

Presentati i risultati dei primi nove mesi 2008: messaggio del Presidente

INDICE

PAGINA 1

Messaggio del Presidente

PAGINA 2

Focus su risultati dei primi 9 mesi 2008

Struttura del debito e nuova emissione

PAGINA 3

L'intervista—parla il direttore generale di Hera Comm

PAGINA 4

Hera in Borsa

Copertura degli analisti

Azionariato

Prezzo del titolo

Servizi per gli Azionisti

Gentili Azionisti,

I risultati dei primi nove mesi dell'esercizio in corso presentano un'importante espansione dei ricavi, che raggiungono i 2,5 miliardi di euro, superando del 31% quelli del medesimo periodo del 2007.

Il sensibile incremento della prima linea del conto economico è stato trainato dai maggiori ricavi nell'Energia Elettrica, grazie agli incoraggianti sviluppi dell'attività di trading e della gestione commerciale verso la clientela. Un contributo non trascurabile è stato offerto anche dall'area Gas, che ha beneficiato di maggiori volumi venduti e distribuiti, grazie a temperature più favorevoli di quelle dell'anno precedente, anche se ancora lontane dai valori storici medi.

Consideriamo soddisfacente anche il risultato raggiunto a livello di Margine Operativo Lordo, che cresce di oltre il 17% e supera i 350 milioni di euro: sotto il profilo della redditività operativa è risultata premiante l'attenzione costante a mantenere sotto controllo i costi di funzionamento anche in una fase di rapida espansione dei volumi; sono inoltre evidenti i benefici di un forte coinvolgimento nelle nuove attività e servizi.

Il 2008 peraltro è l'ultimo esercizio, nell'arco temporale del piano strategico, che prevede investimenti sostenuti a fronte di un contributo dei nuovi impianti non ancora completamente a regime. Anche quest'anno, infatti, nei primi nove mesi abbiamo realizzato investimenti significativi, per complessivi 292 milioni, esattamente come nei primi nove mesi del 2007. Entro fine esercizio vedremo anche l'avvio del WTE di Modena e di quello cogenerativo di Imola. Dal 2009 in poi inizieremo progressivamente a raccogliere i frutti dell'intensa fase di investimento che finora siamo riusciti a sostenere mantenendo una grande solidità patrimoniale. L'unica partenza che



avrà luogo nell'ultima fase - a cavallo tra 2009 e 2010 - sarà quella del WTE di Rimini, un progetto dalla capacità comunque relativamente limitata, pari a 10 MW.

Sul fronte esterno, l'11 ottobre scorso abbiamo concluso il negoziato avviato a maggio con Iride e Enia, per l'impossibilità di pervenire a un accordo entro i tempi che avevamo predefinito. Continueremo a lavorare sul versante dell'aggregazione nell'ambito del settore, dal momento che rimaniamo convinti dei vantaggi che comporterebbe. Questo - come provano anche gli ultimi risultati - non distoglierà comunque la nostra attenzione dal continuare a realizzare quella crescita interna che ci ha contraddistinto fin dalla nostra costituzione.

Tomaso Tommasi di Vignano

La **presentazione relativa ai primi nove mesi del 2008** è disponibile sul nostro sito

www.gruppohera.it

area Investor Relations
sezione **Presentazioni**

HERA SPA

Sede: Viale C. Berti Pichat, 2/4

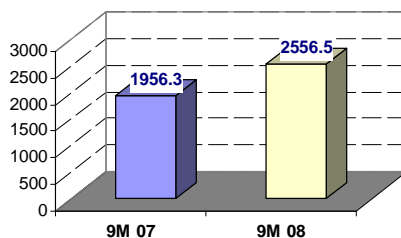
40127 BOLOGNA

T.+39 051 28.71.11

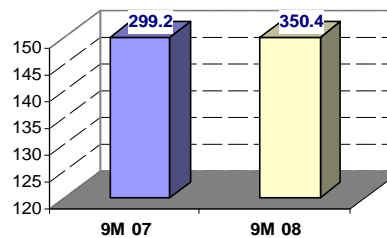
F.+39 051 28.75.25

www.gruppohera.it

RICAVI



MOL



PRIMI NOVE MESI DEL 2008

(dati in mn di €)

