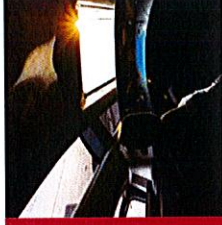


Business Plan Aziendale 2015-2021

Roma, 26 Marzo 2015

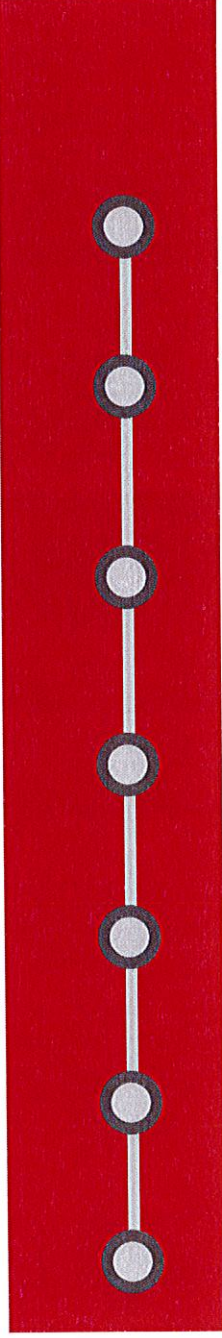


ntv
Nuovo Trasporto Viaggiatori

.italo

*Materiale aziendale
riservato*

INDICE



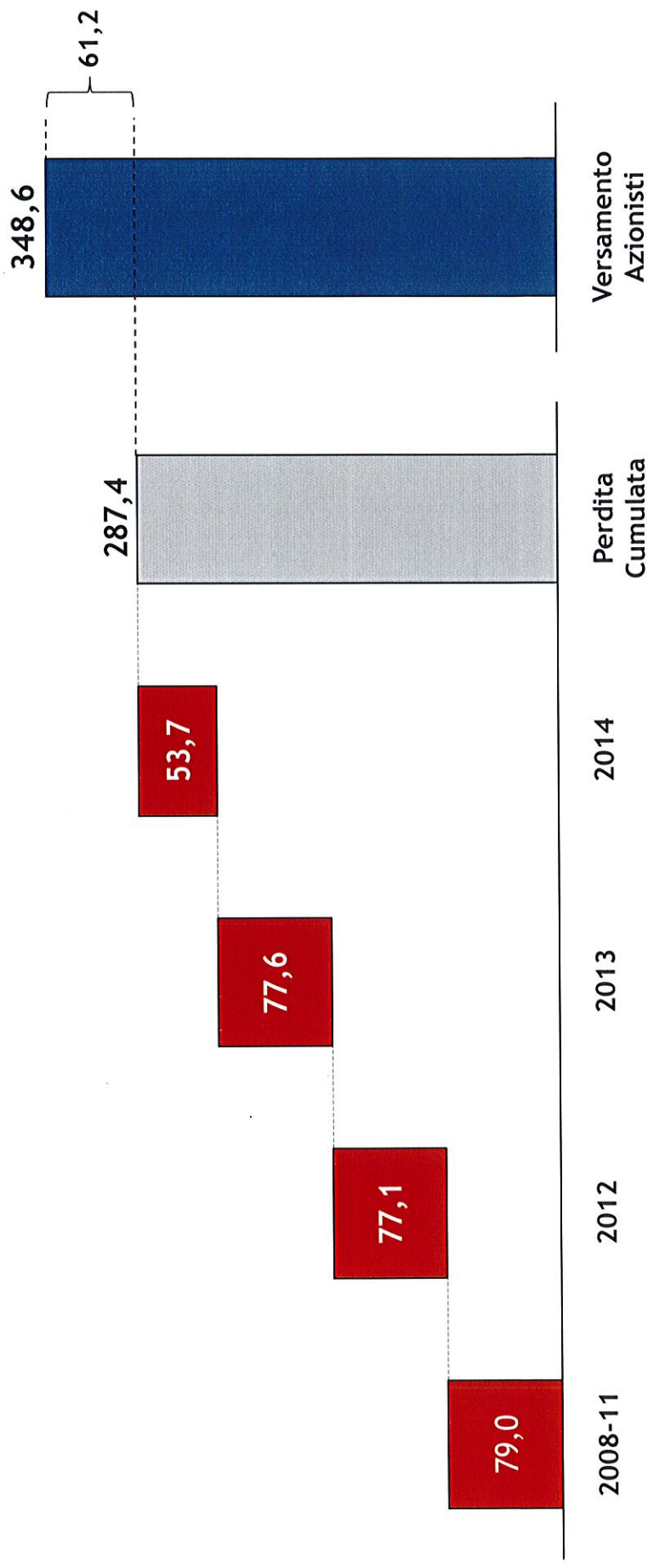
⊙ Situazione attuale

⊙ Nuovo piano industriale

.italo 


Nuovo Trasporto Viaggiatori

PERDITA VS VERSAMENTI DEGLI AZIONISTI '08-'14 (DATI IN M€)



