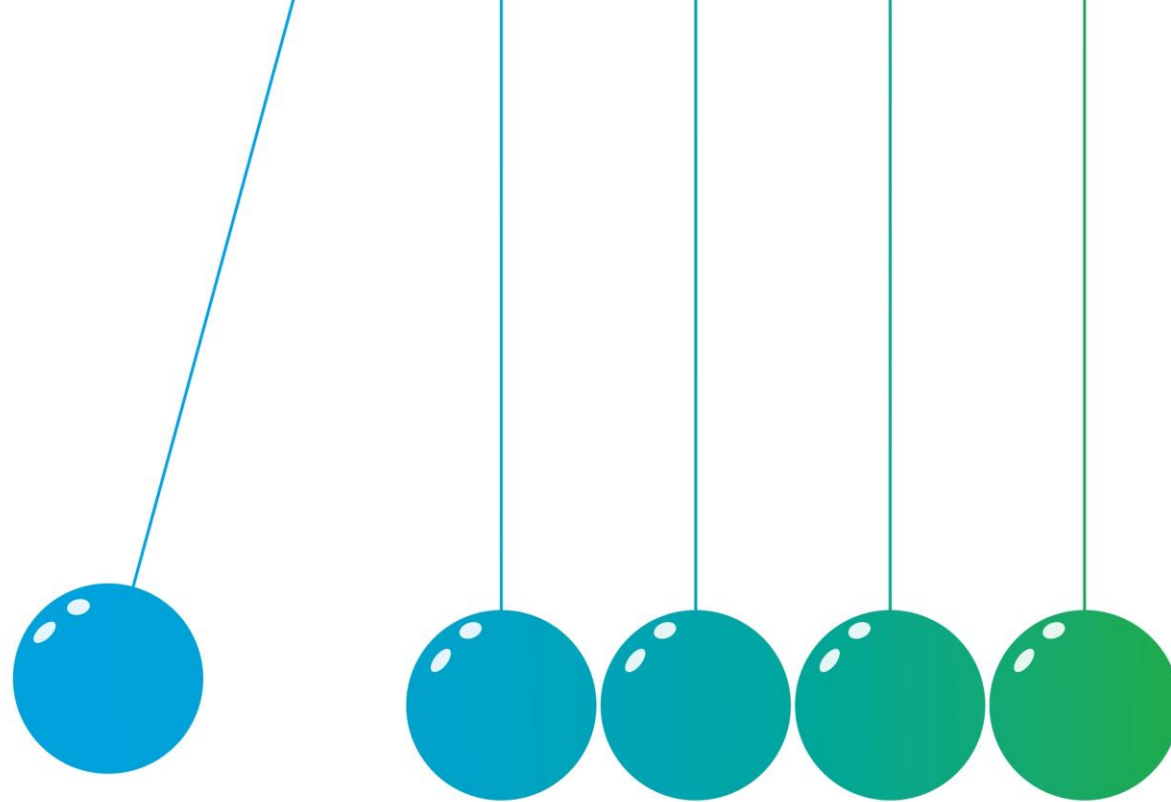


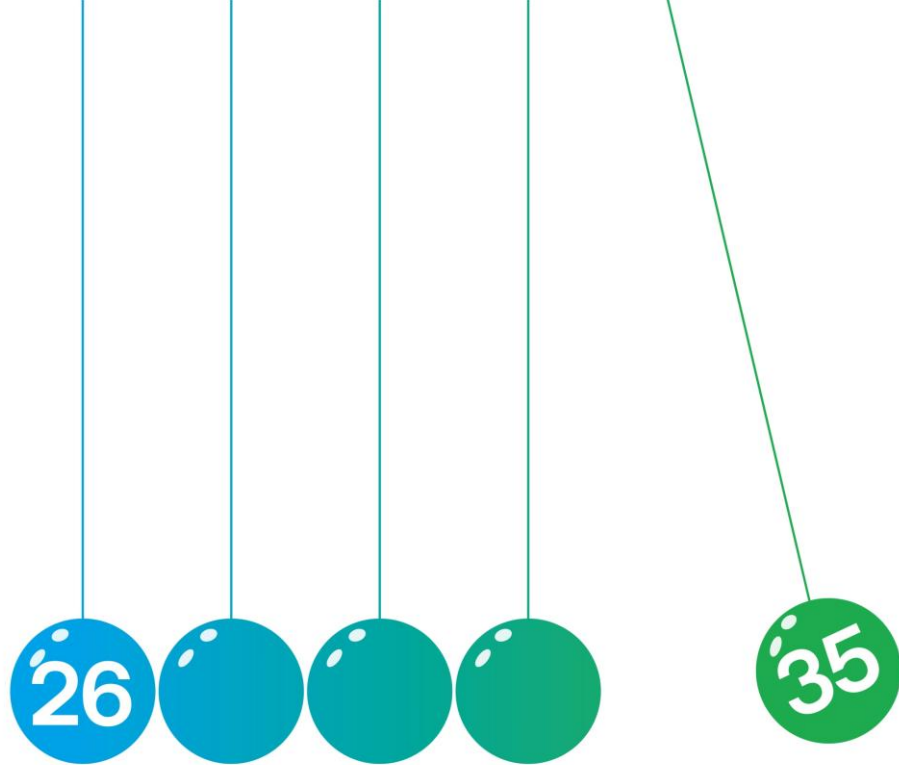


A2A Momentum

Ready to Power

Aggiornamento Piano Strategico

12 novembre 2025



A2A Momentum

Nell'era dell'intelligenza artificiale,
l'energia è la materia prima del progresso.

Abbiamo bisogno di più potenza,
efficienza e sostenibilità.
I dati sono il centro di questa rivoluzione.
I data center sono sui nostri territori
e sono destinati ad aumentare.

Una sfida che richiede risposte concrete,
visione e responsabilità.

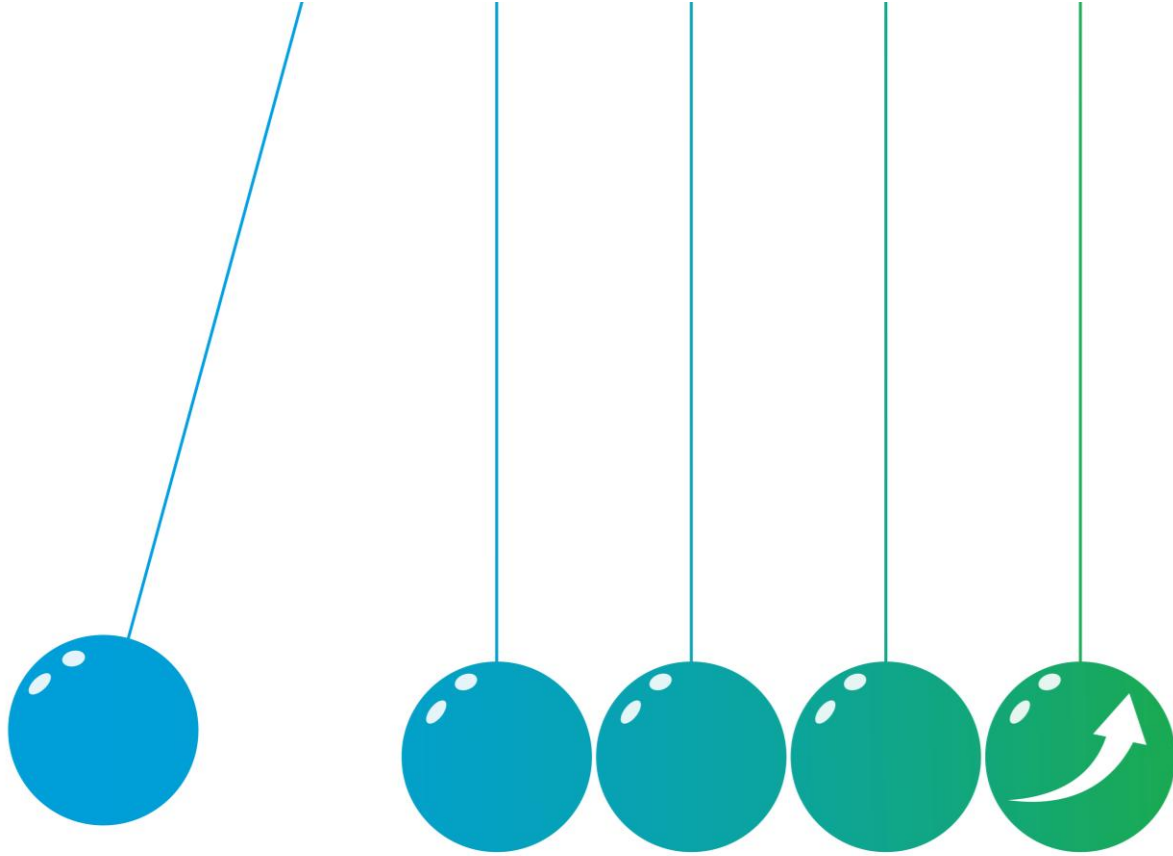
Noi di A2A siamo pronti.

Abbiamo investito in infrastrutture,
energia rinnovabile e reti intelligenti.

Abbiamo trasformato la visione in azione,
l'innovazione in realtà.

Oggi siamo pronti a vivere il nostro Momentum,
ad accompagnare con competenza
e responsabilità la transizione digitale
ed ecologica.

**A2A Momentum
Ready to Power**



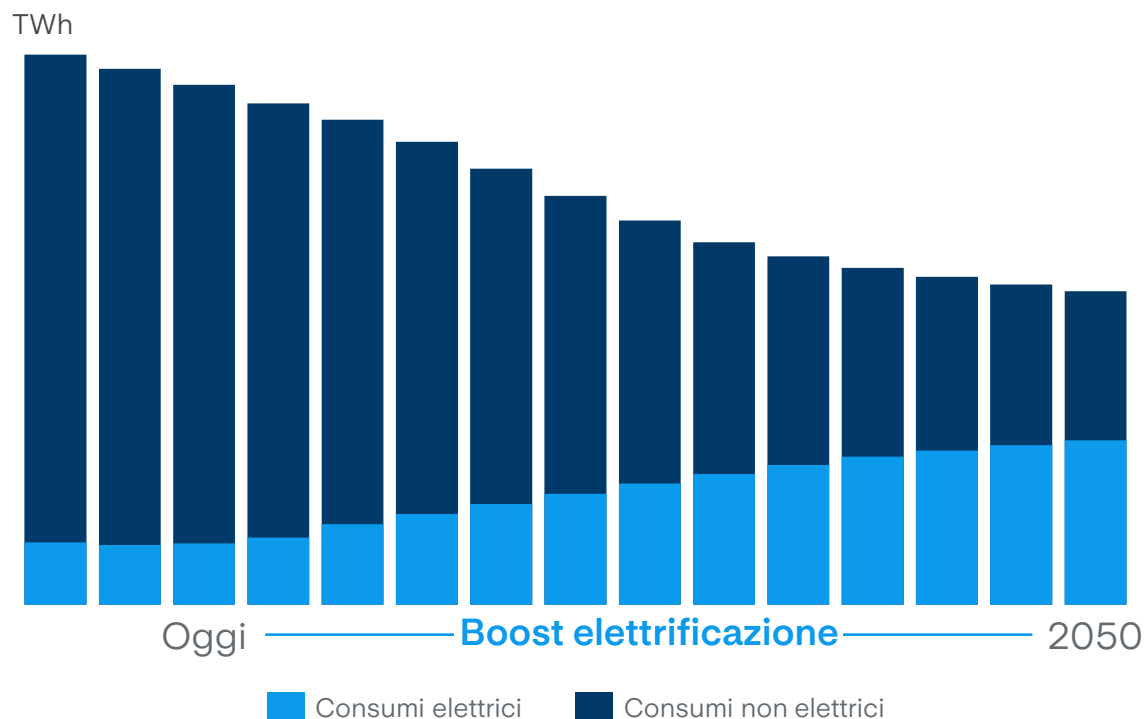
Ready to Power

L'elettrificazione contribuirà all'efficientamento dei consumi finali di energia

I **consumi finali di energia** sono in **progressiva riduzione**, anche per effetto dell'efficienza energetica, ed evolveranno seguendo un **percorso di decarbonizzazione**

L'**elettrificazione**, spinta dall'avvento dei **data center**, si prepara ad accrescere la **domanda elettrica**

Consumi finali energia Italia



Driver di riduzione

Efficienza energetica
Decarbonizzazione mix
Waste-to-Energy
TLR¹ efficiente

Data center
E-mobility
Pompe di calore
Elettrificazione industria

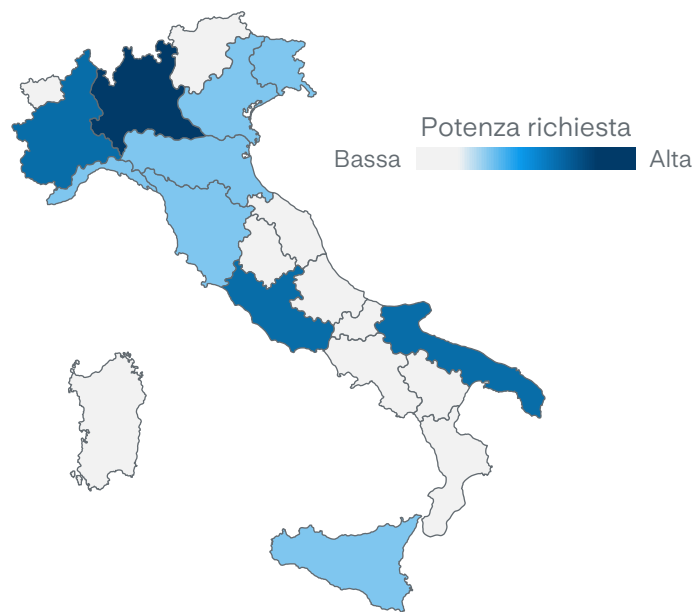
Fabbisogno elettrico Italia

Driver elettrificazione

Lo sviluppo dei data center è il motore che spingerà la digitalizzazione del Paese e fornirà calore di recupero per il teleriscaldamento

Connessioni data center

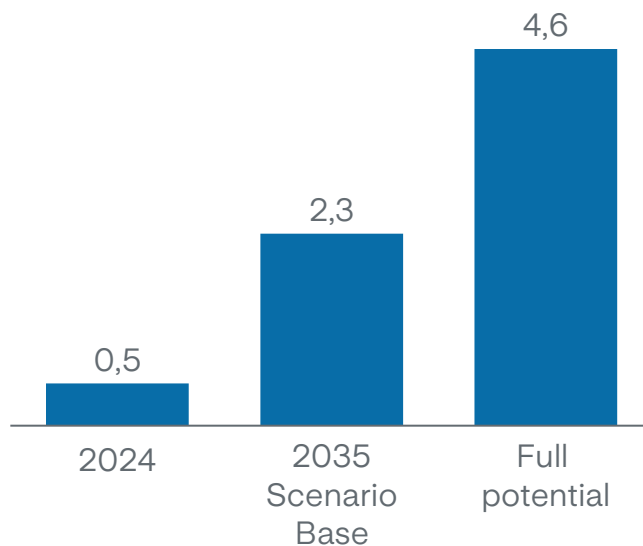
Richieste di allaccio alla rete AT¹ | GW



~55 GW Totale richieste di connessione in alta tensione alla rete nazionale

Scenari di mercato

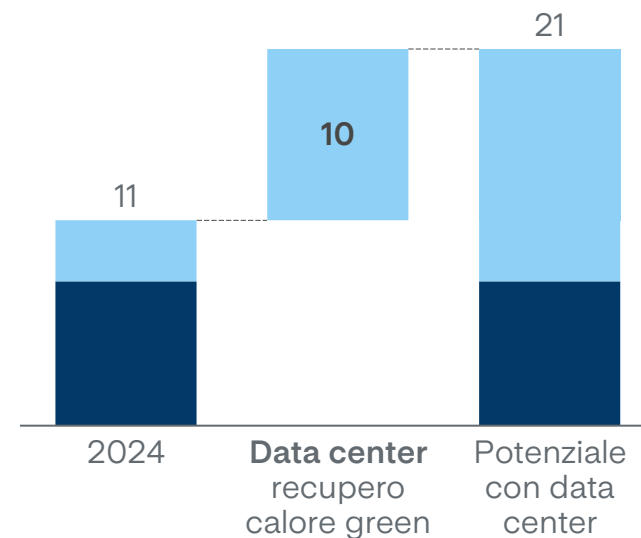
Potenza data center Italia | GW_{IT}



>50% Potenza installata attesa nell'area metropolitana di **Milano**

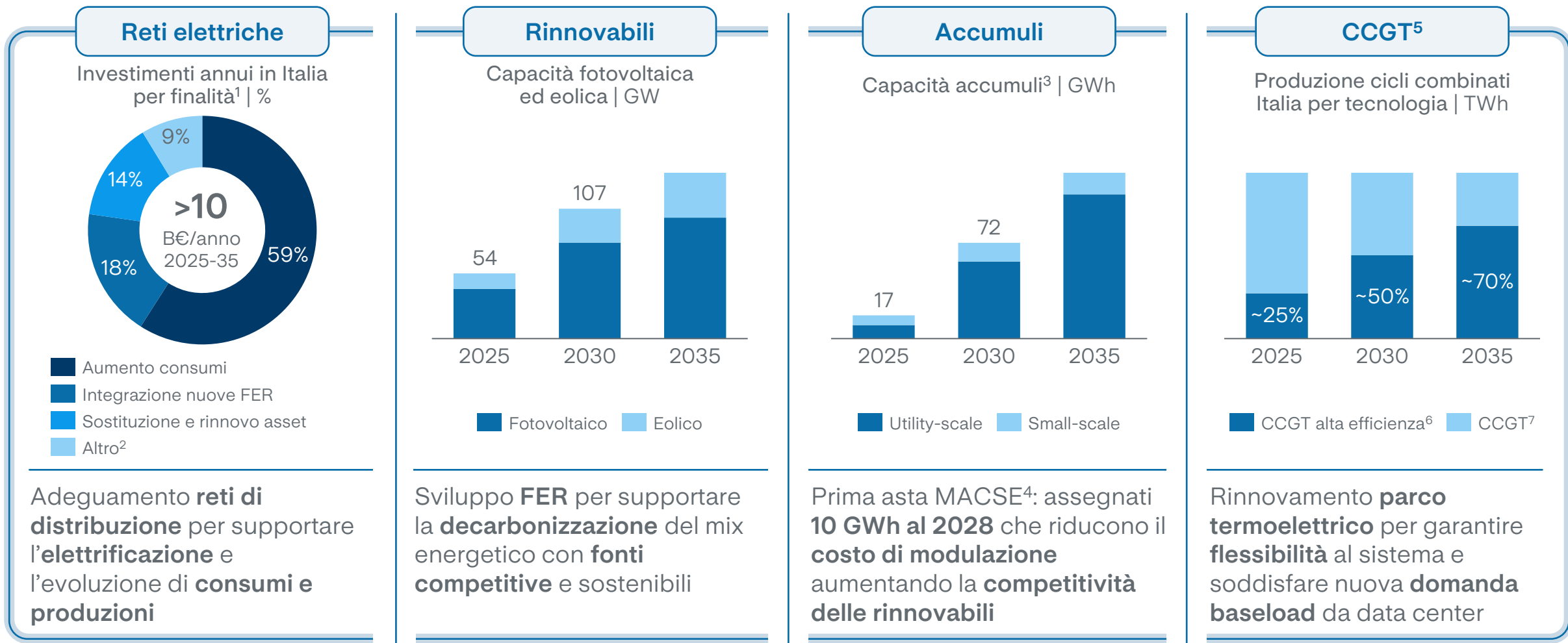
Energia termica TLR Italia | TWh_t

Tradizionale Green²



2x Energia termica potenziale con **data center**

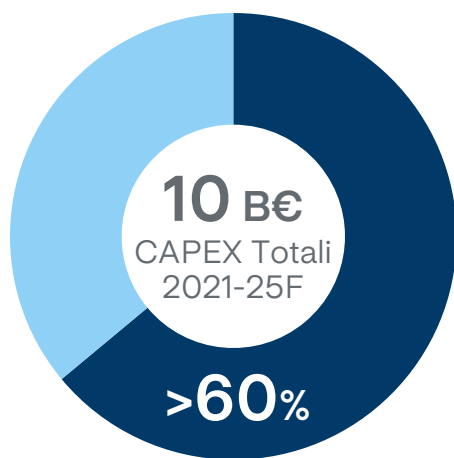
L'elettrificazione richiede investimenti infrastrutturali da parte di tutti gli operatori del sistema



Le scelte strategiche di questi anni ci hanno resi protagonisti dell'elettificazione...

