

Anno finanziario 2010

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

Importazione di gas naturale | Esplorazione e produzione | Commercio all'ingrosso di gas naturale



– Stoccaggio di gas naturale | Logistica del gas naturale | Prestazioni di servizi energetici –

Posizionamento di mercato

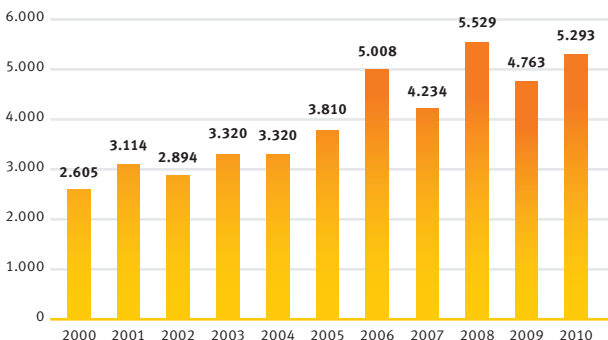
La VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft produce, importa e commercializza gas naturale e biometano, e svolge altresì l'attività di gestione della capacità dei propri impianti di trasporto e stoccaggio. La straordinaria diversificazione del nostro portafoglio di approvvigionamento di gas naturale rappresenta un segno distintivo di qualità della nostra offerta.

Il nostro gas naturale rappresenta una fonte di energia affidabile e disponibile a lungo termine, aperta a tecnologie di applicazione innovative. Le numerose possibilità di collegamento con le energie rinnovabili fanno del nostro gas naturale una delle più importanti fonti di energia future per i nostri clienti.

Verbundnetz Gas significa, per noi, essere specialisti del gas naturale per le aziende di servizi pubblici, per l'industria, per le centrali elettriche e per gli altri grandi consumatori. Il nostro gas naturale, associato ai servizi da noi prestati, consente ai nostri clienti ed ai consumatori di godere di un'elevata efficienza e flessibilità nella generazione di calore e di energia elettrica, così come di usufruire di una mobilità conveniente ed ecologica nel traffico automobilistico, il tutto con basse emissioni di CO₂. Per questo crediamo fortemente nel successo del nostro prodotto sul mercato.

Andamento del fatturato di VNG AG 2000–2010

in milioni di €



Bilancio d'esercizio di VNG AG

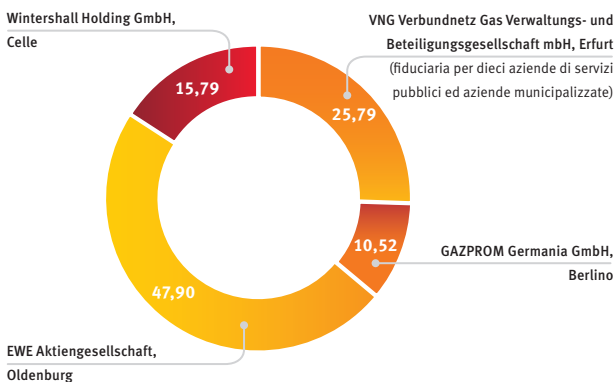
		2010	2009
Fatturato	milioni di €	5.293	4.763
Costi del materiale	milioni di €	4.979	4.319
Costi del personale	milioni di €	59	55
Ammortamenti	milioni di €	61	58
Utile di esercizio	milioni di €	59	170
Totale investimenti	milioni di €	193	393
Immobilizzazioni materiali e immateriali	milioni di €	521	473
Immobilizzazioni finanziarie	milioni di €	598	698
Patrimonio netto	milioni di €	734	780
Accantonamenti	milioni di €	387	416
Debiti	milioni di €	1.300	1.063
Totale di bilancio	milioni di €	2.436	2.270

Indicatori chiave di prestazione di VNG AG

		2010	2009
Numero di dipendenti alla fine dell'anno		754	697
Vendite di gas	miliardi di kWh	220,3	183,0
Volume massimo giornaliero venduto	milioni di kWh	1.021	870
Volume minimo giornaliero venduto	milioni di kWh	338	283
Rete di gasdotti alla fine dell'anno	km	7.004	7.005
Potenza installata nelle centrali di compressione alla fine dell'anno	MW	78,3	77,8
Capacità dei siti di stoccaggio sotterranei di gas alla fine dell'anno	miliardi di m ³	2,6	2,6

Composizione azionaria della società

in %



La EEG - Erdgas Transport GmbH – (Berlino), 100% GDF SUEZ, fino al 23 marzo 2010 ha detenuto il 5,26% in VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft (Lipsia).