RICAVI 2.556,5 (+30,7%)

MOL 350,4 (+17,1%)

RIS. OPERATIVO 180,0 (+16,8%)

INVESTIMENTI 292,2

INDEBITAM.FIN.NETTO 1.597,9

NUOVO PRESTITO OBBLIGAZIONARIO

La capacità di raccogliere capitale di credito da parte di Hera trova una nuova importante conferma nell'operazione chiusa a fine settembre 2008.

Hera ha emesso un prestito obbligazionario per 200 milioni di euro, incrementabile fino a 250 milioni di euro con scadenza nel 2031, che consente di allungare la scadenza media del debito a costi particolarmente interessanti.

Lo strumento utilizzato, un "Puttable Callable Resettable Step-up Bond", nei primi 3 anni - durante i quali non è rimborsabile - presenta una cedola trimestrale a un tasso annuo del 4,2%, corrispondente a 90 punti base di spread negativo rispetto al livello dell'Euribor a 3 mesi al momento dell'emissione.

Questo significa che per i primi tre anni di durata dell'obbligazione, Hera godrà di un costo del debito significativamente inferiore del tasso al quale le banche si prestano il denaro tra di loro.

Successivamente al terzo anno, il prestito obbligazionario potrà raggiungere un importo di 250 milioni di euro ed essere remunerato a un tasso del 4,65%, maggiorato di uno spread stabilito ogni 5 anni - a meno che il prestito non venga rimborsato alla pari: eventualità che potrà avere luogo alla fine di ogni periodo quinquennale.

Con questa formula, Hera concede un'ampia flessibilità ai suoi obbligazionisti e allunga considerevolmente la scadenza del suo indebitamento.

A fuoco i risultati dei primi nove mesi 2008

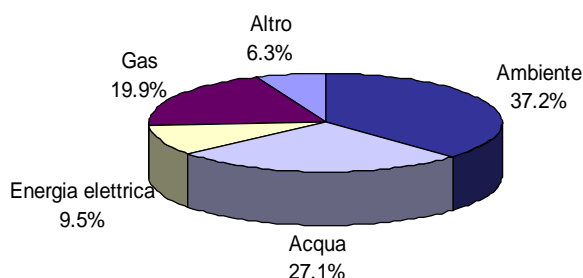
I ricavi mostrano un'espansione di oltre il 30% a livello consolidato, mentre i margini operativi, a livello sia lordo sia netto, crescono a un tasso del 17% circa.

Il risultato ante imposte, che presenta una lieve flessione (-1,6%), sconta maggiori oneri finanziari netti per circa 22 milioni di euro, dei quali 5,6 mn rappresentano interessi passivi straordinari relativi alla cosiddetta "Moratoria Fiscale" e ai maggiori oneri per il ricalcolo delle rate di mutui ex CDP.

Mentre il contributo al MOL dell'area Energia Elettrica si presenta sostanzialmente stabile rispetto a fine settembre 2007, l'area Gas aumenta il suo peso, grazie ai maggior volumi, fino a sfiorare il 20%.

Di riflesso risulta leggermente ridimensionato il peso dei settori Acqua e Ambiente, che a fine settembre coprivano complessivamente il 67,2% del MOL e che a fine settembre 2008 ne rappresentano il 64,3%.

RIPARTIZIONE DEL MOL DEI PRIMI 9 MESI 2008



IL DEBITO DEL GRUPPO HERA

In un contesto che ha reso critica la capacità di credito e la sostenibilità del costo del credito stesso per molte aziende quotate, Hera vanta una solida struttura patrimoniale, capacità di finanziare gli impegni futuri e un costo del debito certo e sostenibile

Questa nuova emissione ci consente di mettere a fuoco il quadro aggiornato del debito di medio/lungo termine di Hera, rappresentato nei dettagli della seguente tabella.