Elettificazione

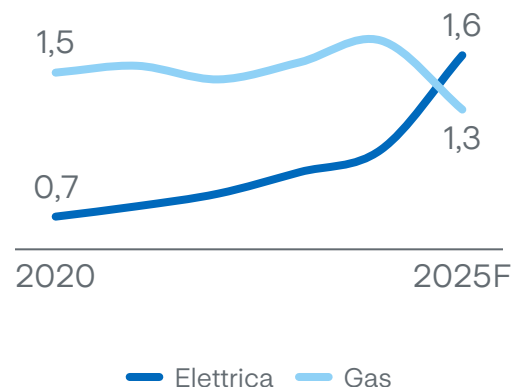
CAPEX Elettificazione¹ A2A,
2021-25F | B€



Abbiamo concentrato gran parte dei **nostri sviluppi sulla transizione energetica**

Crescita reti elettriche

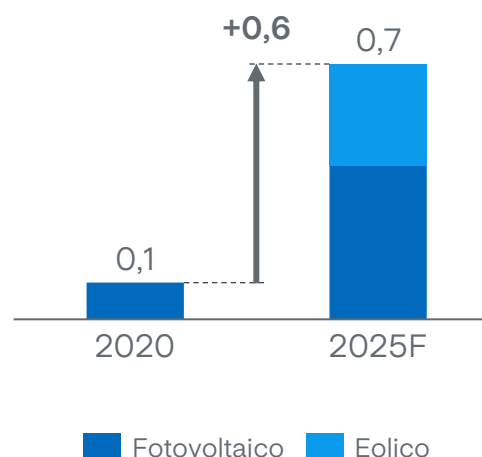
RAB² Elettrica vs Gas | B€



Abbiamo esteso il perimetro gestito nelle **reti elettriche in Lombardia**, dove cresceranno maggiormente i consumi

Sviluppo FER

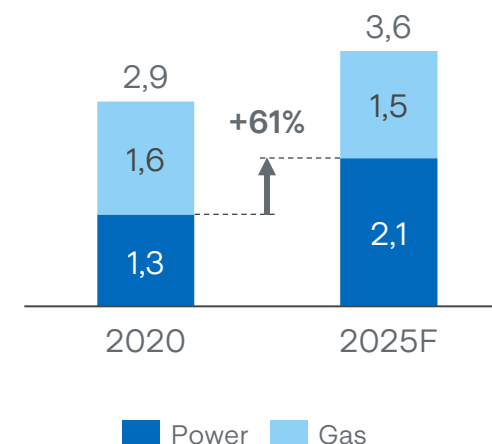
Capacità rinnovabile | GW



Abbiamo sviluppato **nuova potenza rinnovabile** per soddisfare una domanda crescente di **energia verde a prezzi competitivi**

Clienti

Customer base | Mln



Abbiamo scelto di puntare su una **customer base** sempre più **elettificata**

...garantendoci un posizionamento strategico unico nel baricentro della transizione energetica del Paese

a2a
LIFE COMPANY

Il nostro posizionamento integrato



Protagonisti dell'elettrificazione
con un modello integrato sui
nostri **due pilastri strategici**

Reti elettriche

Distributore di energia a **Milano** e nelle principali province lombarde, aree che richiederanno **grandi investimenti** per lo sviluppo di **data center**

Rinnovabili

Primario operatore nella **generazione FER**, attivo anche come piattaforma di aggregazione di **energia** di terzi

Flessibilità

Leader nella gestione di **asset termoelettrici** in zona Nord, fondamentali, insieme ai sistemi di accumulo, per integrare impianti **FER**

Clienti

Secondo operatore nella **vendita elettrica B2B** a supporto dell'elettrificazione industriale

Mobilità elettrica

Primario player in zona Nord a supporto della transizione del settore dei trasporti

Termovalorizzatori

Leader nel **trattamento dei rifiuti urbani** nei Waste-to-Energy

Teleriscaldamento

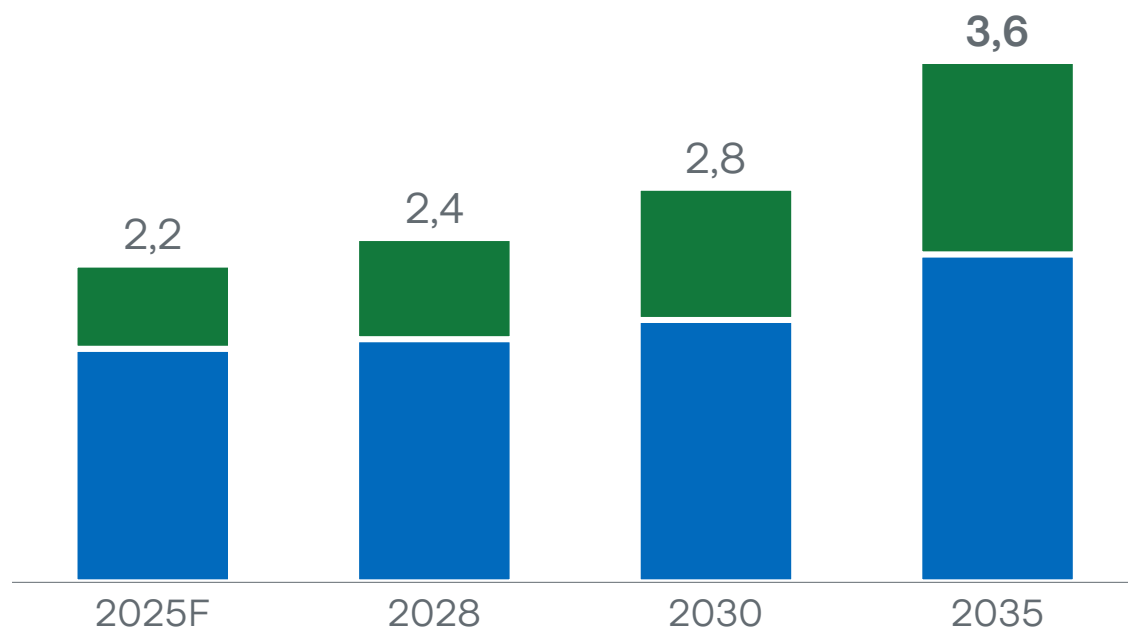
Leader nel recupero di **energia termica da rifiuti e scarti industriali** per un riscaldamento più **efficiente**

Il nostro Momentum: una crescita che rafforza il nostro posizionamento e ci proietta al futuro

Il nostro Momentum

EBITDA | B€

■ Transizione energetica ■ Economia circolare



Rafforzamento business core

Rafforzamento perimetro

Conferma della leadership nazionale su settori chiave

Produttività

Incremento dell'efficienza anche attraverso economie di scala

Selettività e adattabilità

Investimenti a ritorni elevati e flessibili in un contesto dinamico

Boost con nuovi sviluppi

Crescita

Scale-up industriale e accelerazione della redditività

Nuovi business

Evoluzione verso linee di business innovative grazie ai nostri asset

Nuove geografie

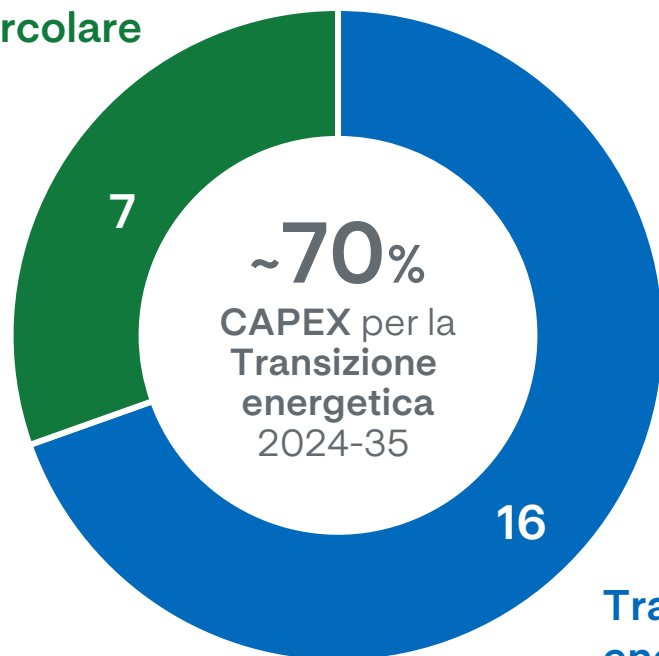
Esportazione del nostro know-how investendo in nuovi territori

Un piano di investimenti focalizzato sulla realizzazione di infrastrutture

Il nostro piano investimenti

CAPEX per pillar strategico | B€

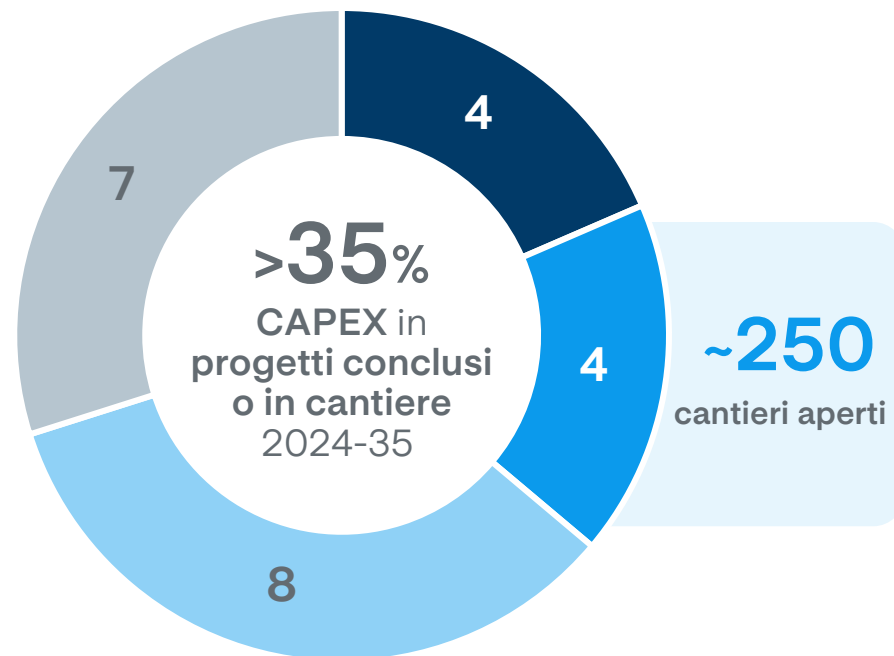
Economia
circolare



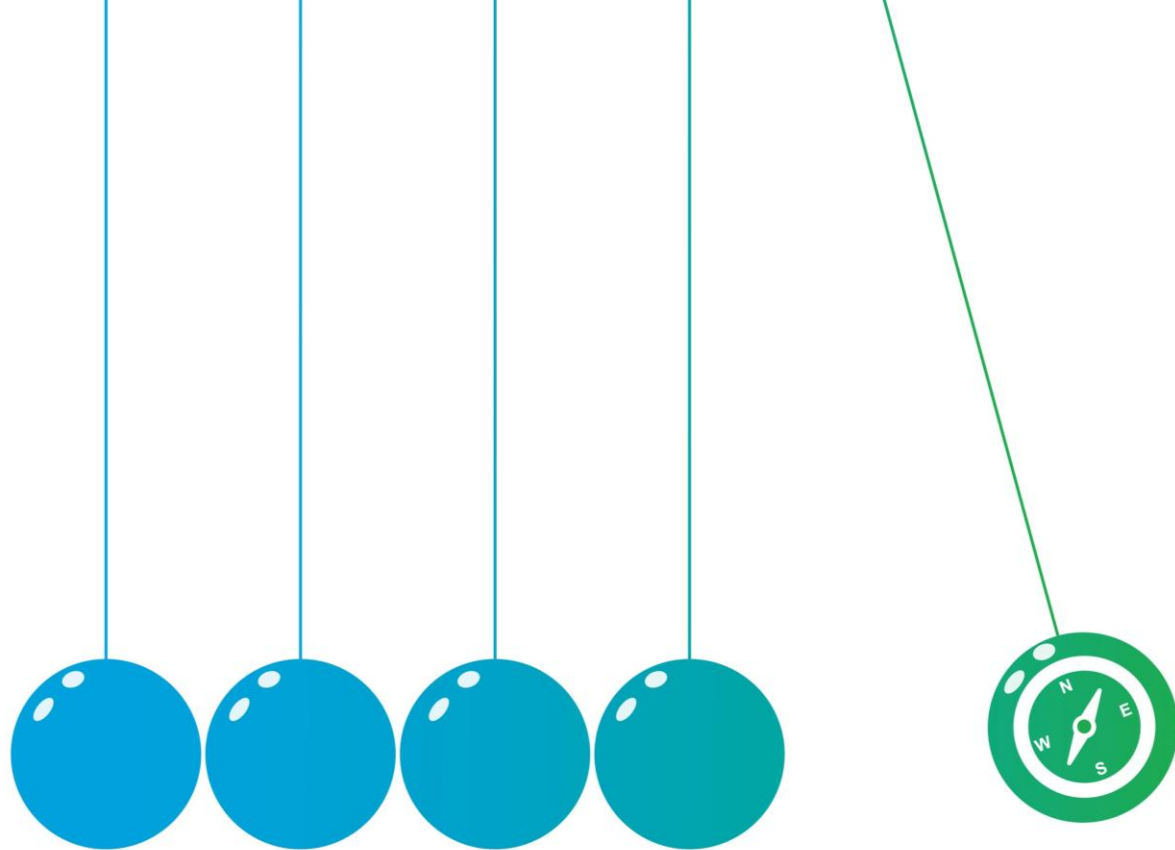
Transizione
energetica

23 B€
CAPEX totali
2024-35

CAPEX per stato avanzamento | B€



■ Conclusi ■ In cantiere ■ Da avviare, già autorizzati ■ Da avviare



Strategy

Transizione energetica

Protagonisti della transizione energetica lungo l'intera catena del valore



Infrastrutture elettriche

Abilitatori per l'elettrificazione dei consumi

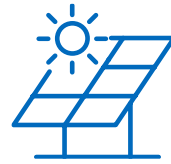
Il **prolungamento delle concessioni** accelera gli investimenti per contrastare l'**obsolescenza della rete elettrica**. Ribilanciamento del percorso di crescita nell'e-mobility con polarizzazione tra **hub di ricarica lenti e veloci**.

4,0 B€

RAB elettrica
@2035

16 mila

PdR¹ E-mobility
@2035



Generazione

Sviluppo mirato del portafoglio di generazione

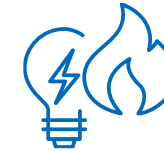
Prosecuzione della crescita del **portafoglio FER** per un mix di generazione più **green ed efficiente**. Diversificazione tecnologica ed **hedging di filiera a tutela dei margini**.

3,7 GW

Capacità FER
@2035

3,7 B€

CAPEX FER
2024-35



Mercato

Strategia acquisitiva ottimizzata e valorizzazione segmento B2B

Mix di canali mirato a **massimizzare la qualità delle acquisizioni** in ottica di **contenimento del churn**. Ulteriore sviluppo su **segmento B2B Ele** e integrazione con strategia di **piattaforma PPA²**.

5 Mln

Clienti
@2035

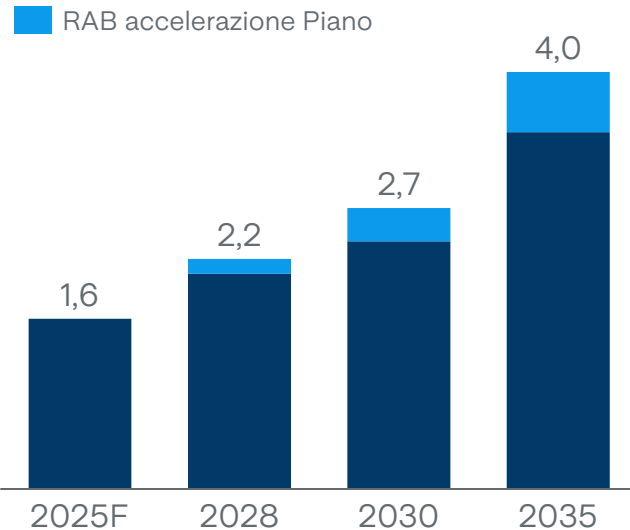
0,6 B€

EBITDA
@2035

Un programma di investimenti ambizioso per l'efficienza delle reti elettriche

Sviluppi oltre le attese con focus sull'efficienza delle operations

RAB rete elettrica | B€



Ammodernamento reti

Il rinnovo delle concessioni abilita nuovi investimenti per **ridurre l'obsolescenza delle infrastrutture**

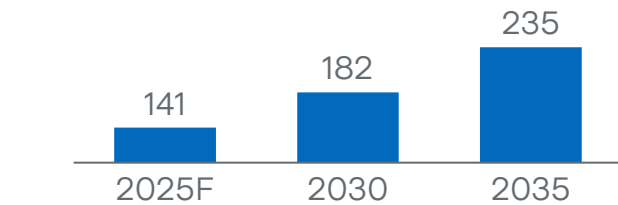
Accelerazione piano investimenti

Per far fronte alle sfide derivanti dall'integrazione del **nuovo perimetro acquisito**

