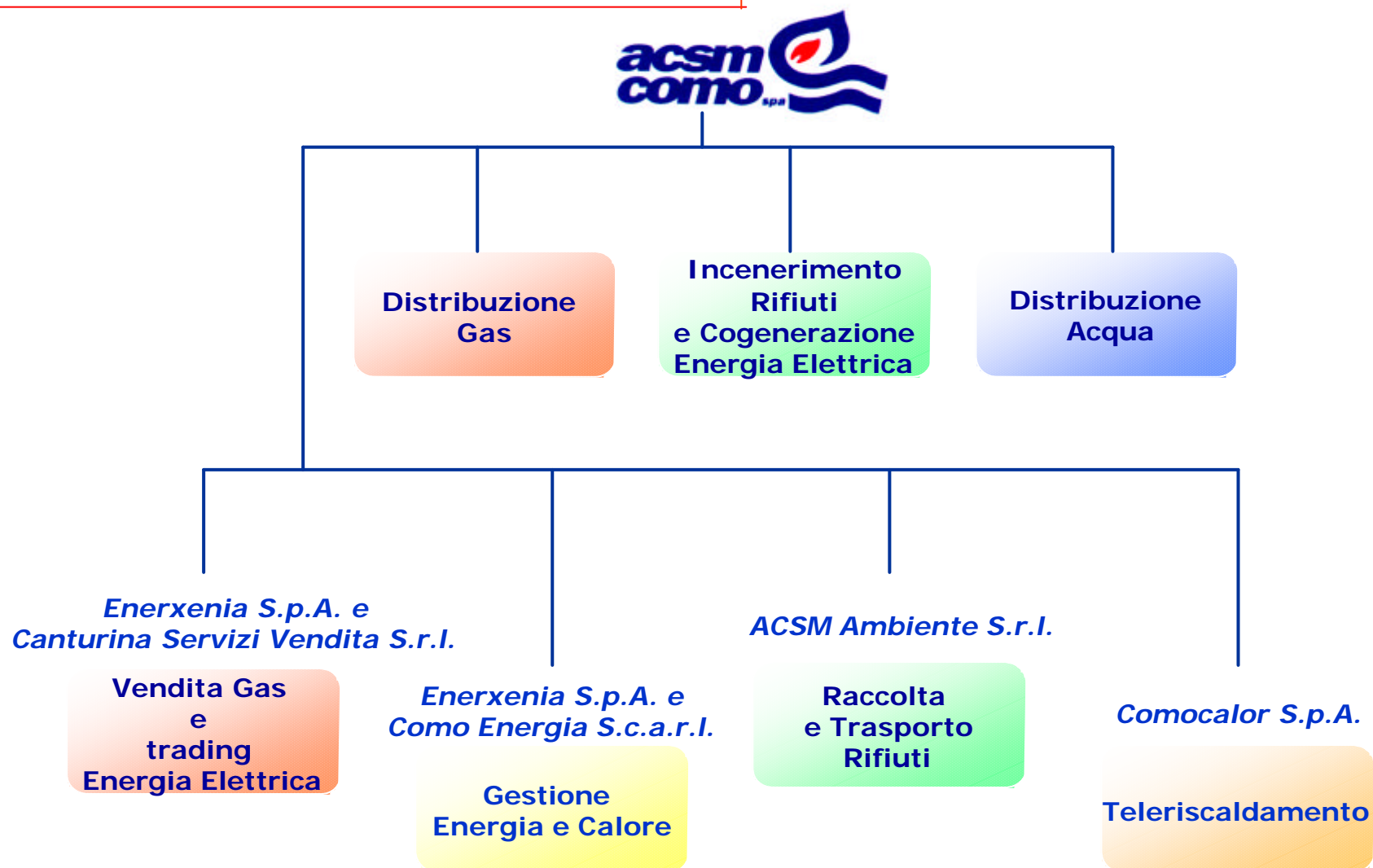
*II OPV (24%) Dicembre 2000*

**Data aggiornamento: 29 aprile 2004 (Assemblea Ordinaria approvazione Bilancio 2003).**

# Il Gruppo

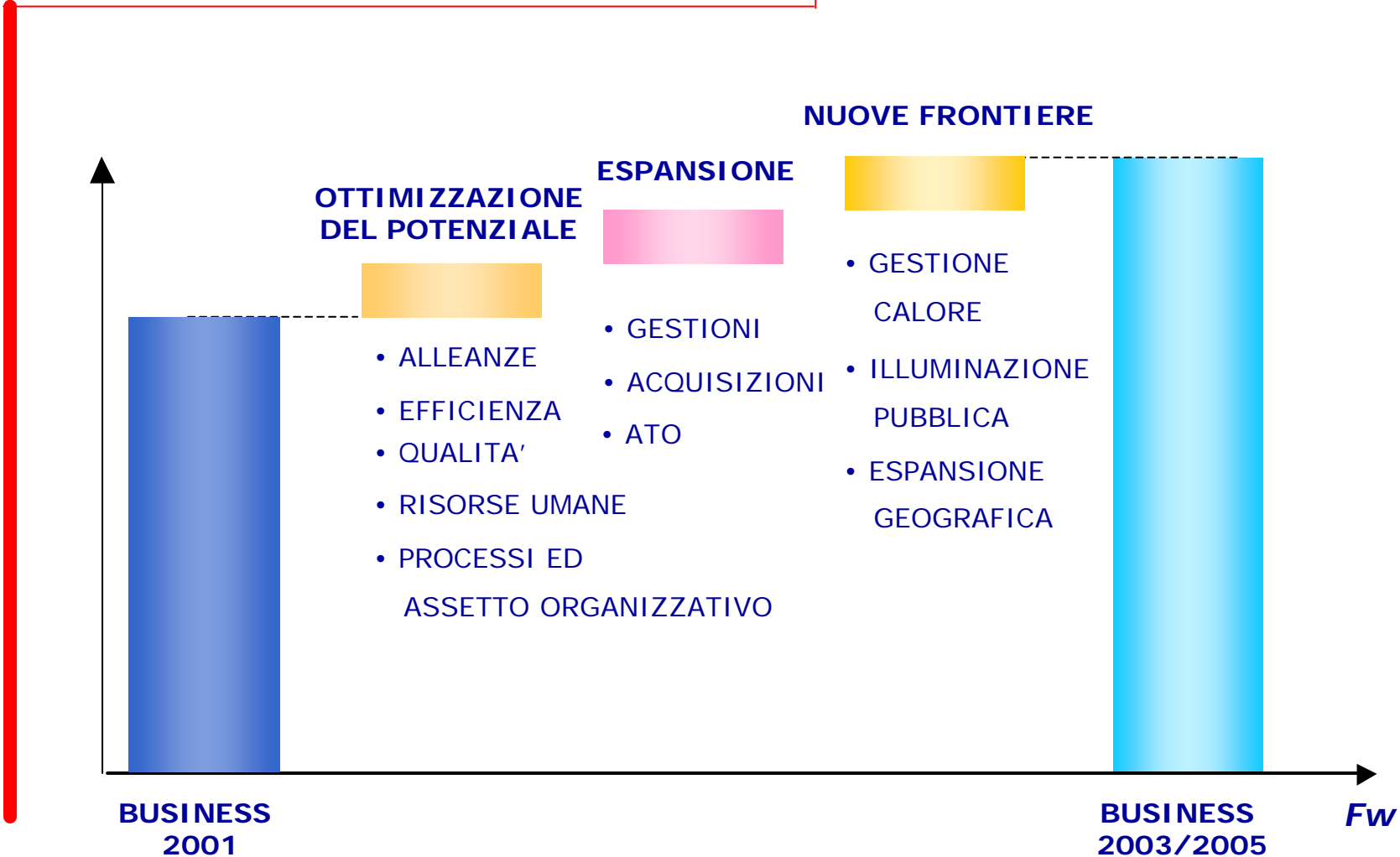


## Le attività gestite



## **Contesto evolutivo e Modelli strategici**

# Gruppo ACSM: Strategia & Sviluppi futuri



Fonte: Analyst Presentation ACSM, 3 dicembre 2001

# Il modello strategico



## ***Il contesto evolutivo***

**Il settore delle utilities è caratterizzato da diverse alleanze tra operatori. L'attuazione di tali alleanze avviene con modalità gestionali differenti, quali ad esempio:**

- Accordi commerciali (es. Enerxenia S.p.A. come "aggregatore di clienti" per i fornitori di gas ed E.E.)**
- Modelli consortili (es. Lombardia Gas Trader S.p.A.)**
- Raggruppamenti per gare o consorzi stabili (v. Como Energia)**
- Integrazioni tra aziende: dagli scambi di partecipazioni alle fusioni (integrazione ACSM S.p.A. - ASME S.p.A. in Enerxenia e integrazione ACSM S.p.A. - Canturina Servizi S.p.A.)**

