



MET Energia Italia S.p.A.

Milano - 2018



Implementing innovation in traditional European energy markets

MET HIGHLIGHTS

MET Group



Costituzione

Costituzione MET Group
Multi-commodity energy
company



Fatturato

EUR 4.7 miliardi di
Fatturato nel 2016



PdR

Fornitura stabile e sicura a più
di 25000 Punti di Riconsegna



Credito

Forte accesso al finanziamento
da parte di numerose banche
internazionali con linea di
credito concessa pari a 735m



Gas scambiato

Volume di gas
commercializzato nel
2016

Top 5 al VTP
Top 20 al TTF + NCG

Classifica

Presente nei principali
trading hubs

MET Group in Italia



Gas scambiato al PSV

Da anni MET International AG
opera in Italia nell'import e
vendita all'ingrosso di gas naturale
(circa 3 miliardi di gas scambiati al
PSV nel 2017)



GNL

3 carichi portati in Italia
(Panigaglia ed OLT
Offshore)



Stoccaggio

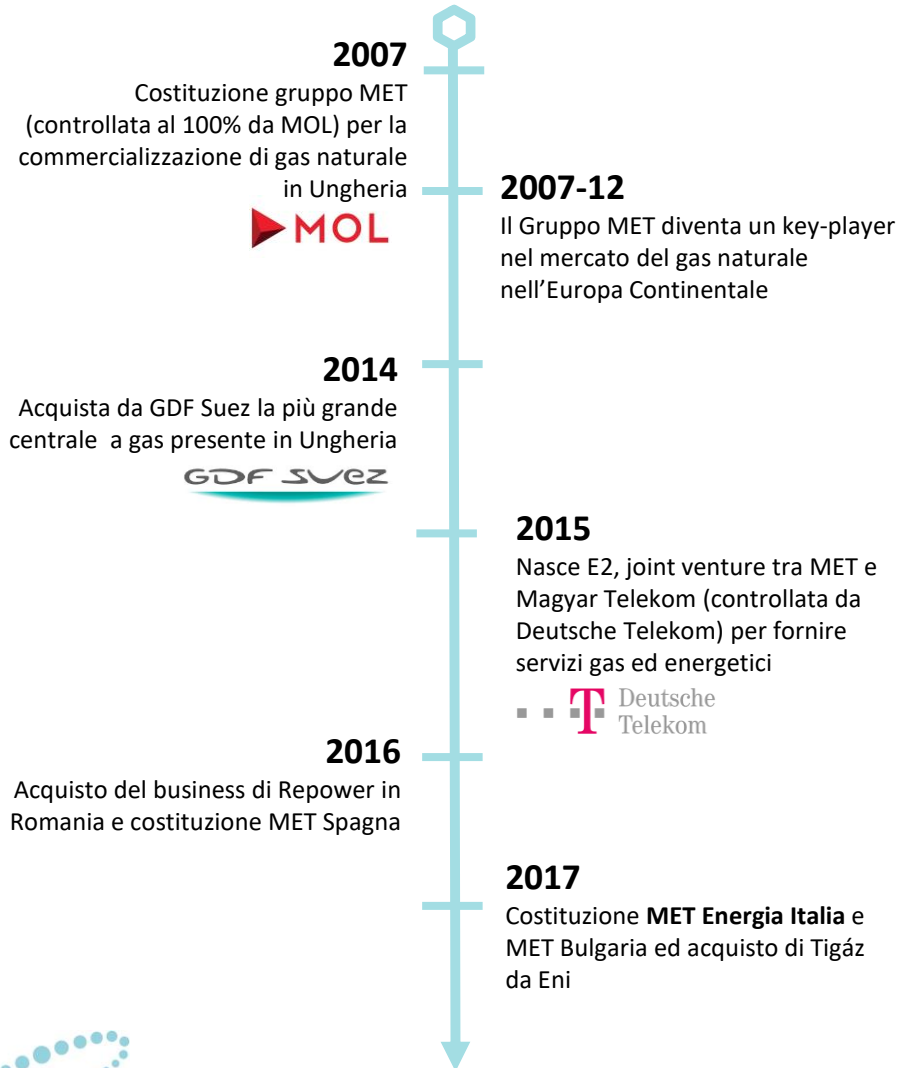
MET International AG attiva nello
stoccaggio (circa 0.5 miliardi di
scm) gestiti nel corso del 2017



