

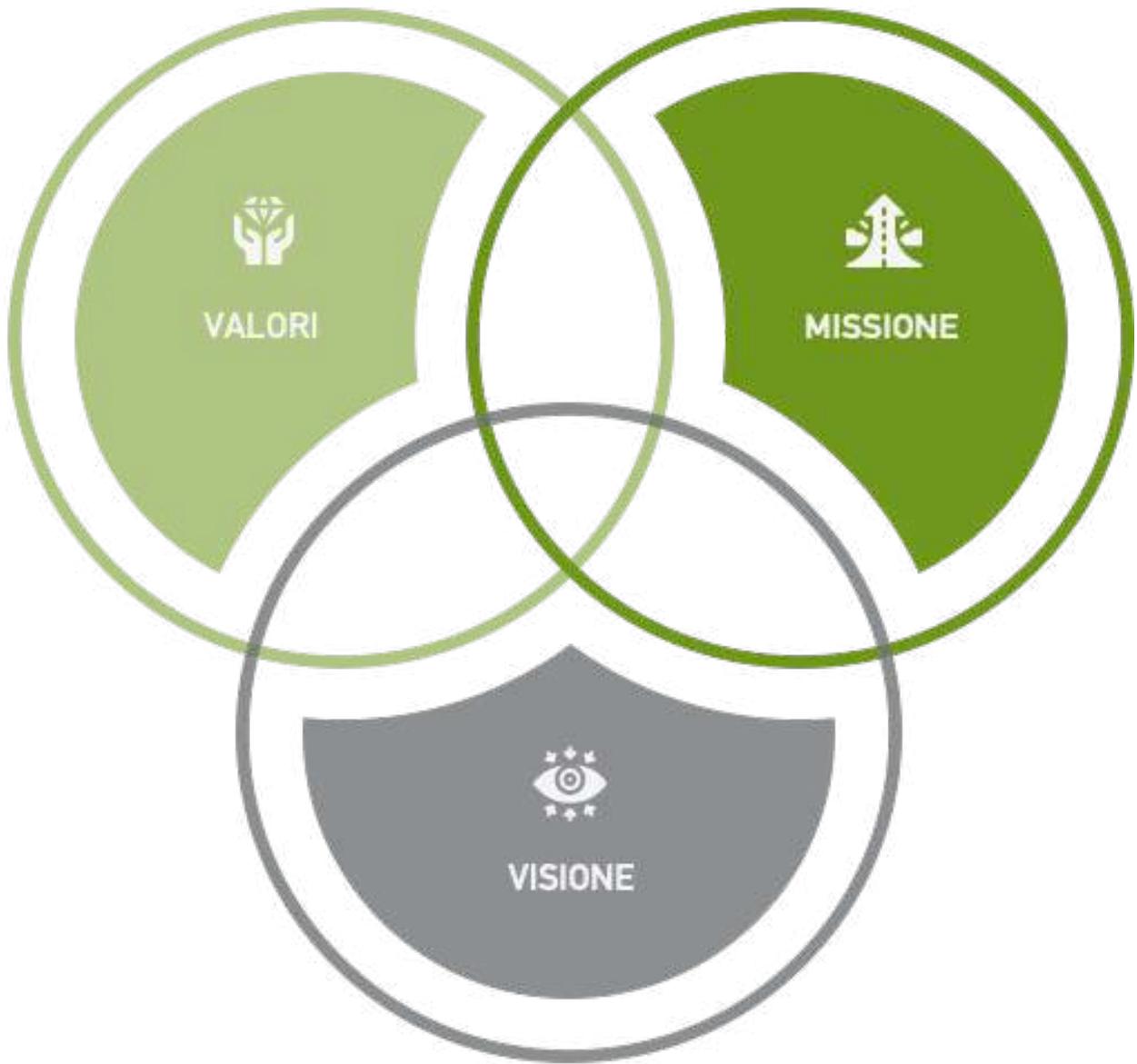
Ludoil Energy

Report SEMESTRALE 2021

www.ludoil.it

 LUDOIL

**NOI
SIAMO
ENERGIA**



MISSIONE

Siamo un'impresa dell'energia fondata sul lavoro e sull'innovazione. Vogliamo assicurare la sicurezza energetica ed accelerare sua transizione



VISIONE

Essere uno dei principali player Italiani nel settore energetico



VALORI

Il Gruppo si fonda su valori Etici, Responsabilità, Soddisfazione dei Clienti, Leadership e Innovazione



MESSAGGIO DALLA PROPRIETÀ

“La pandemia ha generato forti difficoltà al paese e al settore nell’ultimo anno e mezzo. Tutta l’industria sta vivendo un periodo di trasformazione che si sta velocizzando esponenzialmente.

Noi siamo una società energetica e come tale non possiamo che essere attori di questa transizione. È il momento di investire nel e per il nostro futuro.

Con l’obiettivo di raggiungere le ambiziose mete del 2030, il Gruppo Ludoil ha creato Luce Spa. Questa divisione ha come mission l’accelerazione della transizione energetica.

La nostra strategia disegna un percorso di trasformazione del business irreversibile.

Il Gruppo ha come obiettivo, in tutte le sue attività, generare entro il 2050 zero emissioni nette, ponendo al centro della nostra azione le guidelines dell’accordo di Parigi. Al fine di creare valore per tutti i nostri stakeholders contribuiremo al raggiungimento di tutti gli obiettivi per lo sviluppo sostenibile dell’ONU.

L’evoluzione del nostro Gruppo farà leva sulla decarbonizzazione dei prodotti e dei processi energetici, diversificando ed espandendo la nostra presenza nei business del Green retail e delle rinnovabili.

In virtù di questa strategia e azioni, aumenteremo in misura significativa la resilienza del Gruppo alla volatilità dello scenario mondiale post-pandemico.

Il Gruppo investirà in progetti di economia circolare e gestione dei rifiuti organici, per la produzione di biometano avanzato.

L’energia, ed il modo di produrla, sono al centro di questa sfida globale e la crescita della generazione da fonti rinnovabili 100% Green, come il solare, eolico e l’idrogeno, rappresentano uno dei principali fattori abilitanti per affrontarla.

Viviamo in prima persona la transizione energetica. Ludoil e le sue persone condividono tutti la stessa visione e missione. Noi, anche in un periodo storico di grandi incertezze, continuiamo a vedere nella concretezza e volontà di agire gli unici strumenti per guardare con speranza al futuro. Un futuro sostenibile, responsabile ed innovativo.”


Donato Ammaturo
CEO and Founder



INDICE

| | | |
|-----|--|----|
| 1. | IL GRUPPO LUDOIL | 7 |
| 2. | SETTORE STRATEGICO | 10 |
| 3. | STRUTTURA ED ATTIVITA DEL GRUPPO | 11 |
| 4. | PIANO DI TRANSIZIONE ENERGETICA | 20 |
| 5. | PIANO DI INVESTIMENTI | 30 |
| 6. | ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE | 31 |
| 7. | PIANO STRATEGICO | 43 |
| 8. | GLI IMPEGNI DI SOSTENIBILITÀ | 45 |
| 9. | BUSINESS MODEL | 48 |
| 10. | GOVERNANCE, PERSONALE E POLICY DI REMUNERAZIONE | 59 |
| 11. | ANDAMENTO DELLA GESTIONE | 61 |
| 12. | QUADRO ECONOMICO PATRIMONIALE | 65 |
| 13. | RISCHI | 73 |
| 14. | STRUMENTI FINANZIARI | 75 |
| 15. | PROIEZIONE ANNUALE 2021 | 78 |
| 16. | PIANO INDUSTRIALE | 81 |
| 17. | PARTNERSHIP E PRINCIPALI FORNITORI | 87 |