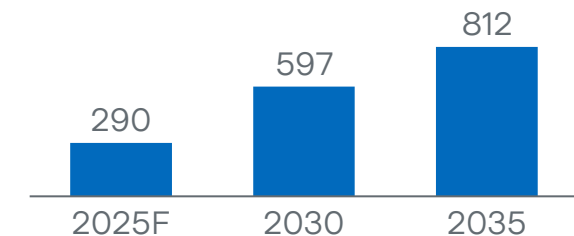
RAB in crescita

Valori superiori alle aspettative grazie alle nuove ipotesi di investimento

Redditività - EBITDA/POD¹ | €



Rete elettrica posata | km annui



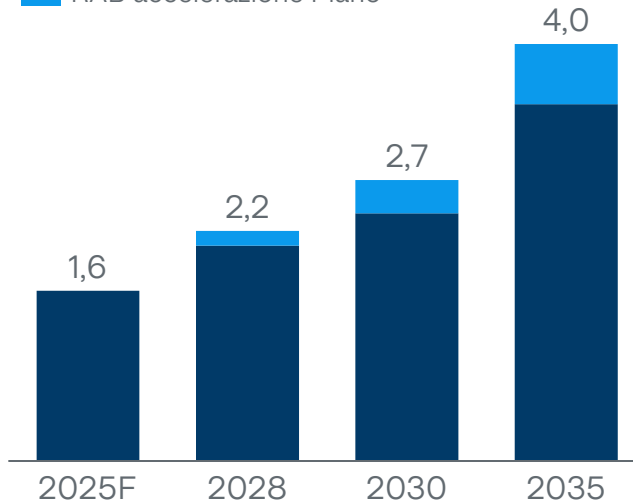
4,9 B€ CAPEX² 2024-35

>0,5 B€ EBITDA @2035

Duereti: performance oltre le attese e solidità operativa

RAB rete elettrica | B€

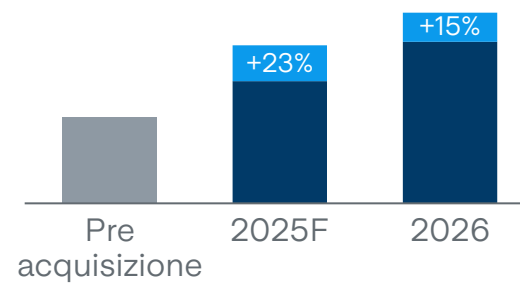
RAB accelerazione Piano



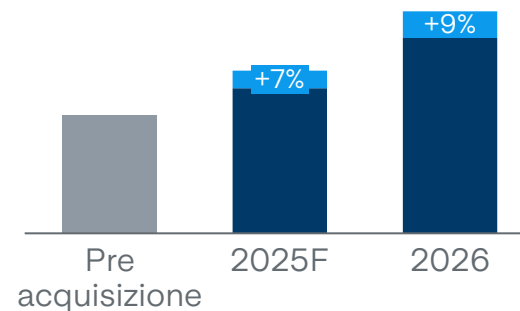
Performance in crescita

CAPEX Duereti | M€

Accelerazione Piano

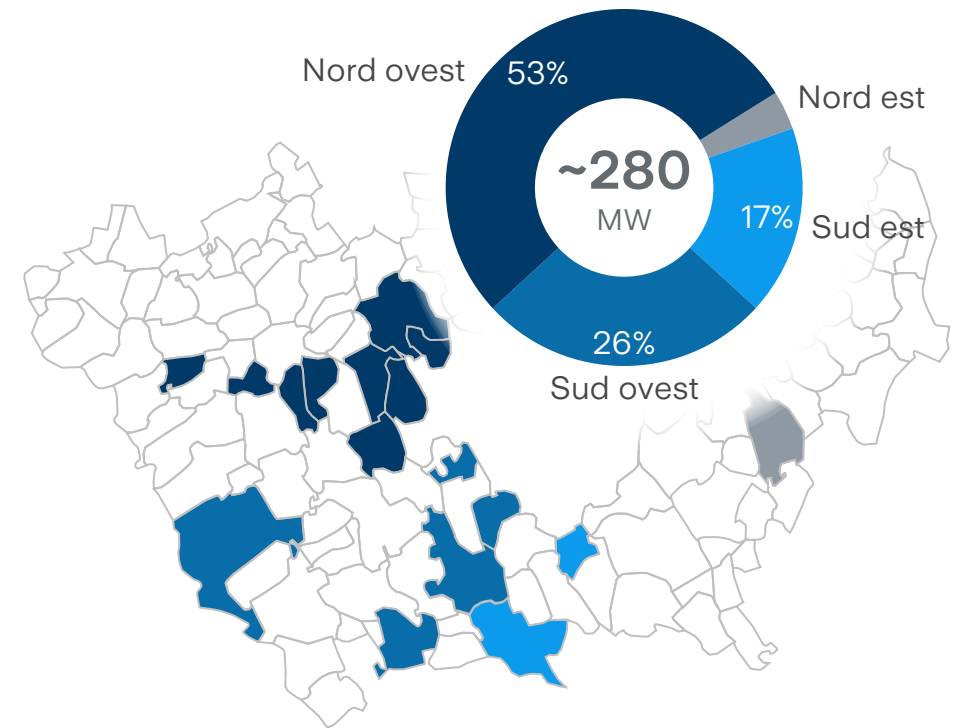


EBITDA Duereti | M€



Data center

Richieste connessione data center in provincia di Milano | Duereti, MW, ottobre 2025

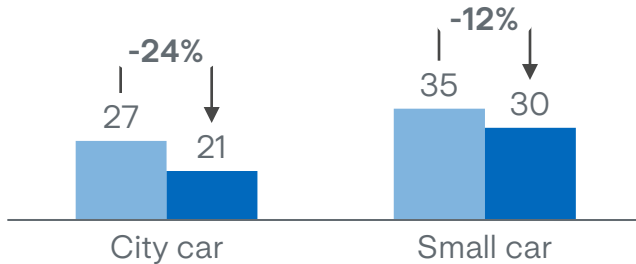


Strategia e-mobility focalizzata su hub di ricarica che ottimizzano il rendimento

La riduzione dei prezzi favorirà la crescita dei veicoli elettrici

Prezzi BEV¹ per segmento | k€

2020 2025



20% Quota autoveicoli elettrici su parco circolante Italia al 2035

40 TWh Fabbisogno energia elettrica settore trasporti al 2035, di cui ~20 TWh per autoveicoli elettrici²

Strategia di crescita sostenibile

Sviluppo hub di ricarica

Demand driven

Modello polarizzato tra slow e fast per ricarica di destinazione e di transito

Efficiente

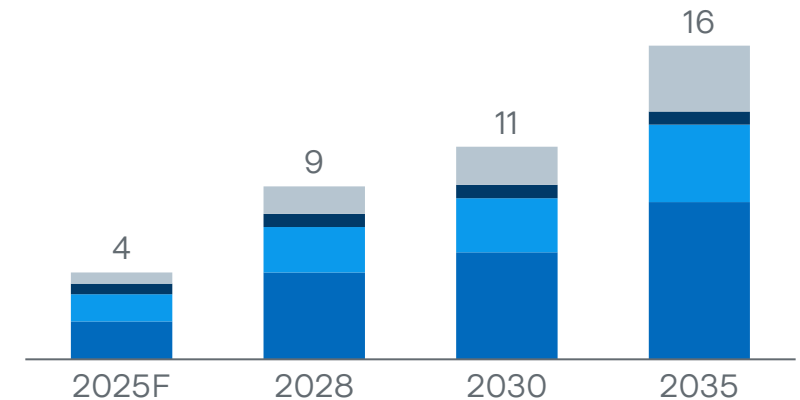
Più punti di ricarica in una singola location per efficienza operativa

Selettivo

Hub slow per città ad alto potenziale e hub HPC per aree extra-urbane trafficate

Evoluzione Punti di Ricarica | Migliaia

Slow Quick Fast HPC³



0,3 B€ CAPEX 2024-35

0,1 B€ EBITDA @2035

Un portafoglio FER più ampio ed efficiente grazie a repowering e pipeline selettiva

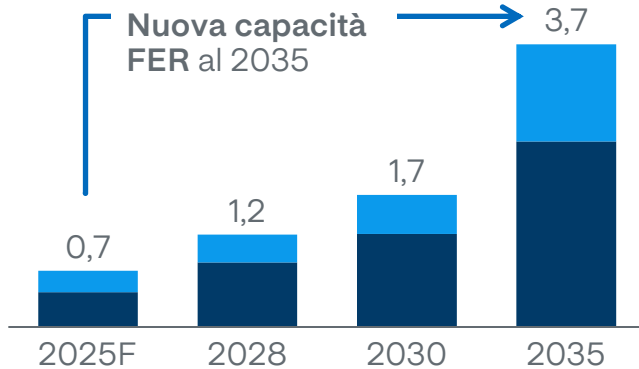
Consolidamento crescita FER

Capacità FER | GW

■ Eolico ■ Fotovoltaico

+3 GW

Nuova capacità
FER al 2035



Incremento produttività

Produzione unitaria¹ | p.p.

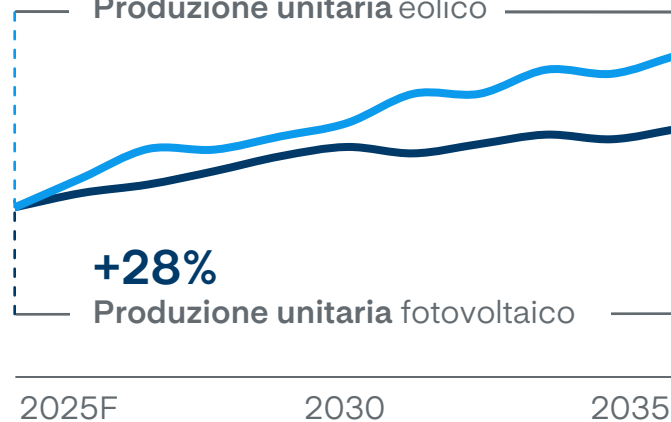
— Eolico — Fotovoltaico

+54%

Produzione unitaria eolico

+28%

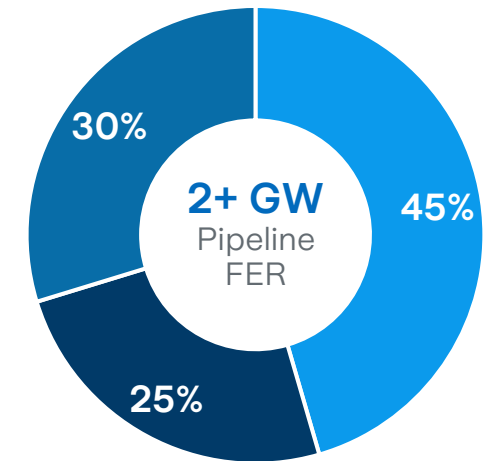
Produzione unitaria fotovoltaico



Pipeline FER diversificata

Pipeline FER per tecnologia | %, GW

■ Eolico ■ Fotovoltaico ■ Agrivoltaico



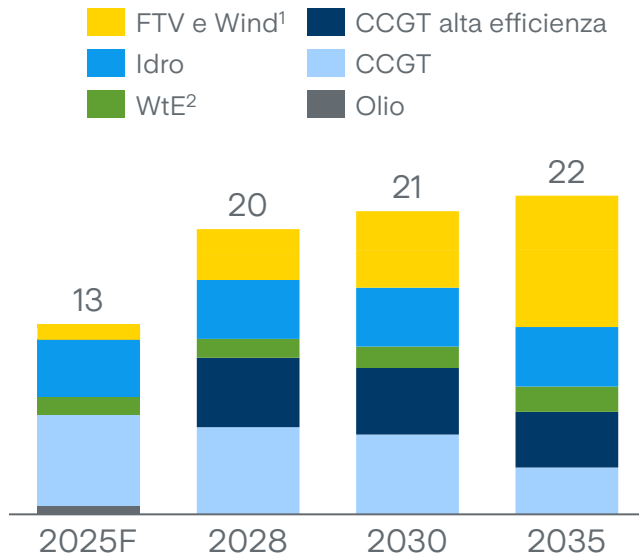
3,7 B€ CAPEX 2024-35

0,5 B€ EBITDA @2035

Generazione di valore grazie a un mix diversificato e bilanciato dai nostri clienti

Portafoglio diversificato con molteplici leve di de-risking

Produzioni per tecnologia | TWh



Incentivi

Sterilizzazione del rischio su FER con meccanismi incentivanti iso-regolati

Contratti PPA

Stabilizzazione margini su produzione FER con contratti a 10+ anni con clienti B2B e B2C

Hedging produzioni merchant

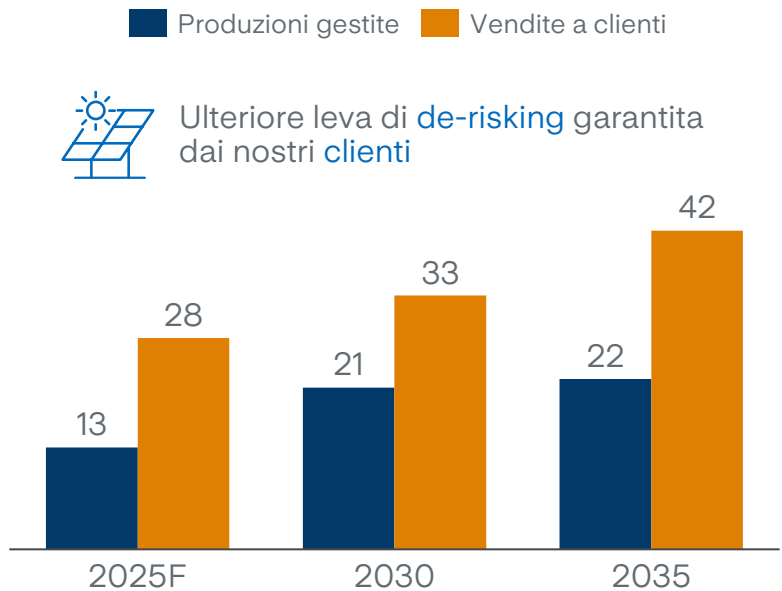
Ottimizzazione strategia di hedging grazie a un mix diversificato per tecnologia e geografia

Capacity market

Bilanciamento profilo di rischio/rendimento su asset CCGT tramite meccanismi iso-regolati

Hedging naturale produzioni-vendite

Produzioni gestite e volumi venduti | TWh



~70% Quota rinnovabile su mix energetico gestito @2035

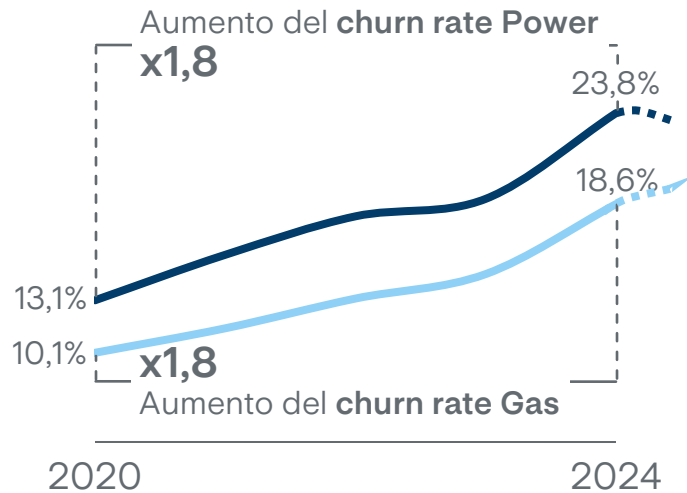
>65% Produzione FER allocata a PPA @2035

Il piano commerciale si adatta a un contesto di mercato sempre più competitivo

Mercato competitivo

Churn di mercato Italia
clienti domestici | %

— Power — Gas



Consolidamento della nostra base clienti

Nuova strategia commerciale

Acquisizioni di qualità attraverso un mix di canali ottimizzato

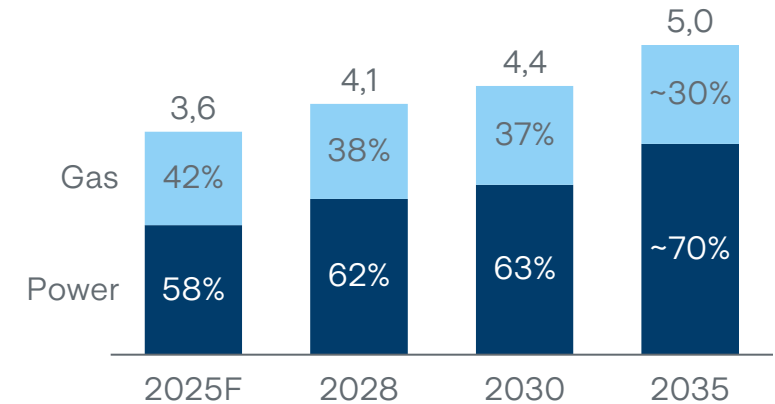
Fidelizzazione dei clienti

Azioni di loyalty e soluzioni innovative per consolidare un rapporto di lungo termine

Efficientamento Cost-to-Serve

Maggior efficienza operativa per ottimizzare i costi di gestione dei clienti

Evoluzione base clienti¹ | Mln



~1 Mln clienti
con PPA Mass Market nel 2035

~70% Base clienti Power @2035

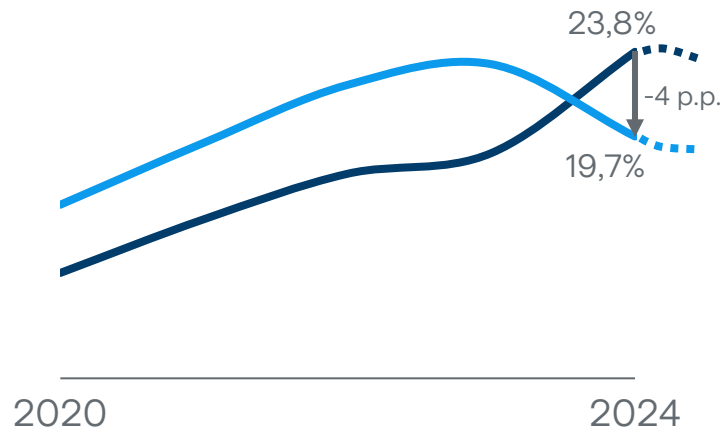
0,6 B€ EBITDA² @2035

Solido posizionamento nella vendita di energia elettrica a clienti B2B che garantisce una customer base diversificata e resiliente

Maggior fedeltà dei clienti B2B

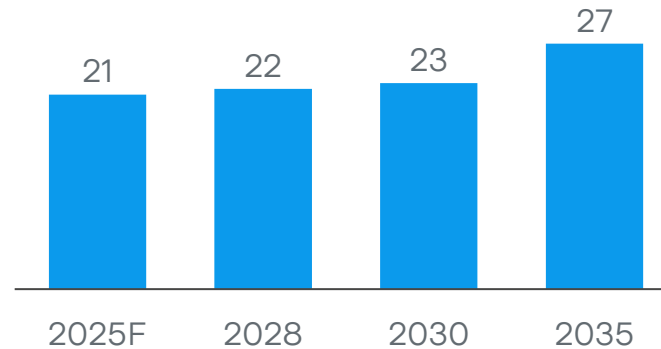
Churn di mercato Italia – Power | %

— Clienti domestici — Clienti non domestici MT¹



Valorizzazione dei clienti Medium&Large anche tramite contratti PPA

Volumi venduti Power – B2B | TWh



2° Operatore

per vendite totali di energia elettrica a clienti industriali² dal 2022

Energia verde a prezzi sostenibili e a bassa volatilità

grazie all'offerta di contratti strutturati per i clienti business

Stabilizzazione margini filiera energia

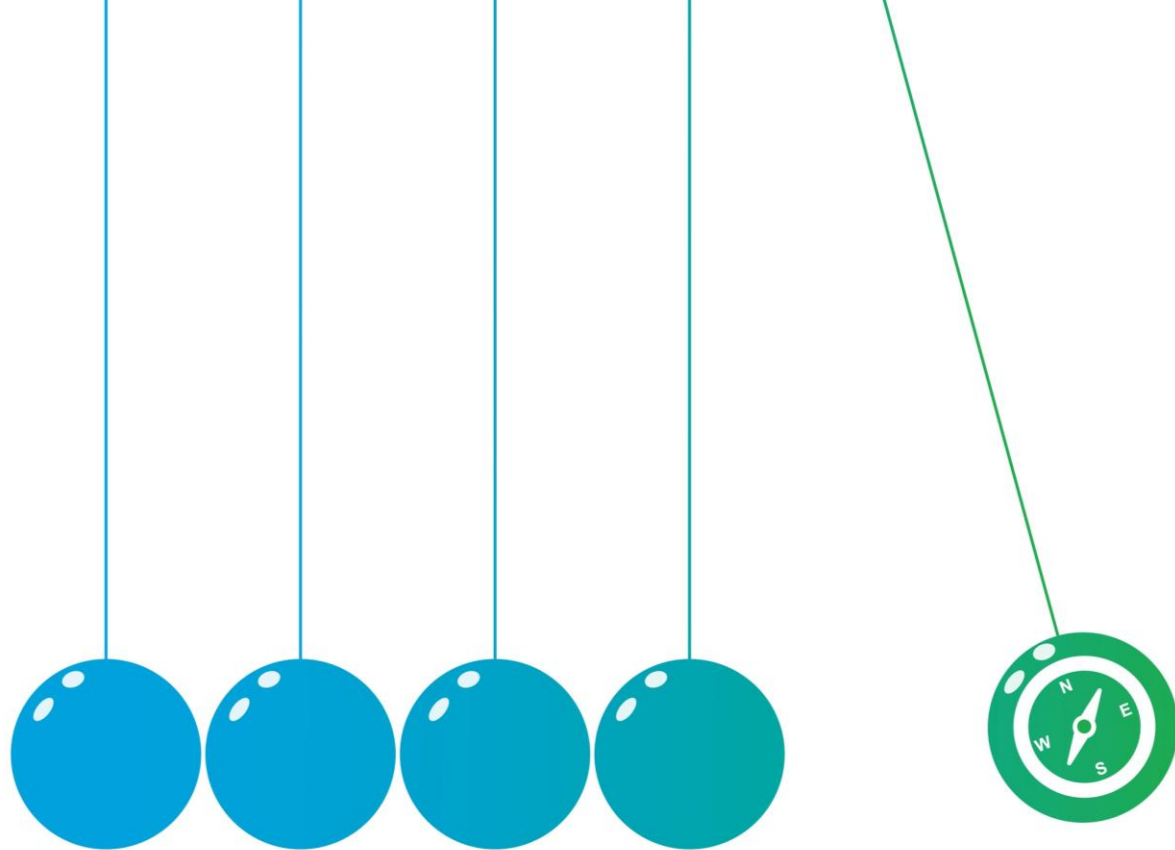
attraverso il fixing di lungo termine del prezzo di vendita

Allocazione di energia verde per il sistema

agendo da piattaforma di intermediazione tra offerta FER e domanda di energia green

~70% Energia verde venduta @2035

>10% Market share vendita energia elettrica a clienti industriali² @2024



Strategy

Economia circolare

La BU Circular Economy evolve lungo nuovi business e si arricchisce con attività sinergiche



Trattamento

Trasformazione dei rifiuti in nuove risorse

Consolidamento della **leadership** mantenendo il **focus sulla valorizzazione dei rifiuti** con recupero energia e calore.