Implementing innovation in traditional European energy markets

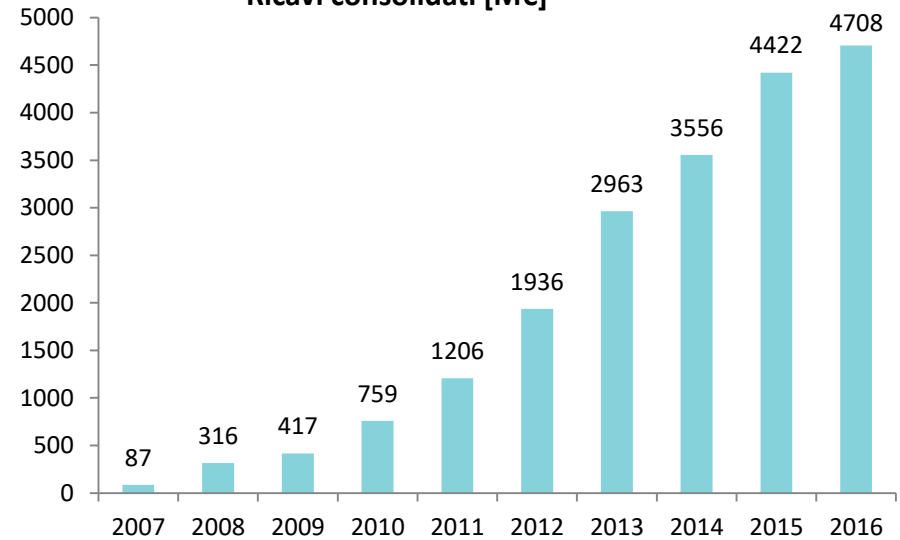
MET: Una storia di profittabilità e successi

Eventi principali



Un tasso costante di crescita

Ricavi consolidati [M€]



- Forte trend di crescita
- Stabilità finanziaria
- Credibilità a livello internazionale
- Player centrale nel mercato energetico
- Sviluppo costante di nuovi business





Implementing innovation in traditional European energy markets

MET Group

Informazioni principali

- Multi-commodity energy company
- Fondata nel 2007 in Ungheria come spin-off di MOL
- Sede centrale Zug (Svizzera)

I nostri numeri

- **15** Paesi con Legal Entity di MET Group
- **19** Trading hubs Europei
- **27** Mercati nazionali gas
- **500+** Dipendenti
- **24+** BCM Volume di gas commercializzato
- **4.7** MLD€ Fatturato (2016)
- **735** M€ Linea di credito concessa