Ultimo aggiornamento: 1 aprile 2011

Esplorazione e produzione

Ampliamento e diversificazione delle attività. Attraverso le proprie attività di esplorazione e produzione di gas naturale, VNG persegue uno dei suoi progetti di maggiore importanza, ovvero l'ulteriore diversificazione delle fonti di approvvigionamento. Nel 2006 VNG ha avviato con successo le attività di esplorazione e produzione (E&P) di gas naturale riuscendo, anche nel 2010, a sviluppare queste attività su di una solida base. Le attività di E&P si concentrano sulla piattaforma continentale norvegese e sulle aree circostanti, quali, ad esempio, il Mare del Nord danese.

VNG, attraverso VNG Norge AS (VNG Norge), con sede a Stavanger e Oslo, possiede attualmente quote in 21 licenze di produzione sulla piattaforma continentale norvegese. La società, che conta attualmente oltre 50 dipendenti, è inoltre attiva nell'estrazione di petrolio e gas dai campi norvegesi di Brage e Njord. L'obiettivo di lungo termine di VNG Norge è quello di estrarre da fonti proprie una quota significativa degli approvvigionamenti annuali di gas naturale di VNG. Per poter realizzare questo progetto, la società di E&P partecipa in primo luogo alle assegnazioni di licenze statali, ma anche a progetti per l'acquisizione di quote in licenze già esistenti.

VNG Norge ha partecipato con successo all'assegnazione delle licenze APA 2009 e, nel gennaio 2010, ha acquisito delle quote in tre nuove licenze di esplorazione. Anche nell'ambito dell'assegnazione delle licenze APA 2010, VNG Norge ha presentato numerose richieste al Ministero Norvegese del Petrolio e dell'Energia. Nel gennaio 2011, cinque richieste di licenza sono state valutate positivamente dal Ministero; VNG Norge opererà in qualità di operatore in due di queste licenze. Inoltre, nel novembre 2010, l'azienda ha partecipato alla 21ª assegnazione di licenze statali. Nello stesso periodo, sono state rimesse allo stato norvegese alcune licenze relativamente alle quali i risultati delle operazioni di esplorazione hanno evidenziato risorse di scarso valore.

VNG Norge ha posto una pietra miliare con la fondazione di una seconda società di E&P in Danimarca, la cui attività si concentra sulle operazioni nel Mare del Nord danese. Tramite VNG Danmark ApS (VNG Danmark), fondata nel maggio 2010, l'azienda detiene quote in due licenze danesi e partecipa con successo alle attività di esplorazione sulla piattaforma continentale danese. Le prime perforazioni effettuate

hanno rilevato un giacimento di petrolio, attualmente in corso di valutazione. VNG Danmark sta inoltre predisponendo un ampliamento delle perforazioni in una delle licenze al fine di ottenere dati dettagliati circa le dimensioni delle riserve di gas naturale già rilevate e circa le possibilità di estrazione.

Commercio di gas

Approvvigionamento di gas

Ottimizzazione degli approvvigionamenti di gas naturale. VNG continua a considerare i contratti di approvvigionamento a lungo termine la base per un approvvigionamento di gas naturale affidabile e sicuro nel tempo per i propri clienti. La maggior parte del fabbisogno di gas naturale viene acquistata dai fornitori e/o produttori sulla base di contratti a lungo termine, assicurando pertanto l'approntamento dei volumi necessari in maniera flessibile ed adeguata al fabbisogno. A causa dell'attuale eccesso di offerta di gas naturale a livello mondiale e dell'inasprimento della concorrenza sul mercato energetico, la competitività di questi volumi a lungo termine sul mercato tedesco ed europeo del gas naturale è attualmente peggiorata. VNG è convinta che, attraverso un intenso dialogo con i propri partner commerciali, potranno essere individuate delle soluzioni concordate volte ad assicurare la competitività di questi volumi a lungo termine.

Crescenti volumi di gas naturale disponibili con diverse durate vengono richiesti ed offerti ai punti di scambio virtuali in misura sempre più elevata. Si è pertanto registrato un ulteriore incremento della liquidità su tali punti di scambio. Anche nel 2010, VNG ha fatto ricorso a questi mercati liquidi spot e a termine ai fini dell'ottimizzazione.

