

Shell: “Saremo al centro della transizione italiana”

“Crescita organica e attraverso acquisizioni senza escludere settori come retail ed eolico offshore. Fer: serve un cambio culturale nel permitting, preoccupano gli interventi che alterano le dinamiche di mercato. Il Pitesai dia certezze all’upstream”. Parla il country lead Energy Italia Mannino

di Luca Tabasso

Presente nella rete di distribuzione carburanti italiana fino al 2014, Shell non ha rinunciato in questi anni all’espansione negli altri settori energetici della Penisola, dove è attiva nell’upstream, nei lubrificanti, nel trading e nella fornitura di elettricità e gas ai grandi consumatori. Ma la crescita del gruppo in Italia non si è fermata qui e di recente è arrivato lo sbarco nel fotovoltaico e numerose altre iniziative sono in cantiere, con qualche sorpresa in arrivo. L’obiettivo è quello di “essere un attore di primo piano della transizione energetica italiana”, come sottolinea in un’intervista a QE il country lead di Shell Energy Italia, Massimiliano Mannino.

Com’è strutturata la vostra organizzazione in Italia?

Shell opera in Italia nella fornitura di energia ai grandi clienti, produzione e vendita di lubrificanti ed esplorazione e produzione di idrocarburi, ma anche in nuovi business come il solare, nel quale abbiamo raddoppiato la nostra pipeline di progetti a 2 GW grazie all’acquisizione di Solar Konzept Italia. Operiamo nel settore degli accumuli e nei servizi di flessibilità, attraverso Sonnen Italia e l’aggregatore Next Kraftwerke, acquisito un anno fa, e siamo presenti nella rete di ricarica per veicoli elettrici con la società New Motion, da poco rinominata Shell Recharge.

Shell Energy Italia ha l’obiettivo primario di fornire energia ai grandi gruppi industriali (al momento circa 600). Puntiamo ad anticipare i trend del mercato: siamo partiti con la vendita di gas naturale 17 anni fa per poi aggiungere l’offerta di elettricità, intercettando un trend di elettrificazione in rapida espansione. Il nostro portafoglio si è ampliato con soluzioni innovative e low-carbon come carbon offset, corporate Ppa e generazione on-site per la produzione solare, ma lavoriamo anche su altre opportunità legate all’idrogeno e al biometano. Vogliamo sostenere le esigenze energetiche dei nostri clienti per accompagnarli nel loro percorso di decarbonizzazione.

Come intendete sviluppare le attività nelle rinnovabili?

Puntiamo a crescere sia in modo organico che attraverso acquisizioni, utili a integrare la fornitura di energia con soluzioni innovative e flessibili, senza escludere a priori alcuna tec-

nologia. Ad esempio, a livello europeo abbiamo annunciato importanti progetti nell’eolico perché questo permette di creare una combinazione di fonti energetiche, come la produzione di idrogeno verde e l’accumulo attraverso batterie. L’Italia ha forti potenzialità per l’eolico offshore e può quindi contribuire alla produzione di energia rinnovabile, integrando quella che verrà generata dai nostri impianti fotovoltaici. Per l’eolico come per il solare è centrale l’alleanza con i clienti: la transizione richiede un impegno condiviso, così come un modello integrato dalla generazione al consumo in cui l’energia da Fer possa essere commercializzata attraverso corporate Ppa utili ad aiutare i clienti rispetto alla volatilità dei prezzi. Tra i nostri punti di forza evidenziamo la profonda conoscenza dei clienti acquisita grazie a 17 anni di presenza sul mercato. Non esiste una ricetta unica: il segreto è individuare la soluzione più adatta alle esigenze dei singoli clienti. Possiamo poi contare sulla credibilità della nostra pipeline di Fer e sulle nostre consolidate attività di trading.

Quali sono le criticità del mercato delle rinnovabili italiano?

Il mercato italiano è molto promettente, ma se nel Regno Unito il tempo di autorizzazione per un progetto solare è di 6 mesi, in Italia servono mediamente 2 o 3 anni. Questo può rendere molto complesso il raggiungimento degli obiettivi del Paese sulle rinnovabili al 2030. Ci sono alcune azioni che fanno ben sperare, come il DL Semplificazioni e la creazione della commissione tecnica Pniec-Pnrr, ma a livello locale resta un problema legato al processo di permitting. Credo che serva un cambio culturale e di paradigma, non si dovrebbe più percepire un conflitto tra Fer e sviluppo sostenibile, ma dare una forte spinta alle autorizzazioni con il giusto riconoscimento delle aree votate al fotovoltaico, uscendo dalla logica ideologica dei veti. Le azioni intraprese dal Governo sono segnali incoraggianti di una crescente consapevolezza delle criticità e dei limiti del sistema.

Venendo alle altre attività in Italia, è pensabile un ingresso di Shell nel retail elettricità e gas e un ritorno del marchio della conchiglia sulle strade?

Shell è tra i più grandi retailer mobility a livello globale, abbiamo ambizioni di crescita an-



Massimiliano Mannino

che nel settore retail dell’energia con l’obiettivo di fornire 15 milioni di clienti nel mondo.

Il retail è un ambito di interesse di Shell: siamo già presenti nella fornitura di energia retail in Germania e Regno Unito. In Italia siamo attivi tramite Sonnen che offre soluzioni avanzate per l’accumulo domestico e che gestisce inoltre la SonnenCommunity, la più grande piattaforma di condivisione di energia basata sulla interconnessione virtuale delle batterie. L’Italia rappresenta un mercato con grandi potenzialità dove abbiamo grandi ambizioni nel BtB senza escludere l’ingresso in altri settori; recentemente abbiamo avviato partnership per lo sviluppo dell’idrogeno e annunceremo a breve altre interessanti novità.

Ci saranno novità anche nell’upstream, magari alla luce dell’imminente Pitesai e della proposta del Mite di aumentare la produzione di gas per contrastare il caro-energia?

Nell’upstream Shell è il maggiore investitore straniero in Italia, con quote nei più grandi giacimenti onshore a livello europeo che sono in grado di soddisfare il 10% del fabbisogno energetico del Paese. Il Pitesai deve essere un momento di chiarezza, introducendo un quadro normativo che dia certezza ai tempi del permitting e semplifichi i procedimenti. Per ora puntiamo a ottimizzare le attività esistenti, se il quadro normativo darà certezza e affrontasse il nodo permitting valuteremo eventuali iniziative.

Quanto al caro-energia, si tratta di un fenomeno multifattoriale (basso livello degli stoccaggi, incertezze su Nord Stream 2 etc.) e per contrastarlo sono necessarie un insieme di misure: produzione ma anche diversificazione dell’import. Shell può giocare un ruolo centrale essendo tra i maggiori produttori di gas in Italia e importando gas da tutte le direttrici. Bisogna inoltre accelerare lo sviluppo delle Fer e mettere in campo sostegni economici per aiutare i consumatori. Da questo punto di vista preoccupano interventi che alterano le dinamiche di mercato perché generano incertezza non favorendo gli investimenti proprio nelle fonti del futuro.