1.IL GRUPPO LUDOIL



HIGHLIGHTS H1 2021

RICAVI € 407.217.504

/ 2020 H1 + 312%

EBITDA € 32.286.063

/ 2020 H1 + 444%

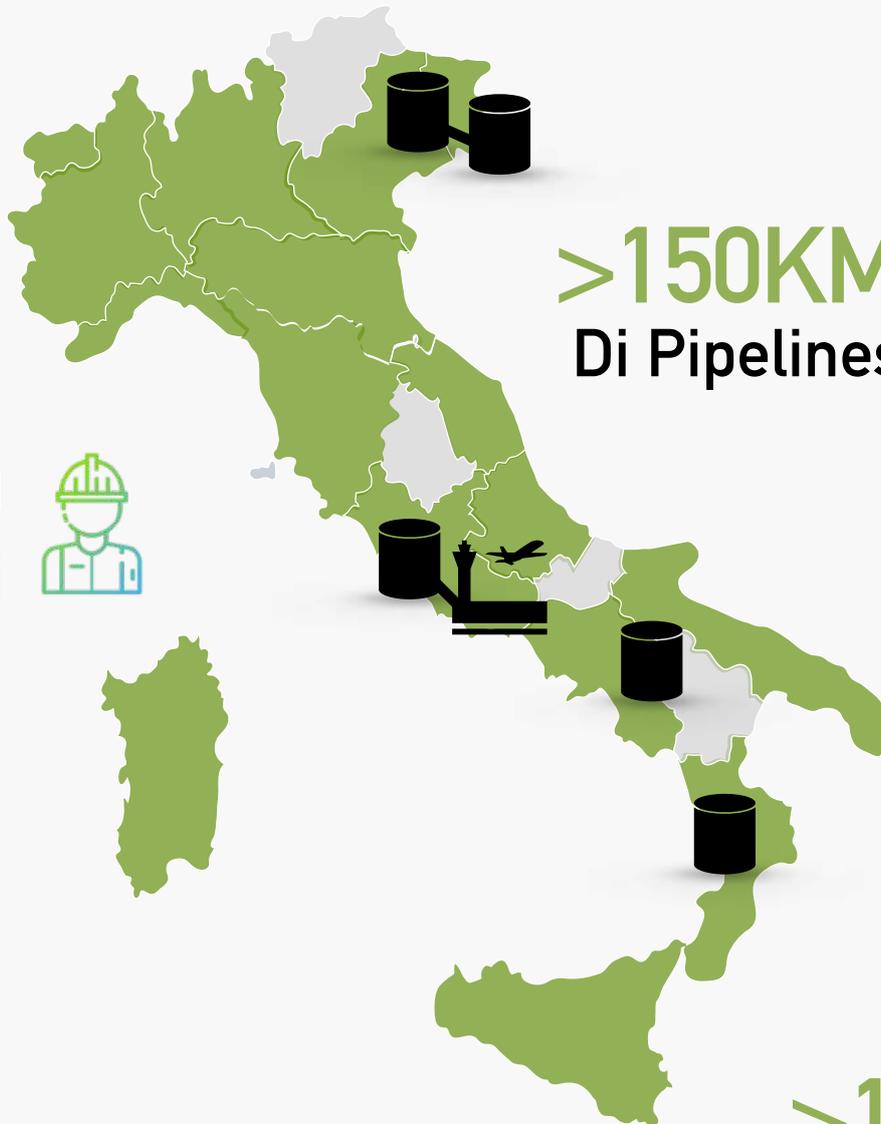
EBT € 27.539.026

/ 2020 H1 + 558%

PRESENZA IN TUTTO IL TERRITORIO

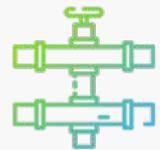
>600.000 MC

Complessivi di
stoccaggio



>150KM

Di Pipelines



>170

Dipendenti



>380.000.000

Litri sulla Rete



>175

Punti Vendita



2.SETTORE STRATEGICO

Al fine di garantire il contenimento dei costi e la sicurezza degli approvvigionamenti petroliferi, nel quadro delle misure volte a migliorare l'efficienza e la competitività nel settore petrolifero, sono individuati, quali infrastrutture e insediamenti strategici ai sensi dell'articolo 1, comma 7, lettera i), della legge 23 agosto 2004, n. 239: i depositi costieri di oli minerali, i depositi di stoccaggio di oli minerali di capacità autorizzata non inferiore a metri cubi 10.000 e gli oleodotti.

Sono considerati asset strategici pertanto i quattro depositi di Sodeco Srl a Civitavecchia, i due depositi di Gala Logistica Srl a Muggia e Visco, e il deposito di Meridionale Petroli Srl a Vibo Valentia, con capacità complessiva di oltre 600.000 metri cubi.

Questi depositi in alcuni casi arrivano a coprire il fabbisogno di oltre il 50% delle Regioni Italiane di riferimento.

Inoltre, sono considerati asset strategici la pipeline di 57KM Visco-Muggia, la torre petrolifera di Petroli Investimenti SpA a

Civitavecchia e la pipeline di 63km che collega Sodeco all'Aeroporto di Fiumicino a Roma, il più grande di Italia e il terzo di Europa.

Attualmente, attraverso questa pipeline si fornisce più della metà del fabbisogno di Fiumicino.

Il Gruppo detiene anche le scorte di OCSIT, l'organismo di gestione delle scorte petrolifere nazionali, le cui attività e funzioni sono state affidate ad Acquirente Unico, società pubblica interamente partecipata dal Gestore dei Servizi Energetici SpA, sotto la vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico.

Operando con criteri di mercato e senza fini di lucro, l'OCSIT ha il compito di detenere le scorte specifiche di prodotti petroliferi all'interno del territorio italiano, oltre a strutturare un servizio di stoccaggio e di trasporto di scorte petrolifere di sicurezza e commerciali.

Oggi la società detiene ben 132.000 tonnellate di prodotti divisi tra Jet Fuel 47k ton e Gasolio 85k ton alla OCSIT.

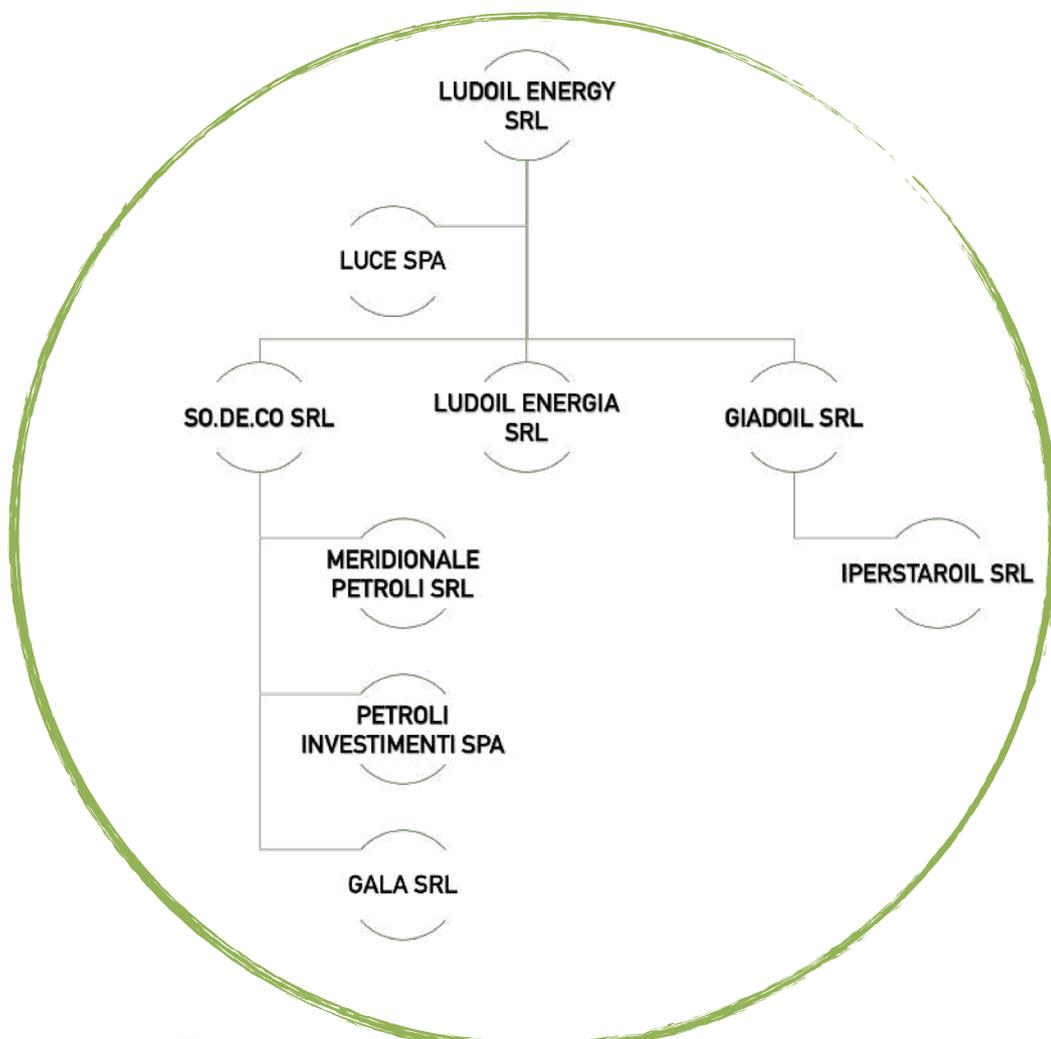


3. STRUTTURA ED ATTIVITÀ DEL GRUPPO

Il Gruppo soggetto ad attività di direzione e coordinamento alla controllante Ludoil Energy S.r.l. è attivo sia nella vendita sia nella attività di logistica di prodotti petroliferi ed energetici.

Le attività commerciali del Gruppo sono svolte da Ludoil Energia S.r.l., Giadoil S.r.l. ed Iperstaroil S.r.l. e nel ambito della logistica da So.De.Co S.r.l., Petroli Investimenti S.p.A., Meridionale Petroli S.r.l. e Gala Logistica S.r.l.

Nasce la holding Luce Spa per tutti gli investimenti nel Green legati alla transizione energetica del Gruppo Ludoil.





RETAIL E WHOLESALE

LUDOIL ENERGIA SRL

Attraverso i depositi del Gruppo ed una flotta di ATB e ATK di sua proprietà, effettua attività di vendita all'ingrosso di prodotti petroliferi sia al settore della "Rete" - impianti di proprietà di Iperstaroil S.r.l. e di Ludoil Re SpA (società retista, collegata, ma esterna al perimetro del consolidato) – sia a quello della "Extrarete-Wholesale", ossia tutto ciò che riguarda forniture di prodotti petroliferi ad operatori

indipendenti, incluse le compagnie petrolifere. Nell'ambito dell'Extrarete-Wholesale viene annoverata anche l'attività di commercializzazione di combustibili VLSO per navi e traghetti.

Ludoil Energia gestisce, tra l'altro, un deposito fiscale a Nola (NA), di proprietà della controllante, che è legato alla fondazione del Gruppo.

GIADOIL SRL E IPERSTAROIL SRL

Giadoil S.r.l. è la società veicolo, interamente partecipata dalla Ludoil Energy S.r.l., appositamente costituita per l'acquisto dell'intera rete di distributori di carburanti dislocati, in tutta Italia, presso gli ipermercati e supermercati del gruppo Margherita Distribuzione (ad insegna Auchan).

Con scrittura privata di cessione di quote, autenticata dal notaio Alessandra Ianuario (Rep. 3937), la Ludoil Energy S.r.l., in data 16 aprile 2021, ha infatti acquistato, tramite la Newco Giadoil S.r.l., dal gruppo Margherita Distribuzione S.p.A. (controllata al 100% della BDC Italia S.p.A.), la società

Iperstaroil S.r.l., a sua volta società target beneficiaria della intera rete suddetta.