6,6 Mton

Rifiuti trattati totali
@2035

3,3 B€

CAPEX¹
2024-35



Business circolari integrati

Costituzione BU Circular Economy

La nuova BU Circular Economy, che **riflette principi e contenuti del pilastro strategico** di Piano, apre a nuove opportunità di sviluppo lungo tutta la filiera.

2,3 TWh_t

Calore green
@2035

6,5 B€

CAPEX
2024-35



Data center

Energia per l'evoluzione digitale

Partner energetico di player già operanti del settore. Investimenti diretti nello sviluppo di **data center** facendo leva sugli **asset energetici** più strategici.

0,4 B€

EBITDA
@2035

1,6 B€

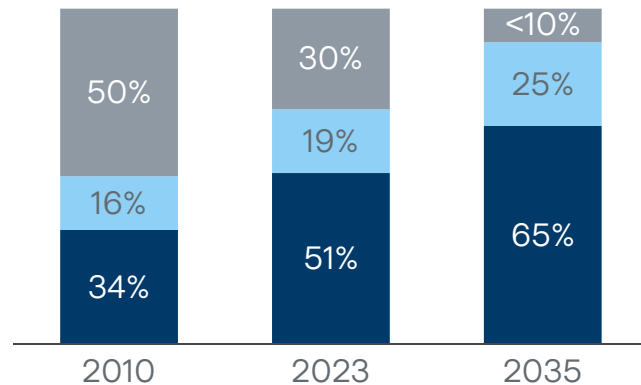
CAPEX
2027-35

Consolidiamo la leadership nel trattamento rifiuti aumentando il recupero energetico

Un mercato orientato alla circolarità e al recupero energetico

Obiettivi trattamento rifiuti urbani in Italia al 2035 | %

■ Riciclo ■ Recupero energia ■ Discarica e altro



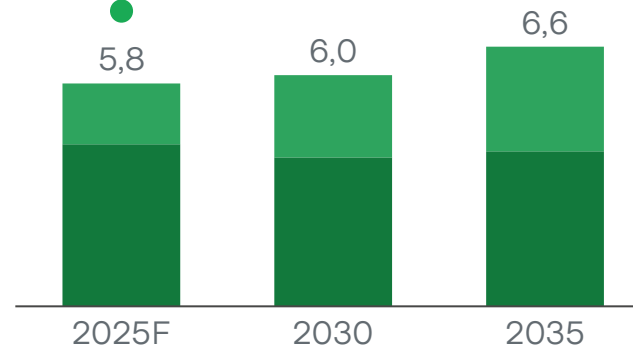
Aumento capacità impiantistica

Rifiuti trattati totali¹ | Mton

■ Urbani ■ Industriali

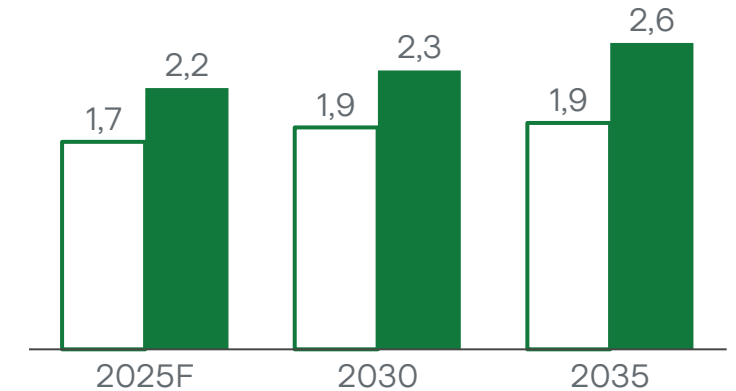
+0,8 Mton

Nuova capacità trattamento →



Recupero energia | TWh

□ Calore (TWh_t) ■ Elettricità (TWh_e)

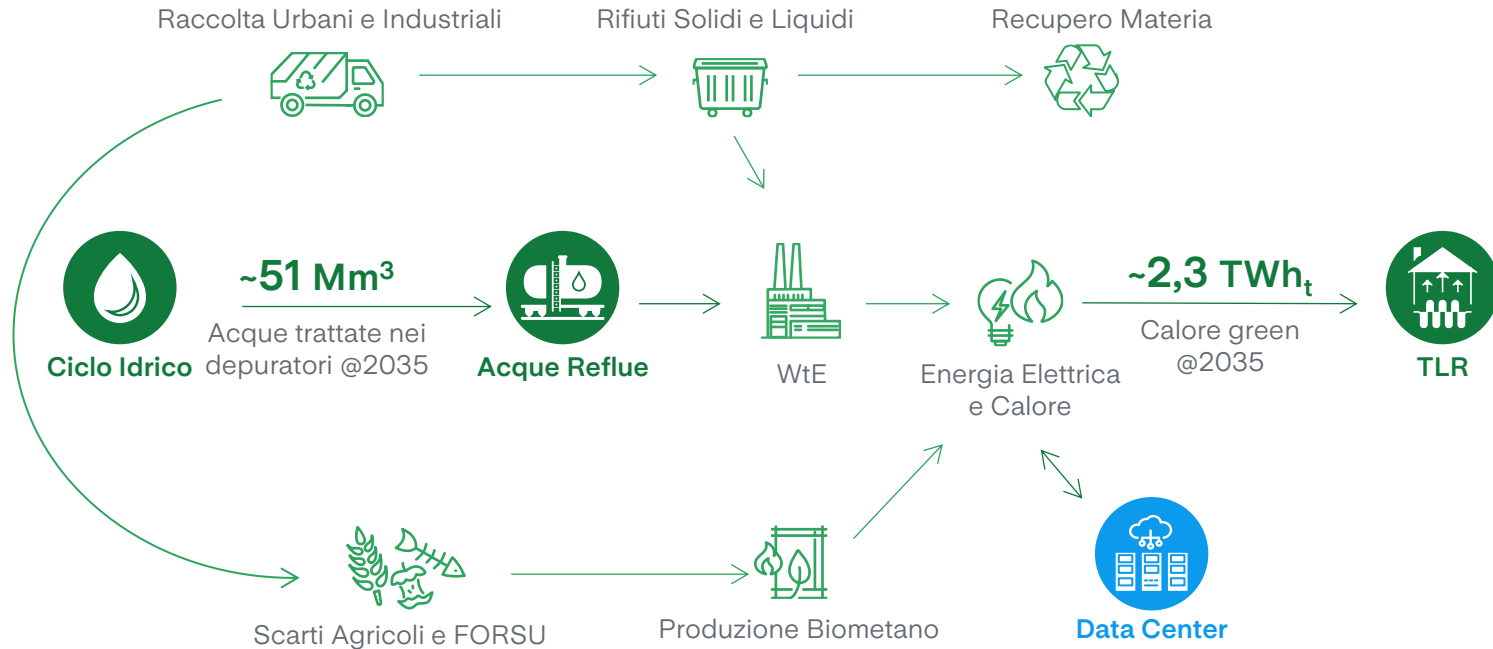


3,3 B€ CAPEX² 2024-35

0,7 B€ EBITDA² @2035

Nuove opportunità dall'integrazione di gestione rifiuti con ciclo idrico, teleriscaldamento e data center nella BU Circular Economy

La gestione dei rifiuti si integra con ciclo idrico, TLR e data center



Strategia Circular Economy

Nuova ambizione

Crescenti obiettivi di sviluppo con **prioritizzazione** delle iniziative in ottica di **massimizzazione dei rendimenti** e complementarità tra business contigui

Ottimizzazioni operative

Ottimizzazione **energy management** tra teleriscaldamento e fonti di calore.

Integrazioni operative tra ciclo idrico e impianti di trattamento

Offerta B2B integrata

Integrazioni sulla filiera e forza commerciale **per soddisfare le esigenze dei clienti a 360°**, anche nella **gestione della risorsa idrica**

6,5 B€ CAPEX 2024-35

1,3 B€ EBITDA @2035

Operiamo in qualità di partner energetico dei data center, offrendo competenze consolidate agli operatori di questo settore

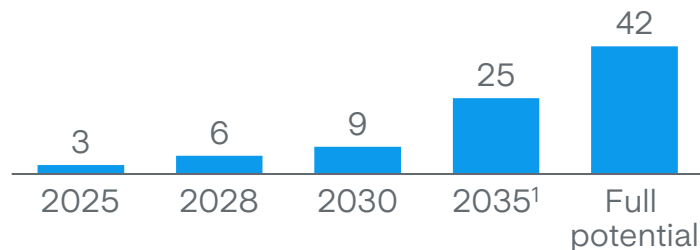
Energy Partner

Data Center Platform

Produzione e vendita energia

Produzione e fornitura di energia per i data center, anche con accordi a lungo termine per **stabilizzare i costi energetici**

Domanda ele data center
Potenziale mercato Italia, TWh

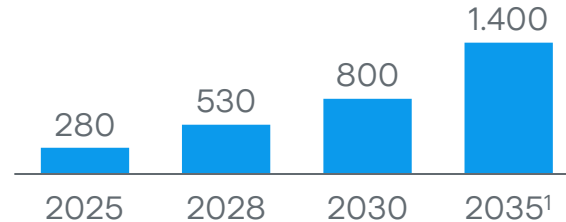


Fino a 42 TWh Domanda elettrica attesa da data center in Italia

Richieste di connessioni reti elettriche

Collegamento alla rete di distribuzione nei territori presidiati in qualità di DSO²

Connessioni rete MT³
Domande di connessione Milano, MW

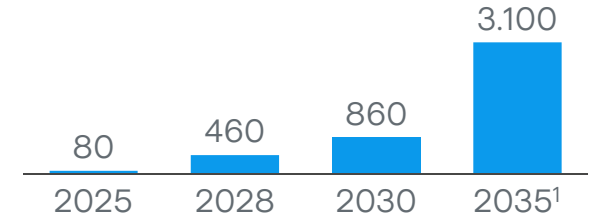


1,4 GW Richiesta di connessioni alla rete MT a Milano

Recupero calore

Sfruttamento del calore di scarto per alimentare la **rete del teleriscaldamento** nei territori serviti dal Gruppo

Calore data center⁴
Potenziale mercato Milano, GWh_t



>3 TWh_t Calore recuperabile da data center a Milano

Parco impianti A2A come piattaforma di sviluppo per investire in nuovi data center

Energy Partner

Data Center Platform

Modello A2A Data Center Platform

Value proposition

Sviluppiamo data center facendo leva su **vantaggi competitivi e distintivi** che possediamo, come la **connessione diretta agli asset energetici** del Gruppo

Portafoglio offerta

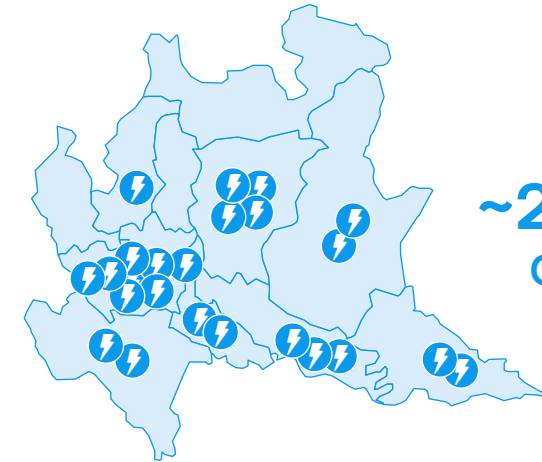
Progettiamo e realizziamo infrastrutture data center già ottimizzate dal punto di vista energetico, per **accelerare il time-to-market** e migliorare l'**efficienza energetica**

Partnership

Lavoriamo con **soggetti specializzati per la gestione operativa dei progetti**, creando valore condiviso

Siti energetici A2A in Lombardia

 Asset a maggior potenziale



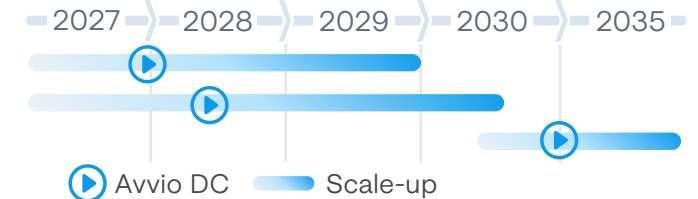
~2,7 GW Potenza elettrica installata¹

Pipeline data center

Sito 1

Sito 2

Sito 3



1,6 B€ CAPEX 2027-35

0,4 B€ EBITDA @2035

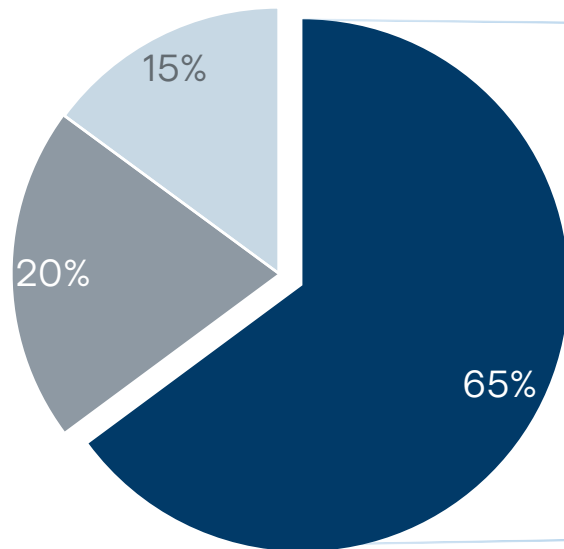
Efficienza energetica come leva chiave per l'operatività dei data center

Costi e consumi energetici dei data center

ESEMPLIFICATIVO

Incidenza costi operativi per componente | %

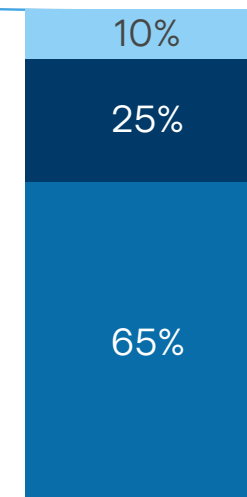
Consumi energetici Manutenzione Personale e altro



~65% quota consumi energetici
sul totale dei costi operativi

Incidenza consumi energetici | %

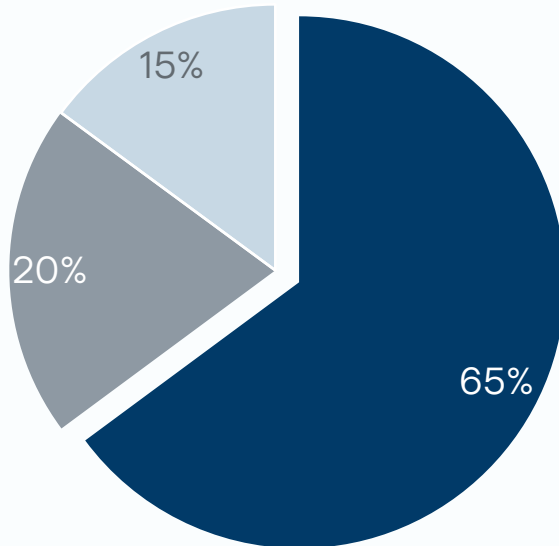
Server room Raffreddamento Sistemi di supporto



90% quota server e raffreddamento
sul totale dei consumi energetici

Otteniamo vantaggi competitivi grazie alla nostra natura di energy company

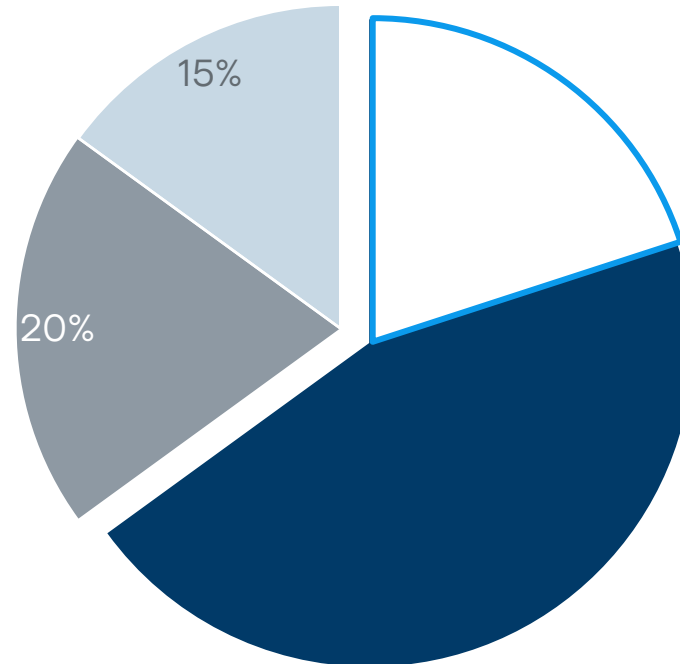
Costi data center



Vantaggio competitivo A2A

ESEMPLIFICATIVO

■ Consumi energetici ■ Manutenzione ■ Personale e altro □ Beneficio A2A



Connessione diretta

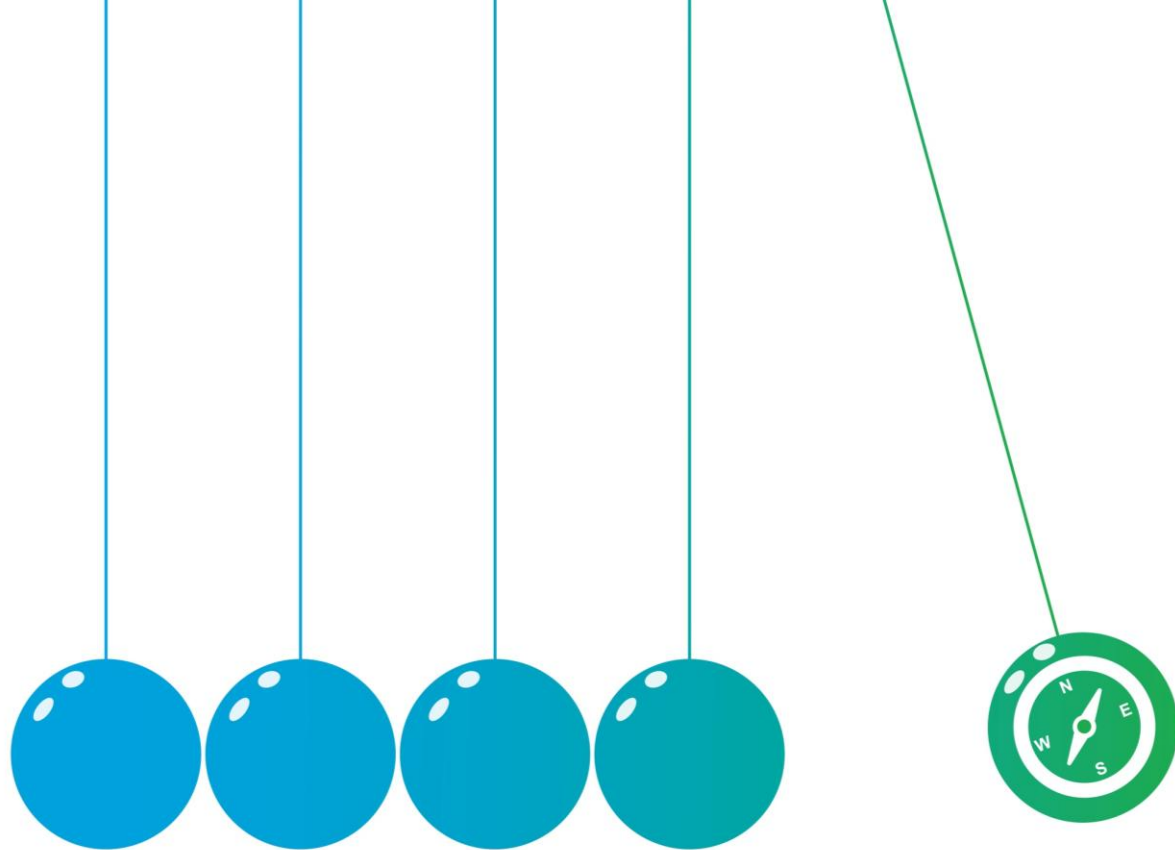
Connessione diretta in SSPC¹ agli asset di generazione, consentendo un **risparmio dei costi di fornitura** e **più velocità** nella realizzazione

