

In margine all'accordo su gas ed energia elettrica che rafforza la sinergia fra la filiera della produzione e l'erogazione dei servizi primari

## Energia, uno storico accordo con l'industria

L'intesa fra Enerxenia e Insubria garantisce risparmio e controllo nei costi. E l'incremento dell'attività per entrambe le società

La firma è arrivata nei giorni scorsi, e il primo passo è stata la presentazione agli associati e subito dopo agli organi di informazione per divulgarne i termini. L'accordo sottoscritto fra Enerxenia - società di vendita di gas, energia elettrica e servizi ca-

lore - del gruppo Acsm spa, e Insubria, diretta emanazione dell'Unione Industriale, ha riscosso consensi ed attenzione. È un passo importante, sia in termini industriali che strategici, che riconferma la capacità di sinergia sul territorio lariano ai fini del-

la migliore resa possibile delle prestazioni e delle economie di scala. Il tutto su un terreno delicato e di stringente attualità quale il risparmio energetico e il rispetto dell'ambiente. L'accordo ha respiro biennale. L'obiettivo dichiarato è la proposizio-

ne di offerte competitive di fornitura di gas metano alle imprese iscritte all'Unione Industriale. Viene raggiunto, appunto, attraverso l'intesa fra Enerxenia e Insubria che è la società mediante cui l'associazione degli imprenditori comaschi persegue la ri-

duzione dei costi energetici, gravosa voce di bilancio per tutte le unità produttive non solo lariane. Sarà la stessa Insubria a segnalare ad Enerxenia le aziende con cui operare. E non è soltanto una questione di forniture (un versante su cui il

gruppo Acsm garantisce sicurezza e continuità di servizio) e di condizioni di favore (è evidente che la crescita dei volumi incrementa la forza contrattuale a valle, nell'acquisto della materia prima) ma anche di contratti, trasparenti e di pratica gestione.

### L'AGENDA DEGLI INCONTRI

Ecco il calendario degli incontri per la presentazione dell'accordo agli associati dell'Unione Industriale

Sede	Data	Ora
- Unione Industriale di Como	18 gennaio 2005	17.30
- Enfapi Briantea - Erba	19 gennaio 2005	17.30
- Enfapi Como - Lurate Caccivio	25 gennaio 2005	17.30
- Enaip - Cantù	26 gennaio 2005	17.30

### La società dell'Unione Industriale

## “Una straordinaria opportunità per gli associati”

Carcano e Costantini: “Si riconferma la funzione di servizio”



Il Presidente dell'Unione Industriale Giorgio Carcano

“Grazie a questo accordo - sottolinea il presidente dell'Unione, Giorgio Carcano - le aziende associate potranno ottenere degli importanti sconti sull'acquisto del gas metano, una grande opportunità, soprattutto per le piccole e medie imprese”.

“L'Unione Industriale di Como, già negli Anni Settanta, affrontò con ACSM la delicata questione della depurazione delle acque, oggi, a distanza di trent'anni vuole dare un ulteriore impulso nella collaborazione tra i principali attori del territorio, per ottenere condizioni sempre più vantaggiose a tutto favore delle aziende associate.”

“I nostri obiettivi - spiega Antonio Costantini, presidente di Insubria Energia spa - sono rivolti a seguire con attenzione l'evoluzione del mercato elettrico nel cammino di liberalizzazione che appare ancora lungo e complesso e a potenziare la qualità e la quantità dei servizi offerti alle aziende associate all'Unione Industriale in campo energetico”.

“Naturalmente da tempo avevamo sotto osservazione il settore del gas ma, data la complessità e le difficoltà per avviare una reale liberalizzazione del mercato, ci eravamo astenuti dal prendere iniziative”.

Oggi, finalmente siamo in grado di offrire un'opportunità concreta attraverso la collaborazione con un operatore estremamente qualificato e competente quale è Enerxenia, del gruppo ACSM”.