Il debito di Hera è remunerato al 90% a tasso fisso e per la parte restante coperto da Interest Rate Swap.

Hera ha inoltre disponibilità di linee di credito, con diverse banche domestiche e internazionali, per un totale di 350 mn di €. Tale ammontare è sufficiente a garantire i 75 mn di € in scadenza a fine 2008 e ulteriori 180 mn in scadenza nei 5 anni successivi. Le linee di credito sono al momento utilizzate per meno del 30% del totale disponibile.

Secondo gli obiettivi del piano strategico, Hera si impegna a mantenere una solida struttura finanziaria, che oggi consente di godere di positivi rating da parte di Standard&Poor's e di Moody's.

Bond	Anno	Rating S&P	Importo (mln€)	Duration	Tasso
Eurobond	2006	"A"	500	10	
per 10 anni					Fisso (4,125%)
Extendable Put Bond	2007	"A"	200	20	
primi 5 anni					Variabile (Euribor 3 mesi -45b.p.)
ultimi 15 anni					Fisso (4,85% + Credit Spread)
Put Bond*	2007	"A"	100	13	
primi 3 anni					Variabile (Euribor 3 mesi -28 b.p.)
ultimi 10 anni					Fisso (4,593% + Credit Spread)
Put loan extendable step-up*	2007	-	50	13	
primi 3 anni					Variabile (Euribor 3 mesi-45 b.p.)
ultimi 10 anni					Fisso (4,41% + Credit Spread)
Put loan extendable step-up*	2007	-	50	13	
primi 3 anni					Variabile (Euribor 3 mesi-46b.p.)
ultimi 10 anni					Fisso (4,44% + Credit Spread)
Put Bond Resettable Step-Up	2008	-	200	23	
primi 3 anni					Fisso (Euribor 3 mesi - 90 b.p.)
ultimi 20 anni					Fisso (4.65% + Credit Spread)

I tassi d'interesse presentati implicano che le opzioni put non siano esercitate

L'INTERVISTA Parla il direttore generale di Hera Comm, Cristian Fabbri



Dottor Fabbri, con la liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica è partita un'offensiva commerciale molto visibile e aggressiva da parte dei diversi operatori. Hera che ruolo ha deciso di giocare in questa partita?

Hera Comm, la società del Gruppo Hera dedicata alle attività commerciali dei servizi energetici, si è posta l'obiettivo di giocare un ruolo di primo piano nel nuovo contesto competitivo.

A differenza dei grandi operatori nazionali che devono costruire il proprio portafoglio clienti da zero, noi possiamo fare leva su un patrimonio di rapporti consolidati per i servizi che abbiamo fornito da sempre.

Ci differenziamo sostanzialmente da altri player per la tipologia di offerta - siamo stati i primi nel 2003 a lanciare l'offerta combinata energia elettrica e gas - e per la capillarità della rete di vendita.

Questa capillarità vi aiuterà anche nella conquista di nuovi clienti?

Ne sono convinto. Per questa ragione la nostra organizzazione commerciale è articolata in una rete di 'Key Account', dedicati ai grandi clienti, e in una struttura di vendita indiretta per PMI, Soho e famiglie. Anche le strutture di assistenza costituiscono un canale di vendita importante, in particolare per le famiglie che ci contattano per altri servizi che già forniamo. In effetti anche altri operatori stanno aprendo i loro sportelli; sicuramente però non possono contare sulla nostra penetrazione del territorio né sui nostri costi marginali, tenuti bassi da una logica complessiva di gestione dei vari business.

La vostra sarà quindi una proposta commerciale mirata a livello locale?