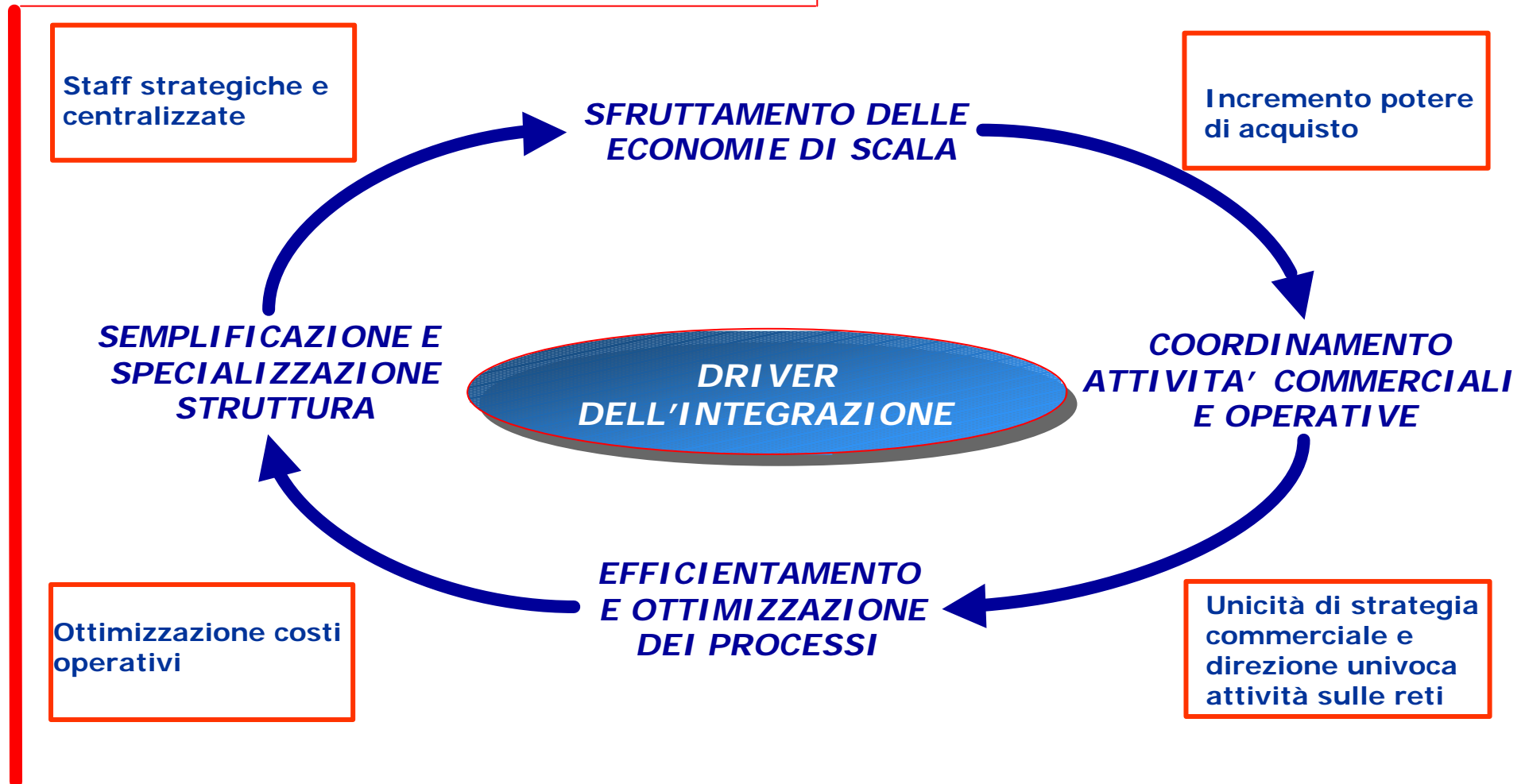
## ***Le principali motivazioni dei progetti di integrazione***

- **Motivazioni di carattere strategico:**
  1. Proroga delle concessioni gas
  2. Crescita dimensionale (fatturato, quote di mercato, base clienti) e conseguente accresciuta visibilità nel mercato energetico
  3. Possibilità di acquisire la leadership di un processo di aggregazione rilevante in un contesto di mercato ancora molto frammentato
  
- **Motivazioni di carattere industriale:**
  1. Sfruttamento delle economie di scala
  2. Razionalizzazione degli investimenti rispetto alle logiche stand-alone
  3. Riduzione del CCN