“Gli interessati - continua Costantini - potranno richiedere un'analisi delle proprie caratteristiche tecniche e delle proprie specifiche esigenze e, su tali basi, verrà loro proposto il piano tariffario più conveniente. Oltre agli sconti le aziende potranno, quindi, beneficiare di un'attività di consulenza, grazie alla quale sarà possibile ottimizzare gli utilizzi ed i consumi dell'energia”

I principi attraverso i quali Insubria Energia Spa opera sono: 1. La conduzione delle politiche per l'acquisizione e la distribuzione dell'energia affidate ad un gruppo di imprenditori, rappresentanti delle nostre principali categorie merceologiche. 2. L'applicazione di criteri atti a distribuire i vantaggi e i risparmi ottenuti in maniera paritetica fra i partecipanti all'iniziativa. 3. Attività e azioni condotte nei confronti degli associati/clienti nell'acquisto di energia improntate alla massima trasparenza e disponibilità a fornire tutti i chiarimenti richiesti. 4. Assistenza e disponibilità ad esaminare tutte le problematiche in campo energetico delle aziende associate all'Unione Industriale per giungere alla massima comprensione delle singole situazioni e quindi trovare le soluzioni più convenienti. 5. Iniziative rivolte alla crescita della cultura energetica delle aziende associate all'Unione Industriale.



Il Presidente di Insubria Energia Antonio Costantini

### La società di Acsm

## Protagonisti assoluti sul mercato

La crescita è costante. L'obiettivo: superare quota 50%

“L'accordo siglato pone al centro il cliente associato all'Unione Industriale di Como, valorizzando la territorialità e le sinergie che ne derivano”. Non ha dubbi Enrico Poliero: l'intesa fra la società del gruppo ACSM e Insubria rappresenta una tappa densa di significati. L'intesa incide su una delle voci più gravose dei bilanci aziendali (senza dimenticare che il costo energetico nel nostro Paese è mediamente il più alto del continente), perché è evidente che accrescendo i volumi si rafforza la capacità contrattuale e si innesca un circolo virtuoso con riflessi diretti sull'acquirente; prospetta una migliore praticità nella gestione dell'intera partita anche sotto il profilo squisitamente contrattuale; salda la sinergia fra il macrocosmo dell'imprenditoria comasca e lo storico soggetto chiamato all'erogazione dei servizi; e naturalmente profila per entrambi un netto incremento dell'attività.

“Gli associati dell'Unione Industriale - spiega Cristian Acquistapace, responsabile marketing di Enerxenia - avranno a disposizione un fornitore di gas metano che propone loro prezzi concorrenziali a condizioni contrattuali chiare, ben definite senza sorprese”. Vuol dire una struttura contrattuale “che consenta loro di poter valutare l'andamento del prezzo nel breve-medio periodo”.

“L'intenzione - continua Acquistapace - è quella di andare oltre e di creare efficienza e risparmi dalle ottimizzazioni delle stesse strutture contrattuali”.

L'accordo, che avrà durata biennale, è stato ufficializzato nei giorni scorsi. E ha suscitato una vasta eco. Le ragio-

ni sono legate al fatto che nasce in una fase particolare in cui si accentua la concorrenza ferme restando certe rigidità storiche del settore. “Il mercato del gas è piuttosto complesso e vede la presenza di più soggetti nelle diverse fasi della filiera: trasporto, stoccaggio, distribuzione e vendita; la gestione dei rapporti e le responsabilità dei singoli operatori devono essere ben chiare ai clienti finali in modo tale che questi ultimi sappiano cogliere tutte le opportunità” sottolinea Cristian Acquistapace.

C'è un effetto diretto per Insubria poiché attraverso essa l'Unione Industriale amplia i servizi offerti agli associati garantendo loro la possibilità di risparmiare nella sicurezza del servizio e dell'approvvigionamento.

E naturalmente l'accordo segna un ulteriore salto di qualità nell'azione di Enerxenia, la società di vendita del gas e di energia elettrica che il gruppo ACSM spa ha filiato all'inizio dell'anno scorso.