Le perdite cumulate ad oggi hanno ridotto il capitale versato dagli azionisti per oltre l'80% ovvero a 61,2 M€

PRINCIPALI INTERVENTI PER IL RISANAMENTO EFFETTUATI FINO AL '14

Materiale aziendale
riservato

.italo

1. Le perdite al 2013 hanno reso necessaria la ricapitalizzazione da parte degli azionisti per **85M€** nel corso del 2014
2. Azioni di riduzione costi operativi realizzate nel corso del 2013-14 attraverso rinegoziazioni su costi di accesso e principali contratti (-40M€ e -13% rispetto al budget nel solo 2013)
3. In corso **rinegoziazione del debito** con gli istituti di credito finalizzate alla riduzione degli oneri finanziari
 - Moratoria sul debito da aprile '14 (*c.d. stand still*)
4. Efficientamento modello di servizio e processi di staff con **ottimizzazione del costo del personale sul 2014** attraverso ricorso a contratto di solidarietà

Intraprese iniziative di risanamento su tutti fronti già a partire da metà del 2013.
Necessario riconfermare e rinforzare le misure anche nel 2015 per assicurare la continuità aziendale ed il piano di rilancio

INDICE

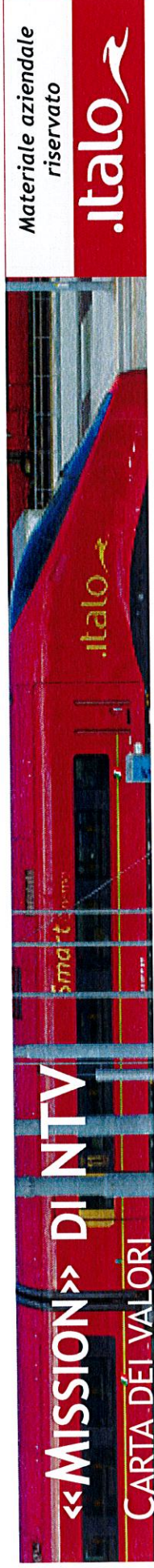


- Situazione attuale
- Nuovo piano industriale

.italo

mtv

Nuovo Trasporto Viaggiatori



- «La Nuovo Trasporto Viaggiatori S.p.A. ha come missione la pianificazione, organizzazione ed effettuazione di servizi Viaggiatori sulle linee ferroviarie ad alta velocità. NTV, puntando ad offrire servizi di qualità a prezzi competitivi, intende contribuire alla crescita del sistema ferroviario e alla valorizzazione delle linee ad alta velocità, fondamentali per l’ammodernamento del nostro sistema trasporti. Qualità per NTV vuol dire offrire un servizio di trasporto affidabile e sicuro che, correlato ad una gamma di servizi complementari ai Viaggiatori, costituisca una effettiva valorizzazione del tempo dedicato al viaggio.»



NTV è dunque una società privata, efficace ed efficiente per il trasporto dei viaggiatori che offre ai propri clienti qualità e cortesia a prezzi competitivi nelle linee AV

SCENARIO A E B

SINTESI PRINCIPALI INDICATORI



Materiale aziendale riservato

.italo

Scenario A	15	16	17	18	19	20	
Ricavi	273,0	296,4	331,2	346,1	385,1	404,0	
Costi	257,6	265,1	284,8	295,5	326,4	336,6	
EBIDTA senza certificati	15,4	31,3	46,4	50,6	58,7	67,4	
EBIDTA inclusi certificati	45,2	46,3	61,4	54,3	58,7	67,4	
Scenario B	15	16	17	18	19	20	21
Ricavi	273,0	296,4	307,0	312,5	348,1	381,5	392,7
Costi	257,6	264,9	269,5	270,3	292,6	316,1	323,8
EBIDTA senza certificati	15,4	31,5	37,5	42,2	55,5	65,4	68,9
EBIDTA inclusi certificati	45,2	46,5	52,5	45,9	55,5	65,4	68,9