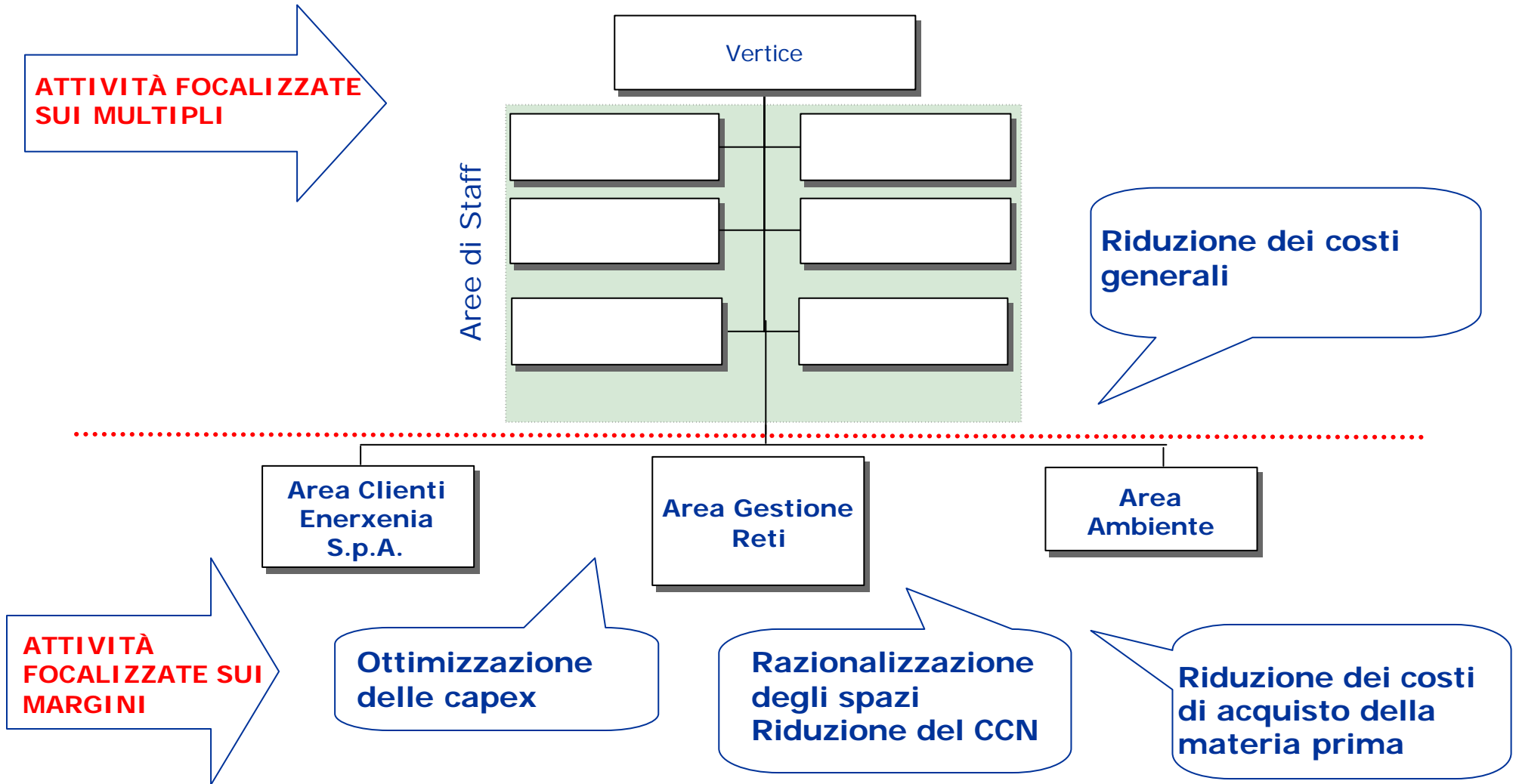
## ***Le principali motivazioni dei progetti di integrazione (segue)***

- **Motivazioni di carattere industriale (segue)**
  4. Ingresso in aree di business non coperte
  5. Ottimizzazione attività operative: miglioramento della programmazione e dell'ingegneria per i piccoli progetti, efficientamento spazi e logistica
  6. Sinergie di carattere organizzativo: valutazione del potenziale come occasione per rivedere il modello e per passare a logiche industriali e come possibilità di attrarre talenti
  7. Incremento del potere contrattuale negli acquisti/trading
  