Sin dallo start up il direttore generale sgombrò il campo dagli equivoci: “La separazione fra distribuzione e vendita nel settore del gas - affermò Enrico Poliero - è dovuta per legge, ma a differenza di altri competitori noi abbiamo deciso di sfruttare l'opportunità riempiendo subito di contenuti e prospettive la società”. Una realtà dinamica e non un guscio vuoto, insomma.

E la pur breve storia lo ha confermato. La crescita di Enerxenia, che

comprende il territorio Erbeso e Canturino, è stata vivace e costante. Quest'ultima intesa con gli imprenditori rappresenta un ulteriore significativo step. “Senza dubbio - continua il direttore generale - Enerxenia compie un passo importante nella propria strategia commerciale di consolidamento e aumento delle quote di mercato nella provincia di Como che è il nostro tradizionale bacino di riferimento. L'obiettivo è quello di accrescere almeno del 10 per cento la quota di mercato passando dall'attuale 42 ad oltre il 50 per cento”.

La capacità di azione di Enerxenia è figlia dello slancio strategico del gruppo ACSM che, nell'arco di due soli an-

ni, ha raddoppiato il proprio portafoglio clienti.



Cristian Acquistapace, responsabile del Marketing di Enerxenia

Le considerazioni del management della multiutility sulla crescita governata e costante del gruppo:

“Abbiamo saputo cogliere le opportunità del mercato”

## Intanto Acsm centra tutti gli obiettivi

I vertici: “Sarà un altro anno record, lo dicono i numeri dei primi 9 mesi”



Il Presidente di Acsm Giorgio Bordoli

“L'andamento della gestione al termine del terzo trimestre conferma la capacità dell'azienda di migliorare tutti i principali indicatori”. Il direttore generale di Acsm, Enrico Poliero, invita a scorrere i numeri. I risultati dei primi 9 mesi dell'anno della multiutility comasca non lasciano spazio ai dubbi: la crescita, ben governata, è costante sotto ogni profilo.

Nel documento approvato nelle scorse settimane dal consiglio di amministrazione presieduto da Giorgio Bordoli spicca il dato dell'utile ante imposte: che è in crescita di 28 punti percentuali rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente. Sono in incremento, come detto, tutti i principali indicatori: in termini di risultati, si fanno evidenti gli effetti del processo di concen-

trazione e focalizzazione sui settori tradizionali già avviato con profitto nel 2002, e tuttora perseguito dal gruppo, pronto a cogliere le opportunità offerte dalla progressiva apertura e liberalizzazione dei mercati dell'energia. “In particolare - ha aggiunto Poliero - un netto miglioramento nella gestione dei flussi di cassa e, conseguentemente, della posizione finanziaria, è stato conseguito anche per effetto degli interventi realizzati allo scopo di migliorare l'efficacia e la produttività del ciclo attivo. In decisa controtendenza rispetto agli ultimi anni, abbiamo inoltre registrato una netta prevalenza dei flussi di cassa generati dalle operazioni d'esercizio rispetto a quelli assorbiti dagli investimenti”.

Una stella polare del gruppo resta la capacità di iniziativa, scrupolosamente combinata all'ottimizzazione delle risorse. “Il forte miglioramento dell'autofinanziamento - ha sottolineato Giorgio Bordoli - conferma il pieno successo dei programmi avviati da ACSM in materia di contenimento dei costi, razionalizzazione dei processi produttivi ed ampliamento dell'offerta alla clientela. Ne consegue la non trascurabile realtà di un'azienda che riesce a coniugare la qualità e continuità del servizio offerto con il raggiungimento di ambiziosi traguardi in materia di produttività e redditività sul capitale investito”. In chiusura d'anno restano rosee le previsioni. Le prospettive economiche per l'intero esercizio 2004 - ha sottolineato Poliero all'indomani dell'approvazione

dei conti sui primi nove mesi dell'anno - confermano che riusciremo a conseguire risultati record. È comunque opportuno evidenziare che nell'ultimo trimestre dell'anno i tassi di crescita tendenziali risulteranno più contenuti rispetto a quelli evidenziati nei trimestri precedenti. Infatti, la comparazione avverrà con un corrispondente periodo 2003 in cui il gruppo aveva già parzialmente incluso (per il secondo semestre 2003) i risultati relativi all'attività di vendita gas gestita dalla società Canturina Servizi Vendita”.

