

ADRIATIC LNG



Anno XII - Aprile 2021

Terminale GNL Adriatico S.r.l.
Via Santa Radegonda, 8 - 20121 Milano
Via C. Colombo, 3 - 45014 Porto Viro (Ro)

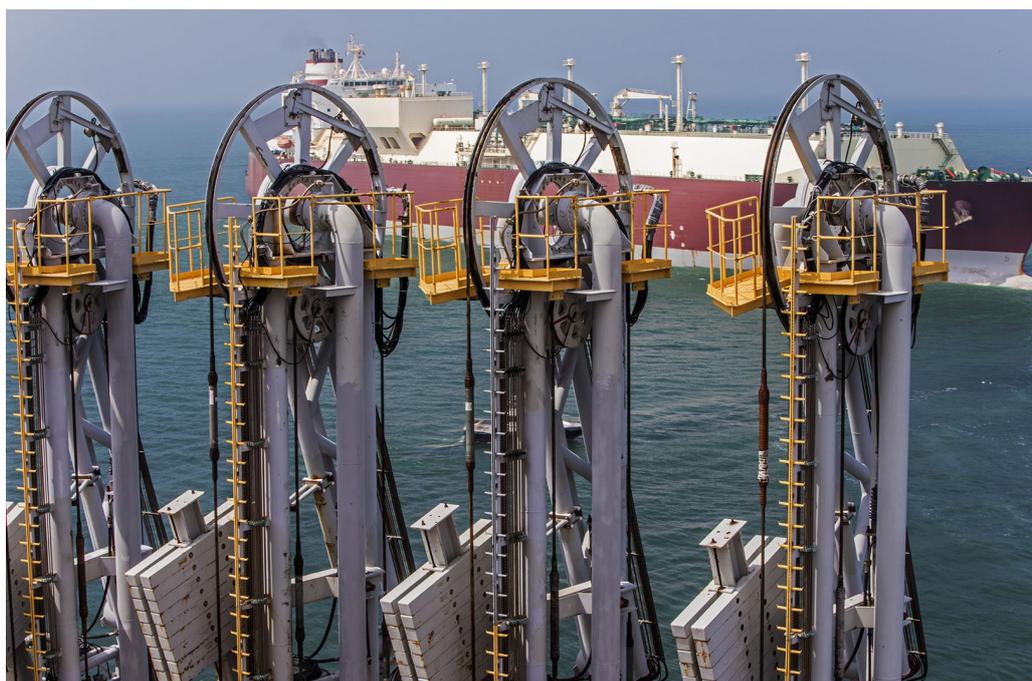
adriaticlng.it

editoriale *La pandemia da Covid-19 ha determinato una crisi mondiale senza precedenti e, al tempo stesso, sta accelerando alcuni cambiamenti già in atto, rendendo impellente la sfida di costruire un futuro più sostenibile per il nostro pianeta.*

In questo scenario, Adriatic LNG sta dando prova di grande resilienza e i risultati conseguiti ci fanno guardare con ottimismo al futuro. Un futuro che dovrà necessariamente saper coniugare sostenibilità ambientale e sicurezza energetica, al minor costo per il sistema produttivo. Noi di Adriatic LNG ci sentiamo parte integrante di questa transizione energetica.

Il GNL è, infatti, una fonte strategica per il raggiungimento degli obiettivi climatico-ambientali e per la diversificazione delle fonti di approvvigionamento energetico attraverso forniture via mare competitive e flessibili.

Con questo spirito, Adriatic LNG si appresta, nel corso dell'anno, a lanciare un'importante iniziativa commerciale, l'Open Season, di cui parleremo nell'intervista a Sebastien Bumbolo: offriremo al mercato uno dei più



grandi volumi di rigassificazione di GNL mai messi all'asta, tramite allocazioni a lungo termine.

Passione, dedizione e competenza delle persone che lavorano in Adriatic LNG, sicurezza e tutela per l'ambiente ma anche dialogo costante con autorità e comunità locali: tutto ciò contraddistingue da sempre il nostro modo di operare. In questi mesi abbiamo reagito all'emergenza rinsaldando ulteriormente il nostro legame con gli

stakeholder locali e offrendo un impegno concreto in favore delle persone più colpite. Non è stato un anno facile, come raccontano le testimonianze di due associazioni del territorio con cui collaboriamo, e ancora lunga è la strada per la ripresa. Noi di Adriatic LNG continueremo a dare tutta la nostra energia per contribuire alla ripartenza.

