



estra racconta

MAGAZINE DI INFORMAZIONE IN COLLABORAZIONE CON ANSA



Da nuovo presidente di Estra, quali sono le prime e più importanti questioni sul suo tavolo?

Rivestendo un ruolo di tipo istituzionale intendo prima di tutto "rinnovare" il rapporto con i soci indiretti, quindi avrò a cuore la relazione con i sindaci, che sono 97 e che compongono le varie assemblee dei soci: Coingas, Consiag e Intesa. Come primo atto istituzionale, nei prossimi giorni li incontrerò, chiedendo la convocazione delle varie assemblee dei soci, perché ci tengo molto a ripartire dall'origine pubblica di questa grande azienda e quindi dal suo ruolo territoriale e sociale. Capire e ascoltare le ragioni dei Comuni è un atto di primaria importanza e si affianca alla consapevolezza che tutto questo si debba coniugare con un'azione industriale, imprenditoriale e commerciale di sviluppo di una primaria azienda che opera nel mercato. L'origine pubblica deve essere un valore da cui partire, e non un elemento condizionante che ci distraga dalla giusta operatività e dalle mosse che dobbiamo operare nel mercato, in competizione con tutti gli altri soggetti.

La società sta crescendo e punta sempre più a diventare una multiutility di livello nazionale, come si può raggiungere questo obiettivo in termini di linee strategiche di sviluppo?

Come i miei predecessori hanno più volte dichiarato, parlando delle strategie di sviluppo, Estra è un unicum rispetto al panorama di settore. Altri soggetti, pur avendo la nostra stessa origine, si sono differenziati rispetto alla nostra realtà che sempre più si presenta come un aggregatore, un soggetto capace di crescere per acquisizioni funzionali, ma anche di coprire sempre più territori con adeguati sviluppi commerciali.

L'idea che mi convince è quella dell'*energy service provider*, ossia una società capace di mettere in campo un sistema di

LA PAROLA A

Francesco Macri



estra

**MACRÌ PRESIDENTE
DI ESTRÀ:
"IL FUTURO
È COLLEGATO
ALLA CAPACITÀ
DI OFFRIRE SERVIZI
ENERGETICI
A 360 GRADI"
NECESSARIO
CONIUGARE EFFICIENZA
ENERGETICA,
SERVIZI INNOVATIVI
E AMBIENTE**

offerte che sposi diverse filosofie, dove lo sviluppo è collegato alla capacità di integrare più attività che insieme offrono un servizio a 360 gradi nel segno della sostenibilità.

Come la sua esperienza manageriale e di amministratore pubblico può arricchire l'orientamento che darà alla presidenza di Estra?

Pur essendo abbastanza giovane, ho 42 anni, ho una buona esperienza dal punto di vista amministrativo, avendo già governato importanti realtà, come il Comune di Arezzo, e ricoperto il ruolo di presidente di altre società. Non sono mai stato però un politico puro, ho sempre svolto la mia attività di dirigente d'azienda o di imprenditore spaziando dal settore dei trasporti a quello delle telecomunicazioni. Quindi, ho la giusta esperienza manageriale derivante dalla gestione di aziende private, di dimensioni più piccole rispetto ad Estra, ma grazie alle quali mi sono sempre confrontato con il mercato libero nazionale e con quello a controllo pubblico. Sicuramente potrò portare il mio contributo a Estra, ad esempio nelle tlc, una delle mie vocazioni. In generale, credo che se c'è passione e voglia di approfondire, si riesce a portare valore in qualsiasi azienda. È fondamentale conoscere e avere la volontà di collaborare proprio perché il presidente non deve svolgere un ruolo operativo, ma sostenere le linee strategiche, attuarne i principi ispiratori e agevolare linee condivise da tutto un gruppo. In questo sono sicuro di poter dare il mio contributo.

Come intende impostare il rapporto con il territorio di riferimento di Estra?