Efficienza termica

Recupero calore dalle server room per alimentare il **teleriscaldamento** in inverno.
Fornitura freddo con riduzione dei consumi energetici data center in estate

Energy management

Possibilità di **mitigare il rischio scenario energetico** grazie a contratti a **prezzo fisso**, garantendo stabilità e prevedibilità dei costi



Strategy

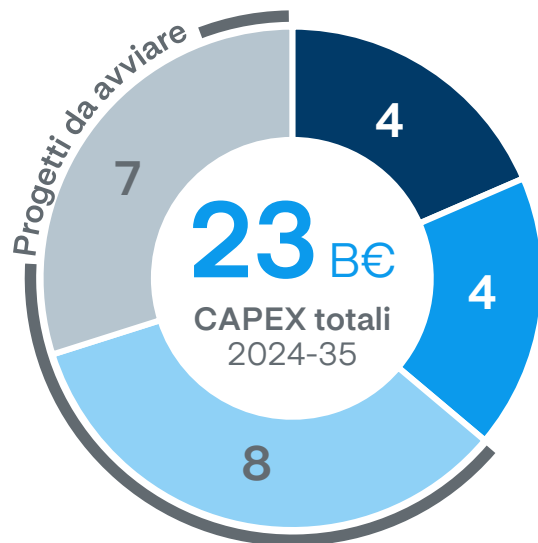
Nuove geografie

Realizzazione di un piano di investimenti con orizzonte geografico più ampio

Il nostro piano investimenti

CAPEX per stato avanzamento | B€

■ Conclusi ■ Da avviare, già autorizzati
■ In cantiere ■ Da avviare



Possibilità di **valutare** uno **sviluppo** all'estero per gli **investimenti da avviare**

Razionali di sviluppo all'estero

Diversificazione geografica

Allargamento delle opzioni di sviluppo a un **perimetro geografico più ampio**

Selettività e rendimento

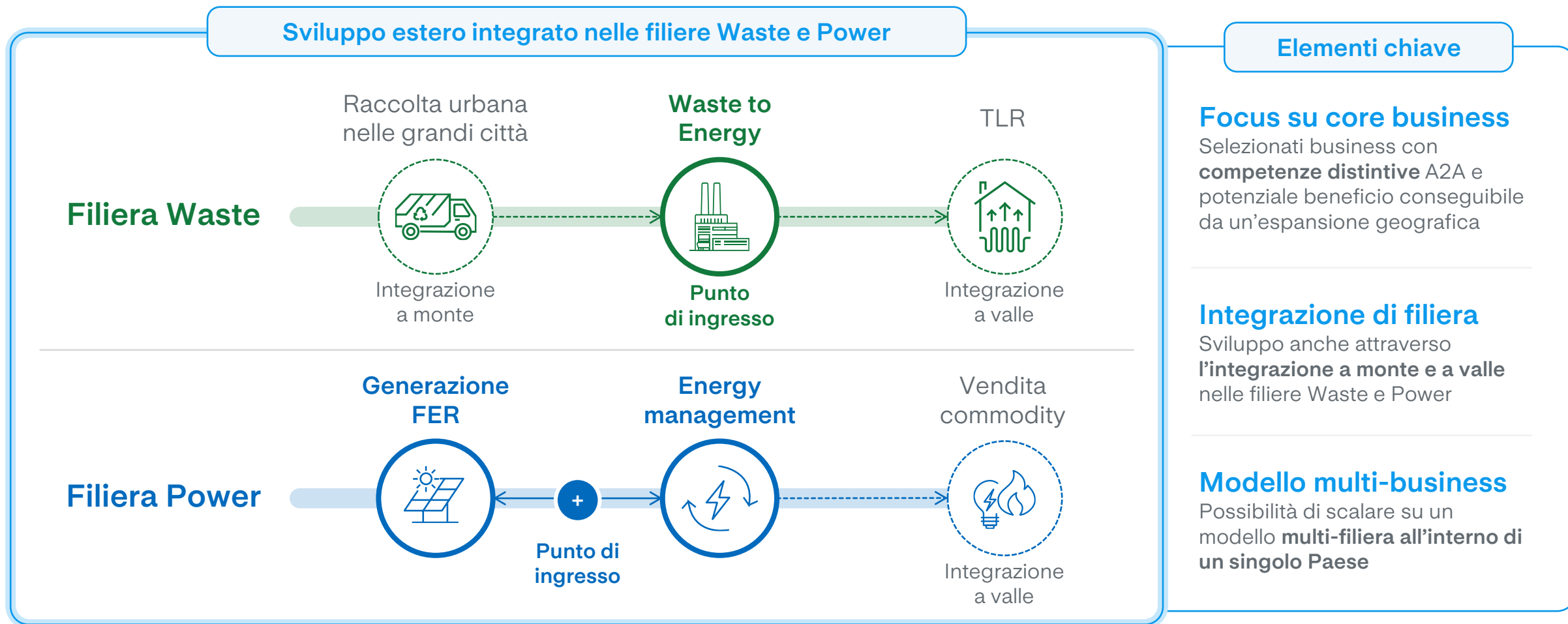
Opportunità di sviluppo all'estero selezionate in base a **rendimento** e **velocità** maggiori rispetto alle opportunità in Italia

Flessibilità di sviluppo

Internazionalizzazione come fattore di **riduzione del rischio di execution** del Piano



Business selezionati in base agli elementi distintivi del Gruppo nelle filiere Waste e Power



Strategia di sviluppo basata su un modello *anchoring platform* in Paesi che offrono migliori opportunità di mercato nelle filiere identificate

Anchoring Platform

First move inorganica

Sviluppo internazionale mediante **acquisizione o partnership** sulle filiere prioritzate

Sviluppo graduale

Sviluppo organico a **step successivi** per rafforzare la crescita e l'integrazione nel Paese

Country commitment

Consolidamento nel Paese selezionato nel medio-lungo termine

Prioritizzazione geografica

Dimensione mercato

Mercati di dimensione rilevante, domanda in crescita e/o spazio di sviluppo

Dinamiche di mercato

Analisi dei prezzi delle commodities e di conferimento rifiuti attuale e prospettico

Normativa e regolazione

Normativa e regolazione favorevoli e/o che garantiscono ritorni vantaggiosi

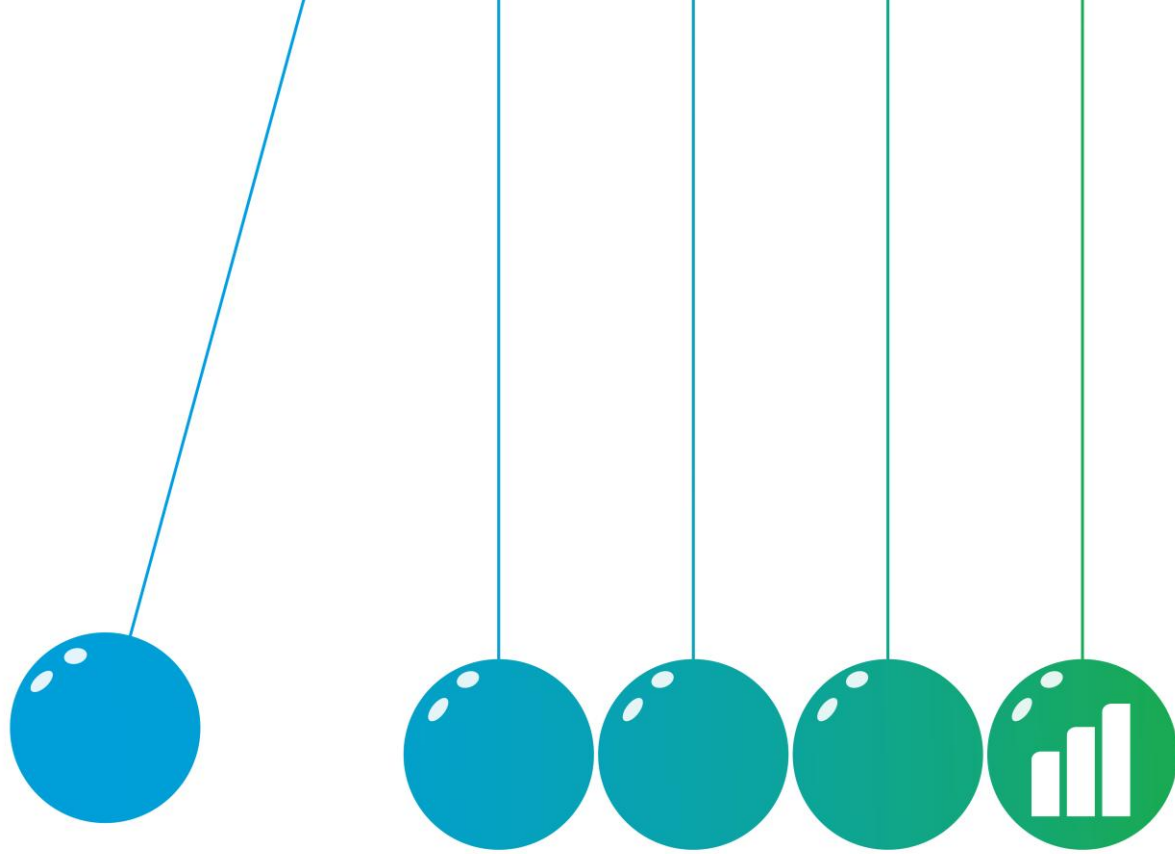
Contesto competitivo

Livelli di concentrazione del mercato e dimensione operatori

Backyard europeo

Prima identificazione di Paesi che offrono **migliori opportunità** nelle filiere Waste e Power

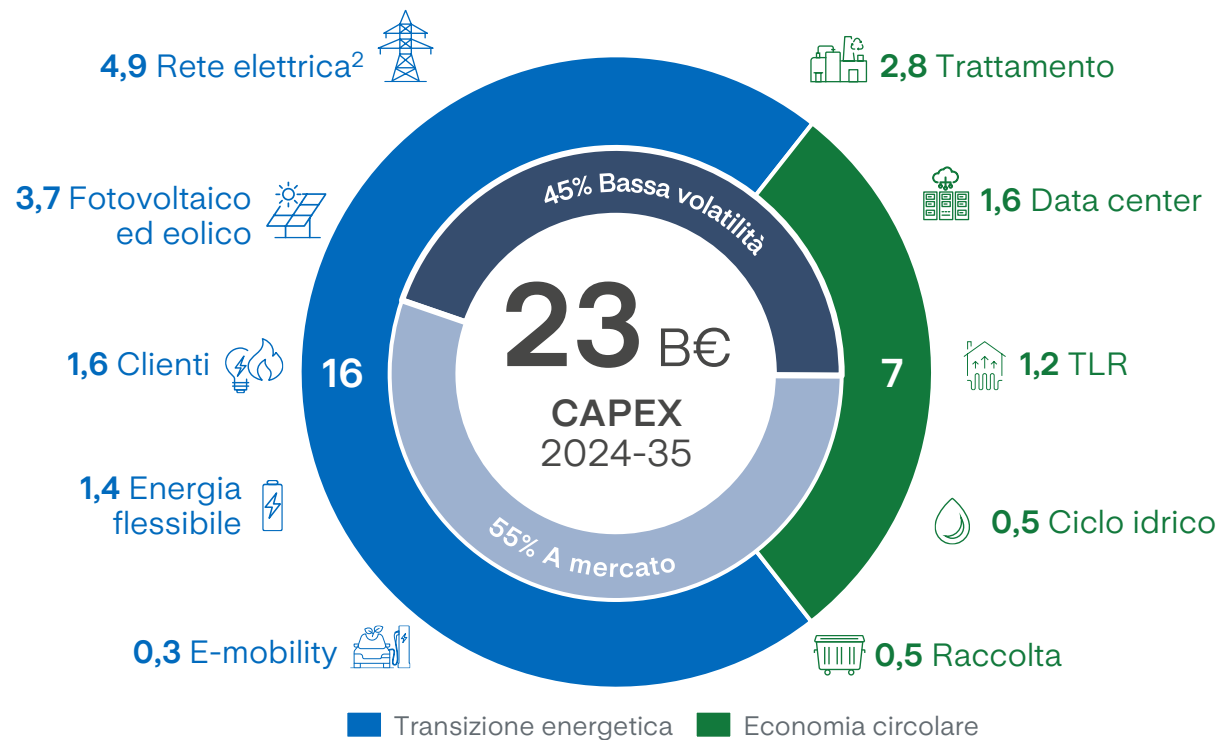




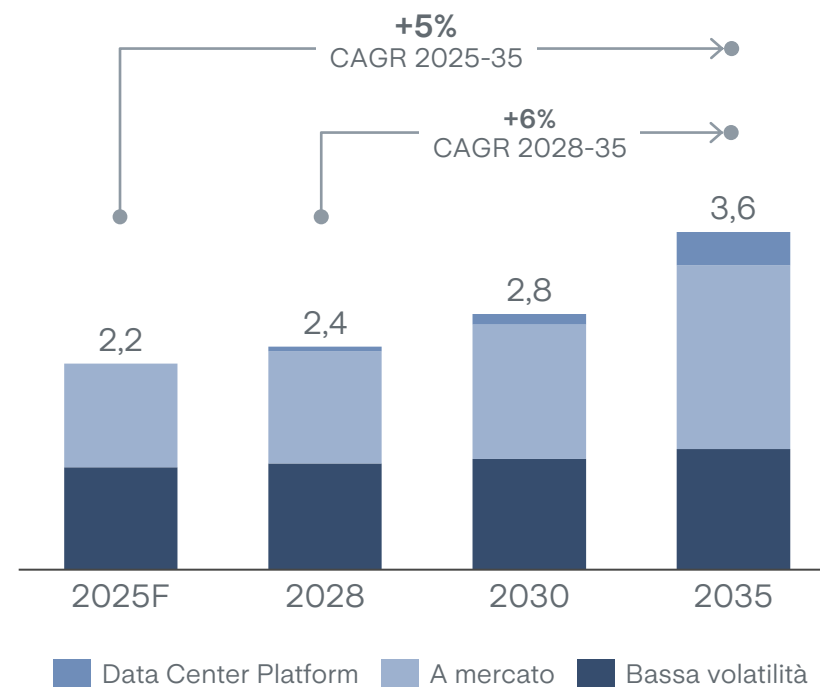
Financials

Il nostro impegno per una crescita sostenibile

Principali investimenti¹ | B€



Crescita dell'EBITDA | B€

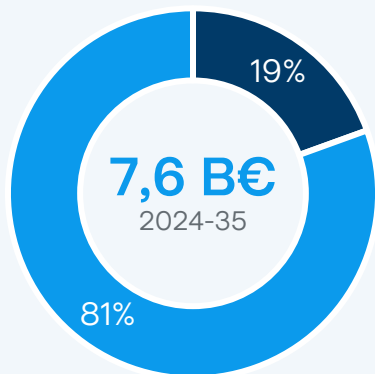


Sviluppo dei **data center** per potenziare ulteriormente la **crescita nel medio-lungo termine**

Piano investimenti mirato a sostenere la crescita



Generazione e Mercato



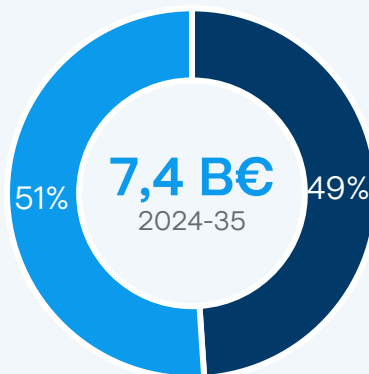
>15%

Rendimento del capitale investito¹

Base clienti integrata verticalmente con **portafoglio di generazione diversificato**



Smart Infrastructures

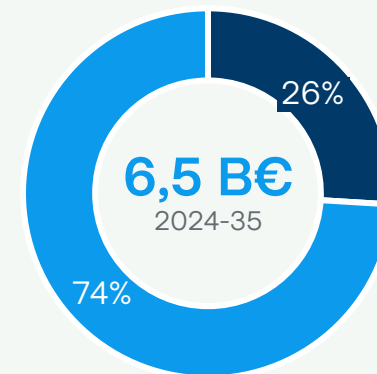


> WACC Regolato

L'eccellenza operativa come guida per lo sviluppo degli asset regolati



Circular Economy²



>10%

Rendimento del capitale investito¹

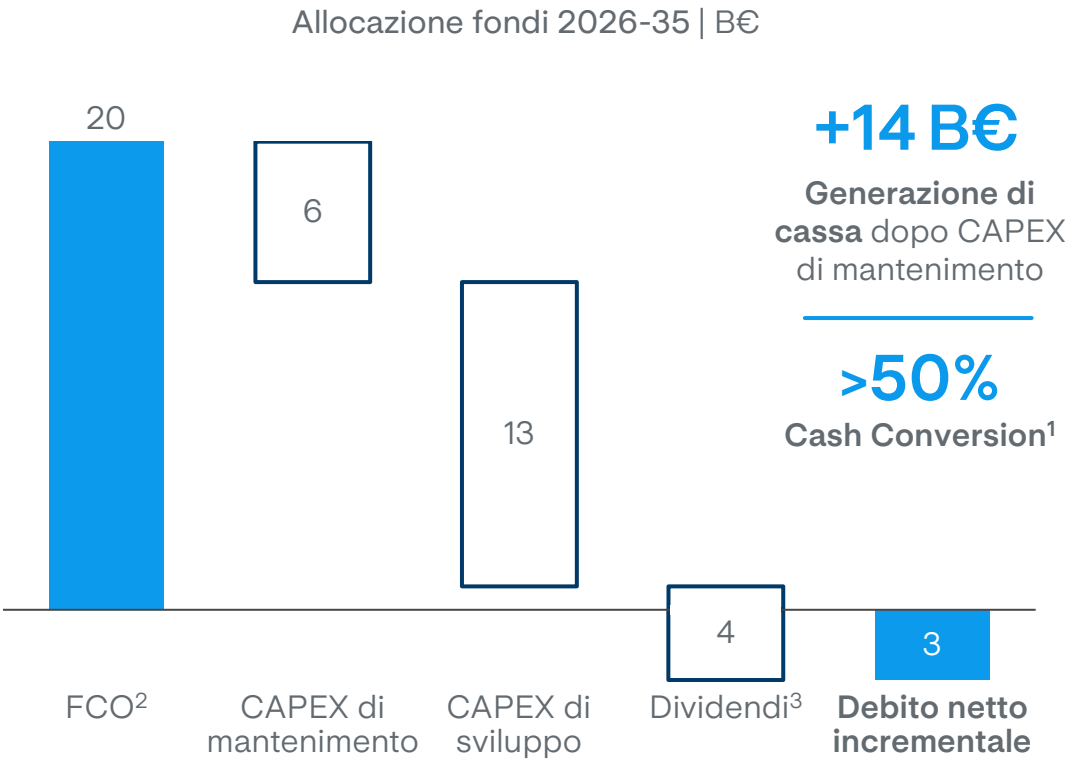
Impatto dei data center e valorizzazione dei nuovi impianti