Nel corso dell'anno finanziario 2010, VNG AG ha acquistato complessivamente 213,9 miliardi di kWh (anno precedente: 188,5 miliardi di kWh) da un elevato numero di produttori e/o fornitori. Tale aumento è attribuibile principalmente ai maggiori volumi acquistati sui mercati spot e a termine europei.

Anche nel 2010, le forniture di gas naturale russo dalla joint venture russo-tedesca Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH & Co. KG, nell'ambito del contratto di approvvigionamento di gas naturale

a lungo termine in essere, hanno avuto luogo sempre nei termini contrattuali.

Lo stesso vale anche per il gas naturale acquistato da fonti norvegesi sulla base dei contratti di approvvigionamento a lungo termine con i fornitori Statoil ASA, TOTAL E&P NORGE AS, Eni Norge AS ed ExxonMobil Exploration and Production Norway AS.

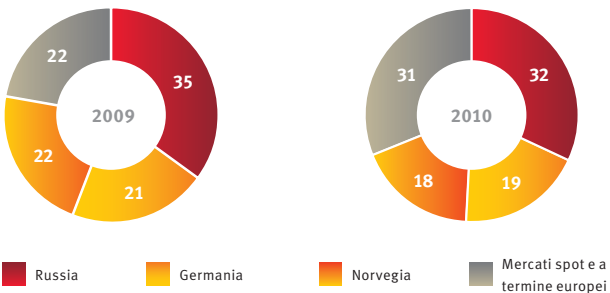
Anche i fornitori di lunga data di gas naturale tedesco ad alto potere calorifico ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH & Co. KG, ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH e Shell Erdgas Marketing GmbH & Co. KG hanno rappresentato, nel corso dell'anno finanziario 2010, dei fornitori affidabili di VNG.

Ai fini dell'adempimento degli obblighi contrattuali di acquisto e fornitura, il Gruppo VNG ha potuto fare affidamento su di un portafoglio di capacità di trasporto adeguato al fabbisogno dei propri mercati.

Nell'ambito della diversificazione delle fonti di approvvigionamento ed al fine di garantire la sicurezza dell'approvvigionamento per l'Europa, il GNL sta rivestendo un ruolo di crescente importanza sui mercati del gas. Il Gruppo VNG osserva costantemente questi sviluppi e verifica la possibilità di accesso a nuove fonti di approvvigionamento.

Quota degli approvvigionamenti di gas naturale di VNG AG nel 2010 rispetto all'anno precedente

Valori percentuali (arrotondati)

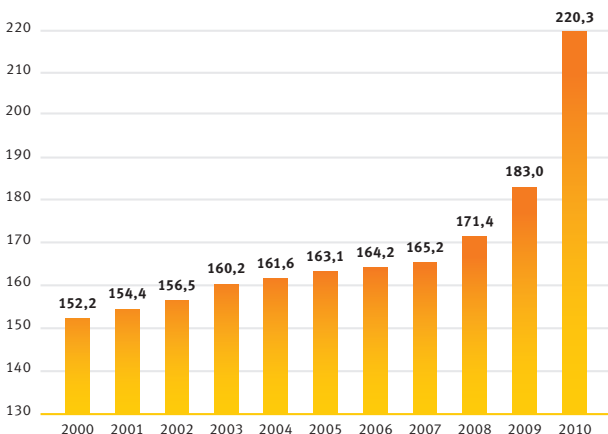


Vendita di gas

VNG ha nuovamente incrementato le vendite di gas nel 2010. VNG AG ha venduto nel 2010 circa 220 miliardi di kWh di gas naturale a clienti nazionali ed esteri. Le vendite di gas si sono attestate quindi su circa il 20% in più rispetto all'anno precedente (183 miliardi di kWh).

Vendite di gas naturale di VNG AG: 2000–2010

in miliardi di kWh

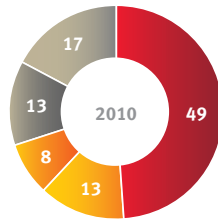
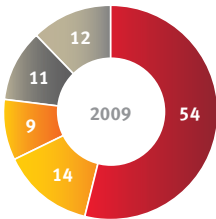


Con l'avvio della ripresa economica sono nuovamente aumentate le vendite ai clienti industriali. L'attività estera e le vendite sui mercati spot e a termine europei hanno anch'esse contribuito considerevolmente alla crescita.

Nel 2010 il Gruppo VNG ha venduto complessivamente circa 250 miliardi di kWh ai propri clienti, incrementando in tal modo del 26% circa il volume delle vendite rispetto all'anno precedente.