Partendo proprio dalle esigenze territoriali, dai sindaci. Sarò presente in tutti i territori e rappresenterò il territorio aretino in maniera energica, ma sarò un presidente altrettanto attivo per tutte le realtà di riferimento del Gruppo Estra.

**LA SOCIETÀ STA CRESCENDO
E PUNTA SEMPRE PIÙ IN ALTO**

**+172% SULLA VENDITA
DELL'ENERGIA ELETTRICA**

ESTRA, PRIMO SEMESTRE 2016 CHIUSO CON UN RISULTATO NETTO PIÙ CHE RADDOPPIATO (+9 MILIONI DI EURO)

Aumentano anche i ricavi e i clienti gas e luce

Nel primo semestre del 2016 il risultato netto del Gruppo Estra è più che raddoppiato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, passando da 7 a 15,7 milioni di euro, con una variazione di circa 9 milioni, per effetto, in buona parte, della plusvalenza sul consolidamento di Prometeo (azienda attiva nella vendita di gas ed energia elettrica nelle Marche, in Abruzzo, in Umbria e Molise). Questo uno dei dati dell'ultima relazione semestrale del Gruppo, documento che spiega come l'aumento sia effetto di diverse cause: il miglioramento della marginalità operativa e il consolidamento di Prometeo e Coopgas. Anche i ricavi del Gruppo sono aumentati, nello specifico di quasi 51 milioni, passando da 439 milioni a 490 (+11,6%). La loro crescita è riconducibile principalmente all'incremento dei volumi sul comparto della vendita gas ed energia elettrica grazie alle politiche di sviluppo per l'acquisizione di nuovi clienti e per le operazioni di M&A. L'effetto negativo della riduzione dei prezzi delle materie prime avvenuto nei primi mesi del 2016 è stato poi più che compensato dall'incremento dei clienti acquisiti.

C'è anche da sottolineare, infatti, che rispetto all'esercizio del 2015, il perimetro di consolidamento del Gruppo Estra è variato. Il Gruppo ha acquisito il 100% di Coopgas e, a fronte dell'operazione di concambio di partecipazioni con Edma, Estra ha aumentato la partecipazione in Prometeo in cambio di quote di Estra Energie con effetto da aprile 2016.

Anche l'incremento dell'Ebitda di circa 13 milioni (da 31,5 a 44,3 milioni pari a +40%) si deve: per 3,3 milioni alle operazioni di M&A (Coopgas, Prometeo e Gas Tronto), per 9,5 milioni al significativo aumento della marginalità delle ASA vendita gas ed energia elettrica. Se a questi dati si aggiungessero anche quelli di Prometeo, per l'intero primo semestre del 2016, l'Ebitda del Gruppo salirebbe di altri 3,9 milioni attestandosi a 48,2.



Rispetto al primo semestre del 2015 è cambiato anche il peso delle diverse ASA rispetto all'Ebitda del Gruppo: cresce il contributo della vendita gas (60% vs 55%) e della vendita energia elettrica (12% vs 3%), mentre si riduce la distribuzione gas (26% vs 38%). A segnare una variazione negativa è il capitale investito netto (diminuito del 3,7% rispetto ai risultati dell'intero 2015), il cui risultato deriva – tra le altre cose – anche dall'incremento attivo fisso per l'avviamento legato all'acquisizione di Coopgas e al consolidamento di Prometeo e per nuovi investimenti del comparto distribuzione gas.



Migliorato invece per circa 37 milioni è l'indebitamento finanziario netto, grazie al risultato d'esercizio che insieme agli effetti positivi sul circolante commerciale e sulle altre attività e passività a breve, ha più che compensato l'incremento dell'attivo fisso per gli investimenti di periodo e la distribuzione di dividendi.