A partire dal 2020 si raggiunge un EBITDA di equilibrio



NUOVO PIANO INDUSTRIALE PRINCIPALI IPOTESI

Materiale aziendale
riservato

.italo

- Ulteriore contributo Soci per complessivi 100M€ (60M€ da versare entro giugno '15)
- Estensione periodo di rimborso del debito da parte delle banche di 4 anni per leasing e di 13 anni per debito per cassa, significativa riduzione del margine applicato rispetto ad oggi (es. riduzione del 60% per i primi 2 anni). L'efficacia dell'accordo è subordinato all'implementazione delle principali ipotesi di piano tra cui il costo del lavoro nei termini ivi previsti
- Crescita ricavi del 7,4% medio annuo tra il '14-'20 con estensione del network ed acquisto nuovi treni
- Contributo dei certificati bianchi per complessivi 75M€
- Costo del pedaggio non superiore alla tariffa praticata fino a settembre del '15 (indicata dalla delibera dell'ART lo scorso autunno)
- Incremento dell'efficienza del contratto Alstom con la messa in esercizio di 2 materiali liberati dalla manutenzione
- Efficientamento degli altri costi operativi da ulteriore negoziazione forniture
- Rimodulazione dei costi del personale prevista dalla proposta di accordo sindacale in discussione con ammortizzatore sociale dunque non espulsivo ma difensivo

LA NUOVA VISION

LE BASI DEL NUOVO PIANO INDUSTRIALE

Materiale aziendale riservato

.italo

A STRATEGIA



- Allargamento network e incremento flotta
- Integrazione modale in JV con trasporto su gomma e ferro locale privato
- Maggiore efficienza operativa (es. maggiore sfruttamento rotabili)
- Miglioramento efficacia commerciale con flessibilità operativa e transito per le stazioni principali
- Competizione vs. Cooperazione
- Approccio proattivo vs. Regolatore
- Mantenimento standard di qualità del servizio eliminando le componenti superflue

B PERSONE



- Trovare un nuovo commitment della forza lavoro
- Ri-organizzazione forza lavoro in esubero con focus su attività di vendita
- Capitalizzazione know-how esistente per l'ampliamento network
- Semplificazione organizzativa e dei processi

C CAPITALE



- Sostenibilità del debito e ritorno sul capitale investito
- No aumento del debito a fronte di nuovi investimenti
- Nuovi investimenti autofinanziati, solo parzialmente con nuovo capitale
- Patrimonializzazione dell'azienda con riduzione del rischio



