

**SAIPEM** L'ad Cao spiega come il gruppo sta interpretando la svolta green che l'Europa richiede per affrontare l'emergenza ambientale. Ma parla anche del progetto Mozambico, dei numeri del bilancio e...

# Transizione a tutto gas

di **Andrea Cabrini**

**S**pingere sulla transizione energetica, sviluppare il grande progetto in Mozambico, migliorare i margini e ridurre il debito. Saipem si prepara a completare la profonda riorganizzazione e il riposizionamento seguito agli anni più difficili per chi operava sul mercato del petrolio. Senza escludere fusioni e partnership in un settore sempre più competitivo ed esposto alle nuove tensioni della geopolitica, dal Mediterraneo al Medio Oriente. In questa intervista a *ClassCnbc* l'ad **Stefano Cao** traccia la rotta per il 2020. Partendo dalla svolta green.

**Domanda. Ingegnere Cao, la Ue ha dichiarato l'emergenza ambientale, Von Der Layen ha lanciato il suo Green Deal, la prossima settimana a Davos parlerà anche Greta Thunberg. Ma oltre le parole ci sono i progetti?**

**Risposta.** Ha ragione, aumentare il livello di sensibilità è importante, ma poi bisogna mettere in campo le azioni pratiche. Come azienda abbiamo identificato il gas come combustibile della transizione. Accompagnerà lo sviluppo di tutte le nuove tecnologie per il completamento di questa fase. Dal sequestro della CO<sub>2</sub> all'idrogeno. Saipem è impegnata nel dare il proprio contributo con una motivazione fortissima.

**D. A che punto è la vostra di transizione, dal petrolio alle rinnovabili?**

**R.** Dei 19 miliardi di nuovi ordini che abbiamo acquisito nel 2019 una gran parte è proprio legata alla transizione energetica. Circa il 70% del nostro backlog è fatto di progetti che non sono strettamente correlati al prezzo del petrolio. Nelle rinnovabili si tratta di progetti gas, ma parliamo anche di progetti nella rimozione di infrastrutture legate alle energie tradizionali. Ci poniamo come attori della transizione energetica.

**D. I dati finali non ci sono ancora, ma come ha chiuso il vostro 2019?**

**R.** Saipem viene da un periodo molto difficile dal punto di vista dei risultati. Nel 2019 per la prima volta si sono visti in maniera tangibile i risultati delle azioni messe in campo dal punto di vista organizzativo, degli uomini, dei processi e nuove tecnologie. Il 2020 si prospetta andrà nella stessa direzione. La base forte è costituita dai progetti che abbiamo acquisito e sui quali dobbiamo lavorare con grande attenzione e intensità, perché una cosa è acquisirli, ma ancora più importante è estrarre il valore che questi progetti hanno.

**D. Redditività, nuovi ordini, fatturato. Su cosa spingerete di più nel 2020?**

**R.** Sono tutti importanti, ma i volumi non sono necessariamente la priorità numero uno. La redditività, invece, così come il ritorno sul capitale, sono ciò su cui siamo focalizzati. La riduzione del debito, inoltre, che è stato un elemento qualificante di questi anni, continuerà ad avere un peso molto importante.

**D. Organicamente o pensate anche a delle operazioni straordinarie?**

**R.** È un unicum. Bisogna lavorare su tutti i fronti e poi vedere da dove possono venire i contributi. Sicuramente la generazione di cassa dei progetti è un elemento essenziale.

**D. Il ritorno all'utile netto vi consentirà anche di tornare a pagare un dividendo agli azionisti?**

**R.** Questa è una decisione che prenderanno il consiglio e poi l'assemblea al momento giusto. Dal punto di vista numerico si cominciano a vedere le condizioni affinché questo possa avvenire.

**D. Intanto nel vostro settore cresce la voglia di consolidamento. I vostri piani?**

**R.** Il tema delle fusioni e acquisizioni deve essere centrale. È chiaro che queste si annunciano quando sono fatte. Abbiamo dato indicazioni sui nostri business della perforazione, dove cerchiamo dei partner. Per continuare a crescere abbiamo bisogno di qualche partner che porti il suo contributo.