- **Motivazioni di carattere finanziario:**
  1. Aumento della capitalizzazione e della visibilità sul mercato borsistico
  2. Miglioramento delle condizioni di finanziamento

## Il modello ACSM: razionali delle integrazioni

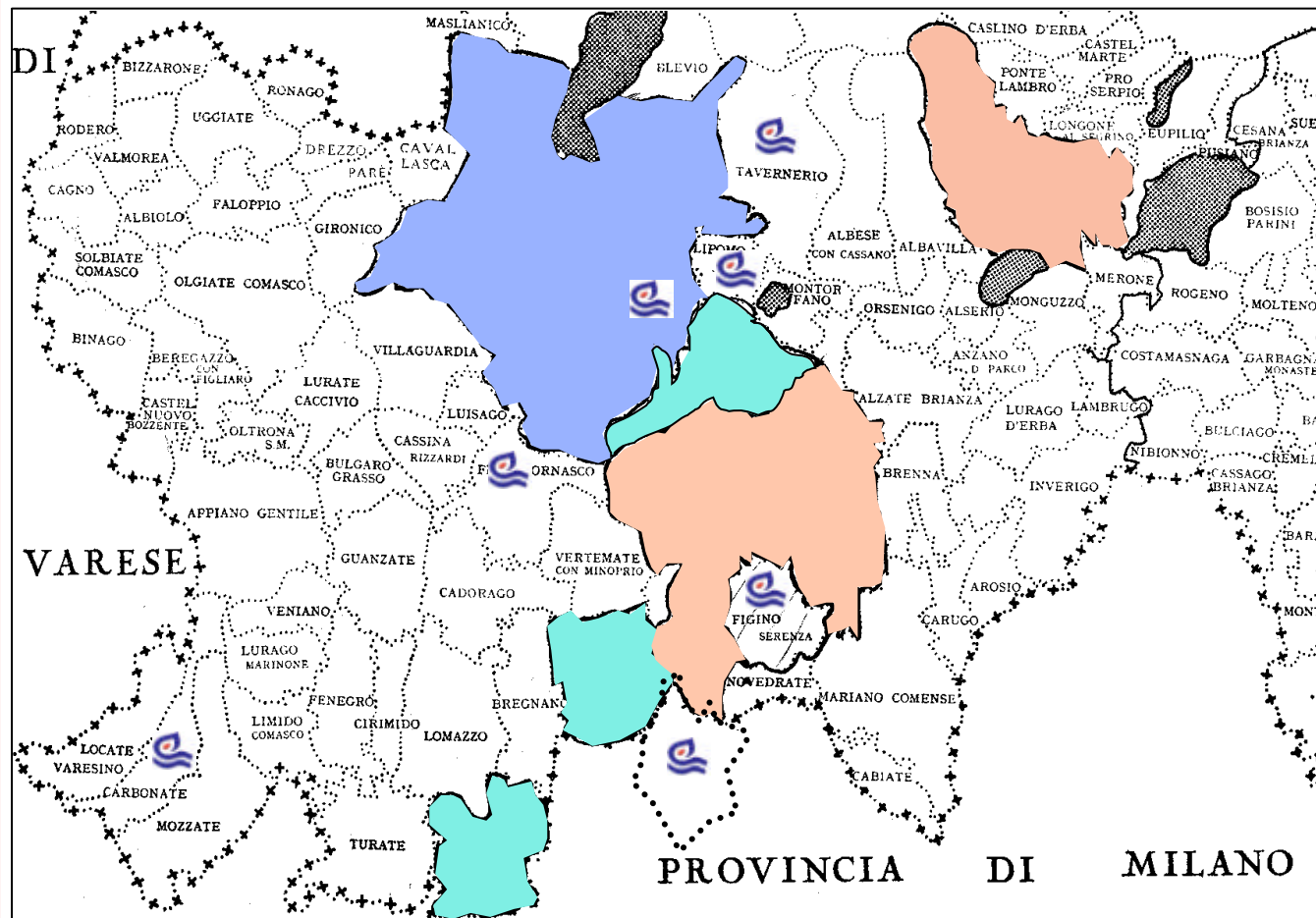


# Il modello ACSM: l'organizzazione



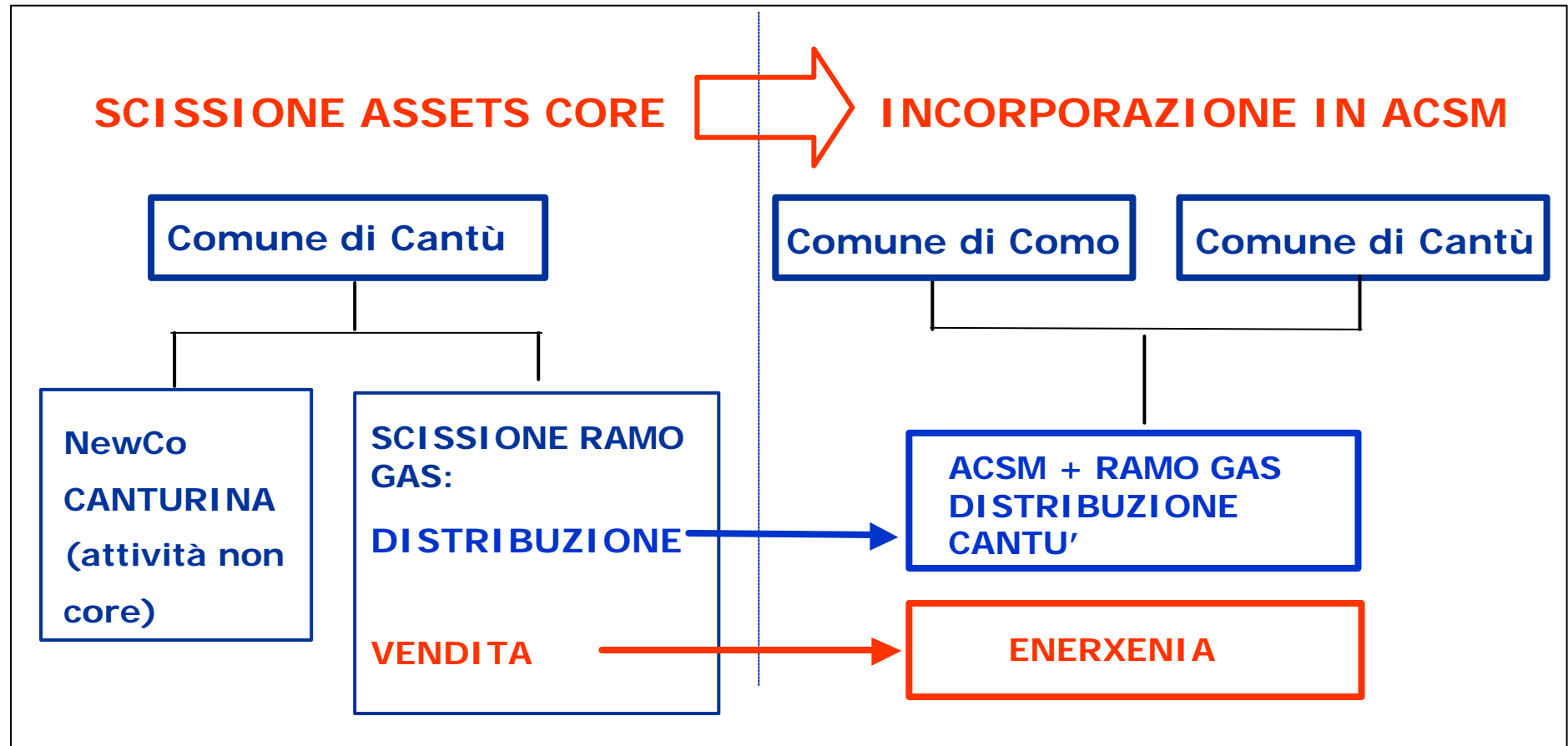
**Il modello ACSM:  
l'operazione di integrazione  
con Cantù**

## Il settore gas: l'espansione geografica 2002-2003



Agli incrementi conseguiti nel 2002 (Capiago e Senna, Rovello Porro, Rovellasca e Ceremate e 5 clienti "ex diretti Snam" ) nel 2003 si sono aggiunti l'acquisizione del ramo vendita di ASME Erba ed i comuni acquisiti con l'operazione con Canturina Cantù, Carimate e Cucciago. Il comparto industriale si incrementa di altri 2 clienti acquisiti nei primi mesi del 2004.

