

**LA MULTIUTILITY
DEI TERRITORI**



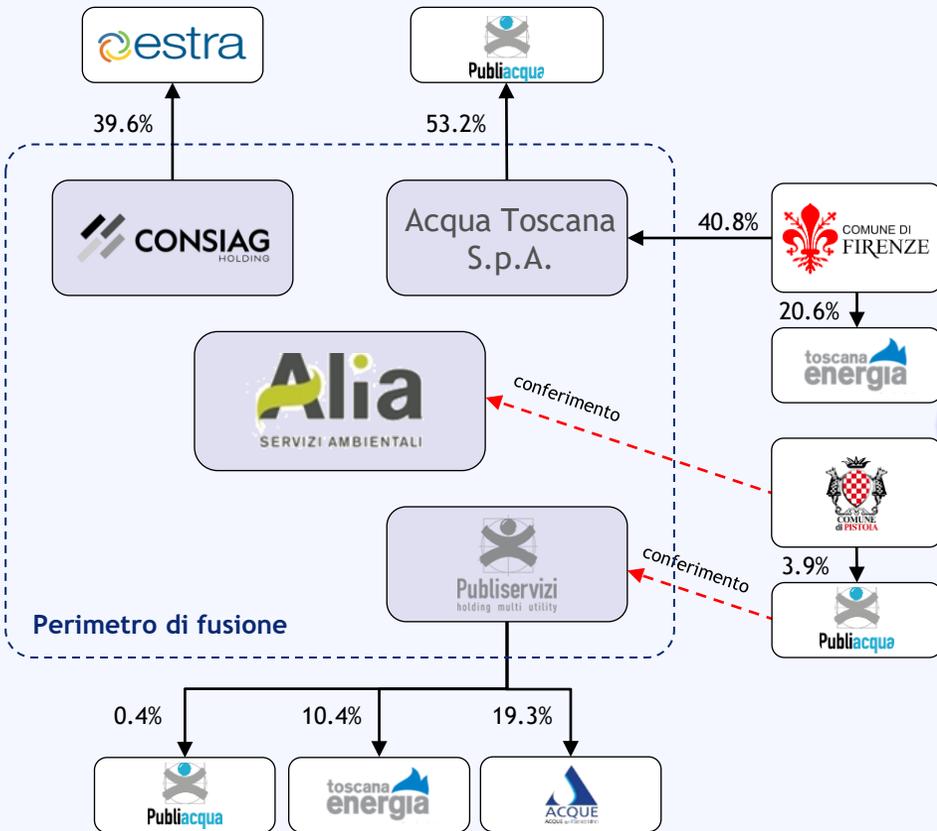
Piano industriale 2025-2029



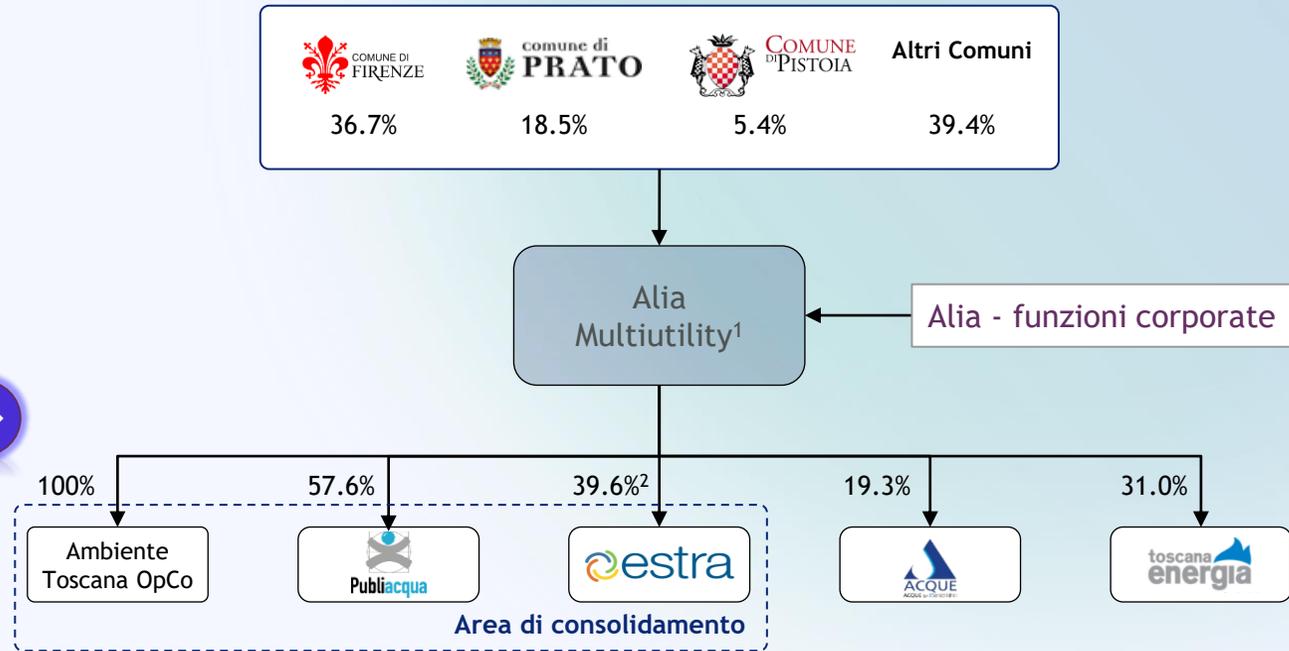
La struttura del gruppo



Perimetro iniziale...



...Stato dell'arte



A seguito della delibera di aumento di capitale sono state conferite in Multiutility le partecipazioni in A.E.R., successivamente fusa per incorporazione, e GIDA

1. Area di business Ambiente attualmente in capo ad Alia Multiutility 2. Controllo su Estra da parte di Alia attraverso la sottoscrizione di un patto parasociale

La visione del gruppo Multiutility



**Creazione di valore per
azionisti e territorio**
(dividendi, CAPEX su territorio)

Integrazione cross-business
(piano sinergie)



Disciplina finanziaria
(ROI; PFN/EBITDA, WACC)

Crescita su ogni Business Unit
(Focus BU/Ldb)

Focus su temi di natura ESG
(Piano ESG)

Costruiamo un nuovo player integrato per la transizione ambientale ed energetica



I nostri utenti protagonisti della conversione ecologica

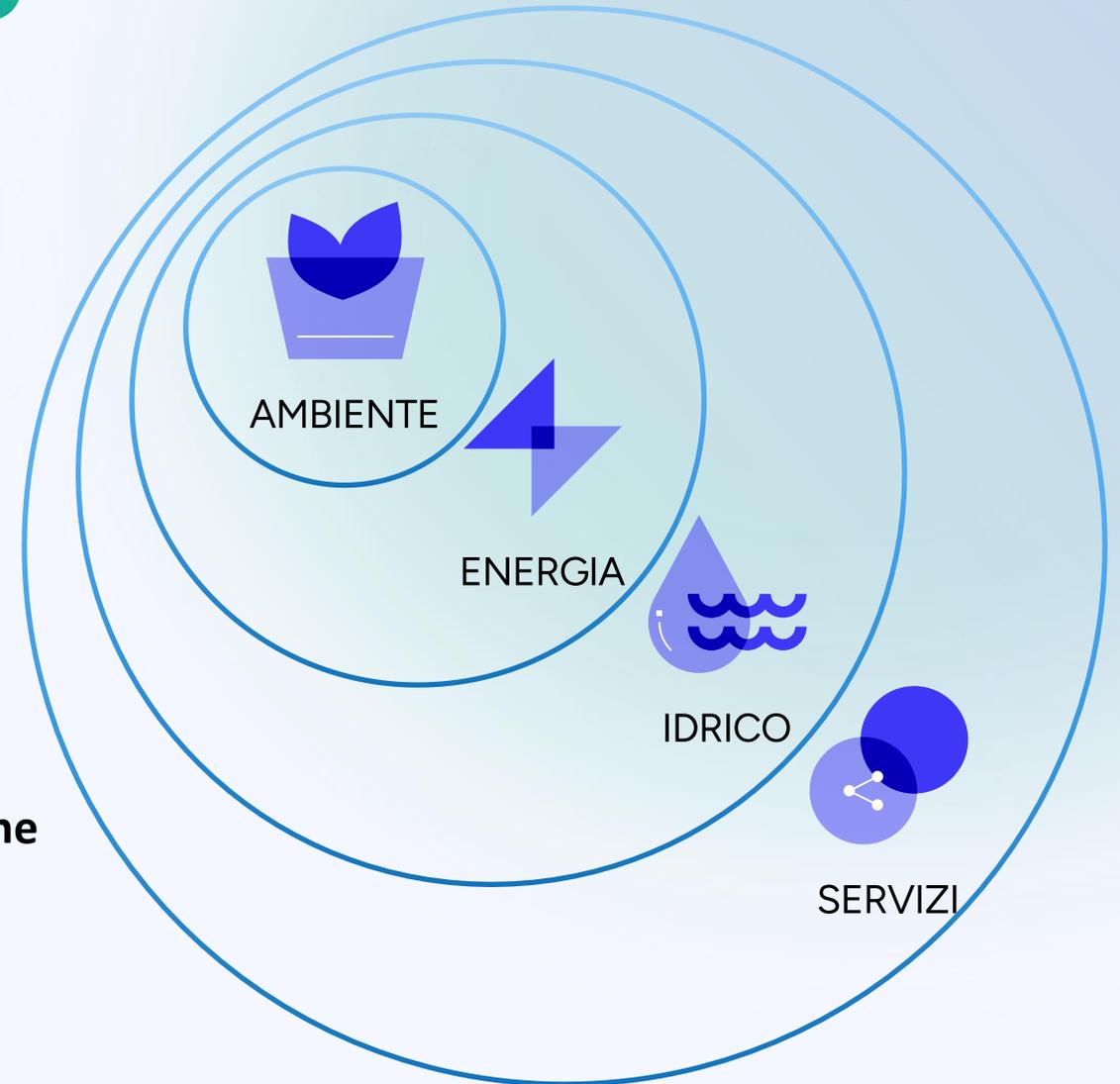
Un'offerta unica e più sostenibile per acqua, energia e rifiuti.

Una missione chiara: promuovere la conversione ecologica sui territori

Stiamo costruendo la Multiutility di domani

Il 26 gennaio 2023, abbiamo dato vita alla Multiutility dei servizi pubblici locali, costituendo un player integrato nei settori ambiente, energia e acqua: un progetto in pieno sviluppo grazie al coinvolgimento di sempre nuove realtà di carattere regionale e non solo.

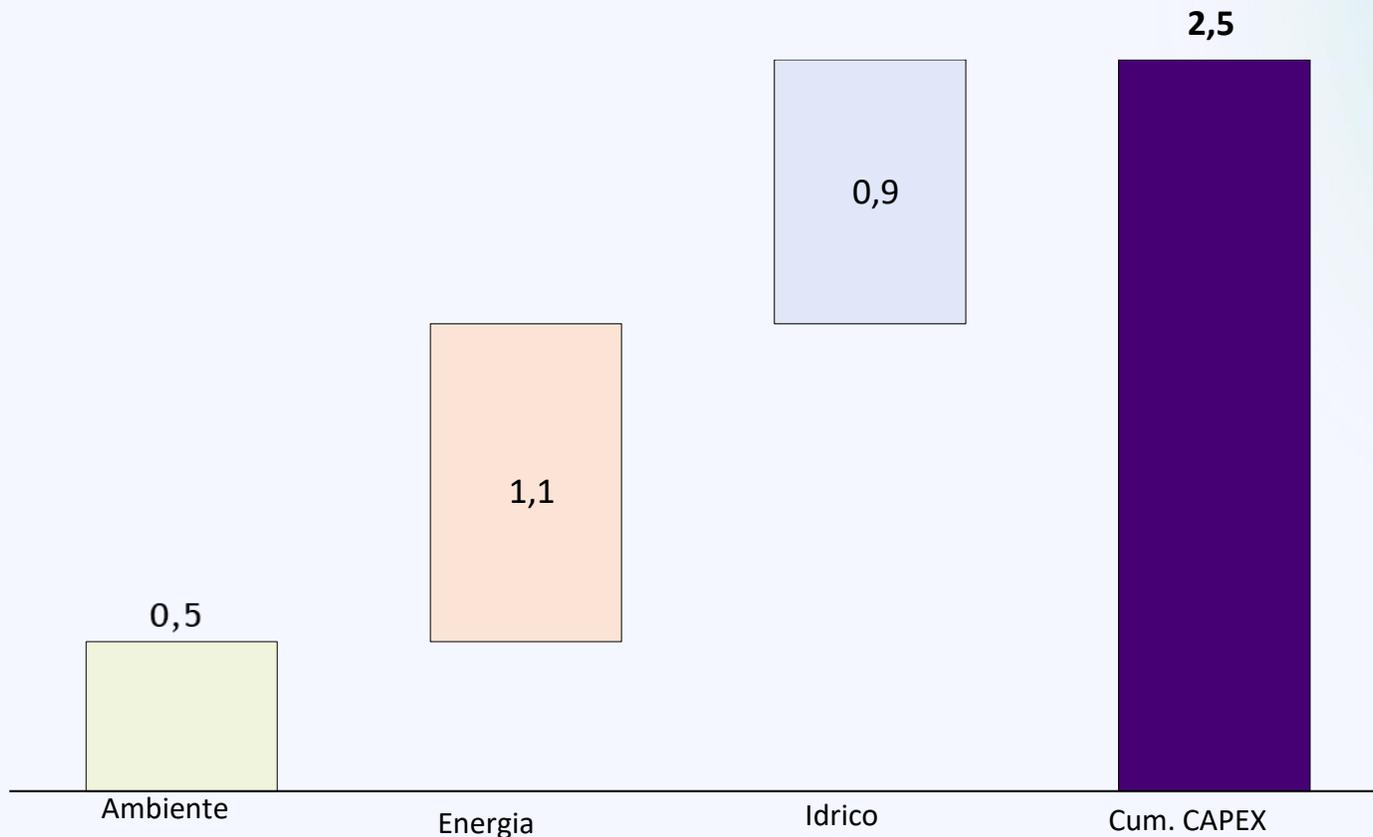
Per questo siamo in grado di perseguire strategie sinergiche di **transizione ambientale ed energetica** sui nostri territori.