Struttura della proprietà

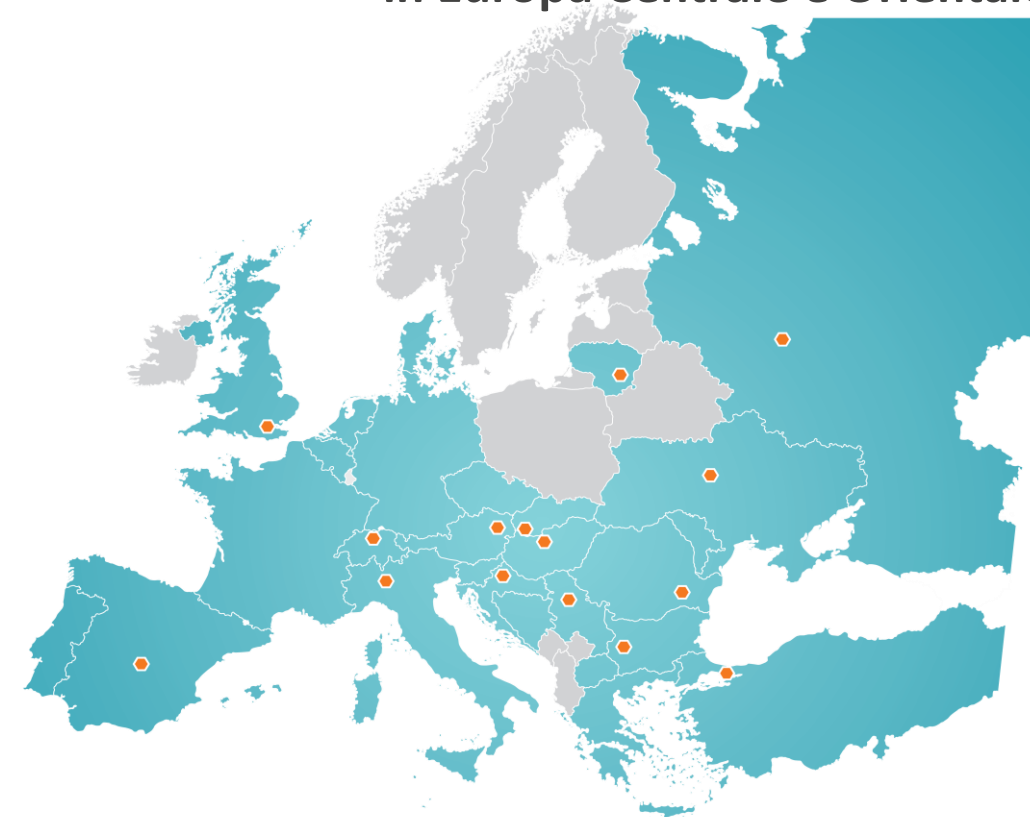
- **40%** MOL Group - Magyar Olaj és Gázipari Nyrt.
- **24,7%** Management del gruppo
- **35,3%** Investitori privati

News recenti

- Acquisto Tigáz da Eni per 200 M€







Una posizione UNICA in Europa Centrale e Orientale



- Paesi con Legal Entity di MET Group
- Mercati in cui opera MET Group

MET è presente in vari segmenti del mercato energetico in modo da offrire i migliori prodotti ai propri clienti

Implementing innovation in traditional European energy markets

	Descrizione	Commodities
Vendita al dettaglio	<ul style="list-style-type: none"> Vendita al dettaglio di gas naturale, in sinergia con le importazioni per massimizzazione del valore Vendita al dettaglio di energia elettrica Portafoglio clienti ampio e diversificato (dai grandi consumatori alle PMI) Possibilità di vendita a clienti residenziali 	
Vendita all'ingrosso	<ul style="list-style-type: none"> Approvvigionamento e vendita (prodotti strutturati) a grossisti regionali e fornitori Gestione dei flussi sugli hub locali e sui punti di frontiera Portfolio management Ottimizzazione degli asset 	
Trading	<ul style="list-style-type: none"> Primaria controparte internazionale Gestione dei flussi di commodity cross-border Trading floor centralizzato in Zug (Svizzera) e Londra (UK) 	
Power generation	<ul style="list-style-type: none"> Proprietaria del 74,8% della più grande centrale termoelettrica in Ungheria (794 MW) Gestione VPP nell'ambito di un portafoglio decentralizzato e rinnovabile 	



Gas naturale



Power



Petrolio



GPL



GNL



Power generation



Implementing innovation in traditional European energy markets

MET HIGHLIGHTS

MET Energia Italia S.p.A.