Ritorno extra di Gruppo sul **WACC ≥ 200 bps**

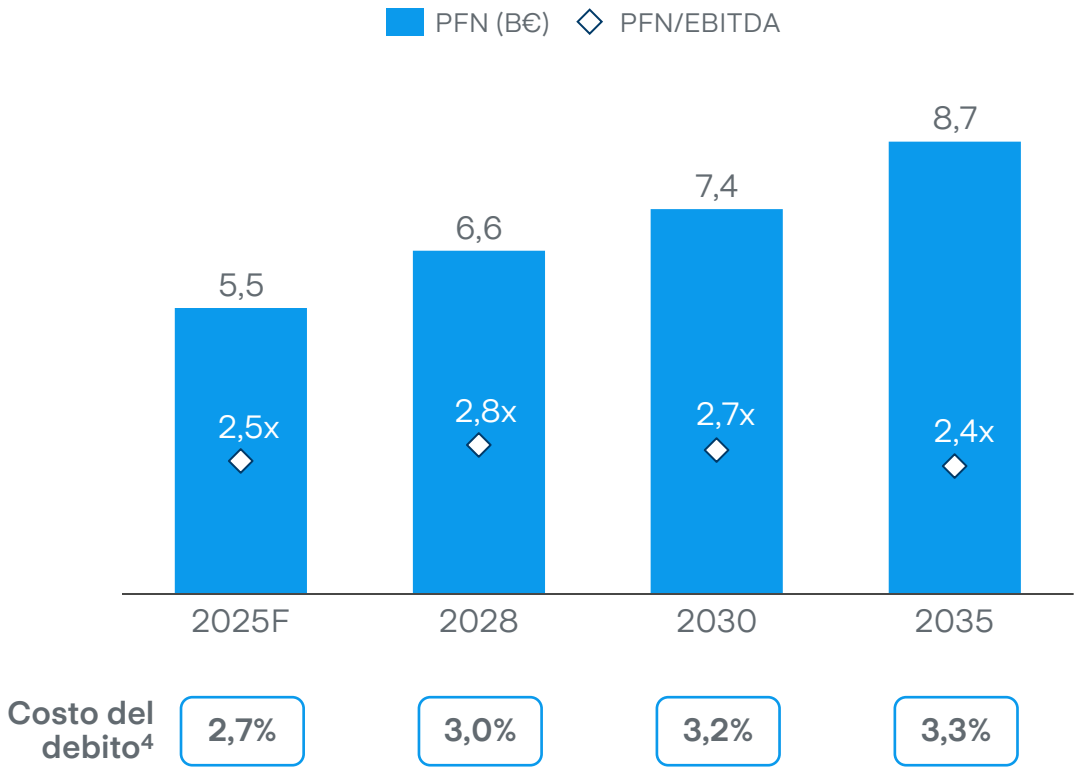
■ Sviluppo ■ Obbligo e manutenzione

Consistente generazione di flussi di cassa a servizio della crescita industriale

Disciplina finanziaria che abilita le performance industriali



Stabilità rapporto PFN/EBITDA



Strategia finanziaria proattiva e improntata alla sostenibilità

Limitato incremento del debito

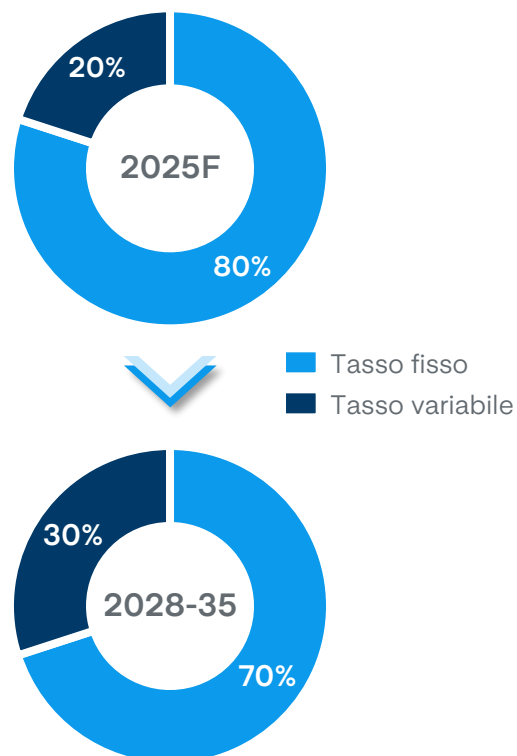
Fabbisogno finanziario 2026-35 | B€

■ Debito Netto incrementale ■ Rifinanziamento



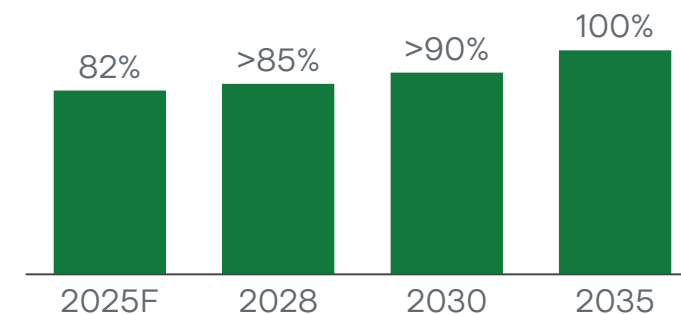
Ottimizzazione della struttura del debito

Struttura del debito per tipologia di tasso



Target finanza sostenibile

🌱 Debito ESG sul totale



Primo European Green Bond di sempre



Primo Blue Bond di sempre di un emittente italiano



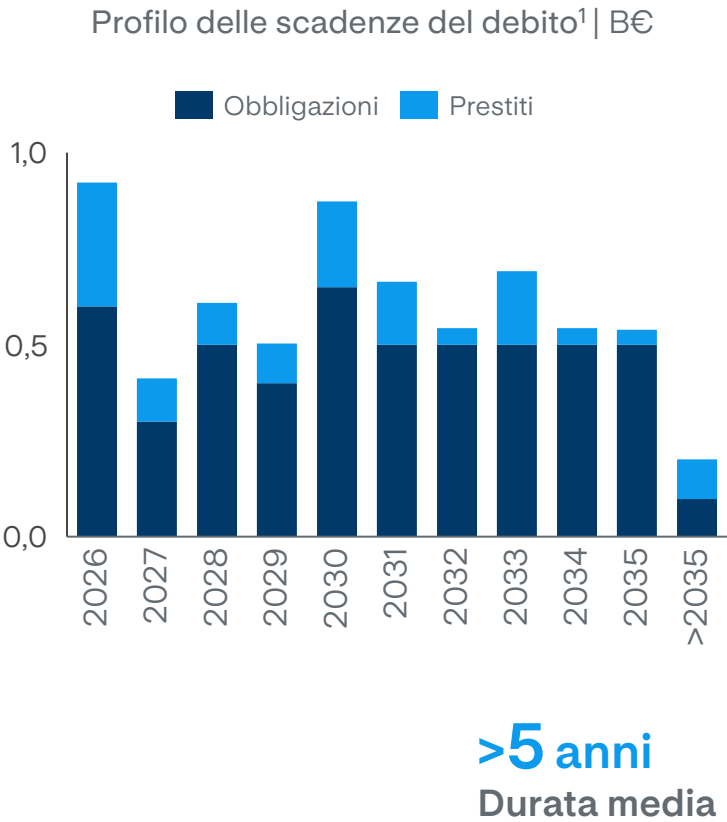
★ *Most Innovative Corporate Borrower*
★ *Most Impressive Corporate Green, Social or Sustainable Bond Issuer*



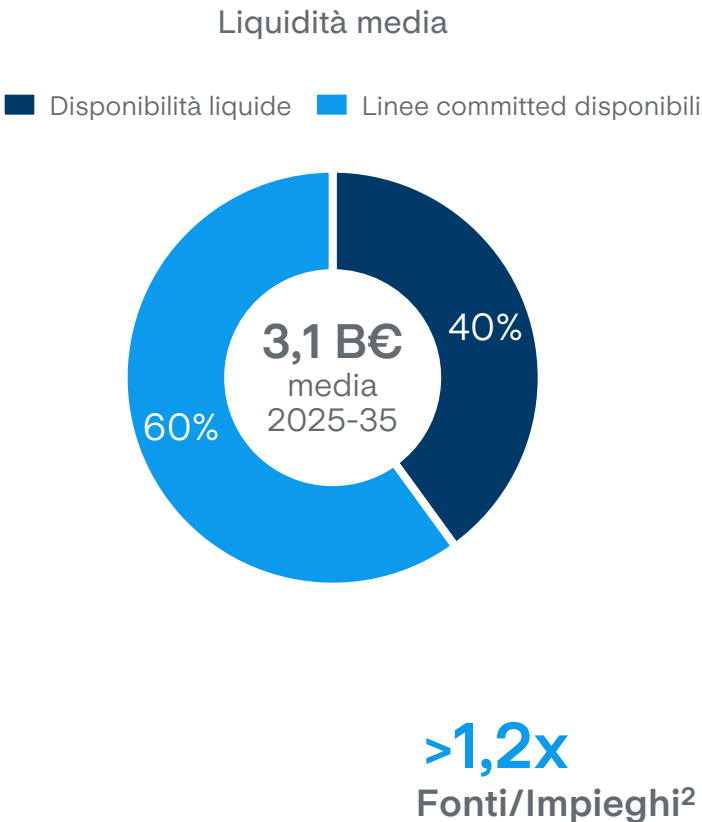
★ *Best Sustainable Treasury Solution*

Impegno a mantenere l'attuale rating creditizio

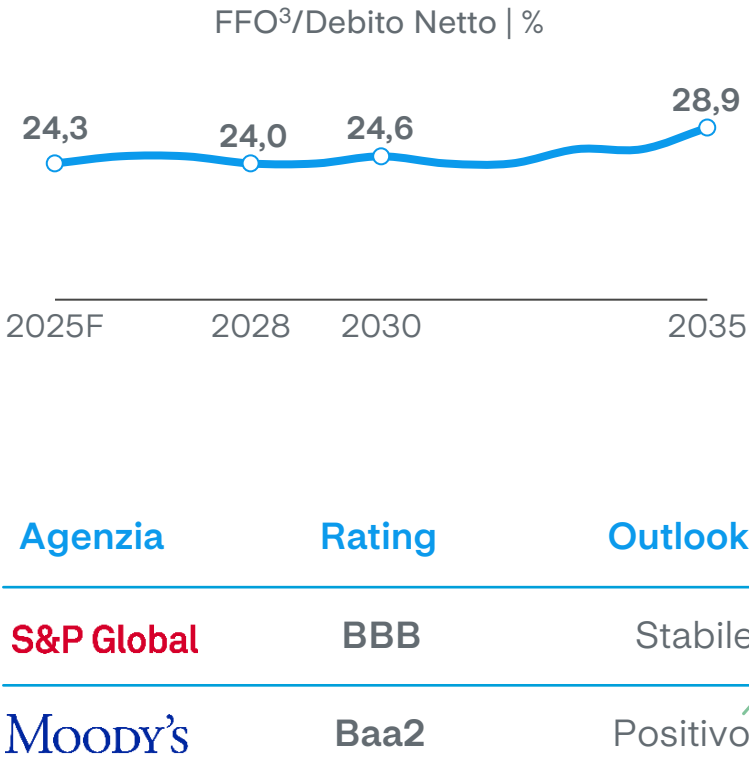
Rischio di rifinanziamento gestito



Ridotto rischio di liquidità



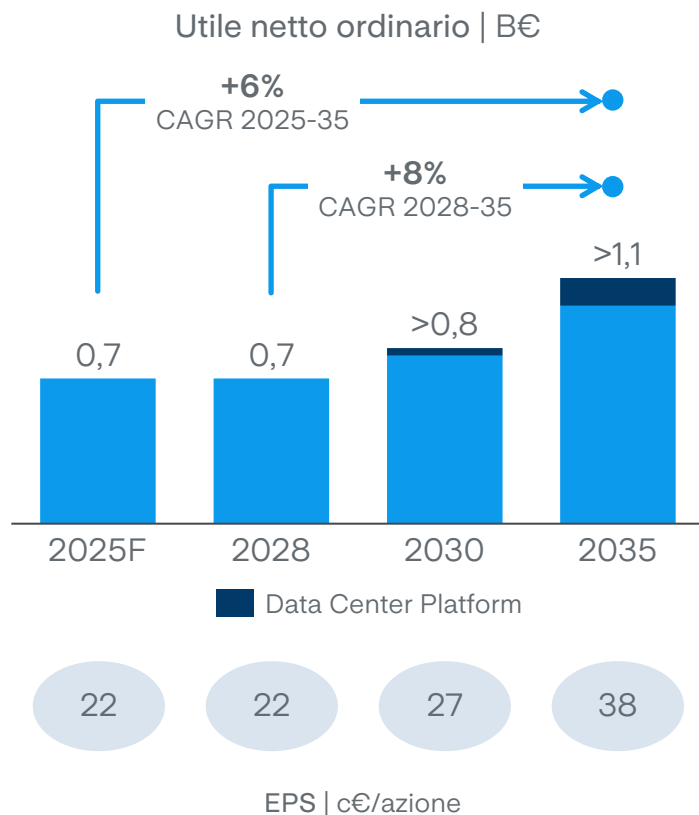
Impegno al mantenimento del rating



37 Note: (1) Rappresentato il valore nominale del debito ed è escluso il rimborso dell'obbligazione ibrida; (2) Questo coefficiente misura la copertura dei flussi di cassa attesi nei prossimi 12 mesi data la posizione di liquidità a fine anno; (3) Metodologia basata sull'FFO di cassa

Creazione di valore per gli shareholder con un solido profilo degli utili

Profilo degli utili solido e in crescita



Politica dei dividendi confermata



Valore per gli shareholder

>9% Ritorno sugli investimenti³ (ROI)

>12% Rendimento del capitale proprio⁴ (ROE)

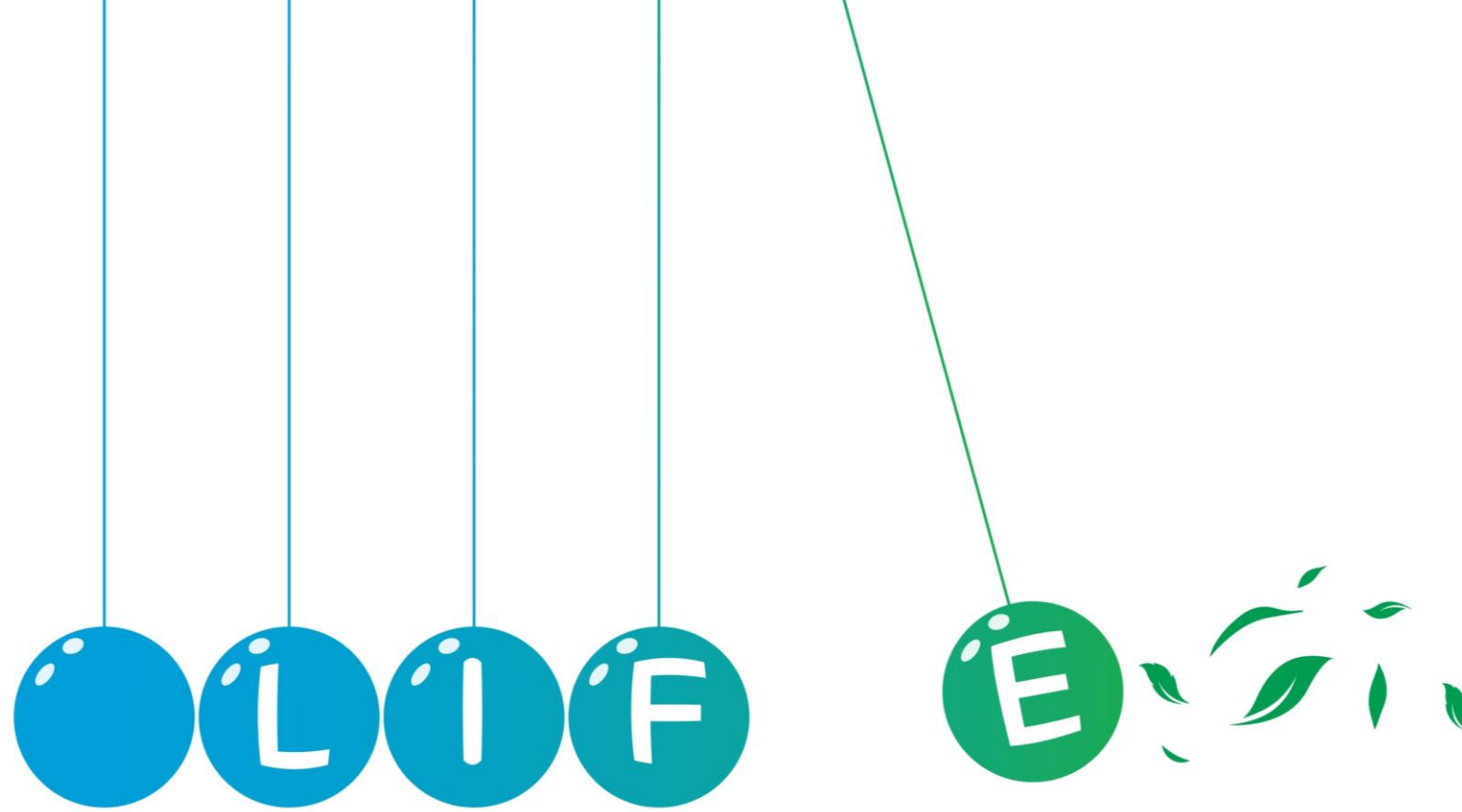
45-55% Payout Ratio⁵

2,21 – 2,25

EBITDA | B€

0,63 – 0,66

Utile Netto Ordinario | B€



Closing Remarks

Ulteriori opportunità strategiche per generare valore aggiuntionale

Flessibilità strategica

Backup

Progetti **alternativi** a quelli inclusi nel Piano a garanzia dei target economici e industriali

Boost

Possibilità di **accelerare** o incrementare la crescita in condizioni favorevoli di mercato

Partnership

Poteniale fattore abilitante a livello **finanziario o industriale** per la realizzazione dei progetti

Upside di Piano Strategico

Aree di Business

Nuovo CCGT alta efficienza

Autorizzazione per la realizzazione di un nuovo ciclo combinato in zona Nord – nuova asta Capacity attesa nel 2026

Ulteriori sviluppi BESS

Nuovi progetti di sviluppo non autorizzati su siti idonei per eventuale partecipazione a prossime aste MACSE

Ulteriore potenziamento Reti elettriche

Progetti infrastrutturali programmati su cabine primarie, secondarie e rete

Ulteriori sviluppi data center

Verifica disponibilità di ulteriori siti idonei per lo sviluppo infrastrutturale

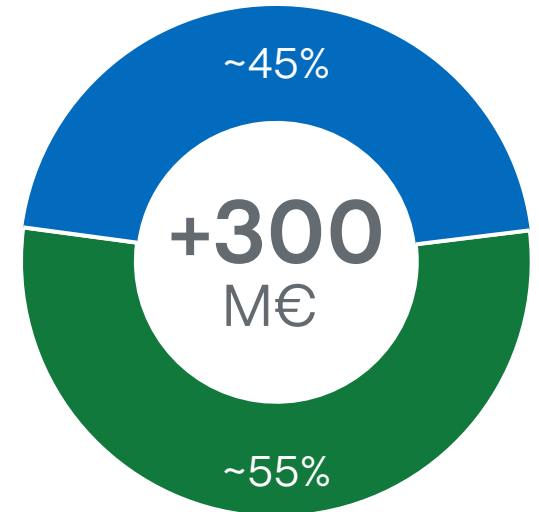
Nuovi impianti Bioenergie/FORSU

Progetti in corso di autorizzazione e nuovi sviluppi da realizzare – in attesa del nuovo schema incentivi

Crescita Teleriscaldamento

Nuovi progetti in studio e in corso di autorizzazione in Lombardia

EBITDA @2035



A2A Life Ventures, una piattaforma integrata di innovazione per creare valore per il Gruppo

Leve abilitanti



Crescita autosostenibile

Reinvestimento dei ritorni generati in nuovi progetti innovativi, con l'obiettivo di creare **valore** in modo **continuo**



Modello bidirezionale

Creazione di valore sulla base delle **esigenze interne** di business e **valorizzazione** delle **soluzioni innovative** anche all'esterno



Artificial Intelligence

tecnologia che abilita l'innovazione di business

Reti elettriche

Ottimizzazione della manutenzione ordinaria e predittiva con combinazione Digital Twin e AI

+15 p.p.