Le riflessioni del management del gruppo sono ancorate alle cifre. La trimestrale di settembre indica che il Valore della Produzione consolidato è pari a 75,5 milioni di €, in incremento di sei punti percentuali rispetto al 2003. In particolare i ricavi delle vendite e delle prestazioni passano da 56,1 milioni di € a 66,2 milioni di €, con un incremento del 18 per cento circa. L'espansione dei ricavi è attribuibile sostanzialmente alla positiva evoluzione dell'attività di core business del gruppo: distribuzione e vendita di gas. L'incremento del fatturato in questo settore è derivato prevalentemente dall'incorporazione nel Gruppo del ramo d'azienda relativo alla distribuzione e vendita di gas di Canturina Servizi spa. Anche l'andamento climatico rilevato nei primi mesi dell'esercizio, caratterizzati da temperature particolarmente rigide, ha contribuito alla crescita dei ricavi, sebbene tale crescita risulti attenuata nei suc-

cessivi due trimestri a causa del fattore stagionale. L'incremento dei ricavi del settore gas e calore ha più che compensato l'andamento dei ricavi complessivamente generati dall'attività di smaltimento e di produzione di energia elettrica e dei correlati margini che, pur in recupero rispetto al dato della Relazione semestrale 2004, si presentano in flessione rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente. Infatti, nel corso del terzo trimestre 2004 sono proseguite le fermate programmate per la manutenzione dell'impianto di temovalorizzazione al fine di consentire l'ultimazione dei lavori relativi all'impianto di depurazione fumi. I costi della produzione, inclusivi del costo del personale, ammontano a 60,1 milioni di €, in incremento del 14,9 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2003. Tale dinamica è principalmente riconducibile ai maggiori acquisti di gas correlati ai nuovi bacini gestiti, oltreché all'incremento degli altri costi operativi a supporto della crescita del Gruppo.

La significativa crescita dei ricavi, a fronte di una più contenuta crescita dei costi operativi, ha determinato un incremento anche di tutti i principali indicatori di redditività.

Il Margine Operativo Lordo ammonta a 15,2 milioni di € e segna un incremento del 19% circa rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente (12,8 milioni di €). L'andamento positivo della gestione è eviden-

zato anche dall'incremento della marginalità rispetto al valore della produzione che passa dal 19,7% dei primi tre trimestri 2003 al 20,2% registrato nel corrispondente periodo 2004. Il Margine Operativo Netto si attesta a 7,7 milioni di €, in aumento del 16% circa rispetto al dato del precedente esercizio pari 6,6 milioni di €. Tale risultato beneficia in parte della revisione delle aliquote di ammortamento avviata da ACSM sui beni materiali afferenti l'area gas al fine di utilizzare parametri che potessero rappresentare in modo più fedele l'effettiva vita utile economico-tecnica degli impianti aziendali e che fossero maggiormente in linea con quelli applicati da altri operatori del settore gas.

La gestione finanziaria risente degli oneri correlati all'incremento dell'esposizione finanziaria media, conseguente agli impegni assunti a fine 2003 per realizzare l'operazione di integrazione con Canturina Servizi spa, e risulta in incremento del 23% circa.

Il risultato ante imposte ammonta a 5,9 milioni di € e segna un incremento del 28% circa rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente (4,6 milioni di €).