Vendite di gas di VNG AG per gruppi di clienti nel 2010 rispetto all'anno precedente

Valori percentuali (arrotondati)



Vendite di gas nazionali

Successo di VNG sul mercato tedesco, nonostante la pressione sui prezzi. Anche nell'anno finanziario 2010, si è intensificata la competizione tra tutti gli operatori di mercato su ogni singolo cliente. Inoltre, il numero di operatori sul mercato è aumentato notevolmente. I clienti hanno ricevuto un gran numero di offerte. In particolare, i produttori hanno concentrato la loro attenzione in maniera crescente verso il mercato delle aziende municipalizzate e dei distributori.

In questo difficile contesto di mercato, VNG è comunque riuscita a rinnovare i contratti in essere e ad acquisire nuovi clienti, principalmente per volumi parziali. Il successo a livello di volumi è stato possibile grazie alle ottime relazioni esistenti con i clienti e ad un approccio attivo verso i clienti stessi. D'altro canto, VNG, in questo quadro competitivo, si pone al fianco dei propri clienti, con prodotti personalizzati flessibili ed offrendo consulenze su misura relative alla fonte di energia rappresentata dal gas naturale.

La vendita di biometano acquista sempre più importanza. Nel 2010 sono stati compiuti ulteriori sforzi per la commercializzazione del biometano. È stato riscontrato un crescente interesse da parte della clientela verso questo settore.

Vendite di gas all'estero

Ampliamento della posizione di mercato nei paesi europei limitrofi. Con 28 miliardi di kWh, la vendita di gas all'estero rappresenta una solida componente delle attività di vendita di VNG AG; dopo aver raggiunto per la prima volta una quota percentuale a due cifre (11%) nel 2009, il 2010 ha fatto registrare un ulteriore aumento (13%). Polonia e Italia hanno rappresentato, anche nel 2010, le principali aree di vendita al di fuori del mercato del gas tedesco.

Polonia

L'importanza della Polonia relativamente alle vendite all'estero è rimasta invariata. I volumi consegnati nel 2010 sono stati pari a circa 10 miliardi di kWh.

Repubblica Ceca

Il Gruppo VNG, attraverso la fusione di Energie Bohemia a.s. con VNG Energie Czech a.s., ha creato le condizioni ottimali per un'espansione efficiente delle proprie attività di vendita sul mercato ceco. Le attività del Gruppo VNG nella Repubblica Ceca hanno registrato nel 2010 uno sviluppo positivo. Per la prima volta le vendite di gas naturale hanno superato 1 miliardo di kWh/anno.

Slovacchia

Dopo aver fornito per la prima volta gas naturale nella Repubblica Slovacca nel 2009, VNG è riuscita a incrementare ulteriormente le vendite nell'esercizio scorso attraverso forniture ad un numero maggiore di clienti tramite VNG Slovakia.

Italia

Nonostante l'interruzione, a partire dalla metà del 2010, del gasdotto di transito in Svizzera, uno dei principali canali di approvvigionamento

di gas naturale per l'Italia, le forniture di VNG ai clienti italiani hanno registrato un'ulteriore crescita. VNG AG ha venduto complessivamente circa 6,4 miliardi di kWh ai propri clienti italiani, superando così del 12% la quantità venduta nell'anno precedente. A ciò hanno contribuito, in particolare, le vendite effettuate in Italia tramite la società, controllata al 100%, Spigas S.r.l., con sede operativa a La Spezia.

Francia

In Francia, VNG ha presentato richiesta, con altrettanto successo, per l'ottenimento della licenza per la fornitura di clienti non residenziali con mandato di distribuzione pubblico. Questo ha consentito di diversificare ulteriormente il portafoglio delle vendite. Per poter avere un punto di vista ancora migliore sulle evoluzioni del mercato e per rappresentare VNG in Francia, nell'ottobre del 2010 VNG ha aperto un ufficio di collegamento a Parigi.

Svizzera

Anche le relazioni commerciali con l'industria del gas svizzera sono state rafforzate. Tramite la partecipazione in SET Swiss Energy Trading AG, nel 2010 VNG ha potuto ampliare la propria attività di trading con prodotti per i mercati spot e a termine.

Lussemburgo

Sulla base di un contratto a lungo termine, nel corso dell'esercizio scorso è stata avviata la fornitura alla società di distribuzione lussemburghese Enovos Luxemburg S.A.