Incremento efficacia interventi di diagnostica

Trattamento Rifiuti

Selezione delle plastiche grazie a Machine vision and robotics con applicazione dell'AI

98%

Accuratezza nel riconoscimento materiali

Ciclo idrico

Monitoraggio continuo delle perdite idriche grazie a sensori acustici ed elaborazione dati con AI

8 Mm³

Acqua risparmiata

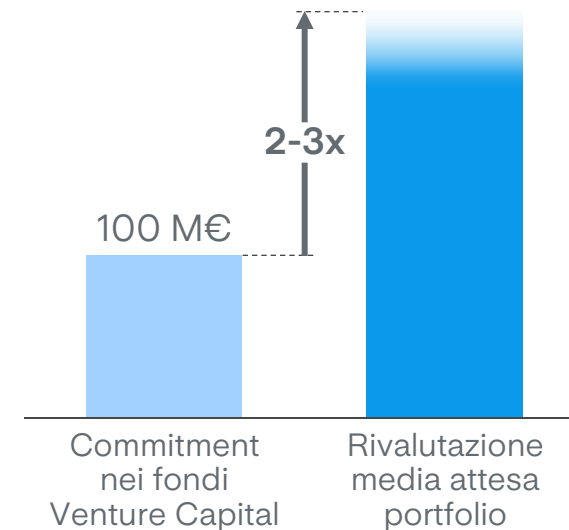
Teleriscaldamento

Ottimizzazione dell'energia termica erogata e riduzione degli sprechi

10 kton

Riduzione di CO₂/anno

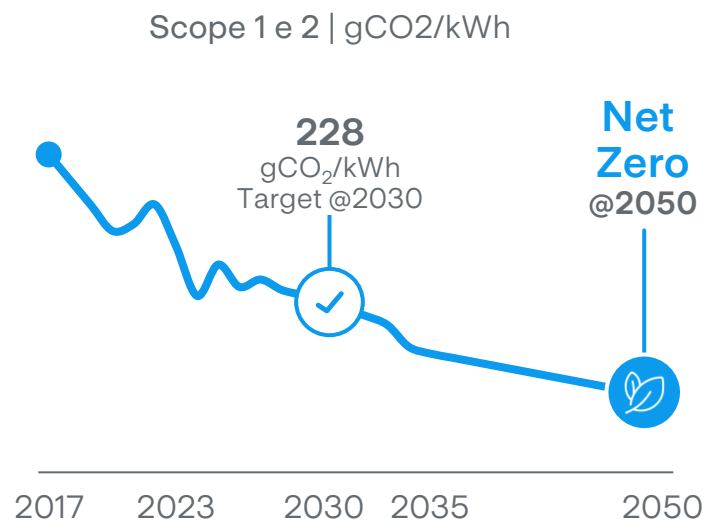
Corporate Venture Capital



Un modello che genera valore industriale ed economico

Rilanciamo il nostro impegno per una transizione ecologica competitiva che ci porterà verso il Net Zero al 2050

L'impegno per il Net Zero al 2050



Scope 3
Target 2035 vs 2023

-60%
emissioni da
upstream
vettori energetici

-22%
emissioni da
gas venduto

TPT Transition Plan
Taskforce
**Transition
Plan**

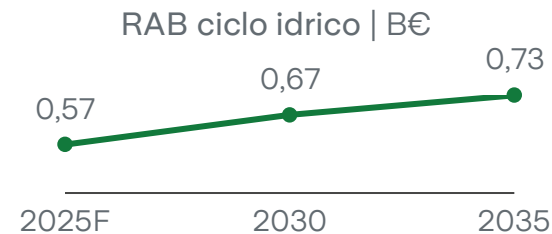
Strumento di indirizzo strategico e monitoraggio delle leve di transizione e delle possibili nuove linee di sviluppo per il raggiungimento del Net Zero per tutti gli Scope emissivi

Proseguiamo nella transizione competitiva



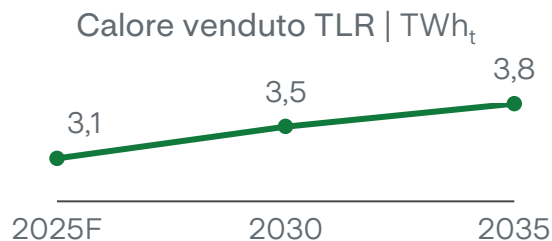
**Ciclo
idrico**

~13,9
m³/km/giorno
Perdite idriche @2035
vs 18,9 @2022



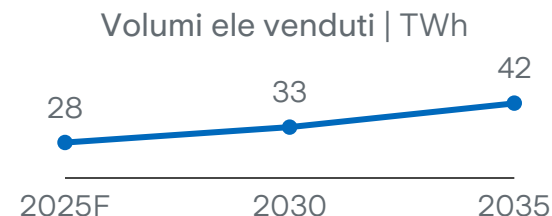
TLR

2,3 TWh_t
Calore green @2035
vs 1,3 @2022



Mercato

~70%
Energia verde venduta
@2035 vs 30% @2022



Creiamo valore sostenibile e industriale per la crescita del Gruppo e per i nostri stakeholder



Rafforzamento del posizionamento

23 B€

CAPEX 2024-35

3,6 B€

EBITDA @2035



Boost elettrificazione

4,0 B€

RAB elettrica @2035

3,7 GW

Capacità FER @2035



Sviluppo data center

>12%

ROI data center

0,4 B€

EBITDA Data center @2035



Sostenibilità

228 gCO₂/kWh

Fattore emissivo @2030

Net Zero

@2050



Solidità finanziaria

>1,1 B€

Utile Netto @2035

≤2,8x

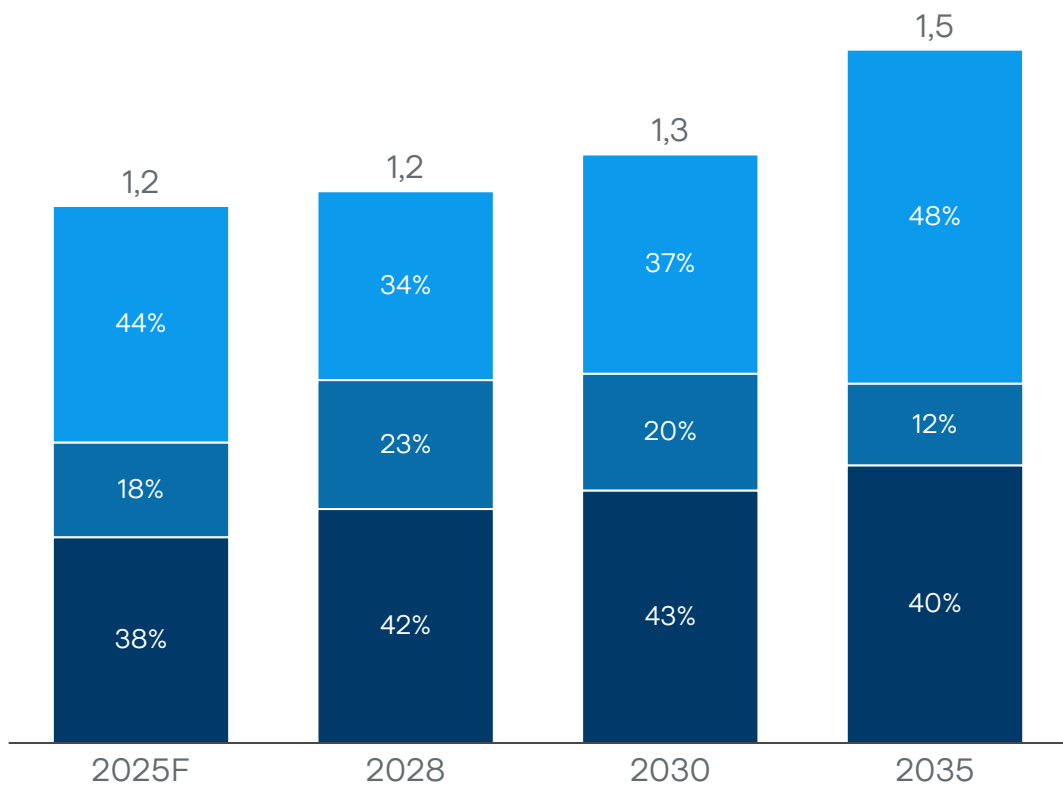
PFN/EBITDA 2024-35

a2a
LIFE COMPANY

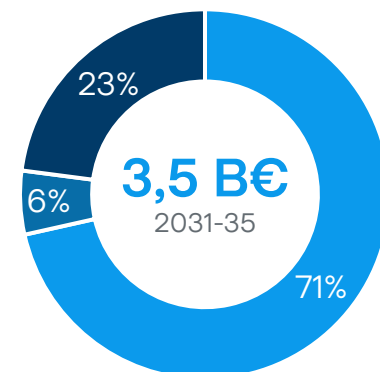
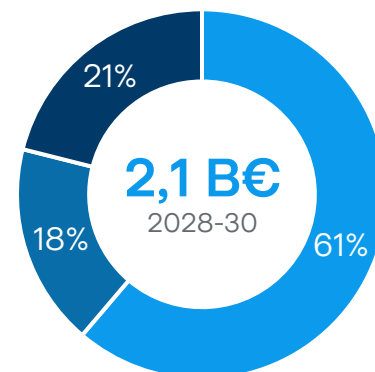
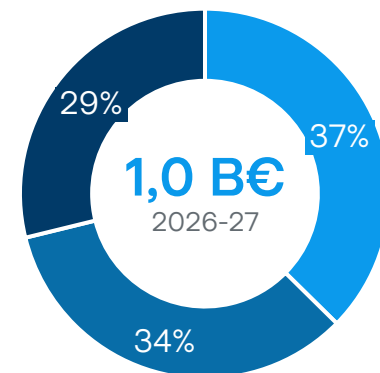
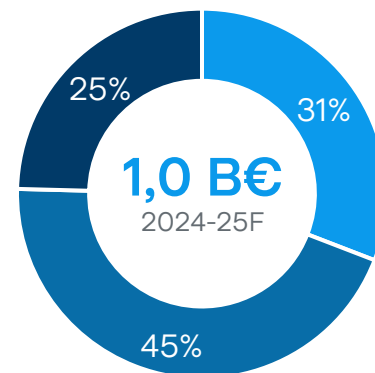
Allegati

Backup | Energia - Business Unit Generazione & Trading e Mercato

EBITDA | B€



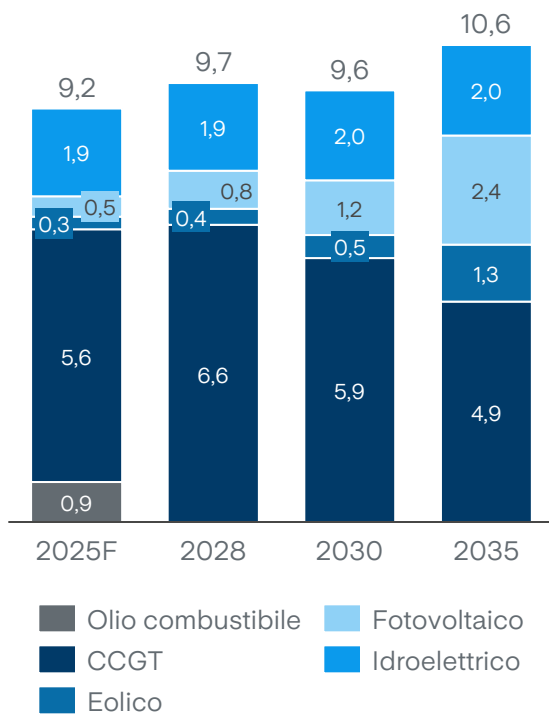
CAPEX | B€



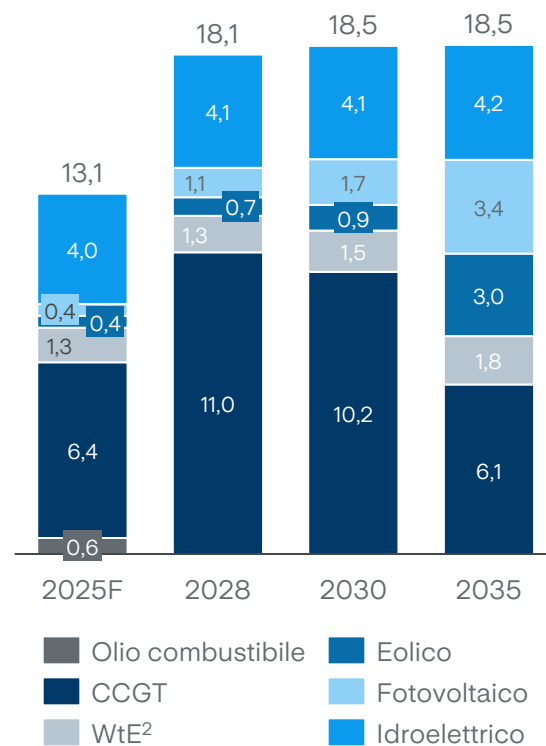
FER (incluso idro) Flessibilità Clienti

Backup | Energia - Business Unit Generazione & Trading e Mercato

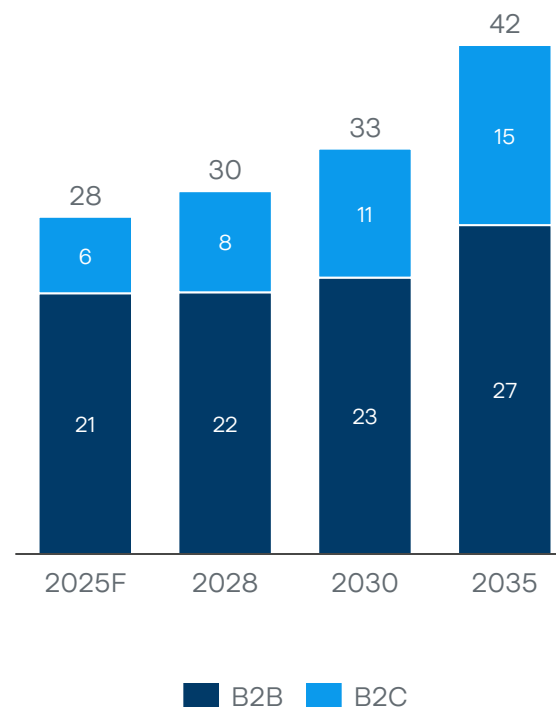
Capacità netta installata | GW



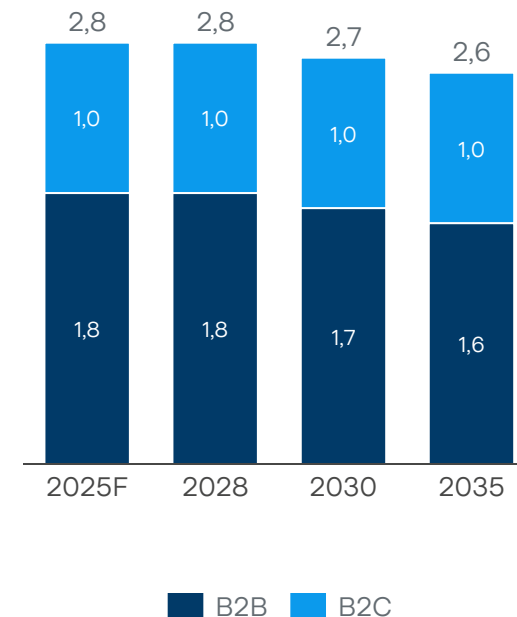
Evoluzione produzione netta¹ | TWh



Volumi venduti ele | TWh



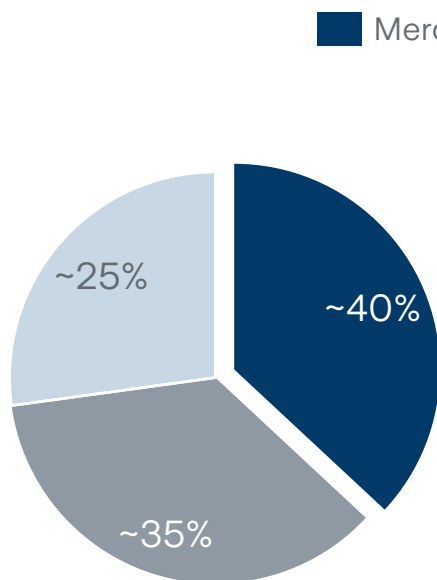
Volumi venduti gas | Bm³



Backup | Crescente sterilizzazione dai rischi connessi alla volatilità di scenario