L'infrastruttura pubblica per la transizione ecologica



CAPEX per BU (€B)



Breakdown CAPEX '25-'29 (%)



Investimenti: **2,5 miliardi in 5 anni**
Ambiti: **Ambiente, Energia, Acqua**
Obiettivo: **Generare valore economico, sociale e ambientale**

Un cambio di paradigma: Da gestori a abilitatori del cambiamento



Non solo fornitori di servizi, ma **motore di trasformazione**.
Il Piano promuove un nuovo ruolo pubblico:

**Un'unica piattaforma che
semplifica la vita quotidiana**

**Abilita l'economia
circolare**



**Favorisce comportamenti
sostenibili**

**Mette al centro il cliente,
le istituzioni e le comunità**

Il cuore della strategia: Clienti, community e futuro



Un'unica azienda come interlocutore

Unico interlocutore per tutti i servizi con la centralizzazione della gestione clienti.
Offerta **integrata, digitale, personalizzata**.
Esperienza semplificata e più valore per il cittadino.
Unificazione dei canali di contatto.
Accorpamento dei sistemi di fatturazione.

I comportamenti dei cittadini per la sostenibilità

I cittadini protagonisti della transizione ecologica: introduzione di un sistema di **loyalty** per **premiare chi contribuisce attivamente** al raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità, valorizzando l'impegno quotidiano nella riduzione dell'impronta carbonica dell'intera comunità.



Il nostro modello



Le tappe del progetto Multiutility

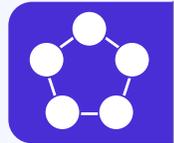


Le tappe del progetto Multiutility



Multiutility in pillole



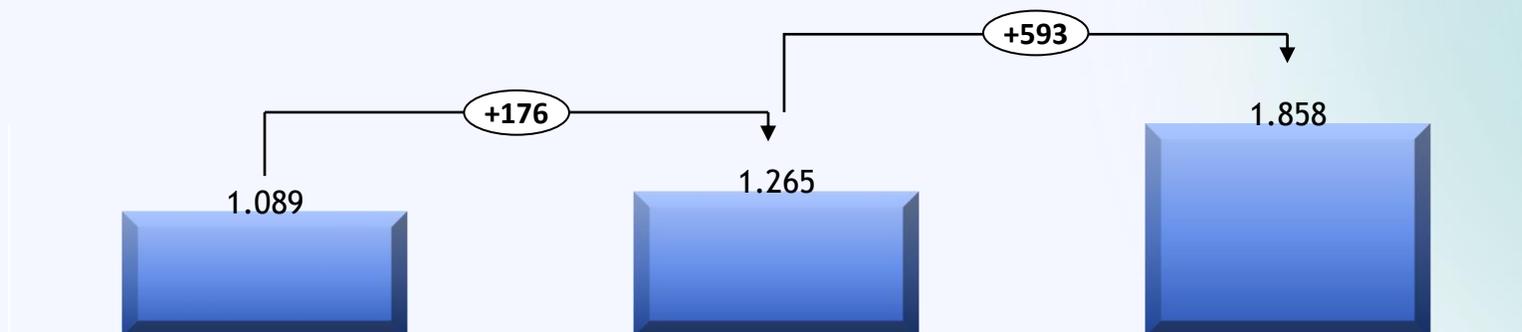
Business Unit	Principali metriche	Ricavi ¹ (€M)	EBITDA ¹ (€M, %)	FTE (#)	Asset regolati (€M)
 Ambiente Raccolta, trasporto e trattamento dei rifiuti	<ul style="list-style-type: none"> Rifiuti gestiti: ca. 850k ton Raccolta differenziata: 70% Rifiuti riciclati: 63% 	543	80	2.893	405
 Energia Produzione EE, infrastruttura di distr. gas e vendita EE + gas	<ul style="list-style-type: none"> Base clienti: 890k EE venduta: 1M+ GWh 	1.153	161	825	502
 Idrico Servizio idrico integrato, inclusa infrastruttura di distribuzione	<ul style="list-style-type: none"> Volumi gestiti: ca. 140M mc Estensione rete: ca. 8k km 	326	166	643	424
 Consolidato		2.022	406	4.361	1.331

Nota: (1) Ricavi ed EBITDA pro-forma FY24; includono il consolidamento di Publiacqua dal 1 gennaio 2024

La creazione di valore di Multiutility



Evoluzione Equity Value in base a un multiplo EV/EBITDA di 6,9x (€M)



	2022	//	2024	//	2029
EV	1.577		2.046		3.119
EV/EBITDA	6,9x		6,9x		6,9x
EBITDA pro-quota⁽¹⁾	232⁽²⁾		298		455
PFN pro-quota⁽¹⁾	488		780		1.261

Disclaimer: i valori rappresentati sono a fini meramente indicativi, ipotizzando di mantenere i medesimi criteri di valutazione al momento della definizione dei concambi riferiti all'operazione di fusione al primo trimestre 2023.

Note: (1) La combined entity pro quota comprende: Alia (100%), Publiacqua (57.6%), Estra (39.6%), Acque (19.3%), Toscana Energia (31%) al 2022 e 2024; (2) media 2021-2022; la PFN contiene anche altri aggiustamenti al fine di determinare l'Equity Value; (3) Bloomberg 20-Mag-25

L'analisi è stata predisposta mantenendo invariato il multiplo EV/EBITDA implicito alla data dell'operazione multiutility conclusa nel primo trimestre 2023.

L'incremento di valore, rappresentato in termini di Equity Value, è determinato dall'incremento delle performance (EBITDA) al 2024 e dalla previsione di sviluppo al 2029, al netto della posizione finanziaria netta.

EV/EBITDA 2024A peers³

a2a LIFE COMPANY	5,9x
aceq	6,5x
HERA	6,7x
iren	6,0x
ASCOPIAVE	9,6x

Mediana 6,5x

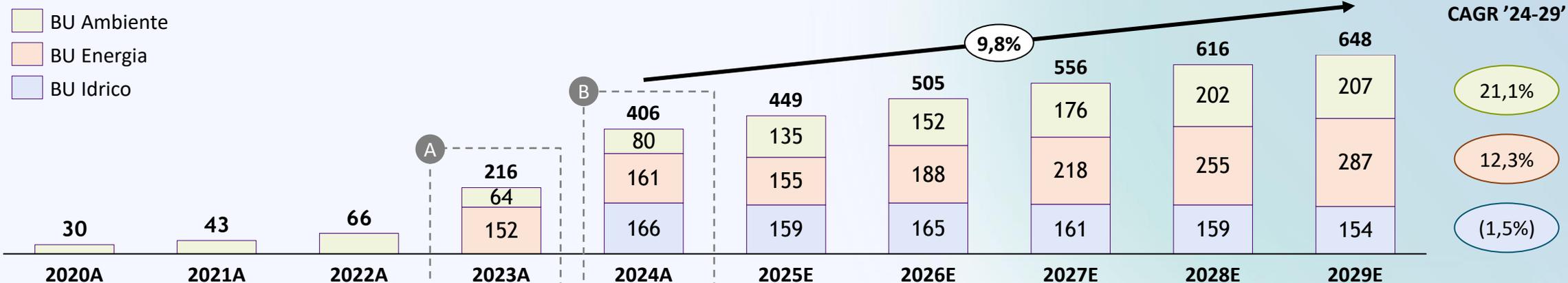
Performance storiche e previsionali del Gruppo



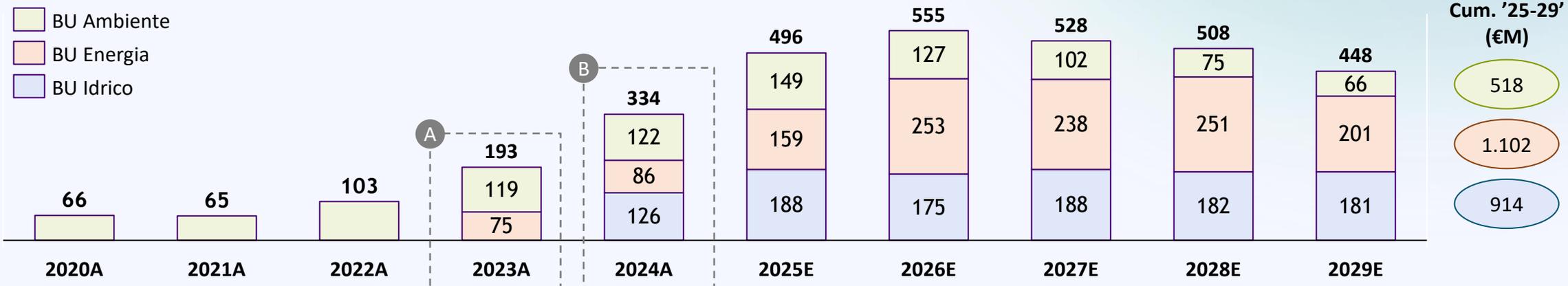
A PF con Estra dal 1 gennaio 2023

B PF con Publicacqua dal 1 gennaio 2024

EBITDA Multiutility (€M - CAGR)



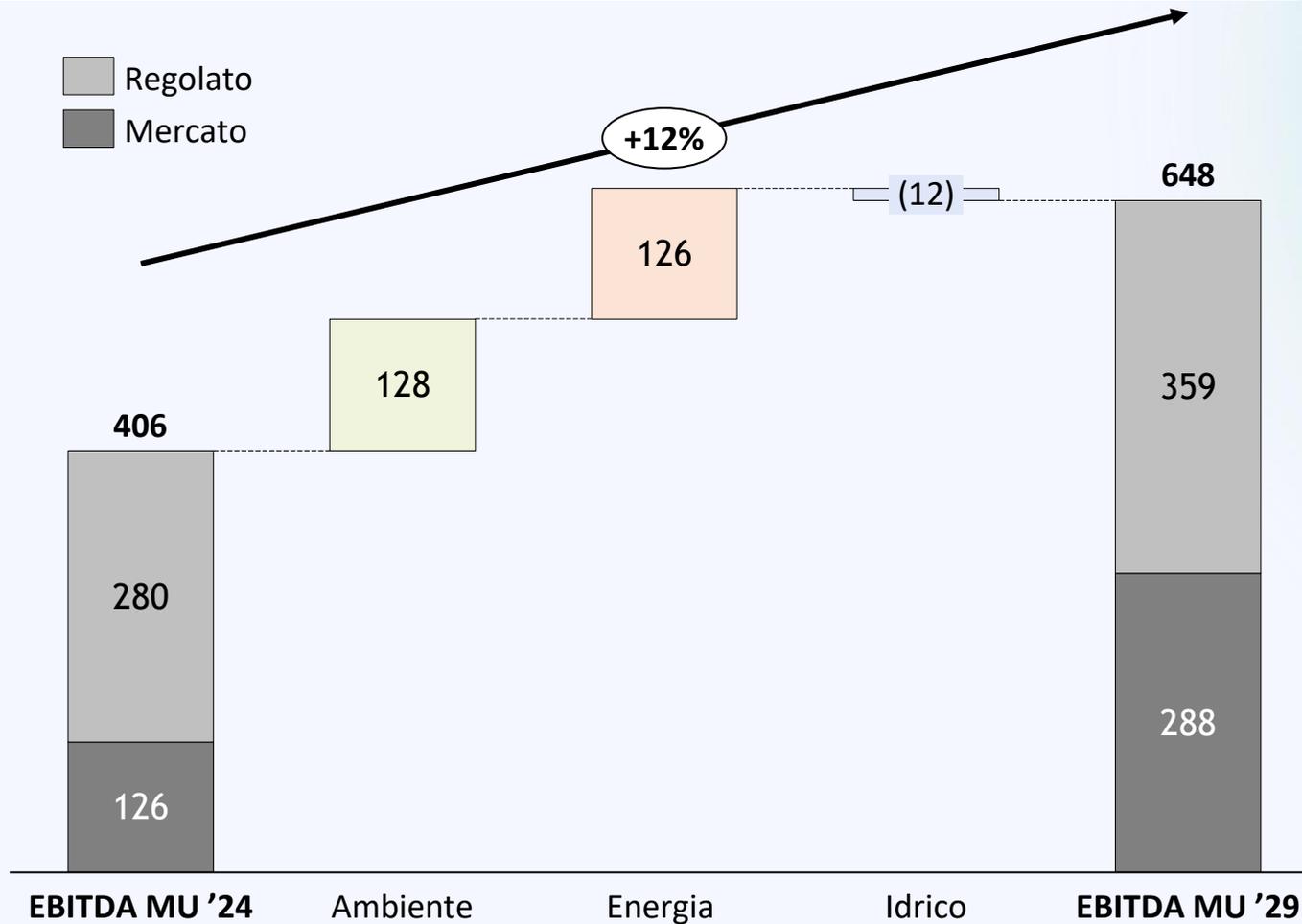
CAPEX Multiutility (€M)



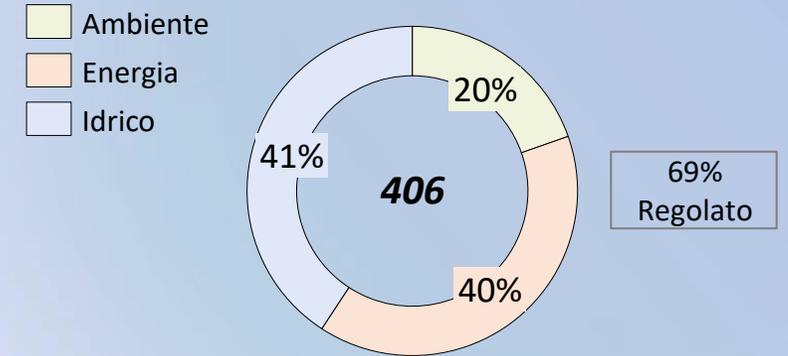
Evoluzione EBITDA



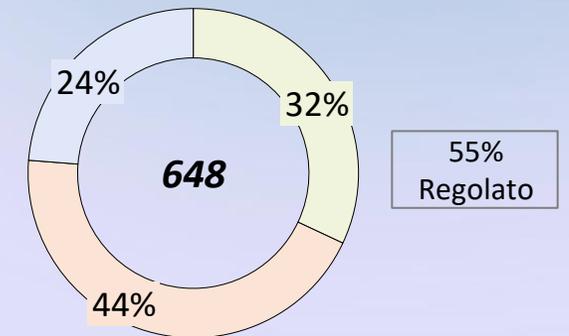
Bridge EBITDA per BU (€M; CAGR)