Alfredo Balena,
Direttore del Dipartimento Salute,
Sicurezza e Ambiente

OPEN SEASON: UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER IL MERCATO DELL'ENERGIA NEL MEDITERRANEO

INTERVISTA A SEBASTIEN BUMBOLO, GENERAL COUNSEL E DIRETTORE DELL'UFFICIO LEGALE & MERCATO DI ADRIATIC LNG

Adriatic LNG dalla fine del 2019 ha rivoluzionato il suo rapporto con gli operatori del mercato del gas e del GNL: nuovi prodotti a corto termine – ad esempio le navi large scale – e modalità di offerta e marketing hanno riscosso un grande successo. Tant'è che l'anno termico 2020/2021 è l'anno dei record per Adriatic LNG: il più alto tasso di prenotazione della capacità mai raggiunto in tutta la storia della Società. Ora è tempo di aggiungere un altro prodotto alla gamma già disponibile per i clienti: il lungo termine. Dunque, Adriatic LNG si appresta a offrire al mercato - tramite una procedura detta Open Season – una capacità di rigassificazione potenzialmente pari a 153 miliardi di metri cubi attraverso allocazioni a lungo termine. Prima, però, tutti gli operatori del mercato possono far pervenire alla Società le loro osservazioni sui prodotti da allocare e sulle proposte di modifiche al Codice di Rigassificazione.



Sebastien Bumbolo

Il 22 marzo si è conclusa la consultazione pubblica relativa all'Open Season avviata da Adriatic LNG: ci può fornire il contesto?

L'iniziativa si inserisce dopo l'avvio, a fine 2019, della nuova politica di marketing dei prodotti che offre l'Azienda. Grazie ai suoi recenti successi ora l'Azienda è nel mercato. Gli prende il polso ogni settimana in cui c'è del prodotto da vendere e anche quando non c'è più nulla da vendere, l'Azienda chiede al mercato come sta, se ha bisogno di qualcosa o gli propone una novità. Anche adesso, nonostante le peggiori condizioni di mercato di questi ultimi anni, abbiamo già venduto tutta la capacità di questo anno termico - i.e. fino a fine settembre 2021 - e ad ottimi prezzi rispetto a quelli della diretta concorrenza. Un lavoro che sin dall'inizio ha richiesto grande dedizione per la sua complessità tecnica, economica e umana e, soprattutto, passione. In questo contesto, dopo un lungo lavoro di analisi con economisti di primissimo ordine, ci accingiamo a proporre al mercato nuovi prodotti a lungo termine che andranno ad aggiungersi ai prodotti a corto termine così da ampliare la gamma dei servizi offerti dalla Società.

Come primo passo formale, abbiamo avviato il 2 febbraio 2021 una fase di consultazione pubblica da una parte sui prodotti da vendere a lungo termine e, dall'altra parte, su miglorie all'insieme delle regole che sono il cuore del nostro business, ossia il Codice di Rigassificazione.

Come ha risposto il mercato?

La consultazione pubblica è un passaggio fondamentale per realizzare uno dei più importanti eventi per il mercato dell'energia di tutto il Mediterraneo per i volumi di capacità di rigassificazione a lungo termine che verranno offerti. Gli operatori del mercato nazionale e internazionale, e loro associazioni, hanno risposto con grande interesse alla nostra duplice consultazione pubblica fornendo il loro parere, a volte molto positivo a volte meno, su quanto proposto dalla Società.

A quanto ammonterà la capacità di rigassificazione complessivamente offerta?