Dal punto di vista commerciale siamo operativi sull'intero territorio nazionale: abbia-

mo infatti clienti in tutte le regioni, ma la nostra logica è quella di intensificare gli sforzi nelle nostre aree storiche e in quelle limitrofe. Parliamo quindi di Emilia Romagna, Marche e Veneto meridionale.



Quali sono i vantaggi competitivi più rilevanti della vostra offerta?

Abbiamo scelto di puntare su due leve: da un lato abbiamo costruito un'offerta su misura per le famiglie e per le imprese, dall'altro offriamo standard elevati dei servizi post vendita.

Nel concreto questo vuol dire che disponiamo di ben trenta diverse tipologie di offerta: a prezzo fisso, indicizzate, a sconto rispetto alle tariffe AEEG, che prevedono il c.d. dual fuel...

Sui servizi di assistenza poi ci siamo organizzati per agire su tre canali: in primo luogo abbiamo un call center con standard di accessibilità e qualità migliori di quelli medi del settore, differenziato per aziende e famiglie; disponiamo inoltre di una rete di 80 sportelli fisici unica sul territorio; in terzo luogo offriamo servizi on line per famiglie e aziende, che vanno dalla gestione dei contratti alle comunicazioni di autolettura, dalle modifiche anagrafiche all'invio della bolletta tramite email.

La partita perciò non si gioca solo sul prezzo?

Il cliente si può conquistare con un'offerta allettante, ma si mantiene solo con i servizi post vendita, mi creda.

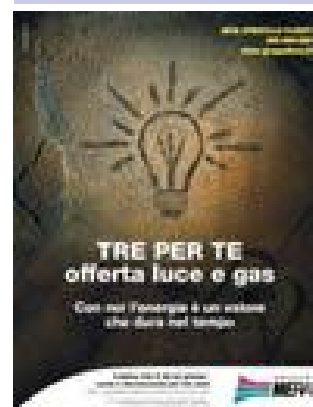


“Ci differenziamo sostanzialmente da altri player per la tipologia di offerta e per la capillarità della rete di vendita”

“Il cliente si può conquistare con un'offerta allettante, ma si mantiene solo con i servizi post vendita”

OFFERTA 3X3

Hera è l'unica società che proponga per tre anni l'energia elettrica e il gas a un prezzo che mette il cliente al riparo da eventuali aumenti dei prezzi delle materie prime.



CONTATTI

Ufficio Investor Relations
 Responsabile: Jens K. Hansen
 T.+39 051 287737
jens.hansen@gruppohera.it

CALENDARIO FINANZIARIO 2009

Fine marzo
 CdA per approvazione risultati annuali 2008

II TITOLO HERA

Prezzo al 13 nov. 2008: 1,7 €
Min-Max a 365 gg: 1,35-3,14 €
N. azioni emesse: 1.032.737.702
Capitalizzazione: 1,76 mld di €

Specialist: Banca IMI

Prezzo target di consensus (fonte Reuters): 2,8€

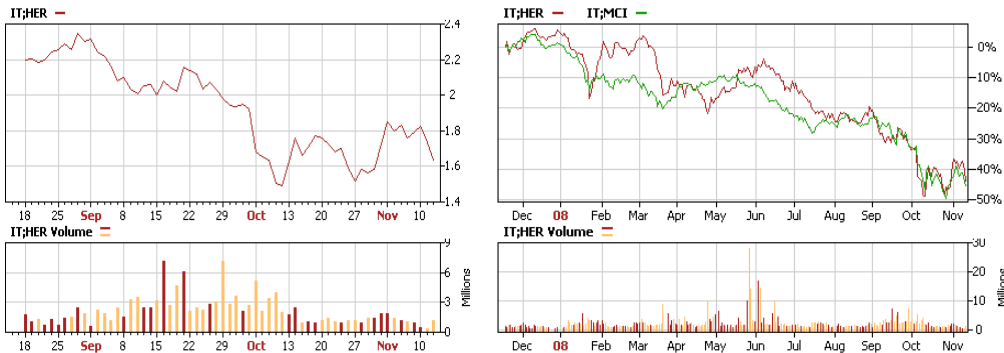
Indici borsistici nei quali il titolo Hera è incluso