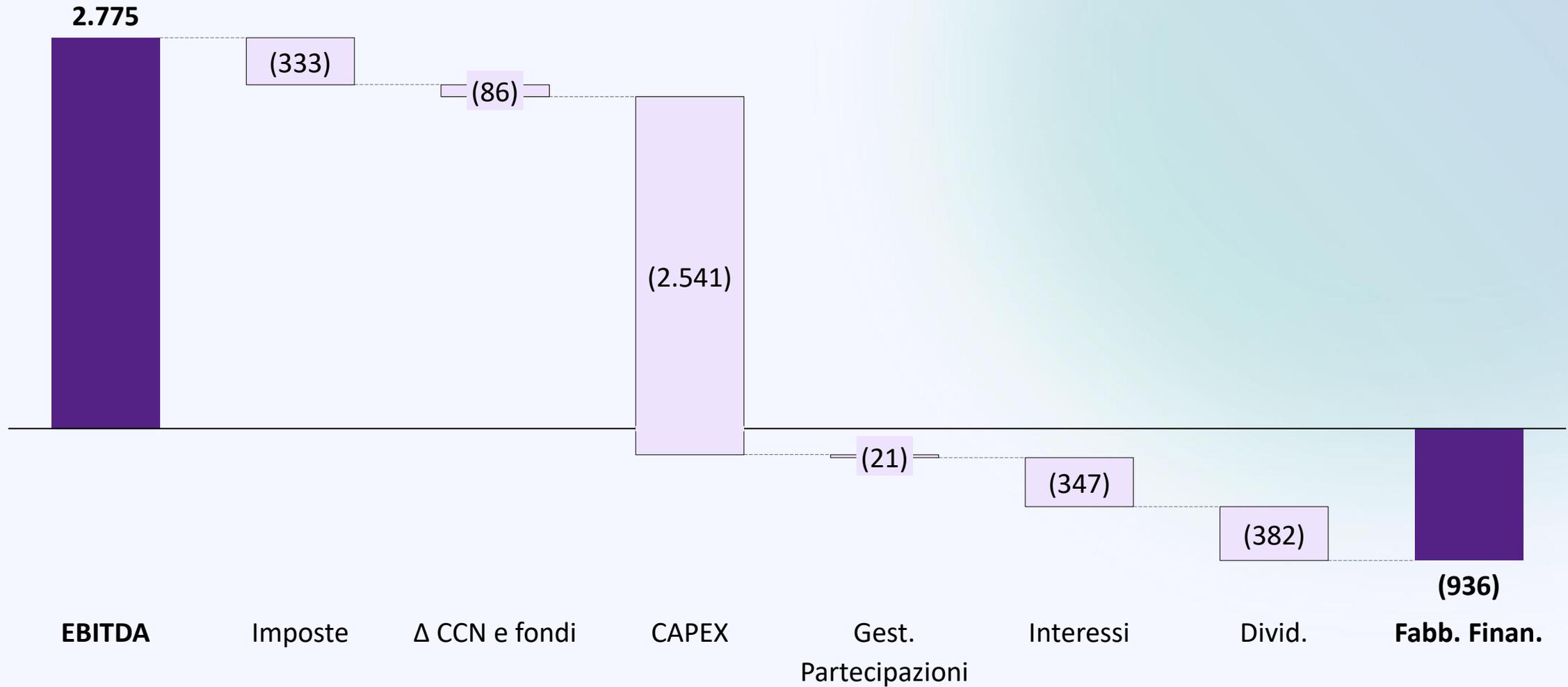
Breakdown EBITDA '24 (€M;%)



Breakdown EBITDA '29 (€M;%)



Fabbisogno finanziario



Il benchmark dell'indebitamento di Multiutility



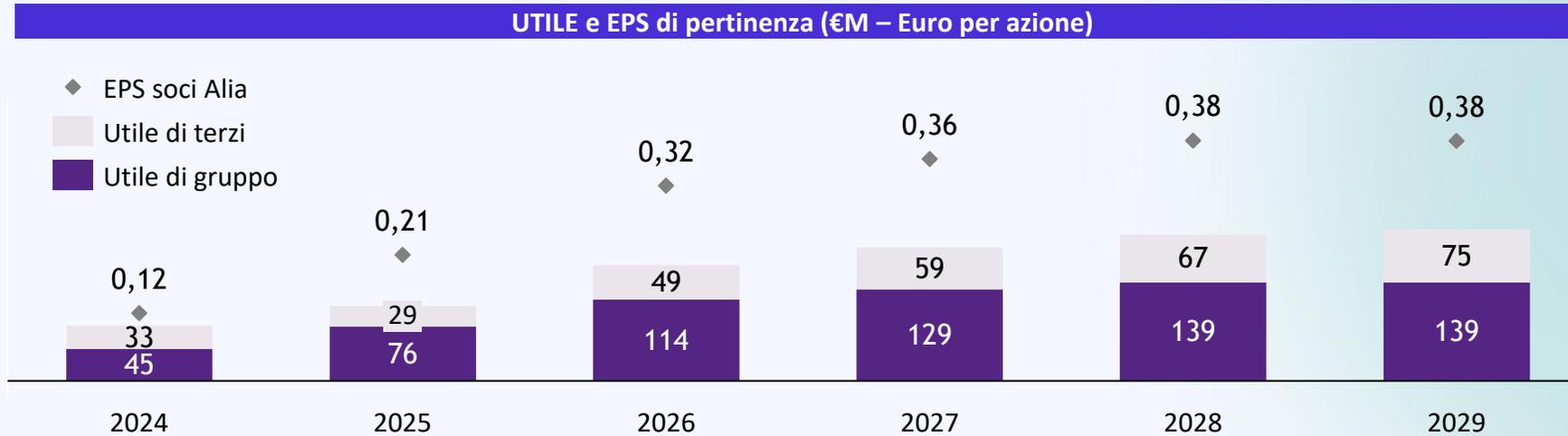
						  
Rating ⁽¹⁾	BBB/Baa2/NR	NR/Baa2/BBB+	BBB+/Baa2/NR	BBB/NR/BBB	NR/NR/NR	NR/NR/NR
PFN 2024	5.835	4.954	3.964	4.083	391	844
EBITDA 2024 ⁽²⁾	2.328	1.557	1.588	1.274	103	406
PFN/EBITDA 2024	2,5x	3,2x	2,5x	3,2x	3,8x	2,1x
PFN/EBITDA 2027	2,6x	3,3x	2,4x	3,1x	4,3x	2,5x

Note: S&P/Moody's/Fitch
Fonte: informazioni pubbliche

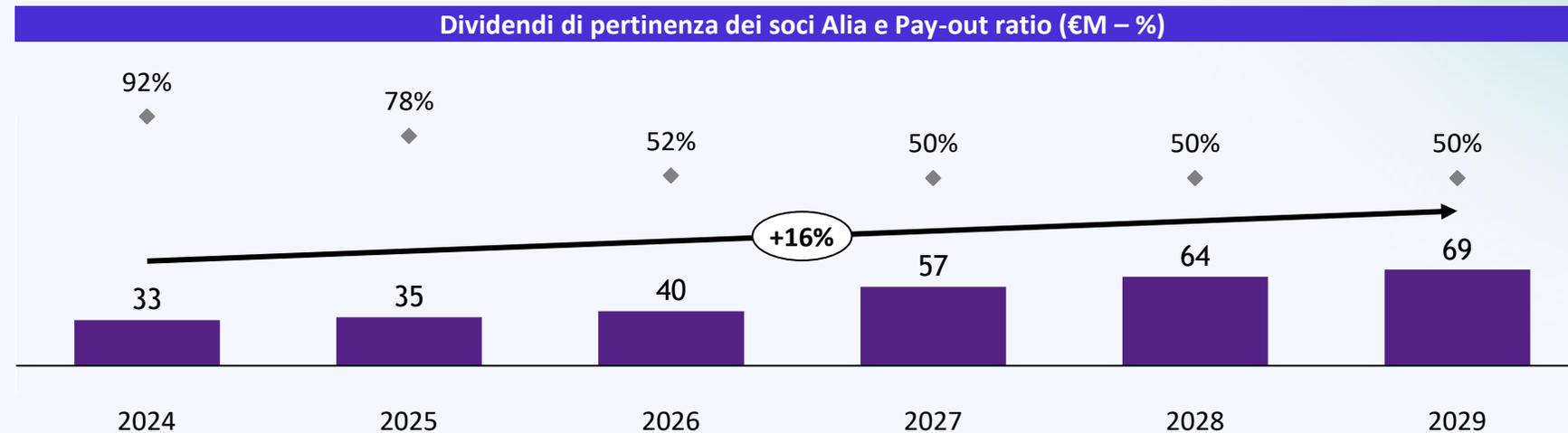
Remunerazione degli azionisti e dividend policy



UTILE e EPS di pertinenza (€M – Euro per azione)



Dividendi di pertinenza dei soci Alia e Pay-out ratio (€M – %)



L'utile rappresenta la quota di pertinenza di gruppo e quella di terzi.

I dividendi rappresentano la sola quota di pertinenza dei soci di Alia Multiutility



Le Business Unit



RACCOLTA

- Trasformazione servizio di raccolta: focus ibrido digitale
- Misurazione conferimenti PAYT
- Crescita raccolta differenziata
- Valorizzazione rifiuti raccolti



TRATTAMENTO

- Potenziamento della capacità di recupero (energia e materia)
- Revamping impianti TMB per:
 - ✓ Accrescere i livelli di autosufficienza nel pre - trattamento del RUI e di stabilizzazione della FOP.
 - ✓ Upgrading tecnologico
- Messa in sicurezza rispetto agli standard ambientali richiesti dei siti in post gestione



TARIFFA

- Passaggio progressivo a TARIC
- Stabilizzazione tariffa
- Recupero crediti per conguagli



AREA MERCATO

- Affiancare le imprese nella transizione circolare e nel percorso di sostenibilità
- Condivisione delle innovazioni tecnologiche a vantaggio delle imprese
- Investimenti in capacità impiantistica dedicata

Ambiente regolato: driver di sviluppo



Raccolta

- Trasformazione servizio di raccolta: focus ibrido digitale
- Misurazione conferimenti PAYT
- Crescita raccolta differenziata
- Valorizzazione rifiuti raccolti



Trattamento

- Potenziamento della capacità di recupero (energia e materia)
- Revamping impianti TMB per:
 - ✓ Accrescere i livelli di autosufficienza nel pre - trattamento del RUI e di stabilizzazione della FOP.
 - ✓ Upgrading tecnologico
- Messa in sicurezza rispetto agli standard ambientali richiesti dei siti in post gestione



Tariffa

- Passaggio progressivo a TARIC
- Stabilizzazione tariffa
- Recupero crediti per conguagli

MTR servizi (€/abitante)



Ricavi in sharing (€/ton)



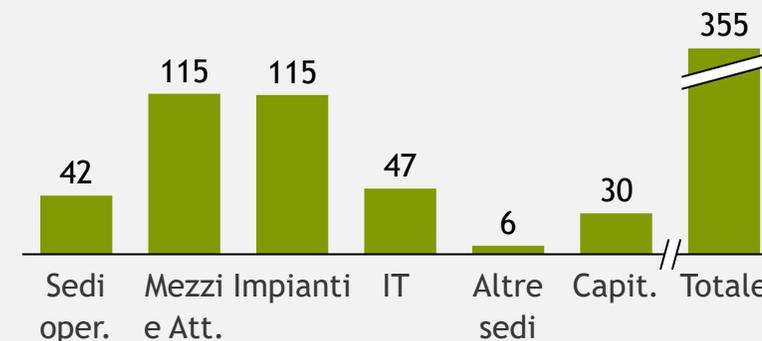
Raccolta differenziata (% su Tot.)



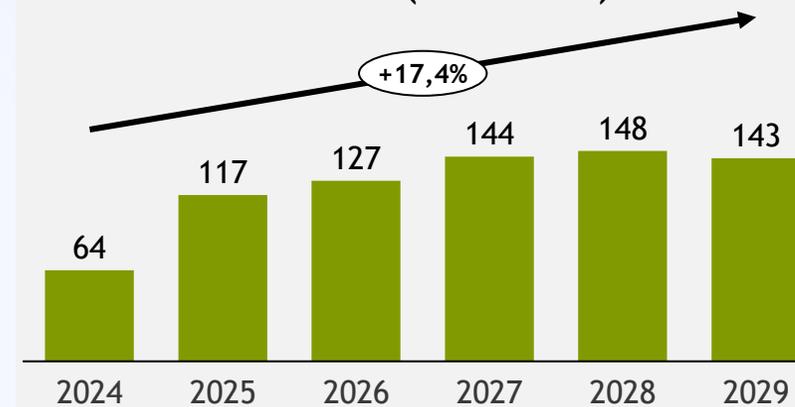
Abitanti Taric (% su Tot. abitanti)



CAPEX '25-'29 (€M)



EBITDA (€M - CAGR)



Ambiente mercato: driver di sviluppo



Impianti

- Costruzione di impianti a recupero (RAEE, Schede RAEE, Tessile)
- Sviluppo nel mercato del trattamento dei rifiuti speciali
- Revet: realizzazione impianti per trattamento di altre plastiche, compoundazione e pre selezione vetro
- Gida: trattamento rifiuti liquidi (ITL)



Sviluppo commerciale

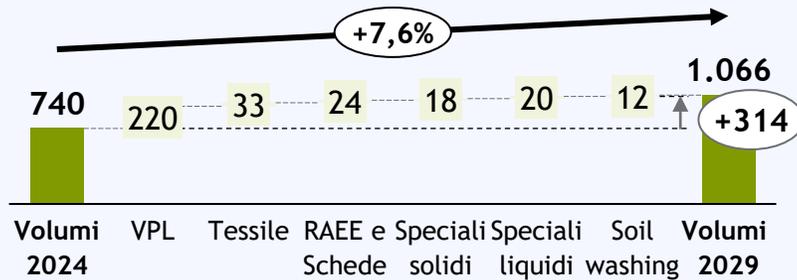
- Integrazione società ambiente Estra con il ramo SLM di Alia:
 - ✓ Sviluppo commerciale finalizzato alla saturazione della capacità impiantistica esistente
 - ✓ Upgrading tecnologico



Nuovi progetti

- Progetto Smart Bin
- Waise Waste (trading e approvvigionamento)

Evoluzioni Volumi trattati* (kTon - CAGR)



Rifiuti speciali gestiti con Smart Bin (t/a)



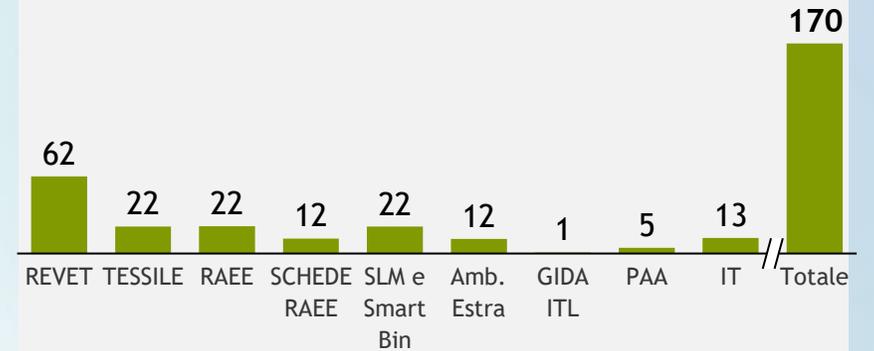
EBITDA mercato-trattamento* (€/ton - CAGR)