Per quanto riguarda la vendita del gas poi, nel primo trimestre del 2016 si sottolinea un incremento dei clienti del 64% (circa 240.000 clienti) rispetto al 2015 per effetto del consolidamento di Prometeo (165 mila clienti), delle operazioni M&A di Gas Tronto e Coopgas (57 mila clienti) e dell'ampliamento della base clienti per iniziative commerciali. I volumi di vendita registrano una variazione percentuale inferiore (+7%) rispetto al numero dei clienti, in quanto il consolidamento di Prometeo ha impattato sulla ripartizione dei volumi venduti per segmento di clientela e non sui volumi complessivi (nel 2015 Prometeo era già cliente grossista di Estra Energie).

Sulla vendita dell'energia elettrica l'aumento dei clienti rispetto al primo semestre del 2015 ha toccato il 172%, mentre quello dei volumi venduti ha registrato un +45%. Entrambi gli incrementi registrati nei primi sei mesi di quest'anno sono riconducibili alle maggiori iniziative commerciali del Gruppo, al consolidamento di Prometeo e all'acquisizione di Coopgas.

"La strategia di acquisizioni che il Gruppo sta portando avanti da tempo produce importanti risultati" - ha commentato Alessandro Piazzì, amministratore delegato di Estra. "A questo ambizioso percorso di allargamento del perimetro del Gruppo - che ci ha permesso di affermarci tra le prime multiutility italiane - stiamo affiancando un altrettanto importante processo di diversificazione dei prodotti e dei servizi nella direzione di consolidarci come vero e proprio energy service provider. I clienti e il mercato hanno accolto con grande apprezzamento la nostra evoluzione. Ci aspettano sfide importanti, ma i risultati raggiunti e la nostra solidità finanziaria sono le basi su cui siamo certi costruiremo un percorso di grande successo".



ESTRACOM ESTENDE LA RETE IN **BANDA ULTRALARGA** AI MACROLOTTI DI PRATO

Oltre 750 mila euro di investimenti dedicati allo sviluppo della rete

Fin dal 2001, Estracom, la telco del Gruppo Estra, costruisce e sviluppa la rete "a prova di futuro". Un esempio di eccellenza nell'estensione delle reti NGN (Next Generation Networking) che permette già a tantissime aziende e pubbliche amministrazioni del territorio toscano di sperimentare la fibra, la connettività a banda ultra larga, superveloce, stabile e performante e i tanti servizi ad alto valore aggiunto.

Gli investimenti andranno avanti e sono finalizzati a coprire oltre **7.300 nuove unità residenziali** e più di **5.800 nuove unità affari** con **68.000 metri lineari di fibra posati**.

Per i tre macrolotti di Prato, il progetto di fibra 100% spinge su un'accelerazione di servizi digitali e prevede la realizzazione della rete FTTH, *fiber to the home*, per stabilire un unico collegamento diretto in fibra tra la centrale e gli edifici delle aziende, per garantire massima affidabilità e velocità. In cifre, per lo sviluppo della rete del primo macrolotto di Prato, l'investimento di Estracom è di 230 mila euro. Il progetto riguarda 12 mila metri lineari di fibra posata, interessa

150 edifici e 750 unità di affari collegate. Per il secondo macrolotto, la cifra da investire sale a 260 mila euro. I metri di fibra posati sono 15 mila, 130 gli edifici interessati e mille le unità di affari collegate. Per il cosiddetto macrolotto zero gli investimenti si attestano intorno ai 269 mila euro, i metri lineari di fibra sono 13.600, gli edifici interessati 120 e le unità collegate 1.340. Grazie alla rete 100% in fibra, i download e gli upload sono velocissimi, anche con grosse quantità di dati. Ciò permette un uso degli strumenti di lavoro a velocità mai viste e alle massime performance, ad esempio si possono produrre video/audio conferenze alla mas-

sima definizione e senza interruzioni. Più efficienti risultano anche i servizi di cloud computing e back up remoto. Le offerte, a seconda del profilo scelto, comprendono: internet illimitato con copertura in fibra ottica, caselle e-mail, router WiFi, indirizzi IP pubblici statici, assistenza e servizio clienti.