L'utile netto del gruppo al 30 settembre 2004, dopo le detrazioni relative alle imposte e alla quota di utile degli azionisti di minoranza, risulta sostanzialmente in linea con il corrispondente periodo del 2003 ed è pari a 2,0 milioni di €. Il risultato

netto sconta una maggiore incidenza del carico fiscale rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente in parte anche per le modifiche apportate dalla nuova normativa IRES (eliminazione DIT, introduzione Thin cap). Dal punto di vista patrimoniale, il Capitale Immobilizzato Netto è aumentato a 112,8 milioni di € principalmente per effetto di incrementi relativi ad immobilizzi. L'ammontare complessivo degli incrementi per investimenti in immobilizzi materiali, al lordo degli ammortamenti, è pari a circa 6,3 milioni di €. Gli investimenti hanno riguardato il completamento o il proseguimento di opere iniziate in precedenti esercizi (realizzazione dell'impianto di depurazione fumi riferito al temovalorizzatore) e l'attuazione dei programmi di adegua-

mento e potenziamento degli impianti e delle reti. Il Capitale Circolante Netto ha registrato un miglioramento di 9 milioni di €, attestandosi a 5,5 milioni di €, principalmente come conseguenza degli effetti stagionali e degli interventi organizzativi sul fronte della gestione dei flussi di cassa.

Il periodo conclusosi il 30 settembre 2004 fa quindi registrare un miglioramento della Posizione Finanziaria Netta che ammonta a 52,9 milioni di €, a fronte di un Patrimonio Netto complessivo pari a 65,4 milioni di €. Il flusso finanziario di periodo è positivo e pari a 6,6 milioni di €. Il rapporto tra indebitamento finanziario netto e patrimonio netto è pari a 0,81, ed evidenzia ulteriormente la solidità finanziaria del gruppo.



Il Direttore Generale di Acsm Enrico Poliero

Di sicuro interesse anche l'accredito diretto in banca, per non doversi preoccupare delle scadenze

## Autolettura, una formula vincente

Il cliente dichiara i propri consumi effettivi, senza muoversi da casa

La formula dell'autolettura continua a fare breccia sul territorio comasco, dove è massiccio e in costante crescita il ricorso al numero verde. Almeno 1300 clienti - secondo gli ultimi dati - sfruttano il servizio ogni mese. Si tratta, come noto, di un'innovazione introdotta da Enerxenia, la società di vendita del gas del gruppo Acsm spa, che risponde alle linee guida del gruppo ancorate alla trasparenza, all'efficienza, alla costante attenzione al cliente. Tutti gli utenti di Enerxenia possono dichiarare i propri consumi effettivi, eventualmente modificando quelli presunti prospettati dalla fatturazione in acconto che peraltro viene scrupolosamente determinata da una minuziosa analisi storica del fabbisogno della singola famiglia o dell'azienda artigiana o dello studio professionale. Il cliente può comunicare in quattro modi, includendo

il fax e il contatto diretto allo sportello, ma due sistemi in particolare sembrano meglio rispondere alle esigenze del cittadino: poiché sono estremamente funzionali e consentono un assoluto risparmio anche in termini di tempo. Con Internet, per esempio; nel sito www.acsm.it è sufficiente cliccare sull'area clienti e raggiungere l'apposita voce (autolettura) - una dedicata all'area Comasca l'altra a quella coperta da Canturina Servizi - passando per gas e servizi on line. In alternativa, si può fare riferimento al numero verde 800-904859 attivo 24 ore su 24; si verrà guidati all'inserimento dei dati utilizzando i tasti telefonici. Per comunicare la propria lettura è sufficiente procurarsi due dati: il proprio codice utenza (è stampigliato sulla fattura che si riceve a casa, ma non va confuso con il codice cliente) e la

rilevazione del contatore (al centro dell'apparecchio una finestra trasparente consente di leggere una fila di numeri su fondo nero e rosso; la cifra indica l'attuale consumo in metri cubi; basta annotare le cifre su fondo nero ignorando quello su campo rosso, sono i decimali). L'altro strumento di reciproca funzionalità è l'accreditamento bancario che solleva il cliente da ogni incombenza riguardo alla scadenza: è una procedura di tutta trasparenza e comodità che consente di rispettare i termini in maniera puntuale e pratica.