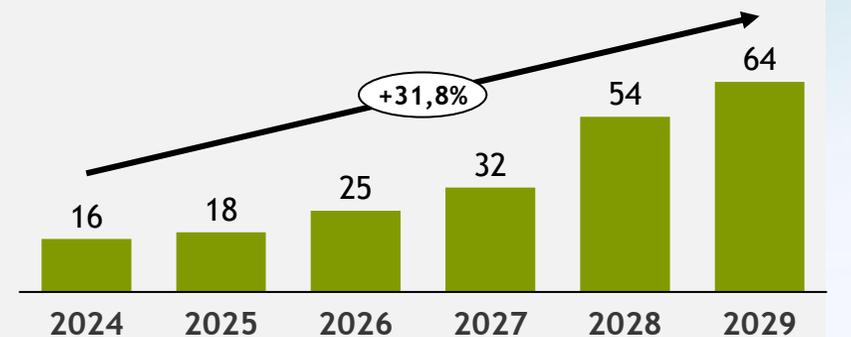
Waise Waste - vendite a mercato (# pezzi)



CAPEX '25-'29 (€M)



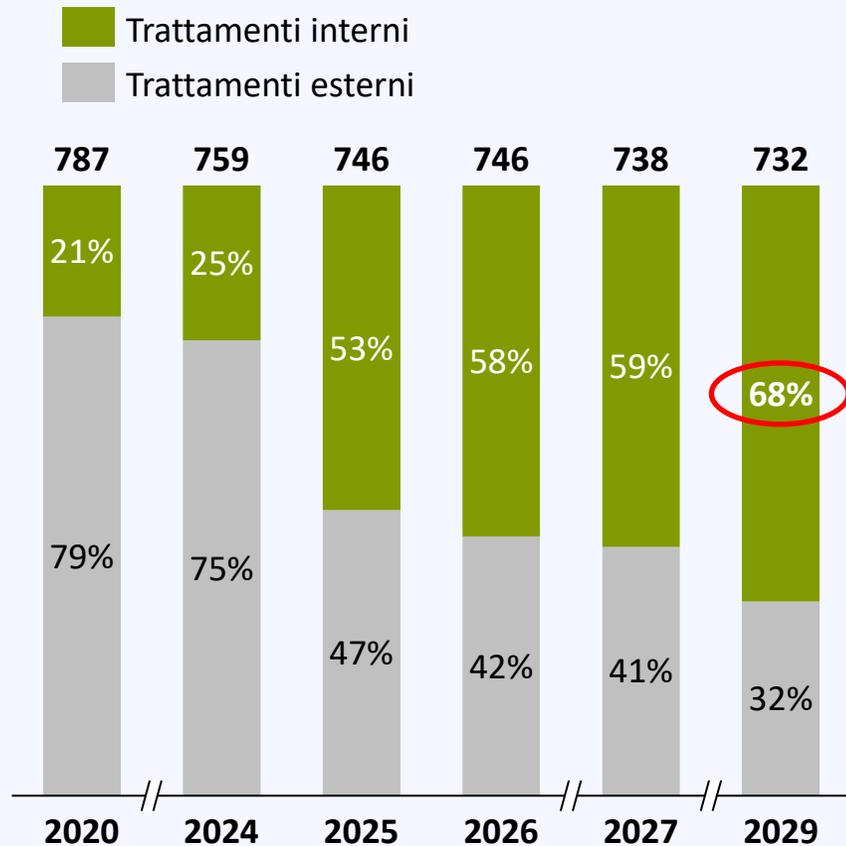
EBITDA (€M - CAGR)



AMBIENTE: Capacità impiantistica di trattamento



Multiutility mira a trattare internamente ca 68% dei rifiuti raccolti...



...attraverso i propri impianti

Impianto	Dove	Capacità (kton/a)	CAPEX €M
Case Passerini (RUI)	Sesto Fiorentino	150	87
Polo Paronese (RUI)	Prato	150	
Ferrale (speciali)	Scandicci	100	
Faltona (FORSU)	Borgo S Lorenzo	35	
Bisenzio Ambiente (liquami)	Campi Bisenzio	186	12
Ecos (speciali)	Barberino Tavarnelle	75	
Ecolat (multim., carta, ingom.)	Grosseto	99	
Ecocentro (non pericolosi)	Montemurlo	58	6
Biodig. Casa Sartori (FORSU)	Montespertoli	160	



Sviluppo

Revet (multimat. e vetro)	Pontedera	240	62
Dano (RUI; to be carta)	Pistoia	70	22
RAEE e Schede RAEE	San Donnino	63	34
Hub Tessile	Prato	33	22

135€M

CAPEX di
mantenimento

110€M

CAPEX
di sviluppo

Ca. 1.430
kton

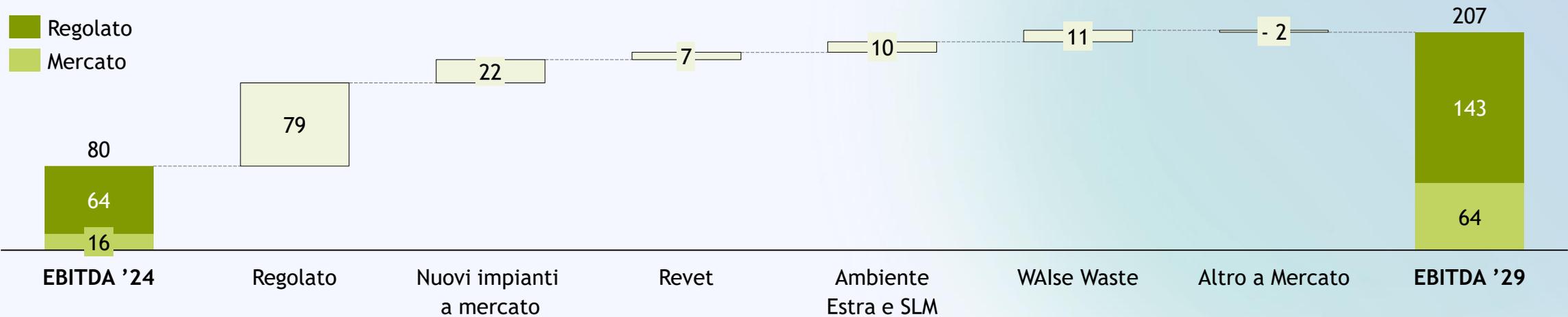
Capacità
complessiva

Ambiente EBITDA e CAPEX

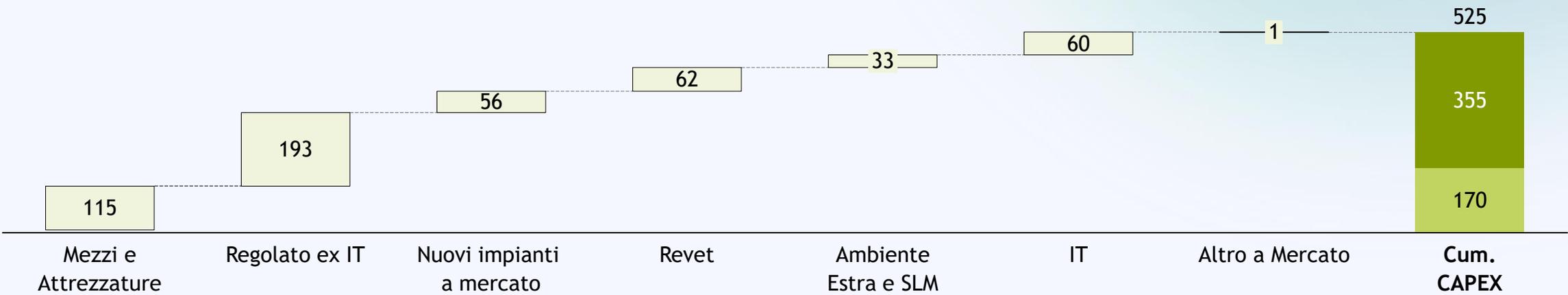


Bridge EBITDA '24-'29 (€M)

Regolato
Mercato



CAPEX '25-'29 (€M)





CLIENTI

- Cross-selling clienti del gruppo
- Crescita clienti, focus su EE
- Introduzione VAS «anti-churn»
- Lancio contratti PPA



QUALITÀ PORTAFOGLIO

- Bilanciamento mix canali: potenziamento canali interni e riduzione canali esterni (agenzie e comparatori)
- Miglioramento churn rate e unpaid ratio medi
- Crescita base clienti “digital”: SDD e bolletta web (39% sul tot. al 2029)
- Ridurre il cost to serve e introdurre politiche di retention



INTEGRAZIONE VERTICALE

- Aumento della produzione di EE da fonti rinnovabili da 20MW a 520MW attraverso un importante piano di investimenti di ca 500€M

Mercato energia: driver di sviluppo



Progetto di sviluppo abilitato da integrazione multiutility e investimenti IT

Clienti

- Cross-selling clienti del gruppo
- Crescita clienti, focus su EE
- Introduzione VAS «anti-churn»
- Lancio contratti PPA

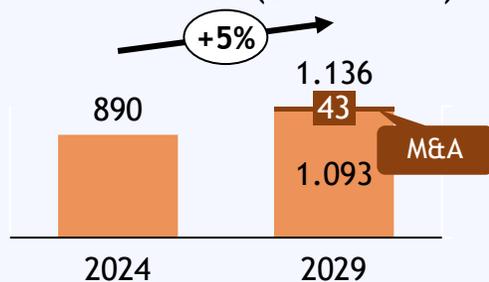
Qualità portafoglio

- Bilanciamento mix canali: potenziamento canali interni e riduzione canali esterni (agenzie e comparatori)
- Miglioramento churn rate e unpaid ratio medi

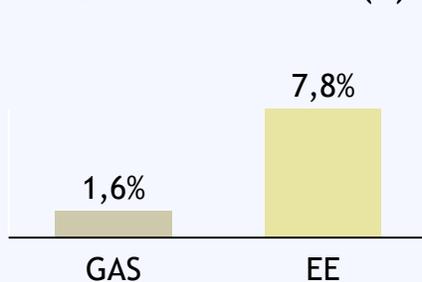
Gestione clienti

- Crescita base clienti “digital”: SDD e bolletta web (39% sul tot. al 2029)
- Ridurre il cost to serve e introdurre politiche di retention

Punti di fornitura (CAGR 24-29)



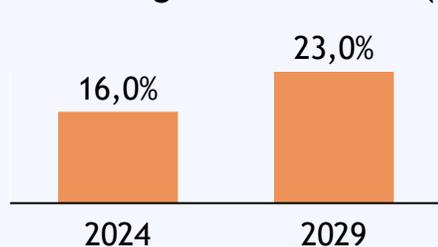
CAGR 25-29 EE e GAS (%)



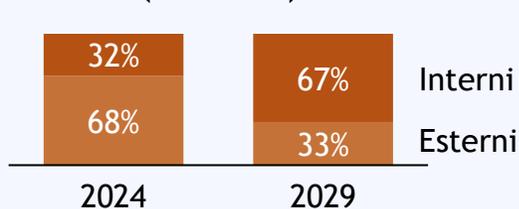
Churn 12M - Switch in (%)



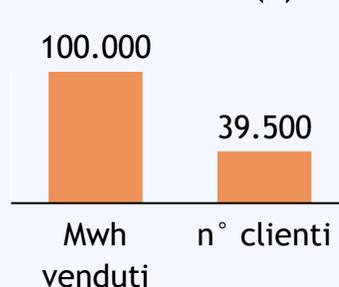
Cross-selling su CB Ambiente (%)



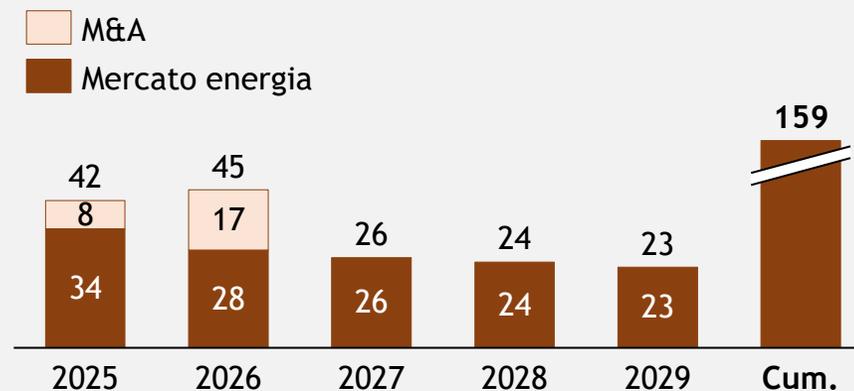
Switch in per canale (% su Tot.)



