



«La maxicommissa per un gasdotto in Canada un'altra scommessa vinta»

# «Nel settore petrolio e gas vince il know how italiano»

**Gruppo Bonatti** Il presidente Ghirelli: ecco le nostre strategie

Leonardo Ventura

■ All'estero le aziende italiane del settore Oil&Gas sono molto richieste. Il know how italico spicca sempre per capacità tecniche: è il caso del Gruppo Bonatti, general contractor del settore che ha conquistato una maxicommissa in Canada. Ne abbiamo parlato con Paolo Ghirelli, presidente e Ad dell'azienda parmigiana.

**Ingegnere Ghirelli, l'ultima commessa di Bonatti, mezzo miliardo di dollari canadesi, riguarda la costruzione del gasdotto in Canada, Coastal Gaslink. Di cosa vi occuperete?**

«Il progetto Coastal Gaslink consiste nella costruzione di un gasdotto di 670 chilometri che trasporterà il gas naturale prodotto nella zona di Groundbirch, nella British Columbia, attraversando le Montagne Rocciose. L'investimento complessivo è di circa 4,8 miliardi di dollari canadesi. Presso il terminal di Kitimat Shell Canada costruirà con i suoi partner un impianto di liquefazione del gas naturale. Noi costruiremo due lotti su otto complessivi per un valore di oltre mezzo miliardo di dollari canadesi. Troveremo condizioni logi-

stiche estreme e un clima invernale semiartico. Il progetto richiede una sensibilità estrema verso l'ambiente naturale e la valorizzazione delle risorse locali, soprattutto le comunità native».

**Oltre al Canada in questo periodo a cosa state lavorando? Quali sono i progetti più importanti che il vostro gruppo sta intraprendendo?**

«I nostri clienti sono le maggiori oil company del mondo e siamo su tutti i maggiori progetti dell'industria oil & gas. Siamo in Grecia sul progetto TAP, siamo in Kazakhstan con Chevron e ExxonMobil, in Messico con TransCanada, in Germania sul Nord Stream e in Egitto sui principali giacimenti di gas».

**Quale è secondo lei la carta vincente del know how italiano nel settore Oil&Gas nel mondo?**

«Per noi sono quattro: essere internazionali e globali, possedere tecnologie distintive e avere la dimensione corretta per acquisire

progetti di taglio superiore al mezzo miliardo. Infine, il grande plus dell'italianità si chiama "intelligenza sociale": la capacità di comprendere i contesti cultura-

li e integrarsi in realtà spesso diverse dalla nostra».

**Bonatti è presente in una ventina di paesi nel mondo, avete in programma di entrare in nuovi mercati?**

«Sicuramente: stiamo monitorando i Paesi ad alto potenziale petrolifero e le aree che più hanno esigenze di trasporto di gas. Il Canada sicuramente non sarà l'ultimo dei nuovi Paesi in cui entreremo».

**Il rialzo del prezzo petrolio vi sta aiutando?**

«La domanda di energia continua a crescere. Siamo in una fase di transizione nel mix di domanda di energia primaria verso le fonti a minore emissione di Co2. Il gas, settore in cui noi operiamo, avrà una crescita ancora più sostenuta dovendo rimpiazzare il carbone e ridurre anche l'uso di petrolio. Dal 2023/24 sul mercato ci sarà carenza di gas, che sarà sempre più in forma di LNG. I nuovi investimenti, sempre più selezionati dalle oil company, avranno bisogno di contractor che garantiscano, oltre a un lavoro ben fatto, anche tempi corti. Noi abbiamo investito in competenze distintive che ci hanno fatto crescere anche quando il mercato si è contratto con il



ribasso del prezzo del barile e che continueranno a fare la differenza».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