Nel 2019, la rete in esame ha venduto 225.841.789 litri di carburante, per un fatturato pari ad Euro 324.201.431 (IVA inclusa). Questi impianti sono presenti in 10 Regioni Italiane, inclusa ultima apertura in Sicilia nel 2021 del punto vendita di Misterbianco. L'erogato medio è di 8 milioni di litri, circa 8 volte la media italiana. Inoltre, i volumi di questi impianti rappresentano circa il 1% della quota di mercato del paese.

141.486.956
Litri nel 2021



LOGISTICA

SODECO SRL

Si occupa di:

- Stoccaggio di prodotti petroliferi bianchi e miscelazione bio carburanti presso propri depositi
- Bunker di rifornimento, per conto terzi, di prodotti petroliferi presso navi merci, traghetto e navi da crociera
- Caricamento su autobotti dei prodotti petroliferi precedentemente stoccati nei serbatoi dei depositi
- Stoccaggio ed erogazione, via oleodotto e per conto terzi, di prodotto Jet Fuel destinato al rifornimento di aeroplani

Tali servizi sono resi presso depositi costieri situati a Civitavecchia e più precisamente:

Deposito in Via Aurelia Nord n. 6 - Capacità di stoccaggio 34.000 mc - insiste su area demaniale di oltre 36.000 mq.

Destinato alla ricezione, stoccaggio e spedizione, via oleodotto, di prodotto Jet Fuel per il rifornimento degli aerei negli aeroporti di Roma.

Nel deposito è presente un moderno impianto di depurazione delle acque industriali e di prima pioggia, nel rispetto dei più alti standard HSE. Il processo prevede un doppio trattamento delle acque: uno di tipo biologico e l'altro chimico fisico.

Deposito in Via Aurelia Nord n. 8 - Capacità di stoccaggio di 93.000 mc - insiste su area demaniale di circa 38.000 mq

Destinato allo stoccaggio e movimentazione di prodotti petroliferi in sospensione di accisa, questo deposito è dotato:

- Pensilina di carico autobotti composta da 5 corsie per carico dal basso delle ATB e provvista di sistema a ciclo chiuso per il recupero vapori (VRU)

- Skid a doppia struttura (gasolio agricolo e riscaldamento) con linee di adduzione additivo che raggiungono tre delle cinque corsie della baia

Il deposito di Via Aurelia Nord n. 6 è collegato con gli altri due depositi attraverso oleodotti interni:

- Oleodotto da 12" per Introduzione prodotti da Area Smistamento;
- Oleodotto da 8" per trasferimento prodotti
- Oleodotti 10", 8", 6" per trasferimento/ricezione combustibile (OCD)

Deposito in Via Vigna Turci snc - Capacità di stoccaggio di 169.000 mc – insiste su area privata di 60.000 mq.

Destinato allo stoccaggio prodotti petroliferi in sospensione di accisa. Dotato di una pensilina di carico autobotti composta da 8 corsie per carico dall'alto delle ATB. E' collegato agli altri due depositi attraverso oleodotti interni.

Attraverso la So.De.Co. Srl viene gestita, inoltre, una delle più importanti stazioni di bunkeraggio del Mediterraneo, oggi messa a disposizione della specifica attività svolta anche da Ludoil Energia. La società ha in concessione sul molo di Civitavecchia le banchine 22 e 23 che permettono l'attracco di navi fino a 180 m e 30.000 ton e il carico/scarico di oli combustili (ATZ/BTZ) e gasoli. Il servizio di bunkeraggio viene offerto alle principali compagnie di navigazione, di crociera e a navi militari.

Tutti i suddetti depositi hanno conseguito le certificazioni di qualità. So.De.Co. Srl ha firmato, tra l'altro, un Contratto Quadro avente ad oggetto "Approvvigionamento di stoccaggio" con Acquirente Unico (AU/OCSIT) ed è, pertanto, iscritta nella short list dei soggetti che possono fornire ad AU/OCSIT lo stoccaggio utile ai fini degli obblighi di scorta sanciti Dal Ministero dello Sviluppo Economico ai sensi del D. Lgs 249 del 2012.

Deposito in Via Angelo Molinari 4 - Capacità di stoccaggio di 138.000 mc – insiste su area privata di 110.000 mq.

A settembre 2017, la So.De.Co. ha acquistato, dall'ENI, un ramo d'azienda composto da un deposito di Jet Fuel - situato a Civitavecchia - e l'oleodotto di 63km che collega la torre petrolifera di Petroli Investimenti (oggetto di specifico revamping) con l'aeroporto di Fiumicino "Leonardo da Vinci" per il rifornimento del Jet Fuel.

Il deposito è dotato di un moderno impianto di depurazione autorizzato con AUA N.12719 del 8 febbraio 2018.

All'interno di tale area sono ubicati i nuovi uffici della società Sodeco, di recente realizzazione, con un centro formazione interno, una sala controlli con le tecnologie e sistemi più avanzati nel settore ed un laboratorio di analisi per il controllo qualità.

Si tratta pertanto di un sistema logistico articolato, finalizzato alle forniture di Jet Fuel destinate all'Aeroporto romano di Fiumicino. In particolare, tale sistema è,

appunto, organizzato per l'esercizio dell'attività di stoccaggio e movimentazione di prodotti petroliferi svolta mediante un deposito della capacità complessiva di 138.000 mc, adibito allo stoccaggio del carburante Jet. Il deposito è completato da tre tubazioni parallele tra loro, del diametro di 18 pollici ciascuna, per il trasporto di prodotti petroliferi e da una tubazione del diametro di 8 pollici per il trasporto di acqua, parallela anch'essa alle predette tubazioni. Le Tubazioni su Demanio Marittimo sono esercitate in regime di concessione, il tutto per una lunghezza di circa 1,5km.

L'oleodotto, invece, ha un diametro di 12 pollici e collega il deposito di Civitavecchia col deposito Eni di Pantano di Grano; esso ha una lunghezza di circa 63 Km ed insiste su aree pubbliche o di terzi sulle quale esistono i necessari titoli autorizzativi.

PETROLI INVESTIMENTI SPA

È la società del gruppo che si occupa dello scarico e dello smistamento di prodotti petroliferi da navi cisterna presso una torre petrolifera di sua proprietà situata a largo di Civitavecchia.

La torre è posizionata alla Lat. 42°07'27" N – Long. 11°43'38" e, con un diametro di 25,50 metri, dista dalla costa circa 2.200 mt. E' composta da una ralla girevole a 360° installata sulla sommità della struttura, sulla quale risiedono punto d'ormeggio della nave e le manichette di collegamento mobile fra la petroliera e il giunto coassiale della Torre petrolifera.

Al terminale offshore possono attraccare navi con una portata lorda fino a 100.000 tonnellate. La Torre è

collegata ai depositi attraverso due oleodotti da 22" (linea k e p) che si snodano per 2.200 mt sul fondo marino e per 4.500 mt sulla costa.

All'arrivo all'area smistamento, i prodotti (benzine, gasoli, Jet fuel e OC) vengono spinti verso i depositi di ricezione nei serbatoi dedicati.

Il terminale offshore di Petroli Investimenti ed i depositi costieri della So.De.Co. rendono di fatto il Gruppo il più grande operatore privato nella logistica petrolifera del Mediterraneo. Difatti, oltre a Ludoil Energia, annovera tra i suoi clienti e transitanti le principali compagnie petrolifere: Eni, Q8, Esso, Saras.



MERIDIONALE PETROLI SRL

Si occupa di:

- Stoccaggio di prodotti petroliferi bianchi presso un proprio deposito;
- Caricamento su autobotti dei prodotti petroliferi precedentemente stoccati nei serbatoi del deposito.

Tali servizi sono resi presso un deposito costiero situato a Vibo Valentia e più precisamente: Deposito di Vibo Valentia (VV) – Meridionale Petroli.

Il Deposito ha una capacità di stoccaggio di circa 29.000 mc, con un turn around di oltre dodici volte la sua capacità di stoccaggio, coprendo oltre il 50% del fabbisogno dei prodotti petroliferi della regione Calabria. La società negli ultimi anni ha effettuato consistenti investimenti in nuove tecnologie

che hanno reso il deposito di Vibo Valentia il più moderno, efficiente e sicuro di tutto il paese, con l'implementazione di sistemi di biomiscelazione in linea, per ottemperare alle normative di riferimento per il biocarburanti.

La sua posizione rende il deposito di Meridionale Petroli uno snodo nevralgico per l'approvvigionamento della rete di distribuzione carburanti del sud Italia. Infatti, le principali compagnie petrolifere movimentano da questo deposito il prodotto destinato ai punti vendita ubicati in Calabria e nelle limitrofe regioni.

Esso, Q8, IP e Tamoil sono i principali utilizzatori di Meridionale Petroli.



GALA LOGISTICA SRL

Il Gruppo Ludoil ha completato l'acquisizione dal Gruppo Q8 del 100% delle quote di KRI Logistica, società controllante dell'impianto di stoccaggio e movimentazione di prodotti petroliferi di Trieste e Visco, ora denominata Gala Logistica Srl.

Tale operazione, realizzata attraverso la società Sodeco Srl, permette al Gruppo Ludoil di segnare un passo decisivo nel suo piano di consolidamento e sviluppo nella logistica petrolifera primaria.

Questa società si occupa sia di stoccaggio di prodotti petroliferi bianchi presso un proprio deposito che del caricamento su autobotti dei prodotti petroliferi precedentemente stoccati nei serbatoi del deposito.

Tali servizi sono resi presso un deposito costiero situato a Muggia collegato tramite una pipeline di 57km ad un'ulteriore deposito localizzato a Visco.

Il Deposito ha una capacità di stoccaggio complessiva di circa 172.679 mc, con un turn around di oltre quattro volte la sua capacità di stoccaggio. Circa il 60% del volume è venduto all'estero.