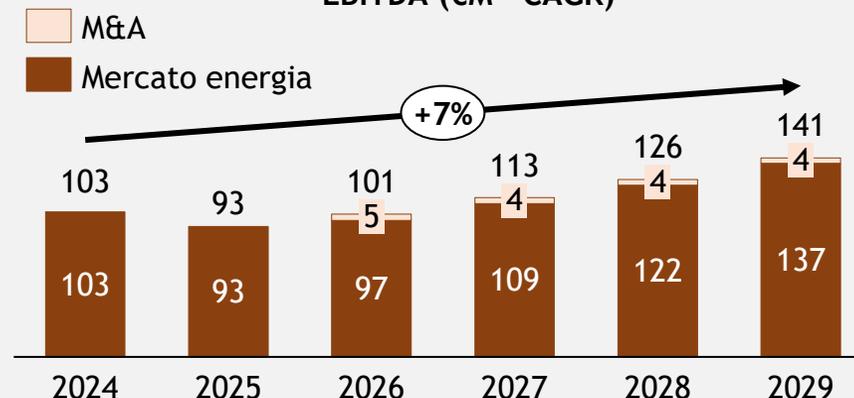
PPA al 2029 (#)



CAPEX '25-'29 (€M)



EBITDA (€M - CAGR)



Rinnovabili: driver di sviluppo



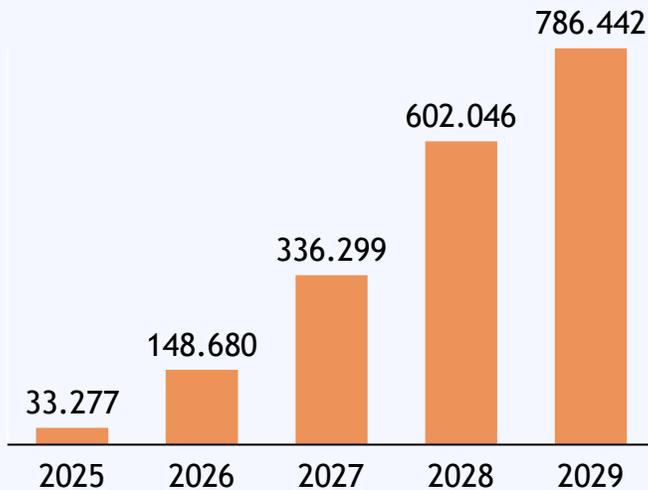
FER

- Sviluppo impianti fotovoltaici, sia fissi che tracker
- Sviluppo greenfield su asset di proprietà del gruppo
- Focus su progetti ready to build

Target

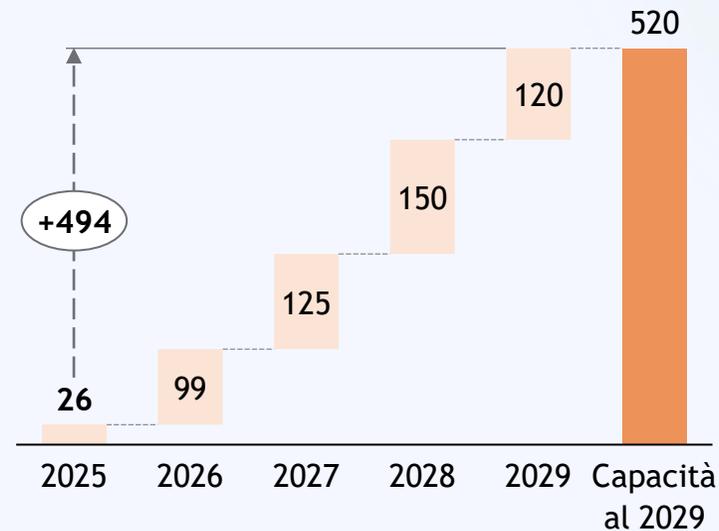
- Dimensione minima 5MWp su territorio nazionale
- Vendita retail della produzione, di cui in parte in PPA
- IRR di Progetto superiori al 7%
- CAPEX medio <1.000 €/MWp

Produzione attesa in arco Piano (MWh/anno)

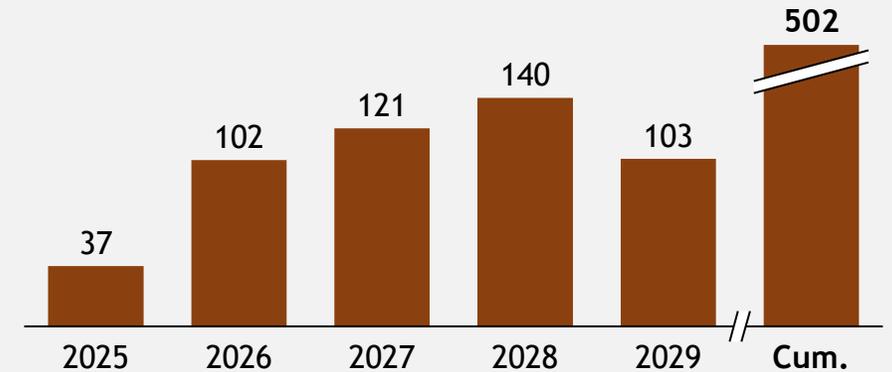


12% vendita in PPA

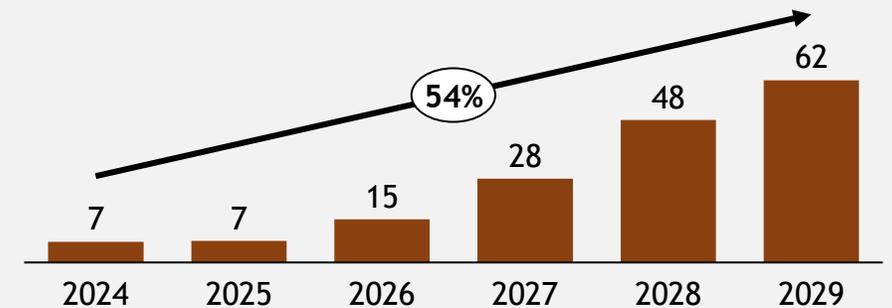
Capacità connessa per anno (MWp)



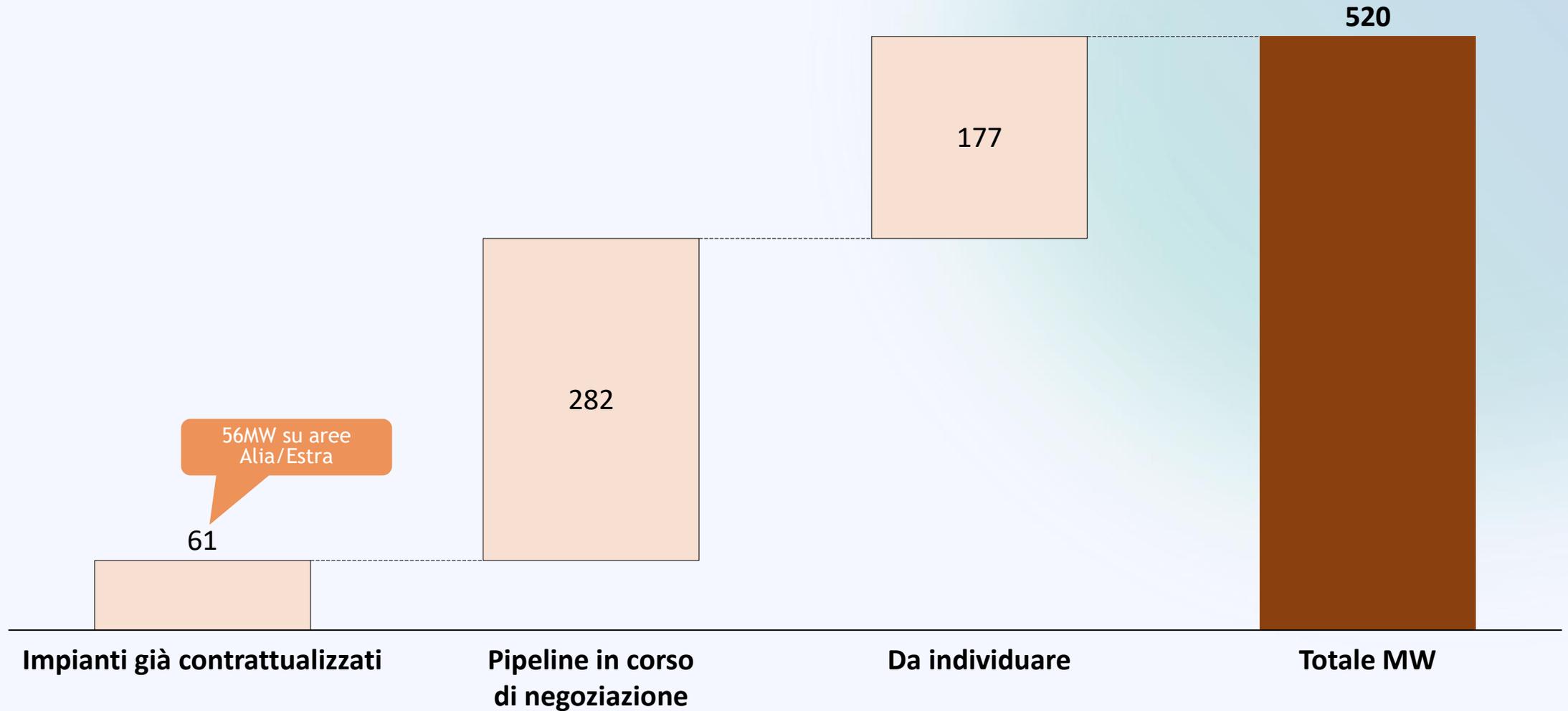
CAPEX '25-'29 (€M)



EBITDA (€M - CAGR)



Rinnovabili: piano di crescita



Distribuzione: driver di sviluppo



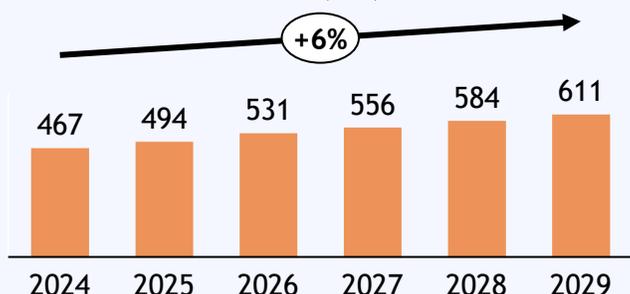
Reti GAS

- Massima allocazione di capitale su PDR, con incremento RAB
- Incremento VRT €/PDR fino al benchmark di mercato
- Stabilizzazione OPEX

Innovazione

- Costruzione e avvio del primo impianto di Reverse Flow per il biometano nella rete di trasporto (TWIST)
- Sviluppo di sinergie di processo con altri business del gruppo
- Investimenti in digitalizzazione e sviluppo di applicazioni di AI & ML per savings e aumentare l'immissione di gas rinnovabili in rete

CIN (€M)



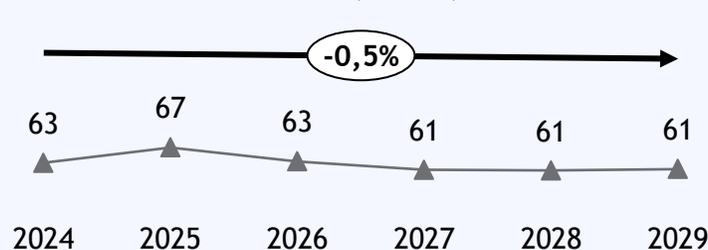
PDR (#)



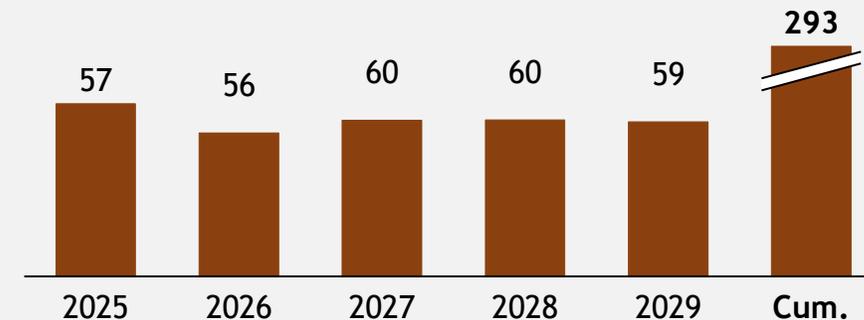
VRT (€/PDR)



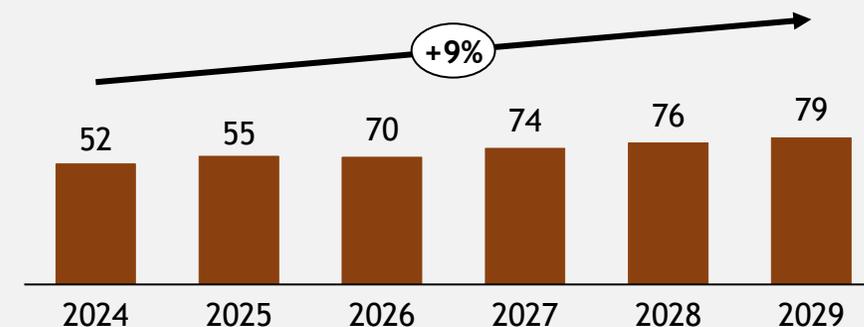
OPEX (€/PDR)



CAPEX '25-'29 e per canale (€M)



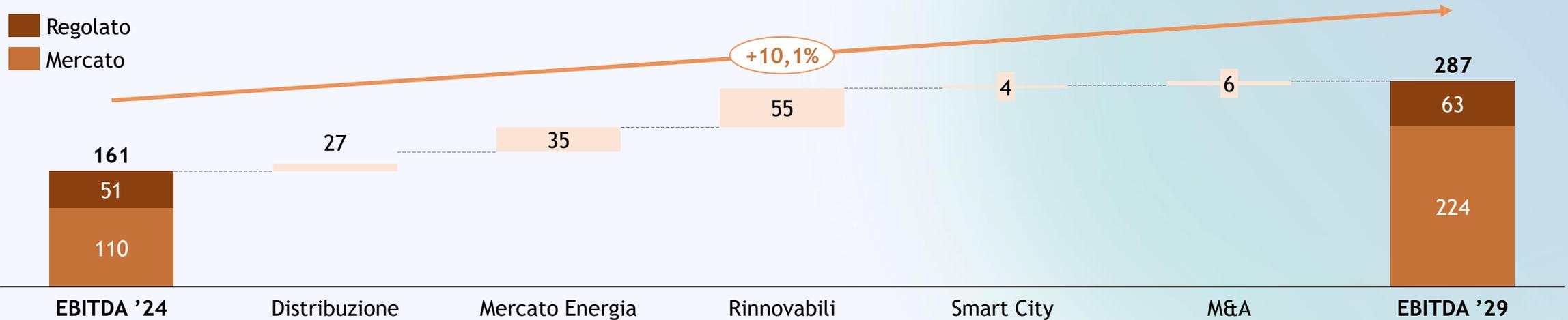
EBITDA (€M - CAGR)



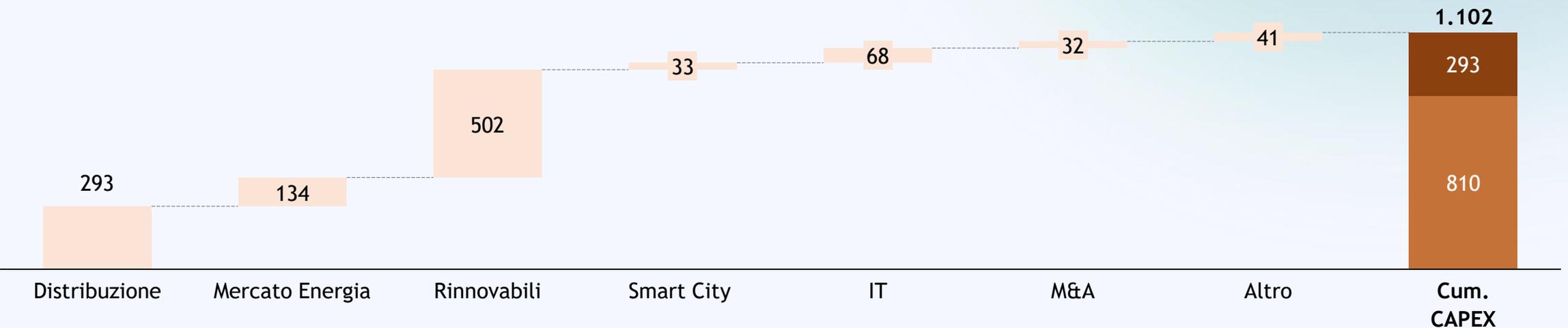
Energia: EBITDA e CAPEX



Bridge EBITDA '24-'29 (€M - CAGR)