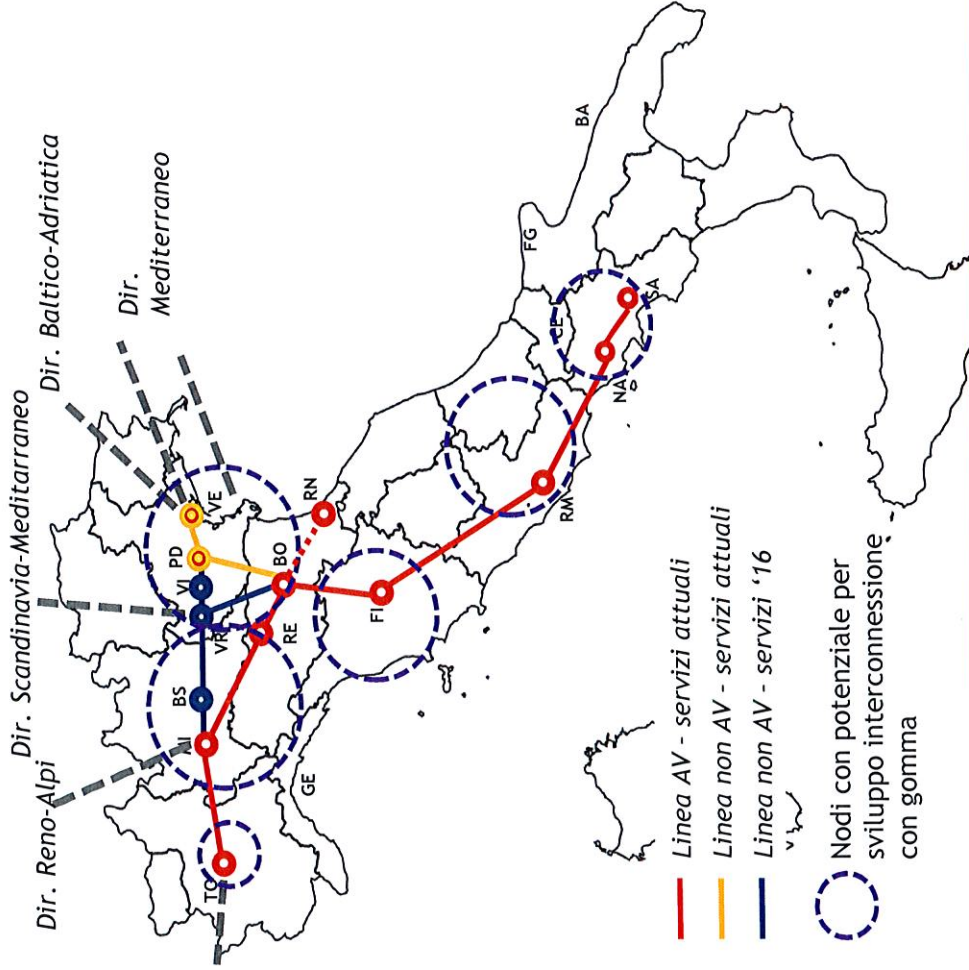
PIANO DI SVILUPPO NETWORK NTV

EVOLUZIONE DEL NETWORK

Materiale aziendale riservato

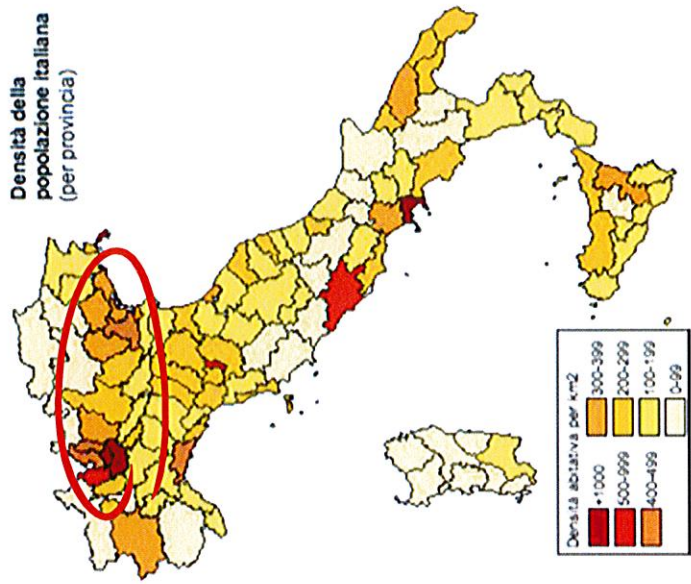


STRATEGIA



- Sviluppo del network dal '16 su nuovi mercati del nord con elevata densità di popolazione ed elevata mobilità

- Ampliamento flotta
- Intermodalità, integrazione «ferro-gomma»



L'unica via è seguire l'evoluzione del settore



NUOVO PIANO INDUSTRIALE

OFFERTA 2016, PRINCIPALI MISURE DI EFFICIENZA

Materiale aziendale riservato

.italo

A



STRATEGIA

EFFICIENZA DEL SISTEMA DI OFFERTA NEL 2016

CONFRONTO SCENARI - km commerciali

	SCENARIO BP ATTUALE	SCENARIO NUOVO
	NETWORK BASE	NETWORK BASE
Treni km AV	6,7 milioni	6,4 milioni
Treni km Trad.	5,2 milioni	5,4 milioni
	11,9 milioni	11,8 milioni
Treni km Trad.		MILANO - VENEZIA
		0,950 milioni
TOTALE TRENI KM	NETWORK TOTALE	NETWORK TOTALE
	11,9 milioni	12,75 milioni
Commerciali	KM PER AGV ANNUO	KM PER AGV ANNUO
	476.000	510.000
Commerciali + tecnici	485.000	520.000
	AGV DISPON. GIORNO	AGV DISPON. GIORNO
	21 (di cui 1 riserva)	23 (di cui 1 riserva)