Il porto di Trieste è strategico per il Gruppo sia per la sua copertura della zona nordest italiana e costa adriatica che per la sua forte potenzialità verso l'estero.



4.PIANO DI TRANSIZIONE ENERGETICA



LUDOIL
ACCENDE
LUCE

LUCE SPA



Nasce la Luce Spa, la holding per tutti gli investimenti Green del Gruppo Ludoil.

Il suo obiettivo è quello di accelerare la transizione energetica, diventando entro il 2030 uno dei più importanti player Italiani del settore.

L'azienda vuole essere tra le più importanti in Italia per aspetti ESG.

Avrà entro il 2025 un EBITDA superiore a quello del settore Oil e utilizzerà come leva per la crescita la rete capillare di Ludoil in tutto il territorio Italiano dove saranno implementati tutti i nuovi combustibili alternativi: biometano, ricarica EV e Idrogeno.

Le iniziative di investimento sostenibile saranno effettuati in cinque settori, ognuno con una società ad hoc:

- **BIOMETANO:** impianti che trasformano i rifiuti organici in energia rinnovabile e compost;
- **EOLICO:** portafoglio di generazione rinnovabile eolica;
- **SOLARE:** portafoglio di generazione rinnovabile fotovoltaica;
- **RICARICA EV:** colonnine elettriche di ricarica EV utilizzando esclusivamente energia rinnovabile;
- **IDROGENO:** impianti di produzione di idrogeno verde attraverso l'elettrolisi con fonte esclusivamente rinnovabile.



KHAOS SRL

È la società del gruppo che costruirà mega-impianti di produzione biometano avanzato che trasformano il “Forsu” in energia rinnovabile e compost di qualità.

Per Forsu (Frazione Organica del Rifiuto Solido Urbano) si intende il materiale organico, altrimenti detto umido, raccolto grazie alla raccolta differenziata.

Questi progetti sono l'esempio di economia circolare attraverso la gestione dei rifiuti organici.

Questi impianti di ultima tecnologia separano anche il CO2 riducendo fortemente la sua emissione in natura.

Il metano prodotto è, pertanto, un combustibile 100% Green per autotrazione. Questo è già commercializzato nella Rete del Gruppo, attraverso infrastrutture di vendita del gas collegate alla rete della Snam.

Khaos diventerà uno dei leader italiani nella produzione di biometano avanzato dal

“Forsu” attraverso la costruzione di due mega-impianti entro il 2026.

Utilizzerà inoltre la rete Ludoil per la vendita del biometano avanzato ai clienti in tutti i punti vendita.

La costruzione del primo impianto inizierà nel Q1 2022, con avvio della produzione di biometano avanzato a Febbraio 2023.

L'investimento previsto è di oltre EUR 110 milioni.

Questo impianto sarà alimentato da oltre 150kton di Forsu per un output di 23 milioni di mmc di biogas e 15 milioni sms di biometano messi nella rete Snam.

Il primo impianto porterà al Gruppo un EBITDA di oltre 23 milioni di Euro dal 2023.



ECONOMIA CIRCOLARE

- **30.000.000 m³/anno di Biometano, equivalenti al biocarburante per percorrere in un anno 600 milioni di Km in automobile**
- **28.000 t/a di anidride carbonica liquida per uso industriale, equivalente alla carbonatazione di 23,6 miliardi di litri di acqua**
- **60.000 t/a di fertilizzante organico, in sostituzione di fertilizzanti chimici**
- **280.000 m³/anno di acqua, recuperata, depurata e restituita all'ambiente**
- **Risparmio di 85.000 TON di CO₂ eq./anno**





WINDFINDER SRL

È la società del Gruppo che sviluppa il portafoglio di generazione eolica che si aggiunge agli impianti eolici già in esercizio, uno in Sardegna e l'altro in Sicilia.

La società investe sia nel Greenfield che in progetti in fase di autorizzazione.

La generazione di energia 100% Green avviene attraverso installazione di pale eoliche di grande dimensioni di ultima generazione.

La strategia di vendita di energia prevede sia la sua cessione al GSE che attraverso Corporate PPA.

Come obiettivi la società svilupperà oltre 150MW di parchi eolici entro il 2030, divisi in più progetti di grandi dimensioni (oltre i 30MW).

Diventerà uno dei principali player italiani nel settore sia in Italia che all'estero.

OSM SRL

“O Sole Mio” è la società del gruppo che investe in energia solare prodotta da impianti installati sia sulle pensiline delle stazioni di servizio, sia impianti di energia solare con generazione utility scale.

La generazione di energia è 100% Green attraverso l’installazione di pannelli ed inverter di ultima generazione, con massima efficienza.

L’obiettivo di OSM è quello di installare una potenza di oltre 1,8GW entro il 2030.

Sarà entro il 2025 una delle aziende più importanti del settore in Italia.

Installerà in Italia circa 1% del fabbisogno totale fotovoltaico per arrivare agli ambiziosi obiettivi del 2030.

OSM, attraverso la sua filiale in Brasile, investe in progetti internazionali utility scale superiori a 400MW.

Fino al 2040 energia solare sarà il Core Business del Gruppo Luce.



EOS SRL

È la società che si occupa dell'installazione di colonnine elettriche per la ricarica EV utilizzando esclusivamente energia rinnovabile.

Questa energia 100% Green proviene soltanto da impianti di energia eolica e Solare del Gruppo Luce.

Le installazioni avverranno sia in stazioni pubbliche che uffici e residenze e, in base alla necessità, si tratterà di colonnine AC 22kW o DC 300kW utilizzando software di ultima generazione per la gestione delle ricariche, pagamenti e clienti.

Ha l'obiettivo di investire in infrastrutture innovative di rete per una Smart City e di installare più di 1.000 Colonnine elettriche entro il 2030 utilizzando il network delle Stazioni di Servizio Ludoil per l'installazione delle prime 200 Stazioni di Ricarica EV, con inizio nel 2021.

Oggi in Italia esistono circa 13.000 punti di ricarica.



ION SRL

È la società del gruppo che produrrà l'unico idrogeno sostenibile al 100%, l'idrogeno verde, che si ottiene attraverso l'elettrolisi dell'acqua in speciali celle elettrochimiche alimentate da elettricità prodotta da fonti rinnovabili.

L'energia per la produzione dell'idrogeno è 100% Green e proverrà soltanto da impianti di Eolico e Fotovoltaico prodotto dal Gruppo Luce.

L'idrogeno verde è un alleato importante nella decarbonizzazione di alcuni settori,

ad esempio l'industria chimica e altre attività energivore come la siderurgia e il cemento, l'aviazione e il trasporto marittimo.

Potrebbe coprire entro il 2050 fino al 24% della domanda finale di energia, oltre a contribuire alla totale riduzione di 560 milioni di tonnellate di CO₂.

ION sarà uno dei principali player nel settore in Italia entro il 2030 e utilizzerà la rete Ludoil per la vendita di idrogeno verde al cliente in tutti i punti vendita.



5.PIANO DI INVESTIMENTI GREEN

Il Gruppo Luce prevede investimenti per oltre 1,5 Miliardi di Euro entro il 2030, raggiungendo un EBITDA di oltre EUR 350 Milioni in 9 anni.

Il suo modello di business è scalabile in tutto il mondo con una possibilità di crescita senza limiti, in base alle necessità e agli investimenti.

Il primo grande investimento previsto in pipeline è l'acquisizione di una società che realizza compostaggio seguita dal suo revamping con costruzione del primo mega-impianto di biometano del Gruppo.

Questa avverrà nel primo semestre del 2022, per un investimento di oltre EUR 110 Milioni.

La società inizierà l'installazione delle prime colonnine di ricarica DC >300KW e punti vendita di metano nelle stazioni di servizio di Iperstaroil nel Q4 2021.

Sono in fase finale autorizzazione diversi progetti di Energia Solare, sia in Italia che in Brasile, per una potenza complessiva oltre 1GW.

Il primo progetto solare sarà costruito a Civitavecchia nel primo semestre del 2022.

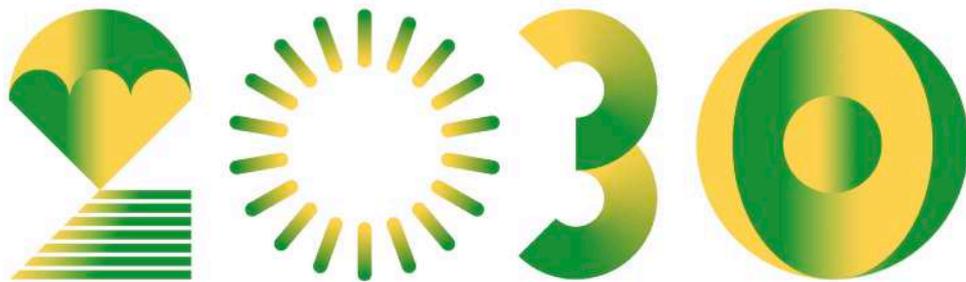
“La mission di Luce è quella di accelerare la transizione mondiale verso l'energia sostenibile”

6. ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE



PIANO NAZIONALE INTEGRATO PER L'ENERGIA E IL CLIMA

ENERGIA CLIMA



IL PIANO SI STRUTTURA SU **5 LINEE D'INTERVENTO**,
CHE SI SVILUPPERANNO IN MANIERA INTEGRATA



DECARBONIZZAZIONE



EFFICIENZA



SICUREZZA
ENERGETICA



SVILUPPO DEL MERCATO
INTERNO
DELL'ENERGIA



RICERCA,
INNOVAZIONE
E COMPETITIVITÀ



MINISTERO DELL'AMBIENTE
E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE



Ministero dello Sviluppo Economico



Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

DECARBONIZZAZIONE

Il primo obiettivo del Piano è accrescere la quota dei consumi coperti da fonti rinnovabili, considerando, nel settore elettrico, la natura intermittente delle fonti con maggiore potenziale di sviluppo (eolico e fotovoltaico) e, nei settori termico, i limiti all'uso delle biomasse, conseguenti ai contestuali obiettivi di qualità dell'aria.

