



## **Interviste al management alla World Gas Conference 2015 a Parigi**

### **Carlo Malacarne (A.D. Snam)**

**Alla World Gas Conference Snam si presenta con un proprio stand, un simbolo del nuovo sviluppo delle relazioni internazionali. Quali sono i prossimi passi e qual è il senso della vostra presenza qui?**

La nostra presenza è importante. Snam ha sempre partecipato ai gruppi tecnici delle Igu, ma oggi è presente con un suo brand e parla di interconnessioni europee. La nostra strategia sarà quella in futuro di collaborare per creare un mercato unico dell'energia. Abbiamo investimenti importanti, abbiamo società in Francia e Austria; la nostra strategia sarà quella di migliorare l'interconnessione tra i Paesi europei.

**Uno dei temi maggiormente discussi alla World Gas Conference è quello del gas come combustibile del futuro. Quali sono i vantaggi competitivi che il gas può presentare rispetto agli altri combustibili?**

Penso che l'espansione delle rinnovabili sia un obiettivo per tutti. Questo vuol dire che la riduzione d'emissione di CO<sub>2</sub> è un obiettivo da raggiungere. Il gas sarà il combustibile di transizione, motivo per cui dobbiamo salvaguardare sia la sicurezza dell'approvvigionamento del gas, sia la competitività del prodotto. Il gas dovrà diventare sempre più competitivo e dovrà garantire la sicurezza dell'approvvigionamento particolarmente per l'Europa



**Paolo Mosa (A.D. Snam Rete Gas)**

**L'integrazione delle reti a livello europeo è uno dei temi di discussione più importanti alla World Gas Conference. Qual è il ruolo di Snam Rete Gas in questo scenario?**

Snam Rete Gas crede molto all'integrazione della propria rete con quella degli altri stati europei. L'integrazione delle reti è un fattore importante per il business di Snam Rete Gas, aumenterà la sicurezza degli approvvigionamenti e andrà a beneficio dei consumatori finali. Sono molti anni che Snam Rete Gas ha iniziato a lavorare per integrare la propria rete nel network europeo. Stiamo facendo molti investimenti, soprattutto in pianura padana, per la realizzazione di nuovi gasdotti e di nuove centrali di compressione. Pensiamo che questo progetto possa terminare per la metà del 2018, quando avremo una capacità di trasporto di 46 milioni di metri cubi al giorno che ci permetterà di portare in Europa fino a un massimo di 15 miliardi di metri cubi all'anno. Per permettere l'utilizzazione di questa capacità, che andremo a costruire, abbiamo cominciato a stabilire dei rapporti con i trasportatori nostri vicini, perché l'incremento della capacità che stiamo realizzando in Italia possa essere realizzato anche sulle reti a noi prospicienti. In questa maniera pensiamo che sarà una realtà portare il gas dall'Italia verso i mercati della Germania e dell'Europa Centrale entro la metà del 2018.

**Stiamo assistendo a dei significativi cambiamenti nel mercato del gas che stanno coinvolgendo tutti gli operatori della filiera. Come si situa il ruolo dei TSO in questo contesto?**

L'interconnessione fisica delle reti è un elemento molto importante, come anche la capacità di rendere più facile il lavoro ai nostri clienti. Per questo dal primo ottobre di quest'anno ci sarà un grande cambiamento. L'introduzione in Italia del nuovo Regime di Bilanciamento simile a quello degli altri Stati europei. Con questo Regime l'impegno dei nostri clienti sarà maggiore e con esso anche le opportunità. Da parte nostra, dovremo lavorare 24 ore al giorno e soprattutto fornire ai clienti in tempo reale delle informazioni che permettano di lavorare al meglio. È qualcosa che non abbiamo mai fatto in passato e che ci troveremo a fare. Se saremo in grado di farlo con successo daremo ai nostri clienti non solo capacità di trasporto ma servizi integrativi che permetteranno loro di lavorare al meglio.



**Federico Ermoli (Direttore Business Development e Attività Estero di Snam)**

**La presenza di Snam con un suo stand alla World Gas Conference di quest'anno è indicativa dell'importanza che stanno assumendo di nuovo le relazioni estere per l'azienda. Quali sono i prossimi passi per quanto riguarda lo sviluppo del business all'estero?**

È vero che tornare sullo scenario del Congresso Mondiale del Gas è una tappa importantissima per Snam. Dà visibilità a quanto stiamo facendo sul versante internazionale, riportandoci su uno scenario importante. Renderci visibili è importante perché i nostri sviluppi futuri sono molto incentrati sull'attività internazionale. Snam cerca di imporsi in un ruolo di leadership nella parte meridionale dello scacchiere europeo, che sarà centrale nel futuro perché da Sud arriveranno gran parte dei nuovi approvvigionamenti che raggiungeranno l'Europa per colmare quel deficit di produzione che caratterizza il continente.

**Recentemente Snam, insieme ad altre aziende, ha acquisito la società francese TIGF. Per quanto riguarda i prossimi passi nel mercato francese, quali sono i possibili sviluppi?**

Sviluppi non solo nel mercato francese, che pure saranno importanti. La Francia è forse l'unico scacchiere nell'Europa Occidentale che ancora non ha compiuto una vera integrazione del proprio mercato, quindi le possibilità di crescita saranno rilevanti. Ma TIGF è importante anche per il suo posizionamento logistico a cavallo tra la Spagna e la Francia. Fa quindi parte di un disegno nazionale di sviluppo e soprattutto rientra appieno nella nostra strategia di crescita e integrazione in tutta Europa.