Incremento del commercio a breve termine. Il commercio spot e a termine sui mercati all'ingrosso europei di gas naturale ha acquisito notevole importanza nel 2010. La causa di ciò è rappresentata dall'eccesso di offerta sui mercati del gas europei, unitamente ad un ulteriore aumento di liquidità ai punti di scambio virtuali. Ulteriori ragioni sono costituite da una gestione più attiva del portafoglio da parte della maggior parte dei concorrenti e dall'inasprimento della concorrenza sul mercato delle vendite.

Il disaccoppiamento dei prezzi per le forniture di gas naturale dai prezzi di scambio dei prodotti petroliferi è proseguito nel corso del 2010. I prez-

zi volatili dei diversi prodotti commerciali energetici ed altre influenze dinamiche globali hanno portato ad un incremento delle esigenze relative alla gestione del portafoglio e dei rischi nel commercio dell'energia.

Nell'anno finanziario 2010, VNG ha operato ai punti di scambio virtuali in Germania, Belgio, Francia, Paesi Bassi e Austria, oltre che in diversi punti fisici di importazione ed esportazione in Europa. Per la prima volta sono state eseguite compravendite anche al National Balancing Point (NBP) in Gran Bretagna.

Nel 2010, VNG ha ulteriormente aumentato, in maniera considerevole, la quota di volumi acquistati e venduti sui mercati spot e a termine. Oltre ad accordi bilaterali (OTC – Over the Counter) con numerosi partner commerciali europei, VNG si avvale di vari broker e ricorre alla borsa energetica European Energy Exchange AG (EEX) quale piattaforma di trading del gas naturale. La stipula di nuovi contratti commerciali quadro ha determinato un aumento significativo delle relazioni commerciali nel 2010.

Stoccaggio di gas

Ampliamento della capacità di stoccaggio – anche con partner. I quattro siti di stoccaggio sotterranei di gas di VNG AG localizzati a Bad Lauchstädt, Bernburg, Buchholz e Kirchheilingen dispongono di un volume complessivo di working gas pari a 2,56 miliardi di m³. Gli stoccaggi di gas naturale rivestono un'importanza fondamentale sul mercato energetico europeo, nell'ottica della sicurezza dell'approvvigionamento a lungo termine. Il Gruppo VNG persegue pertanto l'obiettivo di ampliare ulteriormente nei prossimi anni le proprie capacità di stoccaggio commercializzabili.

A tal fine, VNG AG ha concluso dei contratti di cooperazione con E.ON Gas Storage GmbH (EGS) e WINGAS GmbH & Co. KG (WINGAS), per l'ampliamento delle capacità di stoccaggio dei siti di Etzel e Jemgum in Bassa Sassonia. Presso il sito di Jemgum è previsto il raggiungimento di un volume di working gas aggiuntivo di 1,2 miliardi di m³, tramite la creazione di caverne in cooperazione con WINGAS. VNG partecipa, in questo caso, con un sesto della capacità risultante.

Inoltre, il Gruppo VNG investe costantemente nell'ampliamento e nella modernizzazione dei propri siti di stoccaggio sotterranei di gas esistenti. VNG partecipa inoltre con Gazprom Germania GmbH (Berlino) alla re-

Siti di stoccaggio di gas naturale in Germania e siti di stoccaggio di VNG



Fonte: GIE | Ultimo aggiornamento: 1 aprile 2011

- Gasdotti
- - - Gasdotti in progetto/costruzione
- ▲ ◆ Progetti di siti di stoccaggio di gas
- ▲ ◆ Siti di stoccaggio di VNG
- ▲ Progetti di siti di stoccaggio di gas di VNG
- ◆ Giacimento di gas esaurito
- ▲ Cavità saline
- Falda acquifera

Sito di stoccaggio	Volumi di working gas
Bad Lauchstadt	1.101 milioni di m ³
Bernburg	1.087 milioni di m ³
Buchholz	175 milioni di m ³
Kirchheilingen	190 milioni di m ³

Ultimo aggiornamento: 31 dicembre 2010

alizzazione del sito di stoccaggio sotterraneo di gas naturale “Katharina”, tramite la società di progettazione e stoccaggio Erdgasspeicher Peissen GmbH.