L'esigenza di contenere il consumo di suolo ha condotto a definire un obiettivo di quota dei consumi totali coperti da fonti rinnovabili pari al 30% al 2030:

Questo obiettivo comporterà una diffusione rilevante sostanzialmente di eolico e fotovoltaico, con un installato medio annuo dal 2019 al 2030 pari a circa 3200 MW (Eolico) e circa 3800 MW (Fotovoltaico), a fronte di un installato medio degli ultimi anni complessivamente di 700 MW.

Questa diffusione di eolico e fotovoltaico richiederà anche molte opere infrastrutturali e il ricorso massivo a sistemi di accumulo distribuiti e centralizzati, sia per esigenze di sicurezza del sistema, sia per evitare di dover fermare gli impianti rinnovabili nei periodi di consumi inferiori alla produzione. Ai fini della decarbonizzazione, sussiste un obiettivo nazionale vincolante consistente nel ridurre al 2030 del 33% le emissioni di CO₂ nei settori non ETS, rispetto a quelle del 2005, risultato che può essere raggiunto attraverso diversi interventi, sia nazionali che comunitari, soprattutto in termini di efficienza energetica e fonti rinnovabili.



EFFICIENZA ENERGETICA

Il Piano ha come obiettivo la riduzione al 2030 del fabbisogno europeo di energia primaria europea del 32,5%, calcolato rispetto alle proiezioni elaborate dalla CE nel 2007.

Per questo si dovranno ridurre mediante politiche attive, in ciascuno degli anni dal 2021 al 2030, i consumi finali di energia di un valore pari allo 0,8% dei consumi annui medi del triennio 2016-18, mediante politiche attive. Questo obiettivo equivale a una riduzione di 0,93 Mtep/anno, e, confrontato con il consumo finale 2016 di 115,9 Mtep, evidenzia il grande

sforzo che richiederà, anche in settori “difficili”, tra i quali gli edifici e i trasporti.

Molto importante sarà la penetrazione dell'elettricità nei trasporti: si mira al 2030 a:

- 1,6 ML di auto elettriche pure
- 4,5 ML di auto ibride

Parco auto circolante nello stesso anno di 37 ML di veicoli.

SICUREZZA ENERGETICA

Migliorare la sicurezza dell'approvvigionamento incrementando le fonti rinnovabili e l'efficienza energetica e diversificando le fonti di approvvigionamento, ad esempio con il ricorso al gas naturale anche tramite GNL, avvalendosi di infrastrutture coerenti con lo scenario di decarbonizzazione profonda al 2050.

Un ruolo nuovo per le infrastrutture gas, da investigare, potrebbe derivare da carburanti come il biometano e dall'integrazione con il sistema elettrico, ad esempio con la trasformazione in combustibili gassosi dell'energia da fonti

rinnovabili non immediatamente consumata.

Per quanto riguarda i prodotti petroliferi, che continueranno ad essere necessari per i trasporti, sarà favorita l'evoluzione in senso green delle infrastrutture esistenti tra le quali le raffinerie.

Sul fronte del sistema elettrico, sarà importante promuovere la realizzazione di infrastrutture e sistemi di accumulo necessari per tener conto dell'evoluzione del mix produttivo, sempre più basato su rinnovabili intermittenti.



MERCATO INTERNO

Sviluppi della rete di trasmissione, interna e con Paesi terzi, e l'accoppiamento del mercato elettrico nazionale con quelli di altri Stati concorreranno ad avvicinare i prezzi italiani dell'energia elettrica a quelli europei.

Di centrale importanza sarà un ruolo sempre più attivo dei consumatori, in veste di prosumer (produttori da fonti rinnovabili e consumatori), anche attraverso le comunità dell'energia rinnovabile.

Occorrerà comunque introdurre meccanismi di mercato per garantire anche l'adeguatezza del sistema, vale a dire la capacità del sistema di soddisfare il fabbisogno di energia elettrica atteso nel medio e lungo termine, rispettando i requisiti di operatività e qualità, tema dunque connesso anche agli obiettivi di sicurezza.

Saranno perfezionati gli strumenti volti a contrastare il fenomeno della povertà energetica (famiglie in disagio economico).



RICERCA, INNOVAZIONE E COMPETITIVITÀ

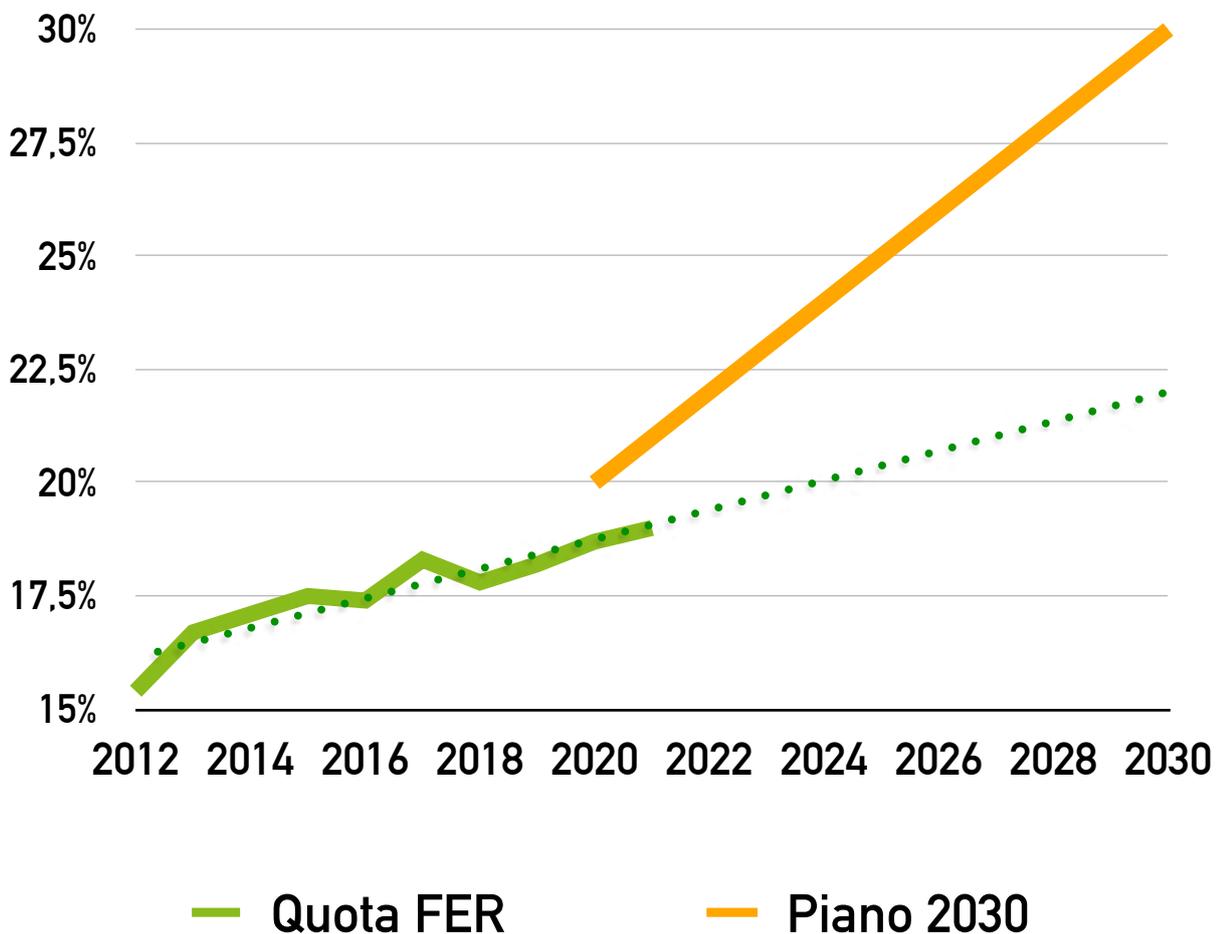
Migliorare la capacità del sistema della ricerca di presidiare e sviluppare le tecnologie di prodotto e di processo essenziali per la transizione energetica e a favorire l'introduzione di tecnologie, sistemi e modelli organizzativi e gestionali funzionali alla stessa transizione energetica e alla sicurezza.

Gli strumenti principali consisteranno in un miglior governo del sistema ricerca e nel