Il quantitativo massimo offerto - considerando la capacità attuale e disponibile dal 2022, quella oggetto di procedimenti di autorizzazione

IL NOSTRO 2020 (E OLTRE) IN PILLOLE

76 navi metaniere *approdate (807 da inizio attività)*

- Di cui **56** metaniere approdate nell'AT 2019/2020

- Di cui **20** metaniere approdate nell'AT 2020/2021

6,6 miliardi di metri cubi di gas immessi nella rete

nazionale di gasdotti, pari a circa l'11% del totale delle importazioni

93,07%: il tasso di prenotazione della capacità di

rigassificazione nell'anno termico 2020/2021, il più alto nella storia della Società

Dal secondo trimestre 2020, **8 diversi clienti**,

di cui 6 nuovi clienti, tutti di primo piano nel mercato del gas

Dal secondo trimestre 2020 **8 navi large scale**

(> 150.000 mc GNL) scaricate o prenotate.

*Con l'arrivo della prima nave **Q-Flex** (capacità di trasporto fino a 217.000 mc di GNL), il terminale di Adriatic LNG è l'unico rigassificatore di GNL in Italia in grado di accogliere quasi tutte le classi di navi metaniere.*

4 fonti di approvvigionamento

diverse nel 2020 e 2021: Qatar, USA, Trinidad & Tobago ed Egitto.

presso i Ministeri della Transizione Ecologica e Ministero dello Sviluppo Economico e quella da costruire - sarà potenzialmente pari a 153 miliardi di metri cubi per i prossimi 25 anni.

Si tratta di uno dei più grandi volumi di rigassificazione di GNL mai messi all'asta: considerando le medie degli ultimi anni, equivale a oltre due anni di consumo di gas naturale in Italia.

Siamo qui per offrire nel Sud Europa quando già offerto con successo nel Nord Europa dai nostri migliori concorrenti. Una gara nel nostro settore paragonabile nello sport al Mondiale di F1 o MotoGP per il livello tecnico. Noi vogliamo che l'Italia possa competere con la Francia, il Belgio e il Regno Unito grazie a tutta questa capacità che potrà essere sfruttata da una gamma di metaniere che può sin d'ora approdare presso il terminale di Adriatic LNG, la cui ampiezza è unica nel Paese. Confesso la mia poca dimestichezza col mondo del calcio, ma non posso non ricordare qualche partita di Mondiale o Europei proprio ora che siamo in concorrenza con un'altra open season avviata da un nostro concorrente in Francia vicino a Marsiglia. Facciamo e faremo di tutto per stare nella media storica degli azzurri.



Esaurita la consultazione, quali saranno le fasi successive?

Conclusa la consultazione, le osservazioni ricevute saranno oggetto di attenta valutazione da parte nostra e, quindi, inviate all'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente (ARERA) assieme alla proposta finale di Codice di Rigassificazione. Poi ARERA procederà con la verifica di conformità con le norme in vigore.

Per la fine dell'estate 2021 prevediamo l'avvio della fase concorsuale vera e propria.

Ma perché tutta questa capacità? Quali sono le prospettive di crescita del GNL a livello mondiale?

Lato produzione, alla fine del 2020 la capacità di liquefazione totale ammontava a quasi 600 miliardi di metri cubi di gas (equivalenti a 440 milioni di tonnellate di GNL all'anno), più del triplo della capacità disponibile nel 2004.

Lato domanda, nel periodo 2015-2019 i consumi di GNL a livello mondiale sono cresciuti del 10% l'anno, subendo un rallentamento nel 2020 a causa degli impatti delle restrizioni causate dalla pandemia da Covid-19 sull'economia globale. Il trend storico di crescita dei consumi del GNL dovrebbe, tuttavia, riprendere nel lungo termine, trainato dalla ripresa economica a livello globale e dall'aumento della

domanda di gas in molti Paesi. Ciò anche perché in molte parti del mondo il gas è considerato energia di transizione verso un'economia net zero emissions.

A questo proposito guardate il brand che abbiamo creato per l'Open Season: la Società è parte integrante del processo di transizione energetica.

Assisteremo, quindi, nei prossimi anni a una maggiore disponibilità di GNL, prodotta in molteplici parti del mondo e venduta su un mercato concorrenziale.

Esatto. E per questa maggiore disponibilità di GNL, nella competizione europea e anche mondiale, è necessario rendere disponibile agli operatori un'adeguata capacità di rigassificazione. La nostra offerta rappresenta, pertanto, una straordinaria opportunità per gli operatori nazionali e internazionali del gas di diversificare il proprio portafoglio per gestire il rischio di mercato e coglierne le opportunità. Gli importatori potranno attingere sempre di più al grande potenziale che offre il mercato mondiale del GNL così concorrenziale, mentre i fornitori potranno crearsi uno sbocco nel sud Europa per il loro GNL che non andrà in Asia o nel Nord Europa.