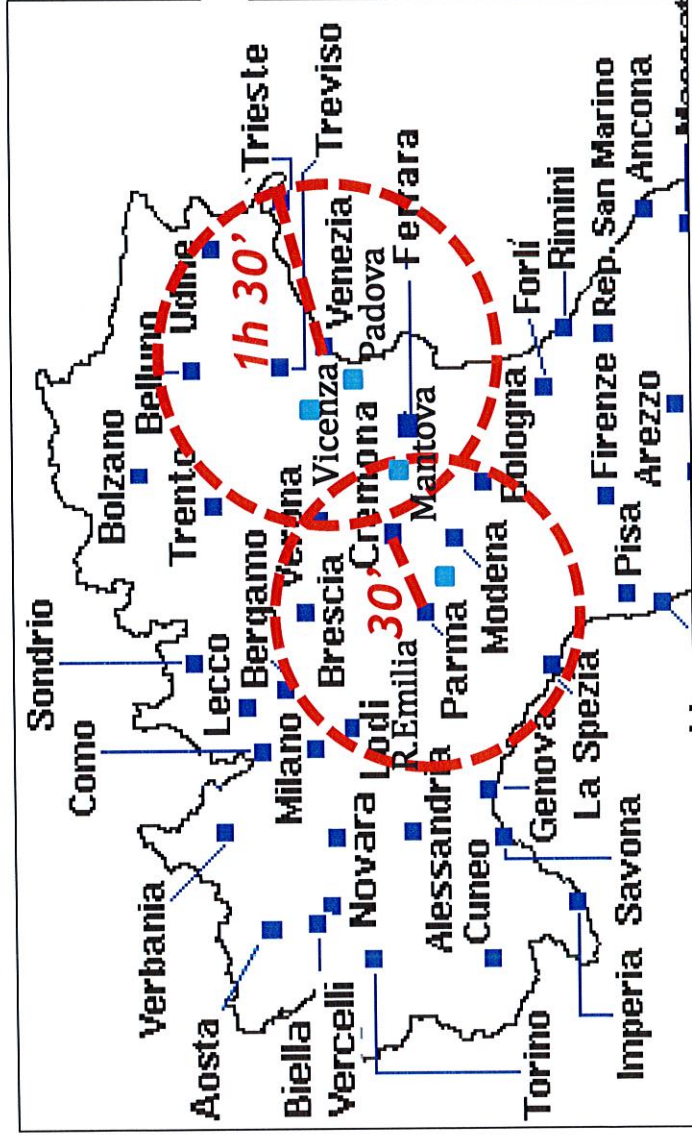


NUOVO PIANO INDUSTRIALE MODELLO DI INTERMODALITÀ

Materiale aziendale riservato

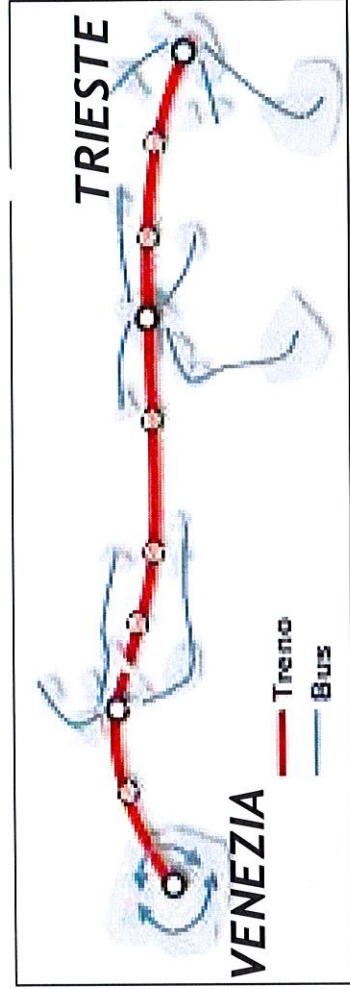


STRATEGIA



Servizi in intermodalità da offrire su aree geografiche selezionate in base a:

- Popolosità bacini su direttrici
- Tempi di connessione vs stazioni servite
- Inefficienza di soluzioni di mobilità alternative
- Presenza di operatori locali di trasporto su gomma interessati a JV



VALORIZZAZIONE CAPITALE UMANO MANTENIMENTO COMPETENZE E FLESSIBILITÀ

Materiale aziendale riservato

.italo

B



PERSONE

MANTENIMENTO COMPETENZE DELLA FORZA LAVORO

- Salvaguardia competenze dell'attuale forza lavoro maggiore efficienza rispetto al precedente piano senza perdere le competenze ad oggi sviluppate
- Mantenimento organico attuale con gestione del personale in esubero attraverso ammortizzatori sociali e senza attuazione di un drastico piano di riduzione risorse
 - Capitalizzazione del know-how aziendale in vista del futuro fabbisogno addizionale, generato dallo sviluppo del network a partire dal 2016
 - Costo del personale su dimensionamento dell'effettivo fabbisogno operativo

NUOVO FOCUS PERSONALE

- Conversione attuali esuberanti personale di assistenza con un piano di riqualificazione professionale (focus su attività di vendita) e di mobilità territoriale (a seguito ampliamento del network).
- Conversione attuali esuberanti nel personale di staff con un piano di riconversione del proprio ruolo professionale (focus su semplificazione organizzativa e dei processi)

KEY PEOPLE

- Fidelizzazione risorse operative chiave garantendo crescita professionale orizzontale, con focus sulle competenze (grazie allo sviluppo network).
- Valorizzazione ruoli commerciali, considerando la vendita un'attività fondamentale al pari dell'esercizio ferroviario.