**D. Li state trovando?**

**R.** Stiamo analizzando varie situazioni e al momento giusto prenderemo le decisioni. Mi auguro nel 2020, ma le cose prima si fanno e poi si annunciano. Dal punto di vista invece delle attività di costruzioni



offshore e on-shore il management deve essere sempre focalizzato sulle opportunità che si dovessero presentare. In quel caso dovranno essere analizzate, e, se ritenute strategicamente valide, essere poi implementate nella logica che abbiamo definito: transizione energetica e nuova **Saipem**.

**D. Il 2019 è stato l'anno del Mozambico, con il mega contratto da oltre 6 miliardi di dollari per le infrastrutture LNG. A che punto è lo sviluppo del progetto?**

**R.** Il Mozambico non è un paese nuovo per **Saipem**, ma lo sono le dimensioni del progetto, che va proprio in direzione della transizione energetica. Dovremo costruire impianti da 8 miliardi e due treni di liquefazione in una zona del Paese che non ha assolutamente infrastrutture. La capacità di essere sul mercato e realizzare progetti sfidanti in zone difficili è una nostra caratteristica peculiare. Originariamente il progetto era dell'Anadarko, ma oramai è della Total, che è uno dei nostri grandi clienti storici. Quindi ci sono tutte le componenti che fanno sì che sia un progetto di assoluta strategicità per il nostro futuro.

**D. Il futuro dell'energia si giocherà in Africa Orientale?**

**R.** Era sostanzialmente assente dalle grandi rotte, ma con le recenti scoperte di giacimenti enormi sta prepotentemente entrando nel gioco delle infrastrutture, e per noi oggi è la nuova frontiera. Tuttavia **Saipem** ha una pre-

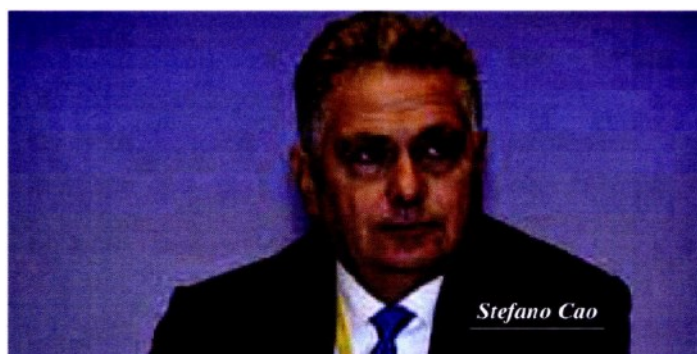
senza storica nel West Africa: in Nigeria, in Angola, in Congo, in Gabon. E anche in questa regione speriamo di partire presto con un altro progetto, la costruzione del LNG Train 7 in Nigeria.

**D. Le nuove scoperte di energia avrebbero dovuto portare prosperità e distensione nel Mediterraneo. È successo il contrario. Come vi muovete tra i focolai di crisi?**

**R.** Molte di queste risorse, soprattutto nella parte orientale del Mediterraneo, sono state scoperte grazie agli impianti messi a disposizione dalla **Saipem**. Adesso bisogna rendere questi grandi volumi trasportabili sul mercato. **Saipem** si proietta come fornitore di servizi di costruzione per lo sviluppo di queste risorse e per il trasporto.

**D. Sui nuovi gasdotti è sfida aperta. Putin e Erdogan hanno appena aperto i rubinetti di Turkstream. Voi puntate su EastMed, progetto alternativo, sostenuto da Israele, Cipro e Grecia e che arriverà in Puglia.**

**R.** Noi ci proponiamo come costruttori di questa grande pipeline. Il Turkstream trasporta gas di provenienza russa. Eastmed servirà a portare al mercato risorse gas che sono del Mediterraneo e dei paesi che vi si affacciano. Non vedo competizione quanto una naturale integrazione tra grandi infrastrutture di fornitura di gas che in qualche maniera aiutano anche la parte occidentale dell'Europa. Tuttavia, affinché il progetto possa decollare, è necessario si trovi una sintesi e un accordo tra i vari Paesi che si affacciano sul Mediterraneo. Al momento sono in corso studi di fattibilità. (riproduzione riservata)



GRAFICA MF-MILANO FINANZA