De-risking tramite incentivi, coperture e PPA

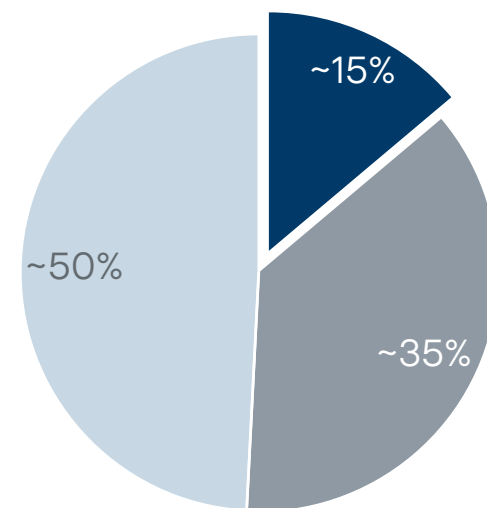
EBITDA da Generazione 2020-25 | %



~25% Produzioni FER¹
con PPA e incentivi nel 2020-25

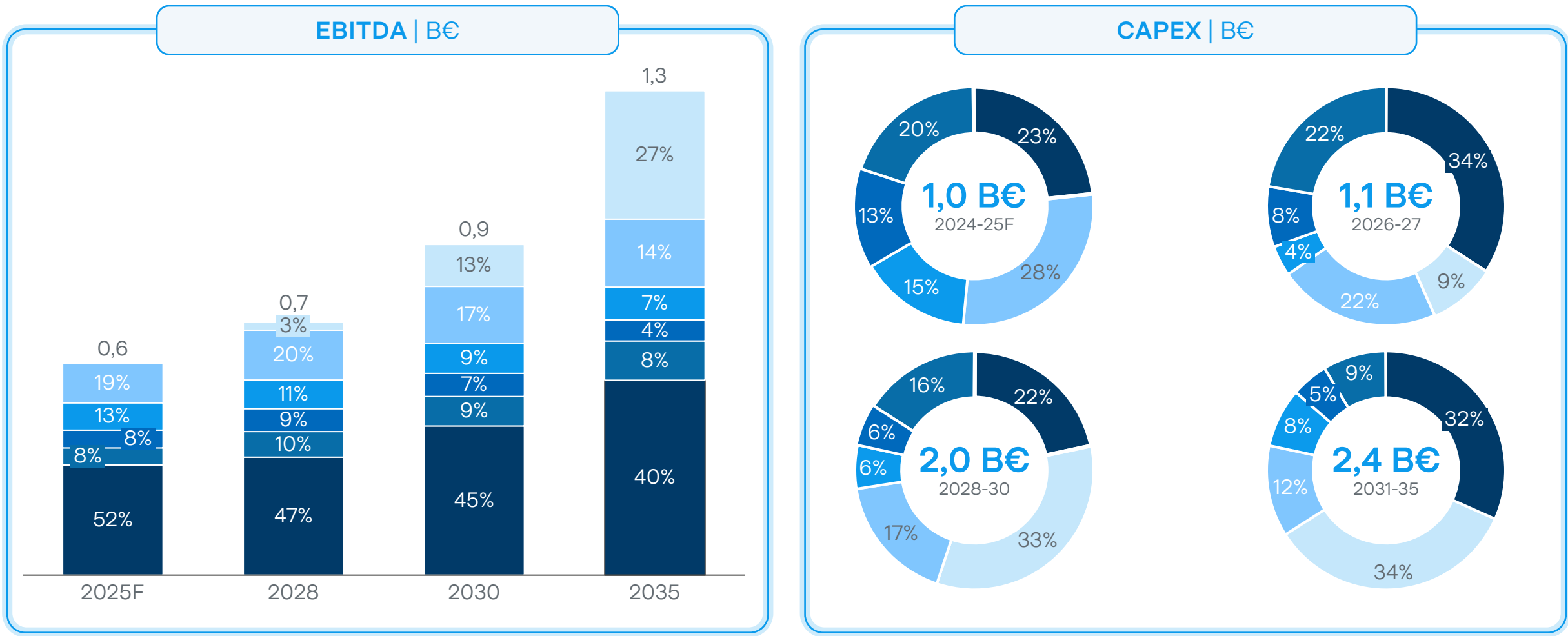
**~25 p.p. in meno
quota EBITDA**
esposta a scenario e
volatilità di mercato
@2035 vs media 2020-25

EBITDA da Generazione 2035 | %



~50% Produzioni FER¹
con PPA e incentivi al 2035

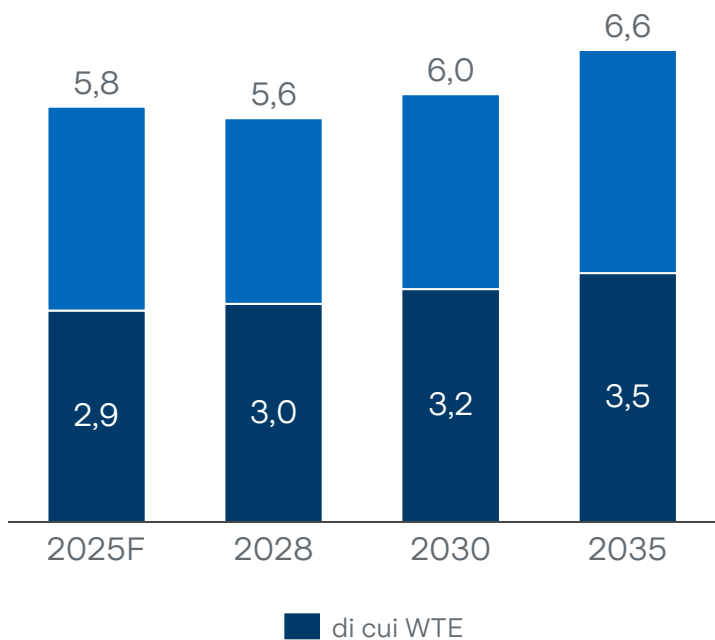
Backup | Business Unit Circular Economy



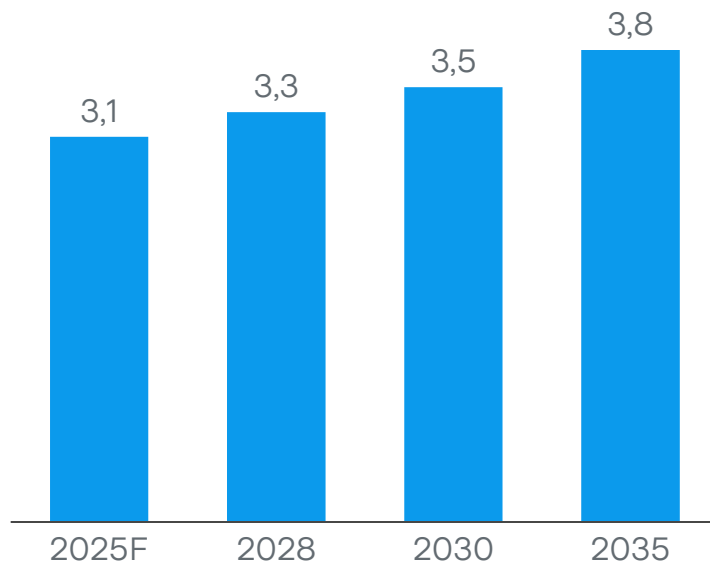
WtE Altro trattamento Raccolta Ciclo Idrico Calore Data Center

Backup | Business Unit Circular Economy

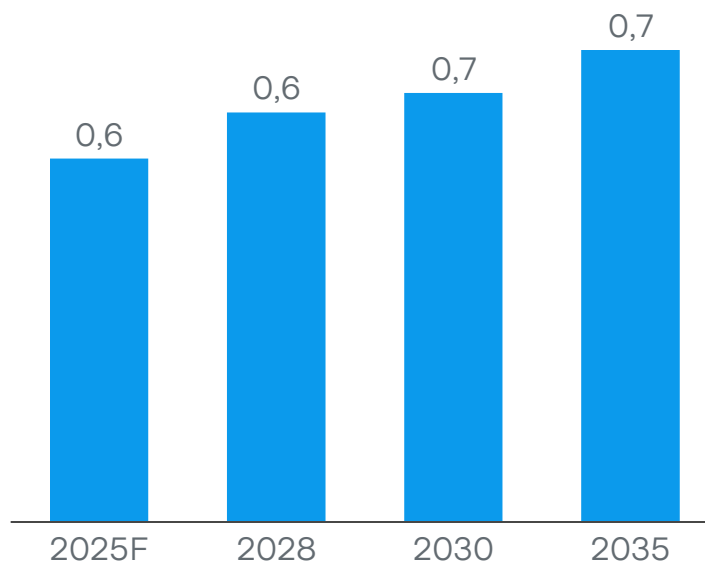
Rifiuti lordi
trattati | Mton



Calore venduto
teleriscaldamento | TWh_t

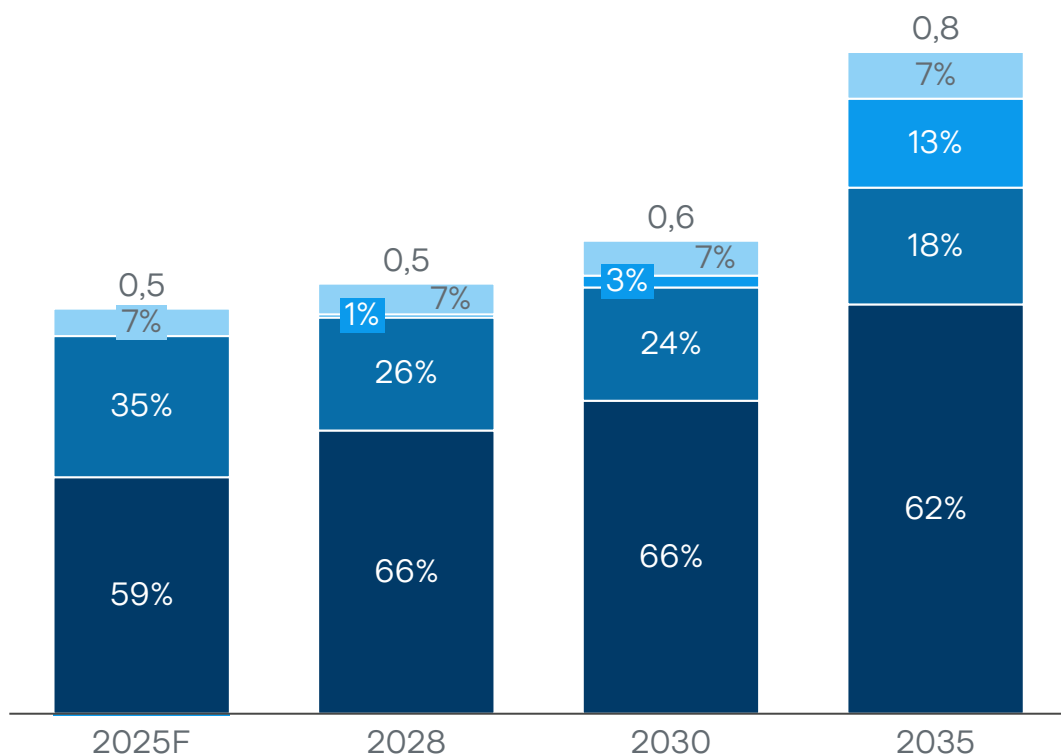


RAB ciclo idrico | B€

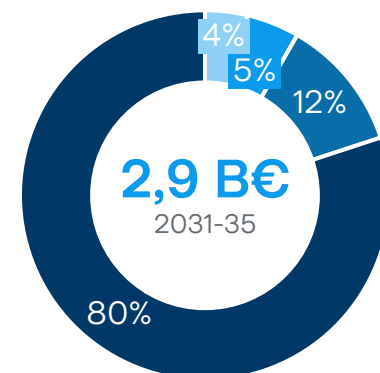
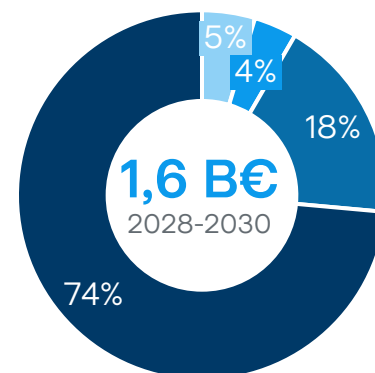
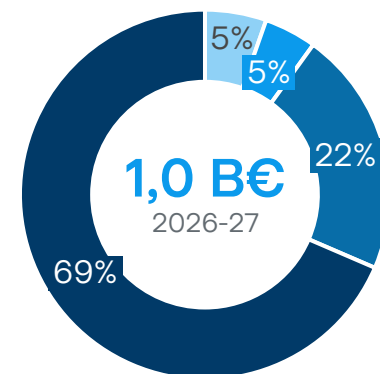
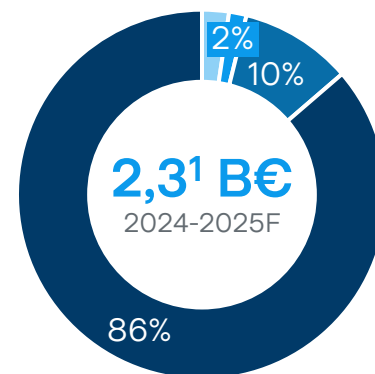


Backup | Business Unit Smart Infrastructures

EBITDA | B€



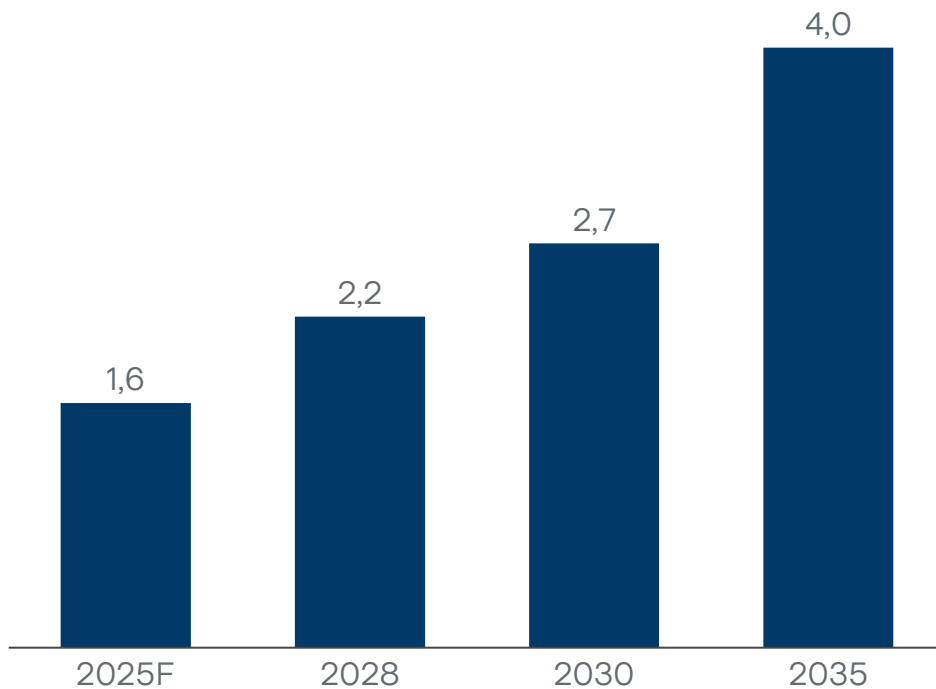
CAPEX | B€



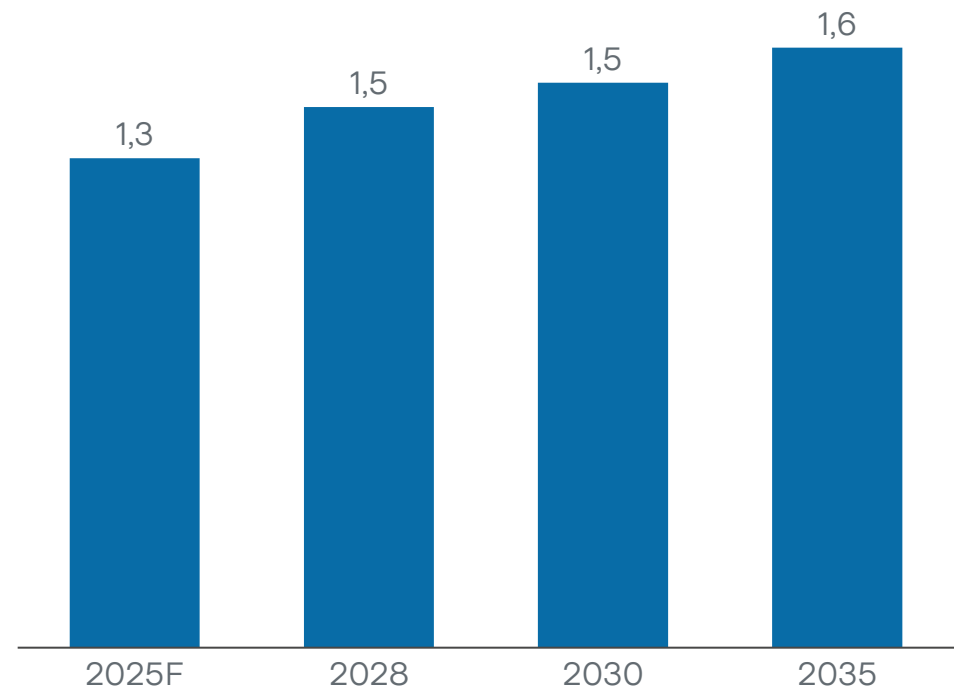
Reti Ele Reti Gas E-Mobility IP e Smart City

Backup | Business Unit Smart Infrastructures

RAB rete elettrica | B€



RAB reti gas | B€



Contatti

A2A Investor Relations

E-mail: ir@a2a.it

Telefono: +39 02 7720 3974

<https://www.gruppoa2a.it/it/investitori>



DISCLAIMER

IL PRESENTE DOCUMENTO CONTIENE ALCUNE DICHIARAZIONI PREVISIONALI CHE RIFLETTONO LE ATTUALI VALUTAZIONI DEL MANAGEMENT CIRCA DETERMINATI EVENTI FUTURI E I RISULTATI FINANZIARI ED OPERATIVI DELLA SOCIETÀ E DEL GRUPPO. TALI DICHIARAZIONI PREVISIONALI SONO BASATE SU ATTUALI STIME E PROIEZIONI DI EVENTI FUTURI. POICHÉ TALI DICHIARAZIONI PREVISIONALI SONO SOGGETTE A RISCHI ED INCERTEZZE, I FUTURI RISULTATI E PERFORMANCE EFFETTIVI POTRANNO SOSTANZIALMENTE DIFFERIRE RISPETTO A QUANTO INDICATO NEL PRESENTE DOCUMENTO, PER UN VASTO NUMERO DI FATTORI DIVERSI, MOLTI DEI QUALI ESULANO DALLE POSSIBILITÀ DI CONTROLLO E PREVISIONE DA PARTE DI A2A S.P.A., TRA CUI MODIFICHE DEL QUADRO NORMATIVO E REGOLAMENTARE DI RIFERIMENTO, FUTURI SVILUPPI DEI MERCATI, OSCILLAZIONI DEL PREZZO E DISPONIBILITÀ DI PETROLIO ED ENERGIA ED ALTRI FATTORI DI RISCHIO. SI AVVISA DI NON RIPORRE UN INGIUSTIFICATO AFFIDAMENTO SULLE DICHIARAZIONI PREVISIONALI DEL PRESENTE DOCUMENTO, CHE SONO RIFERITE SOLO ALLA DATA DELLA SUA PUBBLICAZIONE. A2A S.P.A. NON ASSUME IMPEGNI DI PUBBLICARE AGGIORNAMENTI O MODIFICHE DELLE SUDDETTE DICHIARAZIONI PREVISIONALI PER RIFLETTERE FATTI O EVENTI SUCCESSIVI ALLA DATA DEL PRESENTE DOCUMENTO.

IL PRESENTE DOCUMENTO NON COSTITUISCE UNA RACCOMANDAZIONE RIGUARDO L'ACQUISTO DI TITOLI EMESSI DA A2A S.P.A. NÉ CONTIENE UN'OFFERTA DI VENDITA O UN INVITO AD OFFRIRE L'ACQUISTO DI TITOLI EMESSI DA A2A S.P.A. O DALLE SOCIETÀ DEL GRUPPO.

AI SENSI DELL'ART. 154-BIS, COMMA 2, DEL DECRETO LEGISLATIVO 24 FEBBRAIO 1998, N. 58, IL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI DI A2A S.P.A., LUCA MORONI, CHIEF FINANCIAL OFFICER DELLA SOCIETÀ, ATTESTA CHE LE INFORMAZIONI CONTABILI CONTENUTE NEL PRESENTE DOCUMENTO CORRISPONDONO ALLE RISULTANZE DOCUMENTALI, AI LIBRI E ALLE SCRITTURE CONTABILI