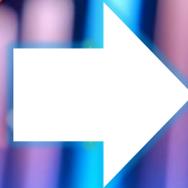
CAPEX '25-'29 (€M)





PARTECIPAZIONE

- Gestione dal 2026 secondo delibera AIT e capacità di sostenere le scelte degli azionisti



PIANO INVESTIMENTI

- >900€M principalmente in condutture, fogne e impianti di trattamento che recepisce integralmente il Piano approvato da AIT

Idrico: driver di sviluppo



Principali interventi

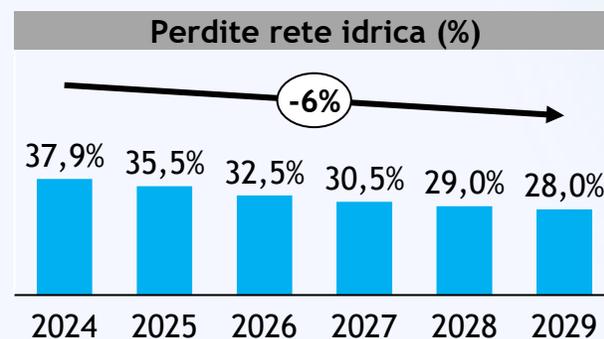
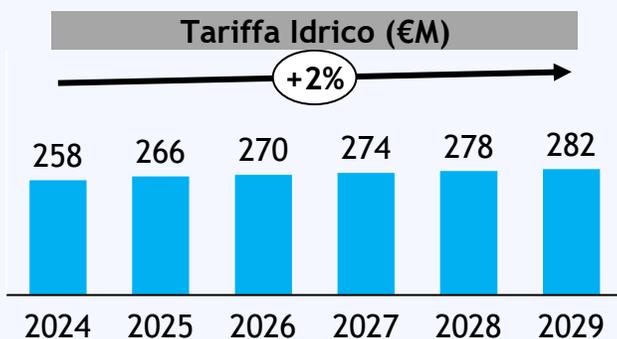
- impianto di essiccamento fanghi da depurazione
- abbattimento dei PFAS dalle acque potabili
- adeguamento alla direttiva UE e avvio del processo per la *neutralità energetica* sulle acque reflue
- progressiva implementazione dei PSA¹

Reti

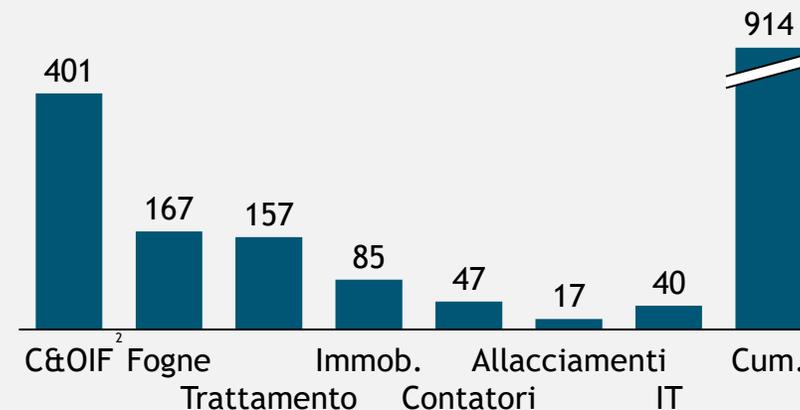
- BP in linea con quanto previsto dall'AIT
- Acquisto del ramo di GIDA facente parte del perimetro regolato

Contatori

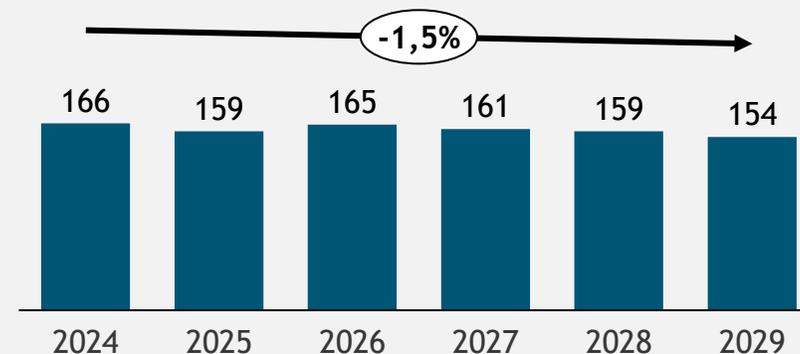
- 240k contatori smart in telelettura



CAPEX '25-'29 (€M)



EBITDA (€M - CAGR)



Nota: (1) Piani di Sicurezza dell'Acqua; (2) Condotture e opere idrauliche fisse



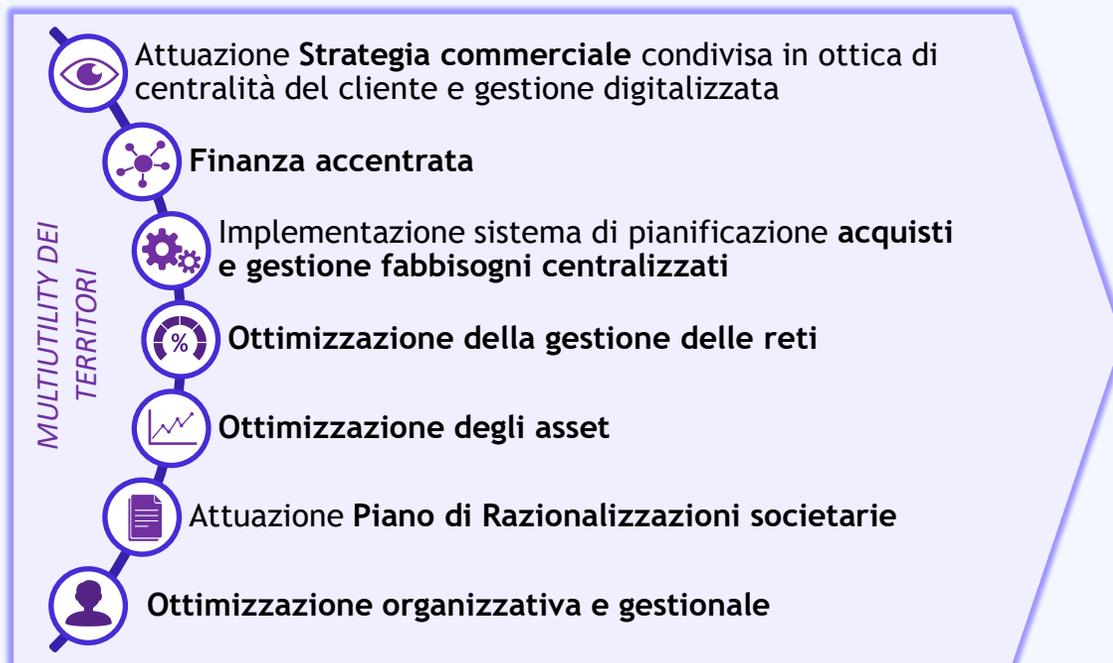
Sinergie e digitalizzazione

Le Sinergie conseguibili con il progetto Multiutility

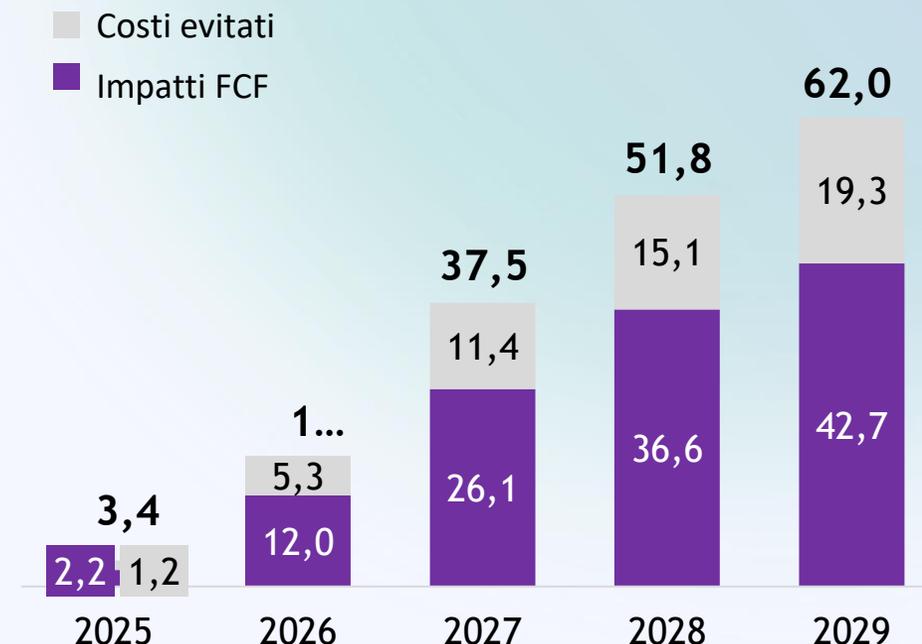


Il progetto Multiutility trova un forte rationale nelle efficienze e sinergie¹, sia operative che commerciali, realizzate grazie al programma di trasformazione digitale, all'integrazione dei processi di business, alla centralizzazione corporate nonché attraverso operazioni straordinarie di razionalizzazione societaria.

Principali leve di sinergia



Sinergie 2025-2029 (M€)²



- Le sinergie rappresentate nella presente slide e nelle successive sono per la quasi totalità relative alle integrazioni Alia-Estra e non tengono conto della dinamica inflattiva.
- Per impatti FCF si intendono sinergie su costi e ricavi con impatto sui FCF in arco-piano (e.g. ricavi cross-selling, etc.); per costi evitati si intendono invece saving su costi non sostenuti in arco-piano per effetto delle azioni abilitanti (e.g. costi evitati per acquisti licenze).

Un modello digitale per: Servizi ambientali, Energetici e idrico



La digitalizzazione diffusa consentirà di:

- ✓ **Business Unit dedicate**
- ✓ **Digitalizzazione processi e canali**
- ✓ **Unica esperienza utente**
- ✓ **Offerta sostenibile, accessibile, innovativa**
- ✓ **Sistema di loyalty per premiare comportamenti virtuosi**



Piano di investimenti IT ad abilitare sostanziali benefici di business



Investimenti IT in arco-piano 25-29 (€M)



Programma di digitalizzazione di tutte le aree aziendali, con impatto pervasivo sui processi e completo ammodernamento dei sistemi e nuove funzionalità per i servizi ai cittadini

+200k

Abilitazione incremento clienti⁽¹⁾ nel mercato energia

+35€M

Contributo incremento EBITDA Mercato Energia

+7€M

Contributo efficienza OPEX servizi ambiente

+1€M

Contributo efficienza OPEX distribuzione

Investimenti IT abilitatori chiave dei benefici previsti in arco-piano



Dettaglio investimento	Benefici di business attesi	KPI abilitati
1. Area cliente: trasformazione digitale	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento portafoglio clienti ed estensione territoriale del gruppo • Abilitazione vendita nuovi prodotti, VAS e PPA e cross-selling • Riduzione churnrate e miglioramento livello di servizio post vendita • Efficienza operativa (e.g., call center e funzioni interne) • Riduzione rischio credito e miglioramento DSO 	<p>+200K clienti in arco piano comprensivo di PPA, VAS, cross-selling e crescita organica +7 p.p. cross-selling su base clienti ambiente -50% churn rate switch-in EE e Gas</p>
2. Operations Ambiente: digitalizzazione operations	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento qualità del servizio vs il Cittadino • Efficienza operativa (e.g., ottimizzazione raccolta e spazzamento) • Riduzione emissioni (e.g., ottimizzazione rotte dei mezzi) • Compliance normativa e trasparenza (e.g., verso ARERA) 	<p>-50 % tempo medio di intervento su abbandoni -15 % costo raccolta uploader +5% servizi raccolta on demand</p>
3. Operations Energia: digitalizzazione operations ed armonizzazione sistemi	<ul style="list-style-type: none"> • Efficienza operativa ed armonizzazione dei processi (e.g., manutenzione) • Riduzione indennizzi e massimizzazione premi per Sicurezza e Continuità e Qualità commerciale • Riduzione emissioni CO2 	<p>-30% emissioni CO2 su centrali termiche +4000 km/anno percorsi per interventi operativi 400k€ saving su opex per utilizzo elettrovalvole +25% service verso altre società</p>
4. Dati ed analytics: abilitazione foundation e implementazione nuovi use-case	<ul style="list-style-type: none"> • Fidelizzazione clienti tramite loyalty ed economia circolare cross-business • Tracciabilità operations ambiente (e.g., conferimenti) ed efficienza operativa 	<p>+3 p.p. incremento comportamenti virtuosi (e.g., differenziata)</p>
5. Corporate: armonizzazione sistemi multi-utility	<ul style="list-style-type: none"> • Efficienze operative da centralizzazione (e.g., acquisti, finanza, payroll, etc.) e digitalizzazione di funzioni e processi corporate • Maggiore visibilità verso i regolatori e compliance alla normativa (e.g., 231) • Ottimizzazione liquidità e miglioramento cash flow operativo 	<p>-9% costi di struttura corporate Aderenza agli adempimenti NIS2</p>
6. Cybersecurity: incremento resilienza infrastrutturale e cybersecurity	<ul style="list-style-type: none"> • Riduzione rischio di compliance (e.g., data privacy) • Miglioramento postura cybersecurity e riduzione del rischio (e.g., data breach) • Incremento continuità operativa e resilienza 	<p>95% Alert SOC critici gestiti 75% di sistemi critici inclusi nel perimetro di monitoraggio SIEM</p>

ESG



Obiettivi del Piano ESG



Totale KPI
59
KPI



1

Trasformazione circolare

- Economia circolare e ri-materializzazione
- Gestione della risorsa idrica
- Cambiamento climatico e transizione energetica
- Innovazione tecnologica e digitalizzazione

2

Valore Umano

- Salute e sicurezza
- Parità di trattamento e di opportunità per tutti
- Compliance & Condotta dell'impresa

3

Territorio

- Gestione dei fornitori e partner commerciali
- Sviluppo delle comunità locali
- Prevenzione e dissesto idrogeologico e biodiversità