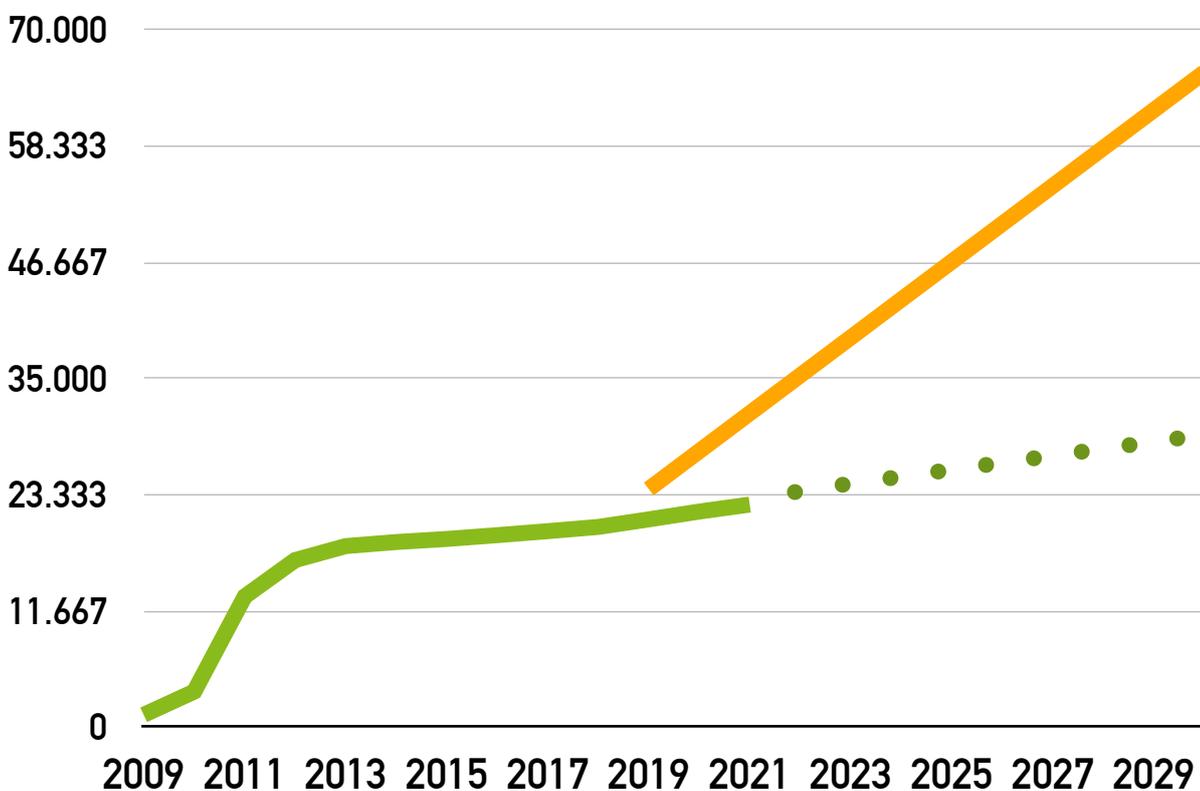
coordinamento tra le politiche e misure sul fronte della domanda di prodotti e tecnologie (indotta, ad esempio, dai meccanismi di sostegno delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica) e dell'offerta degli stessi prodotti e tecnologie, in modo che il sistema produttivo trovi conveniente evolvere in senso coerente con le esigenze del futuro sistema energetico.



QUOTA DEI CONSUMI FINALI LORDI DI ENERGIA COPERTA DA FONTI RINNOVABILI



EVOLUZIONE DELLA POTENZA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

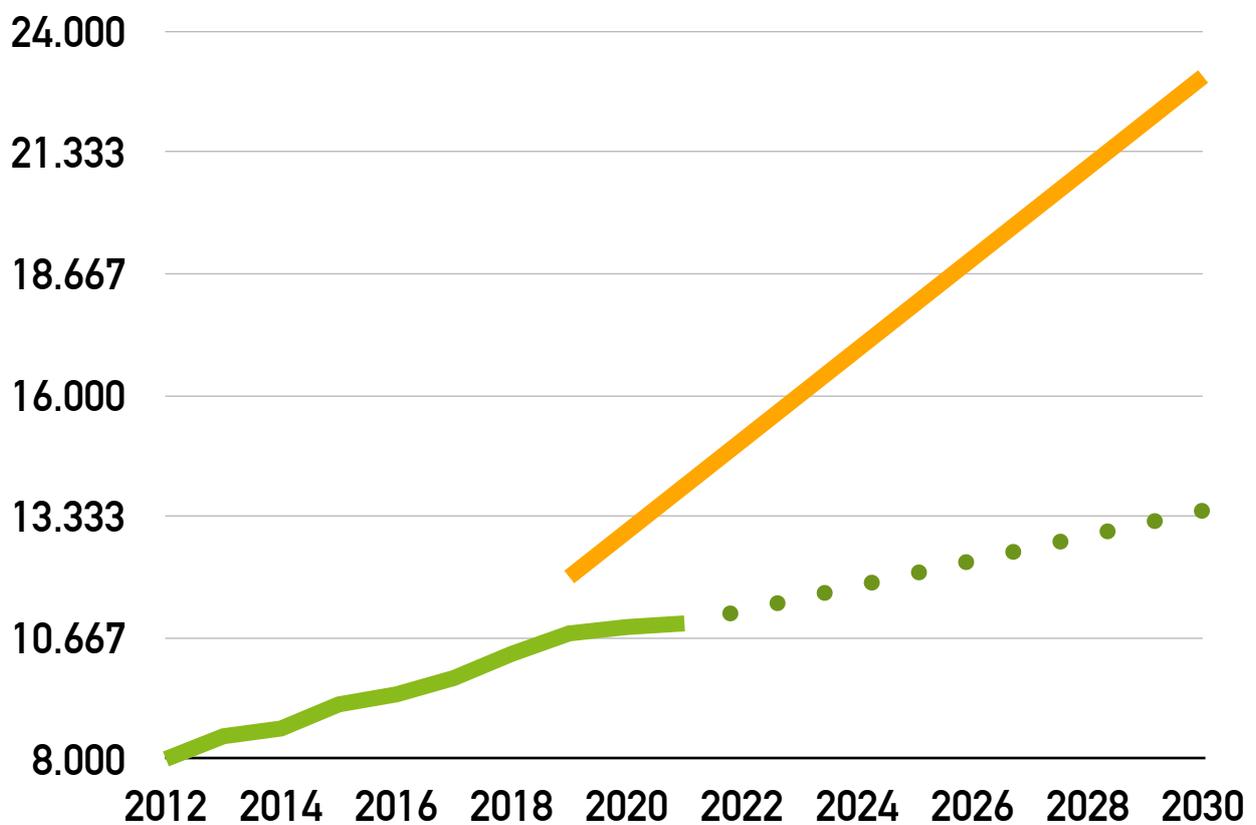


— Potenza Installata (MW)
 • Attuale Andamento

— Piano 2030 (MW)



EVOLUZIONE DELLA POTENZA DEGLI IMPIANTI EOLICI

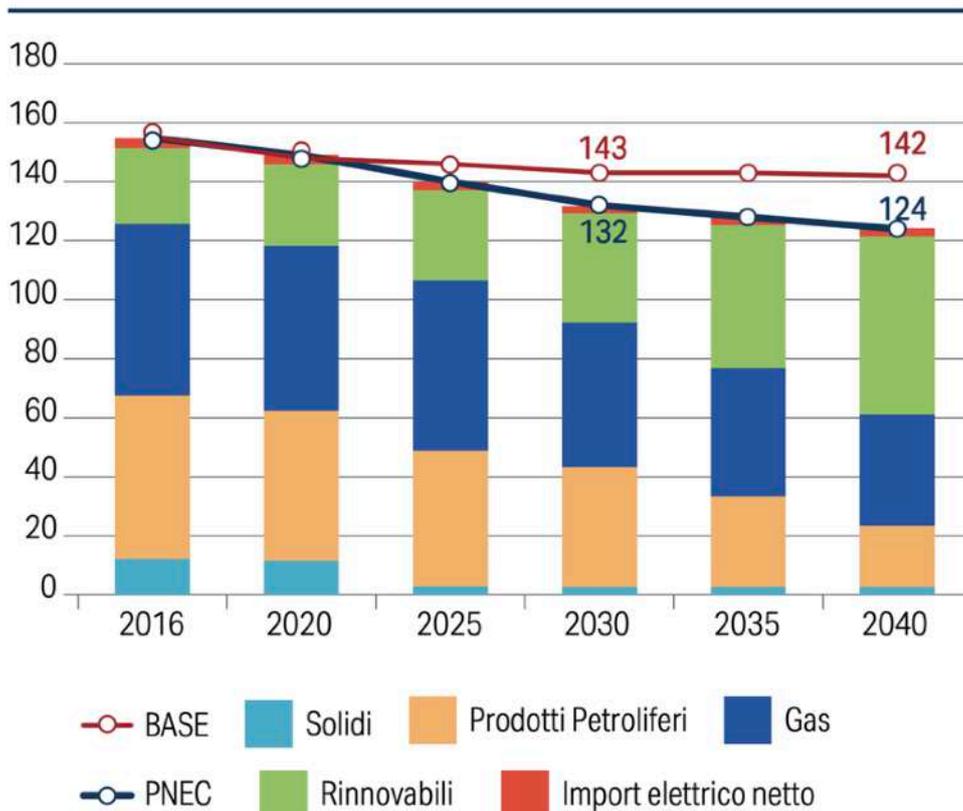


— Potenza Installata (MW) — Piano 2030 (MW)
• Attuale Andamento



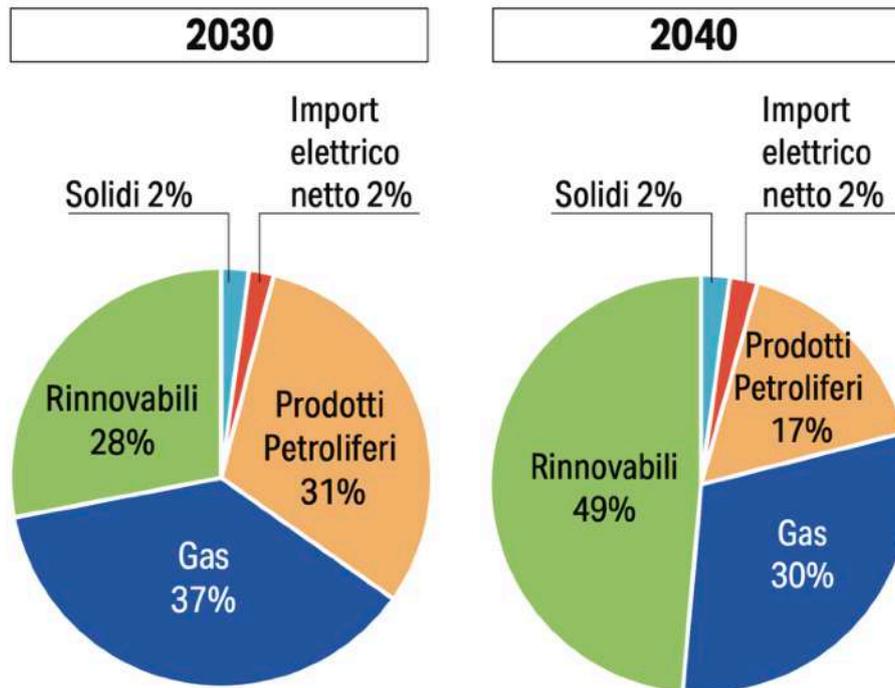
PIANO NAZIONALE INTEGRATO ENERGIA E CLIMA AL 2040

PNIEC Evoluzione della domanda di energia primaria nello Scenario Base e nello Scenario PNIEC (Mtep)



Fonte: RSE

PNIEC Peso delle fonti di energia nella domanda primaria al 2030 e 2040



Fonte: RSE

7.PIANO STRATEGICO

La strategia incentrata sulla sostenibilità e il modello di business integrato consentono al Gruppo di creare valore, beneficiando delle opportunità che emergono dalla transizione energetica.