Il piano di espansione di Estracom risponde agli obiettivi previsti dall'Agenda digitale europea e dal BUL (Strategia italiana per la banda ultralarga). La società ha infatti partecipato nel 2015 alla Consulazione pubblica di Infratel, comunicando i propri livelli di copertura attuali, nonché i piani di copertura previsti nei prossimi tre anni. Estracom, per i progetti di espansione della propria rete a banda ultra larga in fibra, privilegia la realizzazione di infrastrutture con architetture FTTB (*Fiber to the building*) e FTTH (*Fiber to the home*).

Viene così garantita la disponibilità di collegamenti ad almeno 100 Mbps per ogni utente. Il livello di copertura complessivo indicato da Estracom al 2018, in molte aree della Toscana, è risultato coincidente con il massimo livello di copertura ottenuto per l'area in esame.



5 DOMANDE A

Francesco Marini - Presidente della Fondazione Museo del Tessuto di Prato

1. Qual è la prima cosa che ti viene in mente quando senti la parola "Energia"?

È la carica interiore, quella che ci permette di generare nuove idee e creare innovazione e bellezza.

2. Qual è la prima cosa che ti viene in mente quando senti la parola "Gas"?

È lo spunto in più che abbiamo e che ci permette di risolvere problemi e superare ostacoli. È quello che rende gli Italiani diversi e che io chiamo "intelligenza creativa".

3. Efficienza energetica, una piccola azione che fai quotidianamente per risparmiare energia a favore dell'ambiente?

Aprire sempre prima l'acqua fredda, mi sveglia e non consumo energia in più.

4. Cosa ti aspetti da una "casa intelligente"?

Rendermi la vita più semplice, automazione smart in base alle mie consuetudini. La sensazione di tornare e trovare comfort per la salute ed il benessere della mia famiglia.

5. Un suggerimento a Estra?

Coinvolgere le persone e diffondere cultura, una grande azienda ad alto valore di innovazione deve avere anche questo importante ruolo sociale.

STRASBURGO, SÌ A NUOVE REGOLE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA DEGLI ELETTRODOMESTICI

Super-requisiti per la classe A, mai più A+, A++ e A+++. "possono creare confusione"



Novità in arrivo per le classi energetiche degli elettrodomestici, con regole più stringenti per quelli di classe A ed etichette più precise. A deciderlo sono i deputati del Parlamento europeo che lo scorso 6 luglio hanno approvato in prima lettura una nuova scala di classi per l'efficienza energetica degli elettrodomestici, che torna a essere da A a G (senza i vari A+, A++ e A+++), con l'obiettivo di spingere l'industria a tenere il passo col progresso tecnologico, mantenendo chiare le informazioni destinate ai consumatori. In particolare, i requisiti per la classe A diventano più esigenti rispetto agli attuali, datati 2010. Oggi la maggior parte degli apparecchi sul mercato è conforme ai requisiti della "classe A" così come istituita sei anni fa, di conseguenza le classi A+, A++ e A+++, considerate dai parlamentari europei poco chiare e in alcuni casi ingannevoli, verranno eliminate. Per i deputati, fissare requisiti più severi incentiverà un ulteriore miglioramento dell'efficienza energetica degli elettrodomestici. Il testo approvato prevede che le nuove etichette siano introdotte tra i 21 mesi e i 6 anni dall'entrata in vigore della normativa, in modo da "garantire una scala A-G omogenea".

I requisiti per le nuove etichette dovrebbero valere almeno 10 anni e qualsiasi altro riscalaggio sarà avviato quando il 25% dei prodotti venduti nell'Unione rientrerà nella classe di efficienza energetica più elevata, oppure quando il 50% dei prodotti venduti nel mercato dell'Unione rientrerà nelle classi A e B.