Alia Multiutility ha i requisiti di società benefit

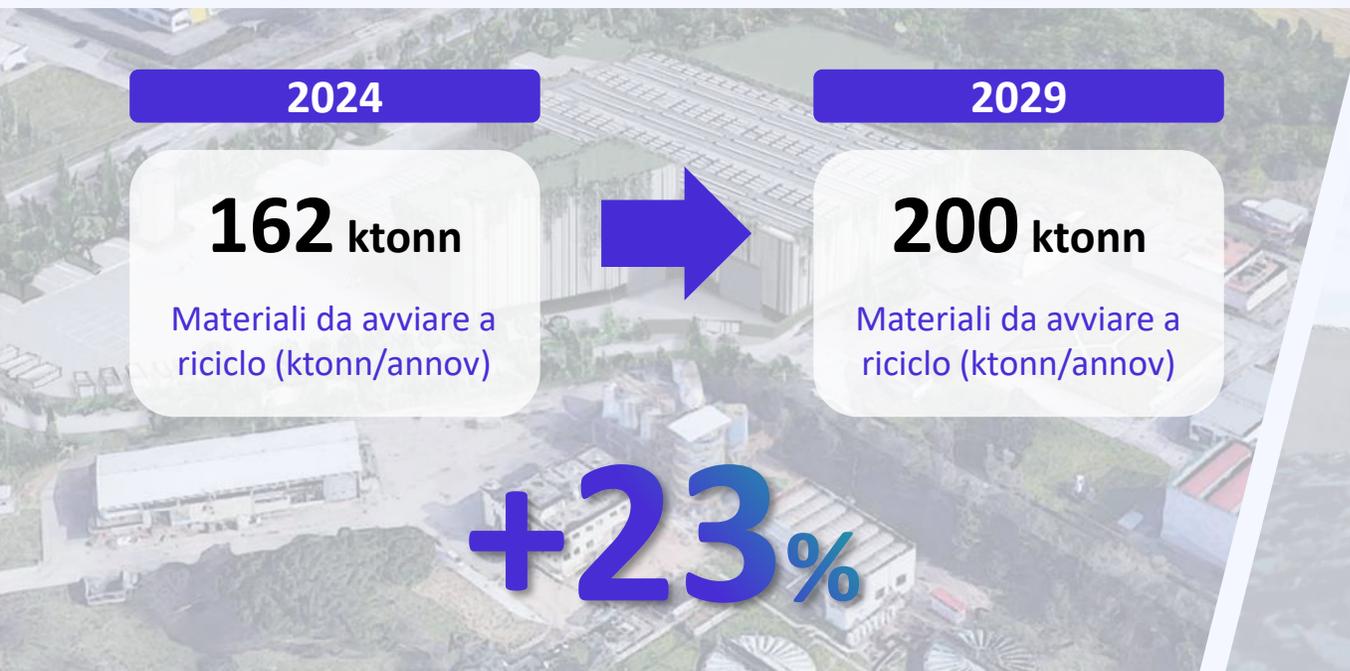
18
KPI

Abilitanti al sistema di loyalty 

Obiettivi ESG



Riqualificare gli impianti per la gestione del rifiuto urbano



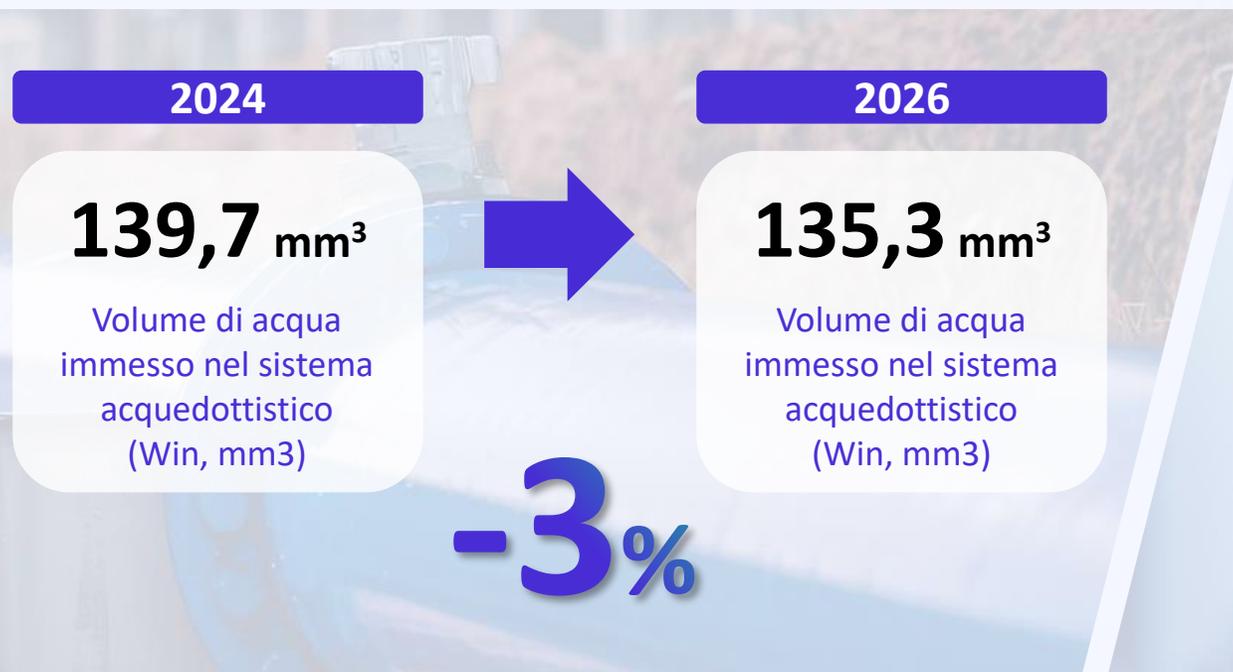
Incrementare le materie rigenerate immesse sul mercato



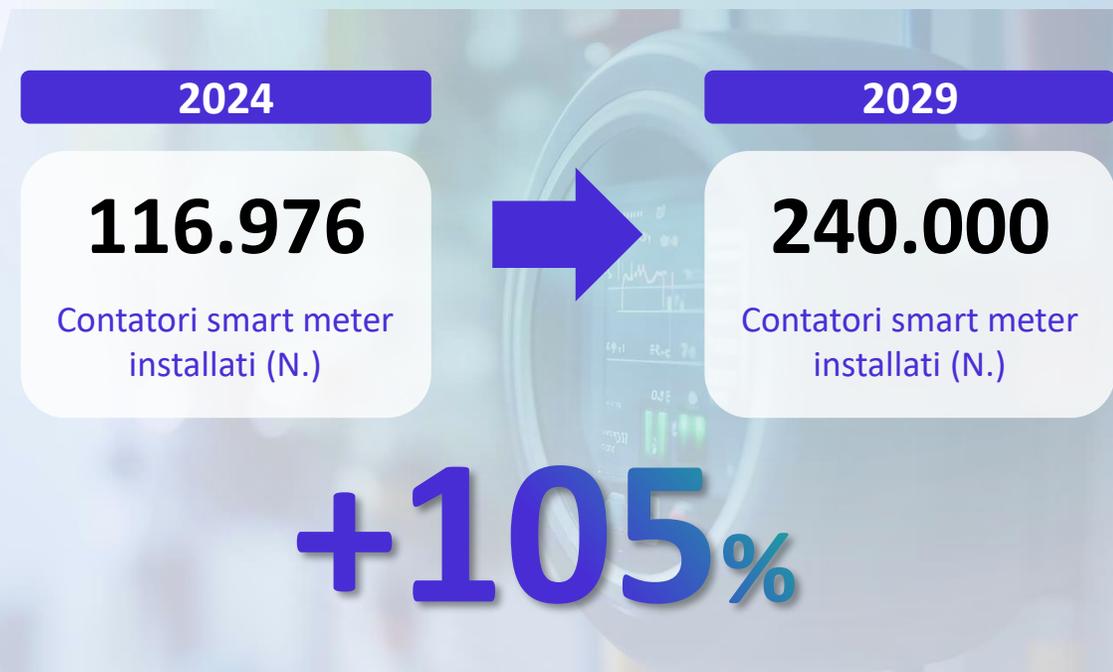
Obiettivi ESG



Riduzione delle perdite idriche



Installare contatori smart meter in ottica di miglioramento del monitoraggio dei consumi idrici

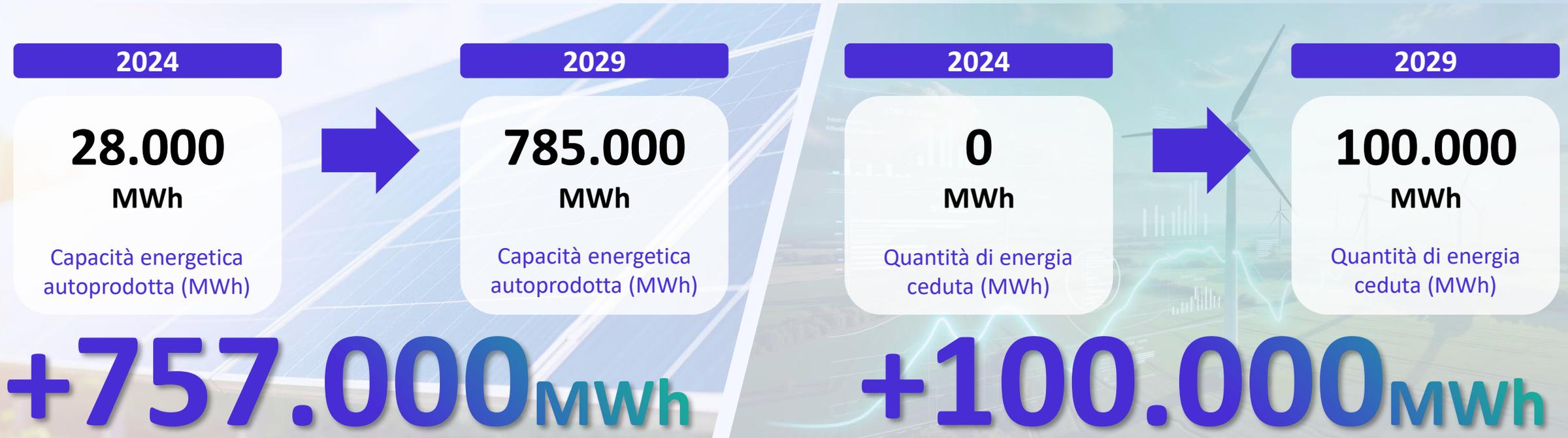


Obiettivi ESG



Installare pannelli fotovoltaici sugli impianti per autoproduzione e vendita di energia verde al consumatore finale

Contratto di fornitura PPA per vendita di energia verde al consumatore finale

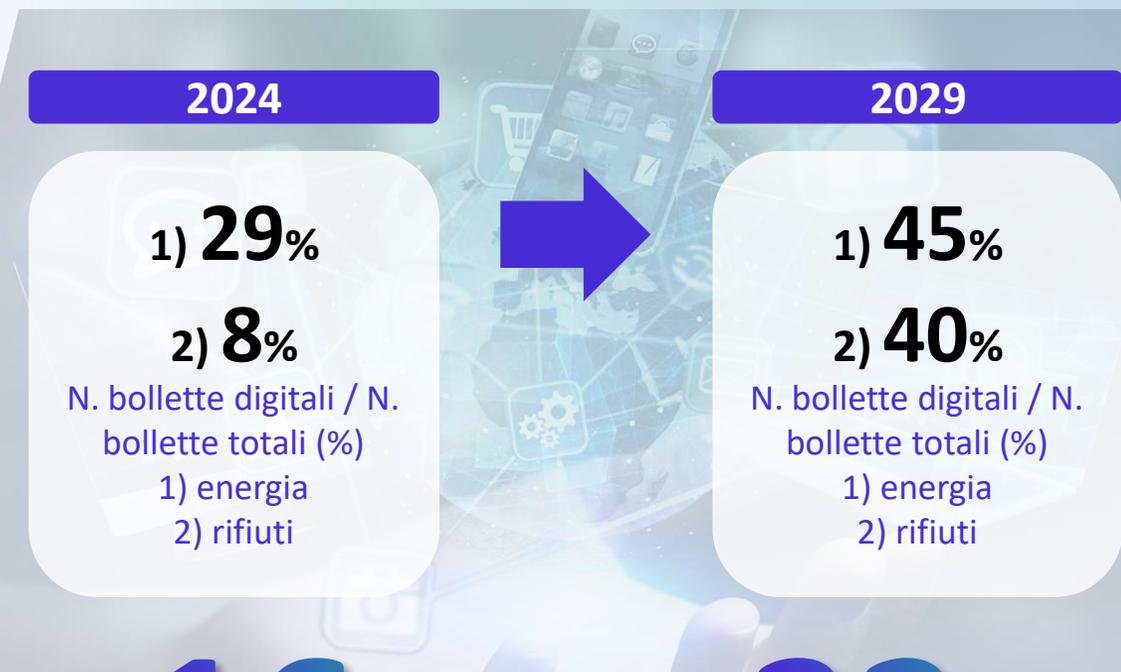
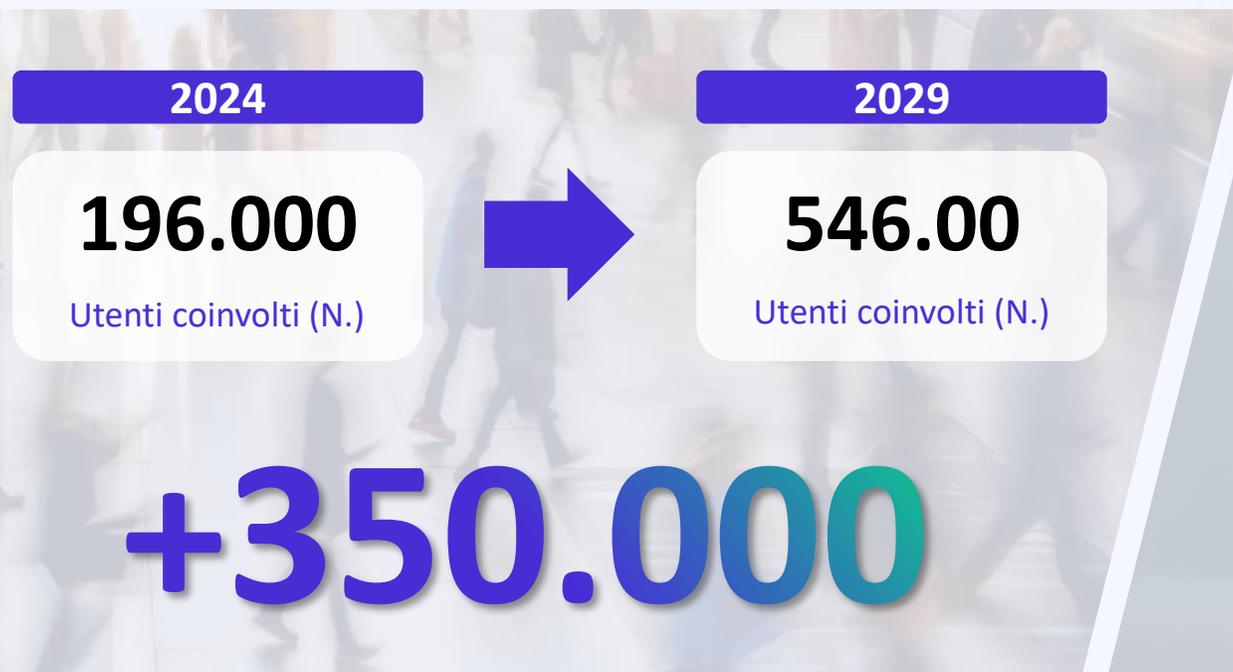