Il Gruppo conferma le direttrici strategiche fondate sui trend legati alla transizione energetica, all'economia circolare e alla gestione dei rifiuti organici.

L'impiego di capitali è infatti incentrato sulla decarbonizzazione, attraverso lo sviluppo degli asset di generazione da fonte rinnovabile, sulla produzione di biometano e gestioni rifiuti, sulle infrastrutture abilitanti legate allo sviluppo delle reti, sfruttando al meglio l'evoluzione tecnologica e digitale, che favoriranno l'elettrificazione dei consumi nonché lo

sviluppo di nuovi servizi per i clienti finali; il tutto orientato al raggiungimento degli SDG delle Nazioni Unite.

L'ambizione è quella di accelerare i processi legati alla decarbonizzazione e all'elettrificazione per consentire il raggiungimento degli obiettivi di contenimento del riscaldamento globale in linea con l'Accordo di Parigi.

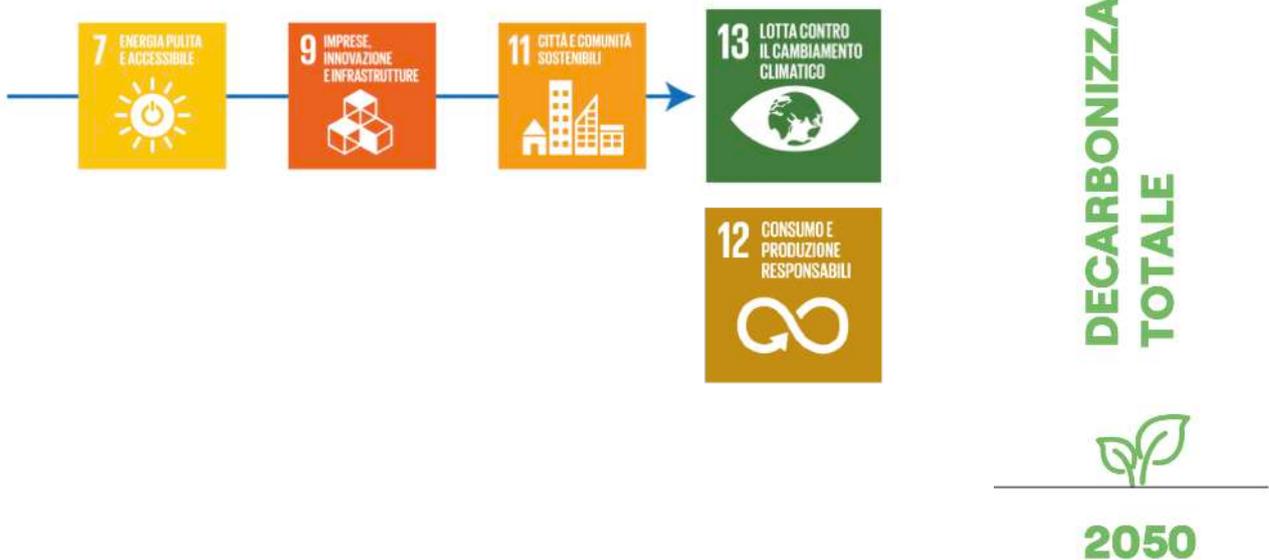
La transizione energetica, spinta dalla lotta al cambiamento climatico e caratterizzata dai trend di decarbonizzazione ed elettrificazione dei consumi, sta rivoluzionando non solo il settore energetico ma tutti gli ambiti economici in un mondo in cui il ruolo dell'energia elettrica sarà sempre più rilevante.

In tale contesto, diventa fondamentale estendere la visione strategica al medio lungo termine. Guidato da tale necessità, il Gruppo ha stabilito le direttive del suo Piano Strategico con una visione che arriva fino al 2030, mettendo al centro della strategia l'accelerazione della transizione energetica assieme a una crescita sostenibile e remunerativa per creare un significativo valore condiviso per clienti, società e ambiente.

Grazie a questo approccio complessivo, il Gruppo è posizionato in modo ideale per

beneficiare pienamente delle opportunità emergenti, cogliendo il valore che diventerà disponibile per accelerare la transizione energetica:

In tal modo, il Gruppo prevede di mobilitare investimenti per 1,5 miliardi di euro nel periodo 2021-2030, promuovendo la decarbonizzazione, l'elettrificazione dei consumi e la trasformazione di Forsu in biometano e compost di qualità con la cattura del CO2.



8. GLI IMPEGNI DI SOSTENIBILITÀ



5. GENDER EQUALITY

Raggiungere l'uguaglianza di genere e responsabilizzare tutte le donne e le ragazze. Il Gruppo Ludoil è riconosciuto per la Gender Equality ed è stato premiato per tre anni consecutivi da "Industria Felix" per la leadership femminile

7. AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY

Core business di Luce è basato sull'energia rinnovabile, affidabile, sostenibile e accessibile a tutti

8. DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH

Il progresso finanziario creerà posti di lavoro dignitosi senza danneggiare l'ambiente. Dobbiamo proteggere i diritti dei lavoratori e assicurare che tutti traggano i benefici dell'imprenditorialità e dell'innovazione

9. INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE

Costruire infrastrutture resilienti, promuovere l'industrializzazione inclusiva e sostenibile e favorire l'innovazione

10. REDUCED INEQUALITIES

Ridurre la disuguaglianza all'interno e tra i paesi, attraverso investimenti in tutte le regioni Italiane e in paesi in sviluppo come il Brasile

11. SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES

Rendere le città e gli insediamenti umani inclusivi, sicuri, resilienti e sostenibili attraverso investimenti in infrastruttura per la ricarica EV e Smart City

12. RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION

Garantire modelli di consumo e produzione sostenibili, come nell'economia circolare e gestione di rifiuti per la produzione di biometano avanzato, e la produzione di energie rinnovabili ed idrogeno verde

13. CLIMATE ACTION

Intraprendere azioni urgenti per combattere il cambiamento climatico e i suoi impatti. Si verifica su tutti i business di Luce

1. NO POVERTY

Porre fine alla povertà in tutte le sue forme ovunque. Promuovere attività sociali utilizzando parte dei ricavi degli impianti di energia rinnovabile, alle comunità nelle zone più bisognose

2. ZERO HUNGER

Fine alla fame, raggiungendo la sicurezza alimentare e una migliore nutrizione e promuovere l'agricoltura sostenibile. Il Gruppo provvederà ad aiutare le comunità con donazioni di alimenti, principalmente in zone più bisognose come il Brasile

3. GOOD HEALTH AND WELL-BEING

Garantire una vita sana e promuovere il benessere per tutti e a tutte le età attraverso la riduzione del CO2 sia con la gestione dei rifiuti che con l'energia pulita, migliorando la qualità di vita delle comunità

4. QUALITY EDUCATION

Garantire un'istruzione di qualità inclusiva ed equa e promuovere opportunità di apprendimento permanente per tutti. Il Gruppo sta proponendo corsi di formazione 4.0 ai suoi dipendenti per istruirli sulle più innovative tecnologie e soluzioni

6. CLEAN WATER

Garantire la disponibilità e la gestione sostenibile dell'acqua e dei servizi igienico-sanitari per tutti. Il Gruppo installerà nelle comunità più bisognose, soprattutto nei progetti realizzati al nord del Brasile, infrastrutture per garantire acqua pulita e sanità basica in queste piccole comunità che non hanno accesso a questo bene primario

14. LIFE ON WATER

Conservare e utilizzare in modo sostenibile gli oceani, i mari e le risorse marine per uno sviluppo sostenibile. Si raggiungerà questo obiettivo sostituendo l'attuale mix energetico del paese con quello 100% Green e senza nessun impatto ambientale, riducendo drasticamente gli effetti nocivi negli oceani

15. LIFE ON LAND

Proteggere, ripristinare e promuovere l'uso sostenibile degli ecosistemi terrestri, arrestando ed invertendo il degrado del suolo e la perdita di biodiversità. Si raggiungerà questo obiettivo sostituendo l'attuale mix energetico del paese con quello 100% Green e senza nessun impatto ambientale, riducendo drasticamente gli effetti nocivi sulla biodiversità

16. PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS

Promuovere società pacifiche e inclusive per lo sviluppo sostenibile, fornire accesso alla giustizia per tutti e costruire istituzioni efficaci, responsabili e inclusive a tutti i livelli. La compassione e l'etica sono essenziali per ogni società democratica

17. PARTNERSHIP FOR THE GOALS

Implementare globalmente tutte gli obiettivi per lo sviluppo sostenibile

9. BUSINESS MODEL

Conseguimento di obiettivi di redditività e crescita, efficienza, ottimizzazione operativa ed attenzione alla prevenzione dei rischi di business sono elementi cardini, a cui si ispira il modello di business del Gruppo, in un'ottica strategica di lungo termine nella quale trovano un posto di assoluto rilievo la necessità e la volontà di fare coesistere solidi risultati economico finanziari con sostenibilità sociale ed ambientale. Ciò implica, quindi, l'attuazione – da parte del Gruppo - di un modello operativo volto al raggiungimento dei risultati economici salvaguardando, tuttavia, l'esigenza di controllare e limitare i rischi ambientali e sociali.