➤ I primi mesi



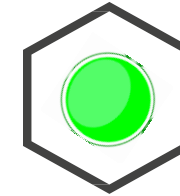
Luglio 2017

Costituzione della società con sede a Milano



Agosto 2017

Autorizzazione vendita di gas naturale rilasciata dal MiSE



Ottobre 2017

Inizio attività commerciali



Dicembre 2017

Vendite contrattualizzate per 100 milioni scm su Cal '18



Gennaio 2018

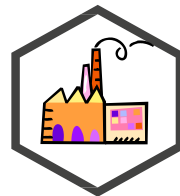
Partner tecnico del consorzio Gas Intensive

➤ Sviluppi futuri (2018 – 2019)



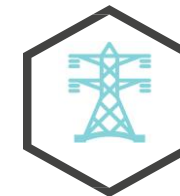
Clients corporate

Forte crescita nel segmento industriale e controparte di riferimento per grossisti e reseller



PMI

Inizio attività nel segmento PMI



Power

Vendita energia elettrica



Implementing innovation in traditional
European energy markets

Profilo della società

Mission

L'Italia é un mercato strategico per MET, in quanto rappresenta il secondo mercato dell'Europa continentale per consumi di gas naturale e detiene un considerevole potenziale in termini di sinergie con gli altri Paesi core del Gruppo. La Mission di MET Energia Italia é quella di essere un business partner affidabile e diventare uno dei primi cinque operatori del mercato gas in Italia.

I nostri valori

- Solida **partnership** con i nostri clienti
- **Flessibilità** nell'adattarsi alle richieste
- Passione per **innovazione** ed **eccellenza**

Il team commerciale



Giuseppe Rebuzzini

- CEO MET Energia Italia S.p.A.

Incarichi precedenti

- Senior Partner White Tree Energy and Environment
- Direttore Commerciale BG Group Italy Asset e CEO BG Gasco S.p.A.



Cristiano Ferrari

- Sales manager

Incarichi precedenti

- Area Manager in E.ON Energia S.p.A.



Implementing innovation in traditional
European energy markets

Gli obiettivi di MET Energia Italia S.p.A.

	Come realizzarli
Vendita gas naturale a grandi clienti (diventare uno dei primi 5 operatori del mercato)	<ul style="list-style-type: none">• Capacità di sfruttare un mix di fonti di approvvigionamento ampio e flessibile• Disponibilità di un portafoglio prodotti ampio, innovativo e customizzabile• Accesso ad un portafoglio clienti vasto e diversificato• Profonda conoscenza dei mercati energetici e team commerciale esperto ed efficace nel cogliere opportunità di mercato• Ampia capacità finanziaria e solidità patrimoniale
Espansione nel segmento PMI	<ul style="list-style-type: none">• Struttura commerciale dedicata• Utilizzo dei tool CRM più avanzati sul mercato• Disponibilità di un portafoglio prodotti competitivo
Vendita energia elettrica	<ul style="list-style-type: none">• Forte sinergia con la vendita gas sia sul segmento PMI che su grandi clienti• Struttura operativa dedicata
Partnerships e M&A	<ul style="list-style-type: none">• Esempio: E2, JV tra MET Group e Magyar Telekom per servizi gas e servizi energetici• Partner tecnico del consorzio Gas Intensive a partire da Gennaio 2018• Continua ricerca ed analisi di opportunità M&A sul mercato

Contatti



*Implementing innovation in traditional
European energy markets*

Ufficio

+39 02 8434 7983 info.metita@met.com

Giuseppe Rebuzzini

+39 346 0261369 giuseppe.rebuzzini@met.com

Cristiano Ferrari

+39 328 8204331 cristiano.ferrari@met.com

Michele Vantaggi

+39 366 3014969 michele.vantaggi@met.com



Disclaimer: La Presentazione e le informazioni qui contenute hanno natura provvisoria, sono state predisposte a titolo meramente informativo. Le informazioni qui contenute sono fornite con riferimento alla data della presente e sono soggette a verifiche, completamento e cambiamenti senza necessità di preavviso. La Presentazione non intende essere omnicomprensiva. Le dichiarazioni qui contenute non sono state oggetto di verifica indipendente. Non viene fatta alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in riferimento a accuratezza, completezza, correttezza e affidabilità delle informazioni qui contenute. La visione del presente Documento e la partecipazione alla sua presentazione implicano e presuppongono l'accettazione dei termini del presente disclaimer da parte del destinatario.