Obiettivi ESG



Aumentare il numero di utenti coinvolti sulla base della tariffa **TARIC**

Lancio di iniziative per incentivare all'uso della bolletta digitale:



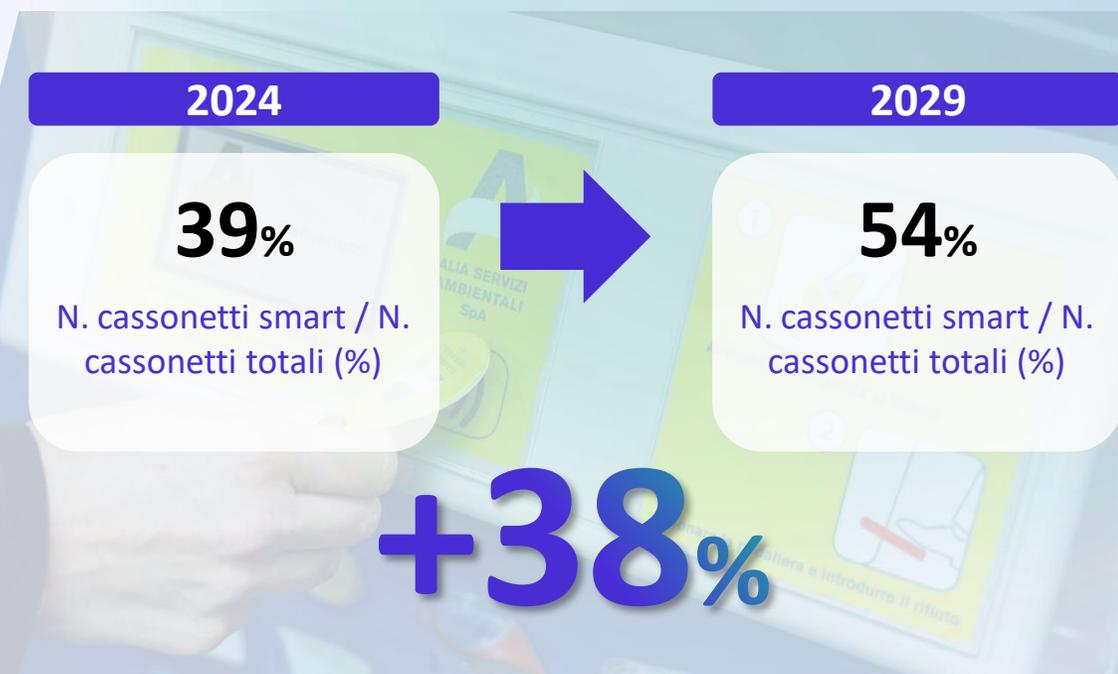
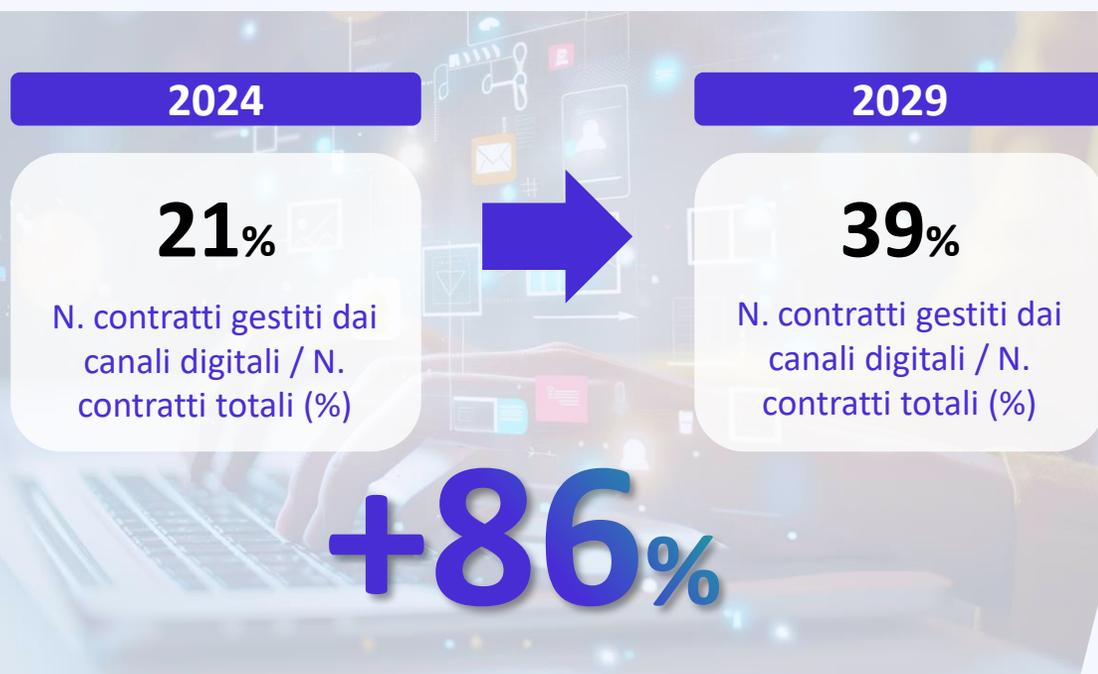
1) **+16_{pp}** 2) **+32_{pp}**

Obiettivi ESG



Incentivare la digitalizzazione attraverso il numero di contratti gestiti dai canali digitali

Aumentare il numero dei cassonetti smart rispetto ai cassonetti esistenti

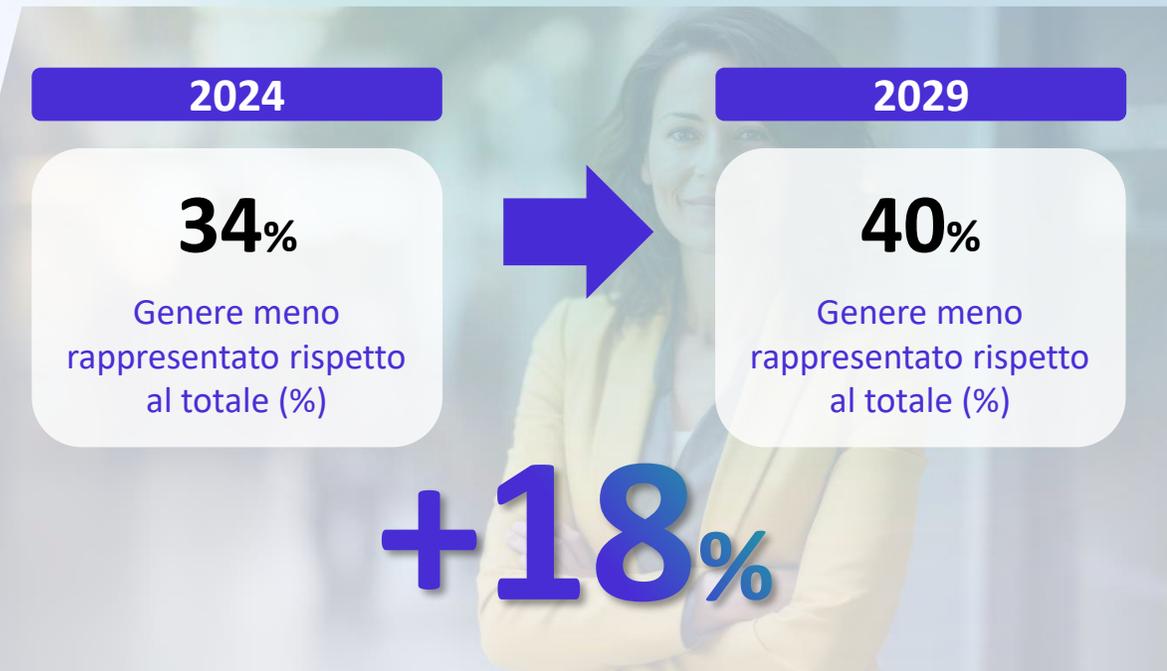
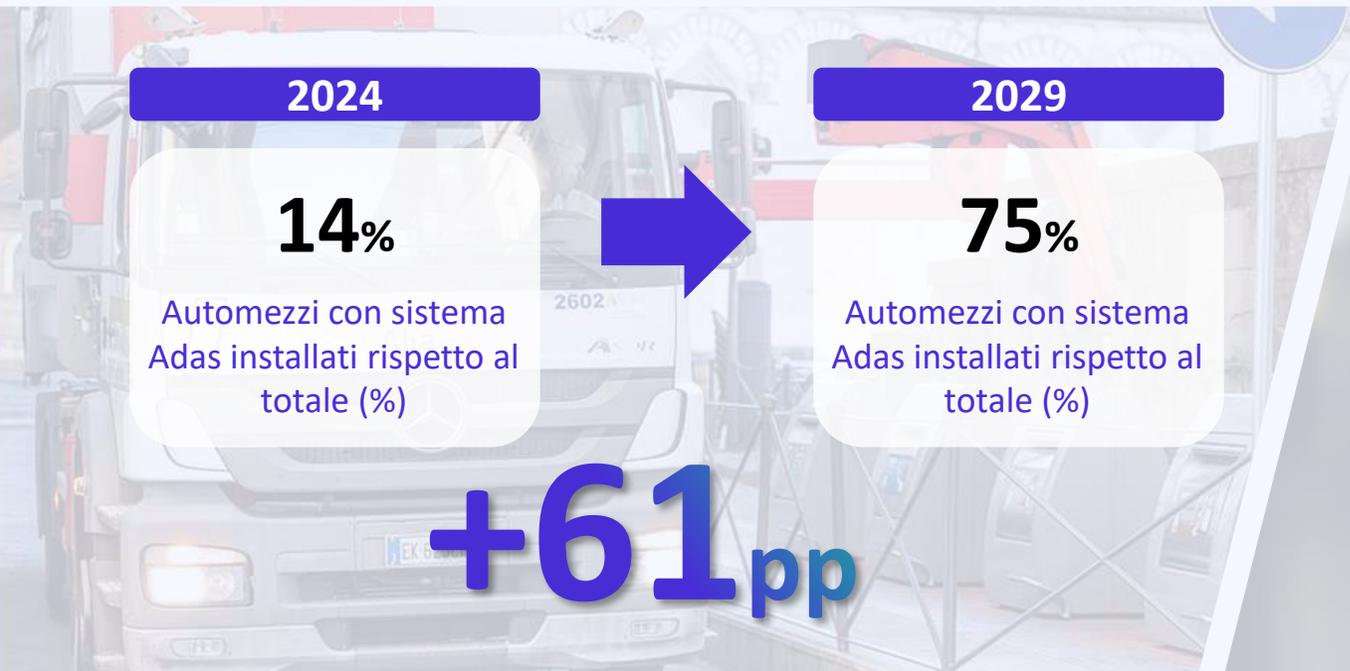


Obiettivi ESG



Rafforzare la sicurezza stradale con sistemi di assistenza alla guida (Adas) su automezzi aziendali per la raccolta dei rifiuti

Aumentare l'equilibrio di genere nei ruoli di responsabilità



Multiutility a servizio della transizione ESG dei distretti industriali



Multiutility si propone come partner per una transizione ESG dei distretti industriali sul proprio territorio di riferimento, con un'offerta integrata di energia rinnovabile, riciclo di materiali e riuso dell'acqua

Decarbonizzazione

Nuovo modello di sviluppo sostenibile che permette la decarbonizzazione dei comparti industriali tramite il riciclo dei rifiuti, il riutilizzo delle acque e l'uso delle energie rinnovabili

Economie locali

Promuovere l'indotto e nuove filiere
Sostiene le imprese locali nella competitività, permette di ridurre le importazioni e la dipendenza dall'estero per materiali strategici per l'economia
Aumenta il consenso e l'inclusione delle imprese
Consente la sicurezza energetica

Riciclo e riutilizzo

Consente di incrementare il tasso di riciclo dei rifiuti, riducendo l'incenerimento e lo smaltimento in discarica
Consente di razionalizzare l'uso della risorsa idrica e ridurre gli scarichi industriali



Occupazione

Permette di dare un nuovo sviluppo ai siti industriali tradizionali, ammodernandoli e assicurando commodities sostenibili, e di creare nuova occupazione

I pillar dell'offerta multiutility e le CAPEX già nel piano per i distretti industriali

01

Energia rinnovabile

~ 35 €M

02

Recupero materiali

~ 55 €M

03

Recupero risorsa idrica

~ 15 €M



Persone e lavoro al centro

Più persone, più valore



	2020	2021	2022	2023	2024
Alia	2.574	2.678	2.709	2.875	2.967
Estra	755	776	857	865	825
Publiacqua	611	617	630	630	618
Tot.	3.940	4.071	4.196	4.370	4.410

Lavorare meglio, insieme



Il Gruppo si pone l'obiettivo di avere le persone al centro, che siano clienti o dipendenti. Per questo, il Gruppo ha un rapporto costante e proficuo con le Organizzazioni Sindacali, al fine di creare la Piattaforma di accordi di Secondo Livello che mira al miglioramento della vita dei dipendenti, non solo aumentandone il potere d'acquisto ma anche e soprattutto attraverso un'attenzione in quanto persona, prima ancora che come risorsa.



La piattaforma si concentra su quattro aree

Qualità del lavoro

Attraverso un programma di welfare, riconoscimento economico delle professionalità, formazione costante

Potenziare l'inclusione

Attraverso una diffusione delle idee, delle esperienze e con piani di mobilità sostenibile

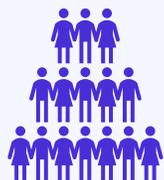
Alimentare l'innovazione

Ricambi generazionali che trasmettano i valori e le esperienze e spinta propulsiva della digitalizzazione e innovazione delle Business Unit

Guidare il cambiamento

Nuova organizzazione, attenzione massima alla salute e sicurezza, premio di risultato di Gruppo

Formazione, inclusione, welfare



Dipendenti

4.410 persone, con una crescita costante dell'organico



Welfare

1,5 milioni € in 4 anni per la cura della famiglia e attenzione alla natalità



Formazione

132.000 ore per formazione dedicata ai dipendenti ogni anno



Academy

Istituzione di un **percorso formativo** mirato e gratuito per il dipendente per il conseguimento di abilitazioni o patenti superiori e iniziative finalizzate all'alta formazione



Mobilità

Incentivo alla mobilità attraverso i **mezzi pubblici**



Sicurezza

Protocolli dedicati alla **sicurezza** nel caso di ondate di calore o eventi atmosferici estremi



Ricambio generazionale

Previsti oltre **11 milioni €** per il ricambio generazionale