## Struttura dell'operazione con Cantù



## Struttura dell'operazione con Cantù (segue)

L'operazione si è articolata nelle seguenti fasi:

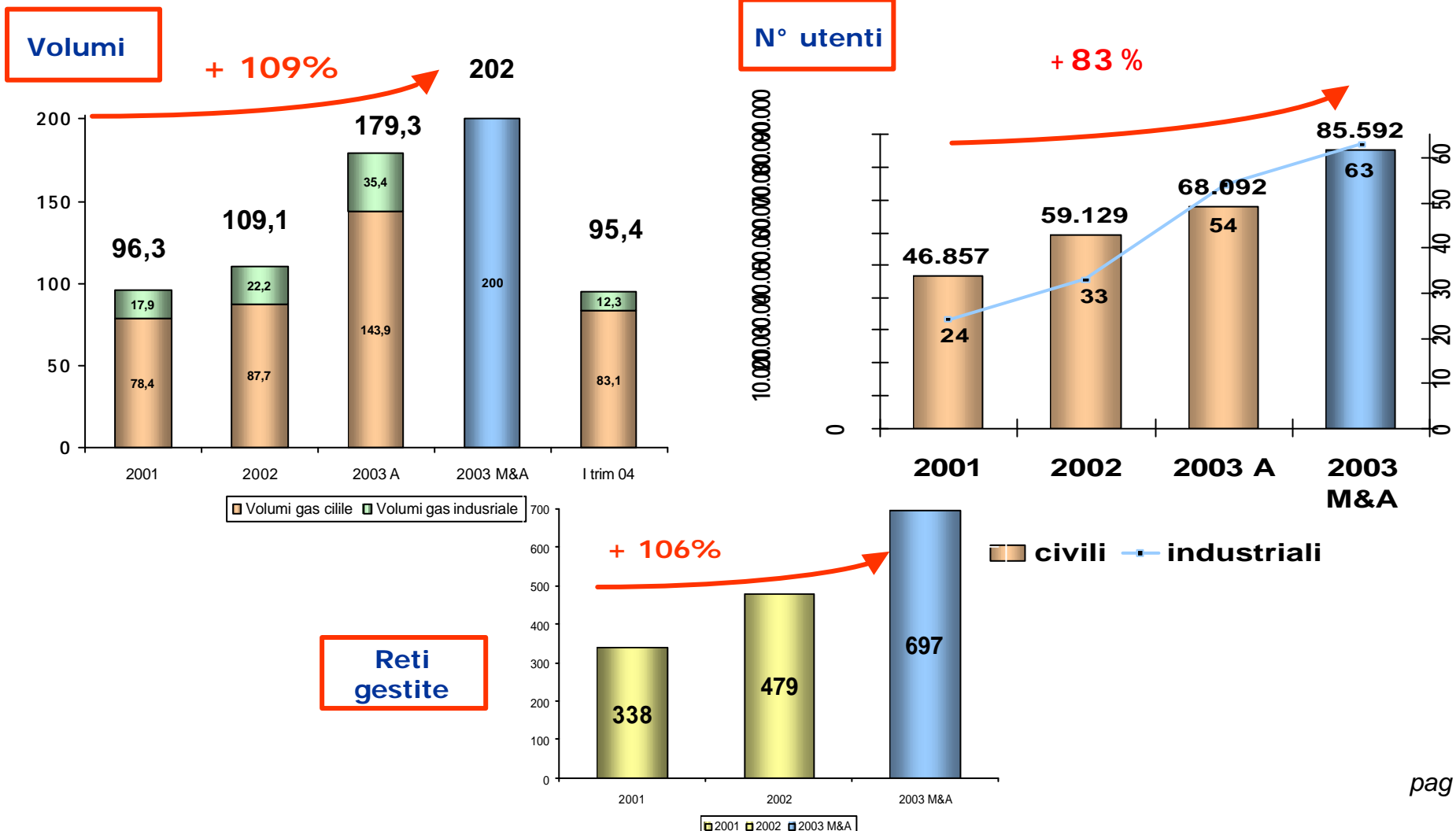
**FASE 1:** Enerxenia S.p.A. ha acquisito il 90% del capitale sociale di Canturina Servizi Vendite S.r.l.