Grazie a questa virtuosa dinamica, il Sistema Paese potrà migliorare la competitività del mercato interno del gas naturale e garantirsi una maggiore sicurezza degli approvvigionamenti energetici.

IL MERCATO DEL GAS IN ITALIA NEL 2020

70,7 miliardi di metri cubi di gas consumati

Secondo mercato dell'Unione Europea e terzo mercato europeo, dopo Germania e Regno Unito

La domanda di gas italiana è stata soddisfatta da:

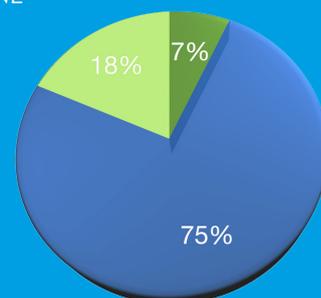
7% produzione interna

75% importazione tramite gasdotti

18% importazioni di GNL

Modalità di approvvigionamento del gas per il mercato italiano nel 2020

- produzione interna
- importazione tramite gasdotti
- importazioni di GNL



TUTTA L'ENERGIA DELLO SPORT PER AFFRONTARE LA SFIDA PIÙ DURA



Il 2020 non è stato un anno facile per il mondo dell'associazionismo sportivo. Di fronte a questa situazione nuova e incerta in molti si sono rimboccati le maniche e con tanta tenacia e forza di volontà si sono impegnati per portare avanti le proprie attività, nel nome dello sport e dei suoi valori positivi.

*Abbiamo chiesto a **Lucio Taschin**, direttore sportivo di Baseball Softball Club Rovigo e delegato provinciale CONI, di raccontarci quest'anno complicato, affrontato con grande energia e positività.*

Poco più di un anno fa scattava l'emergenza Covid, come avete affrontato la situazione?

Ci siamo dati da fare per non fermare la pratica sportiva, nella consapevolezza che lo sport possa aiutare a superare anche i momenti difficili come questo. Nei primi mesi abbiamo sfruttato la tecnologia per consentire ai nostri tesserati di continuare ad allenarsi, anche se a distanza. Fin da subito c'è stato un grande lavoro di squadra per pianificare la ripresa delle attività, tenendo conto delle tante restrizioni imposte per garantire la massima

sicurezza. Ecco, quello che abbiamo fatto è stato mantenere un atteggiamento sempre positivo e proattivo, studiando protocolli e soluzioni senza aspettare che ci pioversero dall'alto.

Una sfida vinta?

Direi proprio di sì: il 18 maggio, dopo il via libera della Regione, siamo stati la prima società italiana, dopo il calcio professionistico, a riprendere le attività sportive all'aperto in totale sicurezza, certamente favoriti dalla natura delle nostre discipline - baseball e softball - che si svolgono in spazi aperti e con distanze tra un atleta e l'altro. Da giugno è stato persino possibile organizzare, in totale sicurezza, una nuova edizione dei Summer Camp, i nostri centri estivi che - dopo tanti mesi passati chiusi in casa - sono stati l'occasione per regalare ai nostri ragazzi momenti di svago e di sport in compagnia. Un'edizione che ha visto una partecipazione senza precedenti, con una media di circa 100 ragazzini al giorno.

Nonostante le difficoltà, il 2020 ha portato anche qualche soddisfazione...

Eccome. In estate abbiamo potuto riprendere anche le attività agonistiche e con la partecipazione a ben 10 campionati il Baseball Softball Club Rovigo è stata la società italiana più presente nei tornei di questa disciplina. Con grande soddisfazione, la nostra squadra seniores maschile è stata promossa in serie A, mentre la femminile si è confermata nell'A2. Una conquista ancora più bella, in un anno con tante difficoltà.

Quali sono stati secondo lei gli ingredienti che vi hanno consentito di superare con serenità anche questa situazione difficile?