FLASH



M&A: nelle Marche due nuove acquisizioni per il Gruppo Estra

Estra Energie si aggiudica il 45% di Piceno Gas, a PrometeoEstra va il 49% di Monte Urano gas

Continuano ad andare a buon fine le operazioni di M&A portate avanti dal Gruppo Estra che questa volta realizza due acquisizioni nel territorio marchigiano, la prima ad Ascoli Piceno e la seconda in provincia di Fermo. La scorsa primavera, Estra Energie ha infatti partecipato alla procedura ad evidenza pubblica avviata da Piceno Gas Distribuzione (società di distribuzione gas che opera nel territorio di Ascoli Piceno) finalizzata alla cessione del 45% della Società Piceno gas Vendita, sua controllata al 100%, aggiudicandosi le quote in vendita. L'operazione per il Gruppo Estra è un'opportunità di crescita e di sviluppo nel Medio Adriatico: Piceno gas Vendita svolge infatti attività di vendita gas naturale ai clienti finali in circa 37 Comuni delle province di Ascoli Piceno (Ap) e Teramo (Te), detiene un portafoglio clienti che supera le 25.500 unità, commercializza circa 25 milioni di mc di gas e nel 2015 ha registrato ricavi per 14,5 milioni di euro. Piceno gas Vendita è presente sul territorio marchigiano e abruzzese con tre sportelli, uno ad Ascoli Piceno e altri due a San Benedetto del Tronto (Ap) e Alba Adriatica (Te). È di agosto invece la notizia della firma del contratto che sancisce l'acquisizione del 49% di Monte Urano Gas da parte di PrometeoEstra. Il rimanente 51% resta nelle mani del Comune di Monte Urano (provincia di Fermo) che aveva promosso la gara per la cessione delle quote. Attiva nella vendita di gas naturale, Monte Urano Gas conta 3.200 clienti e nel 2015 ha venduto 3,4 milioni di mc di gas naturale, ottenendo ricavi per 2,2 milioni di euro.

PrometeoEstra porta nella società il proprio *know how* nella vendita di energia elettrica finora non effettuata dall'azienda. Per questo è stata modificata la ragione sociale in Monte Urano Energia ed è iniziata l'attività di vendita, a chi era già cliente gas, della fornitura di energia elettrica. Non si prevede invece nessun cambiamento dal punto di vista occupazionale e viene anche confermato il mantenimento dell'ufficio al pubblico di Monte Urano. *"Il nuovo socio – ha commentato Nicola De Santis, amministratore unico di Monte Urano Energia – ha confermato fin da subito la mission che ha contraddistinto da sempre la nostra azienda ovvero qualità del servizio ai clienti e legame con il territorio. L'ampliamento dell'offerta commerciale è solo un aspetto dell'attenzione che dedichiamo quotidianamente ai nostri clienti."*

Oggi i numeri complessivi di PrometeoEstra, nel settore della vendita di gas ed energia, registrano 200.000 clienti serviti, oltre 248 milioni di mc di gas e 121 milioni di KW venduti.

PrometeoEstra ha chiuso l'esercizio 2015 con un utile netto di 1,2 milioni di euro, con ricavi pari a 133,6 milioni di euro.

ESTRA RACCONTA
ANNO 1, NUMERO 4 - Settembre 2016



Periodico mensile realizzato in collaborazione con ANSA
Edito da Agenzia ANSA –
Agenzia Nazionale Stampa
Associata – Società
Cooperativa

Direttore Responsabile: **Luigi Contu**

Registro imprese di Roma e C.F.
n. 00391130580
P.I. IT 00876481003
Registro Soc. Coop. N. A100573
Via della Dataria, 94 – 00187 Roma

Progetto grafico ed impaginazione:
Marina Bonanni



Direttore Responsabile:
Saura Saccenti

Tutti i diritti sono riservati. La presente pubblicazione non può essere riprodotta, neanche parzialmente, in qualsiasi forma e con qualsiasi mezzo, o altrimenti utilizzata senza la preventiva autorizzazione scritta dell'Agenzia ANSA.

I diritti di traduzione, riproduzione e adattamento dei testi e delle fotografie contenute nel presente volume sono riservati per tutti i Paesi

Copyright © ANSA 2016
Riproduzione riservata

**PUBBLICAZIONE NON DESTINATA
ALLA VENDITA**