Midex—Borsa Italiana
 DowJones Stoxx TMI
 TMI Utility
 Axia Ethical
 Kempen/SNS Smaller Europe SRI Index
 Dow Jones Stoxx 600

Il prossimo numero della **newsletter** verrà pubblicato a fine marzo 2009

Attendiamo i vostri commenti sulla newsletter all'indirizzo: ir@gruppohera.it

Titolo Hera a 3 mesi e a 1 anno vs. MIBTEL



Fonte: Thomson Reuters

Il prezzo del titolo Hera negli ultimi 3 mesi ha dapprima subito una significativa contrazione, dai livelli attorno ai 2,2€ del settembre 2008 fino a toccare un paio di minimi intorno a 1,35€ nel corso del mese di ottobre, per poi riconquistare nel mese di novembre valori intorno a 1,8€. Tale andamento, come evidente dal grafico presentato sulla destra, risulta perfettamente in linea con il movimento dell'indice azionario italiano.

Dall'ultima pubblicazione della newsletter a oggi il prezzo target di consensus si è ridimensionato da 3,3 a 2,8 €. Rispetto alle attuali quotazioni il potenziale di apprezzamento del titolo si è ampliato arrivando ad attestarsi attorno al 65%.

Alla già ampia copertura di cui gode il titolo Hera si è aggiunto l'initial coverage di Exane BNP Paribas il 10 ottobre scorso, con raccomandazione Neutral e target price a 2,3 €. Exane eleva anche il profilo medio della ricerca su Hera, dal momento che è tra i primi 10 broker in assoluto – precisamente il nono - per qualità di analisi, secondo il Pan European Survey 2008 di Thomson Extel.

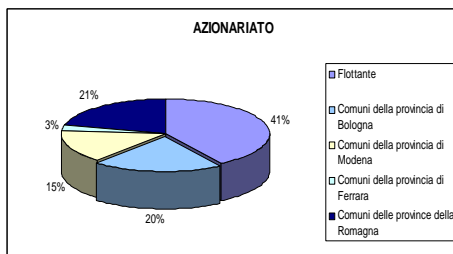
Broker	Prezzo target €	Raccomandazione
Axionline		Buy
Banca Akros	2.8	Buy
Intesa Sanpaolo	2.6	Buy
Banca Leonardo	2.8	Buy
CAI Cheuvreux	2.7	Outperform
Centrobanca	2.4	Neutral
Cazenove	3.0	Outperform
Citigroup	3.5	Buy
Dresdner Kleinwort	3.1	Buy
Euromobiliare	3.0	Buy
Exane	2.3	Neutral
Intermonte	2.5	Neutral
Kepler	1.9	Reduce
Mediobanca	3.0	Outperform
Merrill Lynch	2.8	Buy
Santander	2.9	Buy
Media	2.75	

Fonte: Ricerche dei broker

Tornando alla revisione delle valutazioni medie dei broker, gli analisti hanno incorporato, nei nuovi target price, due distinti fenomeni:

1. da un lato la revisione del tasso di attualizzazione dei futuri flussi di cassa per effetto della crisi finanziaria, come impatto generale per il comparto delle utility;
2. dall'altro il venir meno, nel breve periodo, dell'ipotesi di aggregazione settoriale per Hera e quindi del premio incluso nella valutazione del titolo che derivava da possibili sinergie.

La tabella sottostante, che illustra l'attuale posizione dei 16 broker in copertura, indica un insieme di giudizi quasi esclusivamente positivi e neutrali. L'unica raccomandazione 'Reduce', associata a un target price di 1,8 €, risulta poco significativa alla luce delle quotazioni di questi giorni, molto vicine al target price.



L'azionariato non ha subito cambiamenti rilevanti rispetto all'ultimo numero di questa newsletter.