**FASE 2:** Canturina, attraverso un'unica operazione societaria, ha effettuato una scissione totale, in virtù della quale :

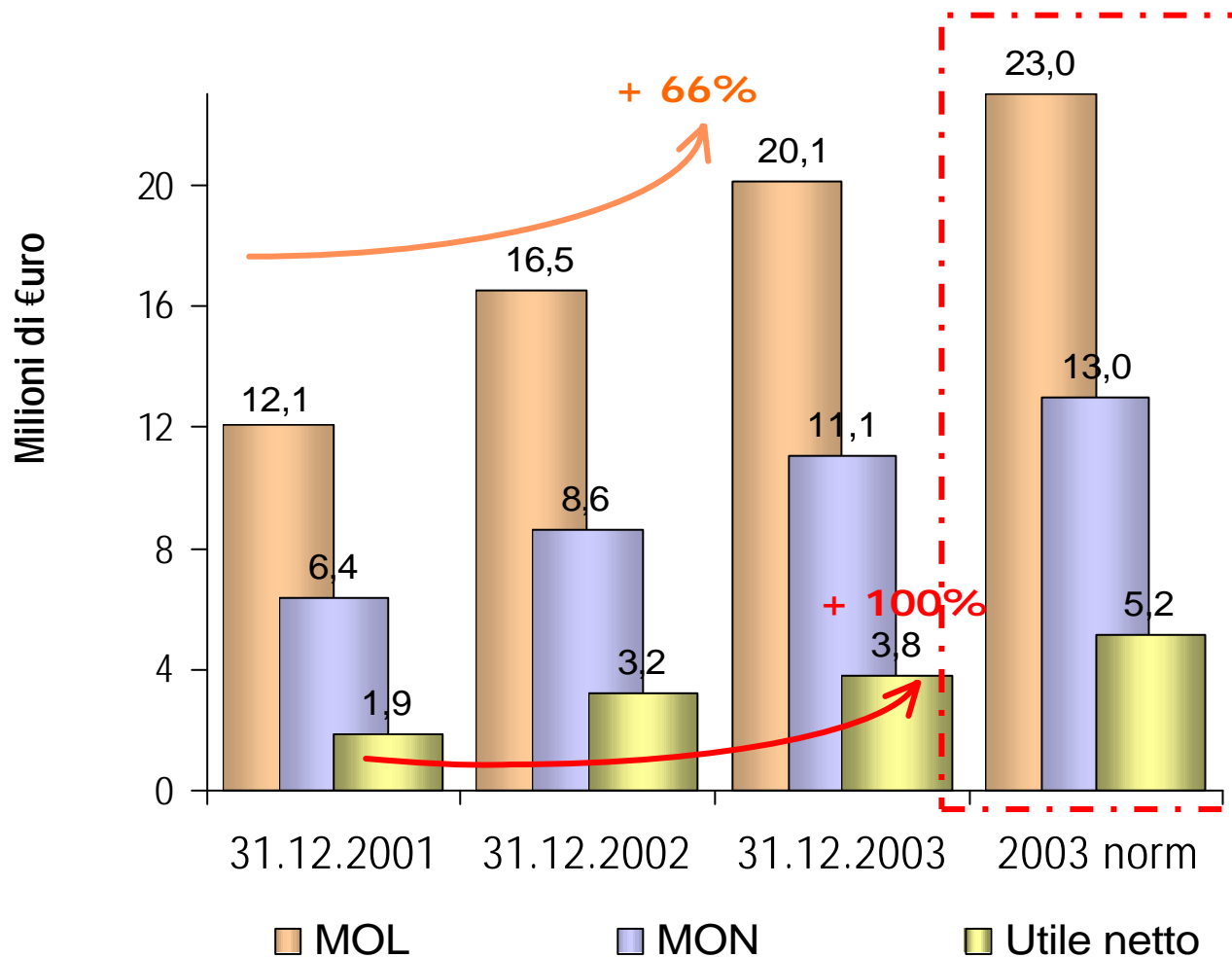
- il ramo di azienda costituito da reti e impianti gas e distribuzione gas (il Ramo Distribuzione Gas) è stato scisso per incorporazione in ACSM; il Comune di Cantù ha ricevuto, a fronte di detta scissione, azioni quotate ACSM;
- i rami di azienda "farmacie" e "acqua" sono stati scissi e incorporati in una società di nuova costituzione ("NewCo Canturina")

# Gli effetti dell'operazione

L'operazione di integrazione con Canturina avrà come effetto un incremento degli utenti di oltre 17 mila unità, i volumi di oltre 40 ml di metri cubi e le reti gestite di circa 218 km. Gli effetti economici di tali operazioni sono attesi a partire dall'esercizio 2004.



## Margini di contribuzione consolidati 2001a vs. 2003a e 2003norm



## ***La scelta di ACSM***

***La politica delle aggregazioni è strategica nel mercato italiano delle utilities.***

***ACSM continuerà a proporsi come parte attiva nel promuovere scenari di consolidamento che possano rispondere agli obiettivi strategici, industriali e finanziari dell'azienda.***