La proattività, il grande lavoro di squadra e la preparazione dei nostri allenatori, che quest'anno sono stati chiamati a mettere in campo forse un po' meno tecnica e più psicologia. Ma lo sport insegna anche questo, ad affrontare con tenacia e positività le tante sfide che la vita ci mette di fronte.

Per saperne di più: www.bsacrovigio.com

ALTODITERRA: IN AIUTO DEI PIÙ FRAGILI

Altoditerra è nata sette anni fa a Rovigo per offrire un sostegno concreto alle persone fragili, in particolare donne e minori vittime di violenza, e alle loro famiglie. A **Francesca Siviero**, psicologa, psicoterapeuta e presidente dell'Associazione, abbiamo chiesto un bilancio del difficile anno appena trascorso e qualche anticipazione sul futuro.

Quali sono le vostre principali aree di intervento?

Abbiamo due ambiti prioritari di attività: la prevenzione e la sensibilizzazione sul territorio, spesso condotte in collaborazione con le istituzioni locali, e il supporto concreto alle persone vittime di violenza, fisica o psicologica. In questi ultimi anni, ci siamo specializzati nella violenza di genere, sia perché il fenomeno è aumentato e ci siamo resi conto che sul territorio mancavano i servizi in questo ambito, sia perché fortunatamente a livello giuridico sono state varate leggi specifiche che hanno consentito ai nostri operatori di formarsi adeguatamente.

L'Associazione opera attraverso un team multidisciplinare composto da avvocati, psicologi e psicoterapeuti,

mediatori, insegnanti e assistenti sociali: lo Sportello SOS Donna offre consulenze gratuite da parte di tutti i professionisti. Ove necessario, c'è una vera e propria



presa in carico con l'assistenza anche legale alla persona, tramite il patrocinio gratuito.

È vero che con la pandemia sono aumentati i casi di violenza domestica?

L'emergenza Covid ha sicuramente enfatizzato il fenomeno: situazioni familiari che magari erano già tese si sono inasprite per l'intensificarsi dei contatti familiari e per l'aumento di altri tipi di difficoltà, economiche, sanitarie, etc. La difficoltà di accedere ai servizi assistenziali ha contribuito ulteriormente all'aggravarsi della situazione: basti pensare che già a metà 2020 i casi di violenza registrati erano numericamente equiparabili a quelli di tutto il 2019.

Come ha influito questa situazione sulla vostra attività?

Il primo effetto è stato un rallentamento delle richieste di aiuto soprattutto da marzo a luglio - a causa delle difficoltà oggettive delle vittime nel contattare i servizi sul territorio. Per cercare di

ovviare al problema abbiamo sviluppato anche un'app - chiamata Altoditerra - che consente di richiedere assistenza nel modo più discreto possibile. E abbiamo sostituito gli incontri in presenza allo Sportello con le videochiamate. Purtroppo non ci sono solo le difficoltà oggettive. Spesso la mancata richiesta di aiuto ha origini culturali e deriva da un forte stigma verso queste situazioni, oltre che da una certa sfiducia nelle istituzioni. Su questo fronte siamo stati molto penalizzati dall'emergenza sanitaria perché non abbiamo potuto portare avanti tutte le attività che solitamente facciamo - ad esempio i convegni o gli incontri nelle scuole - per sensibilizzare le persone e farci conoscere.

Quali aspettative avete per il 2021?

Innanzitutto ci auguriamo di poter tornare a fare prevenzione e sensibilizzazione, facendo rete con le istituzioni: ad esempio, il Centro Antiviolenza provinciale con cui vogliamo dar vita a un tavolo di lavoro permanente. Dal punto di vista clinico riusciamo ad affrontare anche i casi più difficili, ma la vera sfida è riuscire ad arrivare a tutte le persone che hanno bisogno di noi. Per questo stiamo intensificando tutte le attività di comunicazione: oltre al sito e alla pagina Facebook, che da sempre sono un importante canale di dialogo, stiamo lavorando su altri fronti. A breve, ad esempio, dovrebbe partire una piccola campagna radiofonica per fare conoscere l'Associazione e il suo operato.

Per saperne di più:

www.altoditerra.wordpress.com



Sportello S.O.S. Donna
PORTO VIRO