Previsioni

La situazione di mercato rimane per il momento impegnativa. L'attuale eccesso di capacità di gas naturale a livello mondiale, peraltro a seguito dello sfruttamento di nuovi giacimenti e dell'incremento delle quantità di GNL, unitamente alla contrazione della domanda conseguente alla crisi economica mondiale, ha prodotto una riduzione del prezzo del gas naturale sui mercati di VNG. Le considerevoli differenze temporanee di prezzo tra il livello del mercato e il livello dei prezzi dei contratti di importazione a lungo termine hanno avuto ed hanno tuttora un'influenza notevole sullo sviluppo dei margini nell'intero settore. Si prevede che detta situazione dei prezzi sul mercato sia destinata a perdurare e che possa quindi influenzare negativamente l'andamento dei risultati di VNG a breve e medio termine. Riguardo ai risultati futuri, sarà importante per VNG pervenire ad accordi con i fornitori, nell'ambito dei propri contratti di approvvigionamento, per un adeguamento dei prezzi al mercato, in modo da reagire congiuntamente in maniera attiva agli attuali cambiamenti in atto sul mercato.

VNG è preparata al meglio. La solida base finanziaria, frutto dei successi degli anni precedenti, offre a VNG la possibilità, malgrado l'attuale difficile situazione del mercato, di mantenere le aree di business consolidate e di potenziarle ulteriormente. VNG prevede un leggero incremento delle vendite rispetto al 2010. Detta previsione tiene conto

di una crescita del commercio spot e a termine rispetto alle vendite classiche. In linea con tutto ciò si prevede un incremento del fatturato ed un risultato approssimativamente analogo a quello dell'anno 2010. Ciò presuppone che l'accordo con i fornitori venga raggiunto nel corso dell'anno 2011. Sulla base di prezzi adeguati al mercato e di una ottimizzazione del portafoglio commerciale, VNG si attende risultati di esercizio in crescita nel medio termine.

Gli investimenti proseguono. Come in passato, VNG continuerà ad investire in maniera mirata ed adeguata nel potenziamento e nel mantenimento delle infrastrutture. Un aspetto fondamentale al riguardo è rappresentato dall'ampliamento della capacità di stoccaggio in diversi siti. Dal punto di vista dei risultati, questo impegno produrrà dei ritorni già a medio termine e fornirà un contributo al previsto incremento dei risultati. La diversificazione dei canali di approvvigionamento, attraverso l'estrazione autonoma di gas tramite VNG Norge e VNG Danmark, rappresenta un'ulteriore importante area di investimento per VNG. Questo impegno assicura dei contributi, sostenibili e a lungo termine, ai risultati di VNG. Per VNG, gli investimenti mirano sempre ad uno sviluppo economico sostenibile e ad effetti duraturi sui risultati.

Il gas naturale è il futuro. A causa del processo di cambiamento che il mercato mondiale del gas naturale, nel suo complesso, sta vivendo, risulta essere più difficile formulare previsioni a breve termine rispetto agli anni precedenti. Tali previsioni si basano su condizioni di mercato e generali difficili da valutare e dipendono anche dalla rapidità con la quale i mercati riusciranno a riprendersi dalle conseguenze della crisi finanziaria ed economica. A medio e lungo termine vale quanto segue: il gas naturale continuerà a rappresentare una componente fissa del mix energetico. Si tratta di una fonte energetica orientata al futuro e rappresenta un partner a lungo termine per le energie rinnovabili. La domanda di gas naturale continuerà a crescere e VNG, in qualità di terzo maggiore importatore di gas naturale della Germania, parteciperà a questo sviluppo. In questa fase, VNG continuerà a connotarsi quale specialista del gas naturale e a sviluppare offerte e prodotti competitivi, adeguati alle condizioni di mercato, in grado di considerare tanto il successo del gas naturale come fonte di energia, quanto le esigenze e le necessità dei clienti.

Colofone

Editore VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft | **Comunicazione aziendale** Bernhard Kaltefleiter
 Telefono +49 341 443-2058 | **Chiusura redazionale** 1 aprile 2011 | **Concetto, layout e realizzazione**
 Miltzer & Kollegen GmbH | **Riproduzione e stampa** Werbe- & Sofortdruck GmbH, Lipsia

— Stoccaggio di gas naturale | Logistica del gas naturale | Prestazioni di servizi energetici —



Importazione di gas naturale | Esplorazione e produzione | Commercio all'ingrosso di gas naturale

Anno finanziario 2010

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

Braunstrasse 7 | 04347 Leipzig | Germania

Casella postale 24 12 63 | 04332 Leipzig | Germania

Telefono + 49 341 443-0 | Fax + 49 341 443-1500

info@vng.de | www.vng.de

**Verbundnetz
Gas AG**