Pertanto, l'utilizzo degli asset di funzionamento delle attività economiche del Gruppo è, sempre e comunque, attento e teso al rispetto dell'ambiente e delle comunità in cui si opera, alla tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori, al rispetto dei diritti ed alla testimonianza dei valori etici.

Il modello di business del Gruppo si basa su onestà e chiarezza, nonché su confronto con mercato e con Stakeholder, ed è indirizzato, per questo, a stabilire un pieno rapporto di fiducia con gli Stakeholder, nella consapevolezza che di ciò il Gruppo non può che beneficiarne, in termini di risultati da consolidare nel tempo.

REPUTAZIONE

La reputazione aziendale rappresenta uno dei principali asset del Gruppo, fondamentale per il suo successo in quanto gli consente di preservare il proprio posizionamento sul mercato. Oltre all'immagine, alla tensione continua verso comportamenti irreprensibili nel proprio operare ed al rafforzamento positivo dell'identità, i principali elementi su cui il Gruppo punta per sviluppare e rafforzare la propria reputazione sono:

- l'attenzione costante ai suoi stakeholder;
- le modalità di relazione con i suoi stakeholder, nella consapevolezza che sono, in qualche modo, sempre gli stakeholder a fissare il contenuto valoriale della reputazione;
- la capacità manageriale di ottimizzare tale rapporto.

In questa prospettiva il Gruppo si pone, in primo luogo, l'obiettivo di ascoltare le esigenze e le aspettative degli stakeholder

al fine di capire in che modo esse influenzeranno le loro percezioni riguardo alle relazioni di business. L'ascolto serve anche a monitorare le variabili del contesto che possono condizionare lo sviluppo della reputazione, ovvero le istanze sociali, le dinamiche valoriali che scaturiscono dal contesto competitivo, da quello organizzativo-istituzionale e da quello culturale-sociale in cui il Gruppo agisce.

In secondo luogo, il management aziendale è invitato a tradurre i risultati dell'attività di ascolto in decisioni di business, ovvero in un'identità chiara e distintiva e in comportamenti coerenti e responsabili.

La reputazione del Gruppo scaturisce da comportamenti attenti e coerenti nel tempo, basandosi sulla storia dell'organizzazione, sulla coerenza e sulla continuità nel tempo dei suoi attributi distintivi e dei suoi comportamenti responsabili nei confronti degli stakeholder. Per questo motivo essa rappresenta un concetto dinamico,

che viene costruito e gestito continuamente ed in ottica di lungo periodo nel rapporto con essi. Il Gruppo basa la propria reputazione sulla capacità di realizzare un insieme di attività positive in modo ripetuto, di reiterare con efficacia i comportamenti

che contribuiscono alla sua percezione positiva e, quindi, al suo successo. Essa valorizza ciò che il Gruppo è, quello che ha fatto in passato e che continua a fare.

STAKEHOLDER

Il Gruppo riconosce, quindi, l'importanza primaria dei rapporti con gli Stakeholder:

i. Rapporto con il Personale

Viene svolta una costante attività di analisi e monitoraggio del clima aziendale. Formazione, benessere aziendale, valorizzazione delle competenze, interazione e comunicazione rappresentano le principali leve su cui poggia il rapporto con il personale a tutti i livelli.

ii. Rapporto con i Fornitori

Caratterizzato da: marketing di acquisto, analisi delle competenze e qualifiche, compliance HSE e qualità, rispetto del

codice etico, interazione costante e feedback reciproci.

iii. Rapporto con le Istituzioni Finanziarie

Trasparenza ed affidabilità dei dati comunicati, informazione, disponibilità ad approfondimenti, conference call ed incontri periodici su tematiche specifiche, rapidità di risposta su specifici inquiry contraddistinguono la relazione con banche ed istituti di credito.

iv. Rapporto con gli enti istituzionali

Il Gruppo pone al centro di tale rapporto l'attenzione e l'adeguamento alle normative, ai regolamenti ed alle



ordinanze che le istituzioni, con le quali esso interagisce, sono chiamate a fare rispettare oppure emanano, a seconda dei casi. Particolare importanza viene data al dialogo con le istituzioni nel rispetto dei ruoli e delle diverse posizioni, soprattutto con riferimento alle politiche di investimento che, data la peculiarità delle attività economiche, il più delle volte, richiedono l'intervento di enti istituzionali a vari livelli.

v. Rapporto con i Clienti

Focalizzato su: costante dialogo, qualità, efficienza, sostenibilità ed affidabilità di prodotti e servizi, trasparenza, chiarezza, meeting volti all'analisi di eventuali problematiche ed al miglioramento della soddisfazione del cliente.

ANTICORRUPTION

Il Gruppo adotta un codice etico in base al quale Management e Personale sono impegnati a contrastare fenomeni di corruzione ed illegalità, sia attraverso una strategia di denuncia che di prevenzione dei fenomeni illegali.

Particolare attenzione viene posta agli obblighi di trasparenza nell'organizzazione interna e nell'assegnazione degli incarichi aziendali.

Principi, quali diligenza, lealtà, imparzialità e servizio alla cura dell'interesse aziendale, rappresentano il driver delle relazioni all'interno ed all'esterno del Gruppo.

La fiducia di cui il Gruppo gode presso clienti, fornitori, istituzioni finanziarie ed enti istituzionali rappresenta un bene prezioso. Tutti all'interno delle aziende del Gruppo sono impegnati per garantire di fare il possibile per tutelare questo patrimonio, nella consapevolezza che uno dei modi per farlo è attraverso la rigorosa osservanza di tutte le leggi e le normative

vigenti. Per questo il Gruppo ha rafforzato i propri processi per contrastare la corruzione, sottoponendoli anche a continui controlli e revisioni. Ciò viene fatto non soltanto per garantire la conformità alle leggi anticorruzione, ma anche per tutelare la reputazione e per confermare l'impegno a lavorare in modo corretto, onesto e trasparente, nel rispetto dei massimi standard etici.

La corruzione esporrebbe il Gruppo, i dipendenti e i terzi che operano con il Gruppo al rischio di procedimenti giuridici ed ammende, nonché all'esclusione dai processi di gara d'appalto e ad altre sanzioni. Il Gruppo adotta, quindi, una policy che non ammette nessuna forma di corruzione, la quale prevede che:

- le persone che lavorano per il Gruppo, nelle loro relazioni con entità esterne, non devono mai promettere, proporre, concedere, richiedere oppure accettare un vantaggio, non solo economico, allo

scopo di indurre a o ricompensare un comportamento illegale, disonesto oppure una violazione degli obblighi professionali;

- tutti devono aderire agli standard Anticoncussione ed Anticorruzione, a linee guida su Omaggi ed Ospitalità e ad una corretta Policy sui Conflitti d'Interesse;
- chiunque nel Gruppo deve seguire standard di comportamento che riducano al minimo il rischio di corruzione;

- tutte le interazioni con funzionari pubblici o con soggetti e aziende private devono essere aperte, trasparenti e condotte in maniera adeguata, in linea con i processi aziendali;
- il gruppo si avvale soltanto di consulenti di comprovata ed irreprensibile rettitudine morale e professionale

SAFETY, SECURITY, HEALTH AND ENVIRONMENT (SSHE)

Il Gruppo considera obiettivo prioritario nella gestione e nello sviluppo delle proprie attività proteggere la salute e la sicurezza dei dipendenti, degli appaltatori e della comunità, tutelare l'ambiente in cui opera e garantire la security nello svolgimento delle attività.

Per raggiungere questo scopo prioritario, Il Gruppo si impegna ad adottare tutte le misure necessarie a minimizzare i potenziali impatti in termini di salute, sicurezza, security e ambiente (SSHE) legati alla natura e alle dimensioni delle proprie attività e dei propri prodotti, processi e servizi. Tutti i dipendenti e gli appaltatori sono responsabili della tutela di salute, sicurezza, security e ambiente e sono chiamati a perseguire un continuo miglioramento in tali campi.

Il Gruppo nel rispetto del proprio Sistema di Gestione SSHE e dei principi di Responsible Care è perciò impegnato a:

ASSEGNARE responsabilità individuali in materia di salute, sicurezza, security, ambiente e Responsible Care e farne elemento di valutazione delle prestazioni.

CONTROLLARE e valutare i risultati ottenuti nelle attività di tutela di salute, sicurezza, security e ambiente e di integrità dei beni aziendali e porre target e obiettivi di continuo miglioramento.

IDENTIFICARE i pericoli per la salute, la sicurezza, la security e l'ambiente presenti nelle operazioni e nei prodotti e mettere in atto misure per controllare i rischi associati.

FORMARE ed addestrare i dipendenti nel rispetto di procedure operative che tutelino l'ambiente, la security e la sicurezza e

salute dei lavoratori richiedendone una stretta osservanza.

RISPETTARE pienamente leggi, norme e regolamenti e cooperare, ove richiesto, con le autorità e con l'industria, condividendo le esperienze e le migliori prassi tecniche, per sviluppare standard efficaci nel campo della salute, sicurezza, security e ambiente.

CONDURRE e supportare ricerche e formazione per migliorare le proprie attività, i prodotti e i servizi e ridurre, ed ove possibile annullare, i rischi per la salute e la sicurezza delle persone, la security e l'impatto sull'ambiente.

PROMUOVERE la prevenzione dell'inquinamento, l'efficienza energetica, la corretta gestione dei rifiuti, le iniziative per la conservazione dell'habitat, lo sviluppo di prodotti a limitato impatto ambientale.

DEFINIRE obiettivi e target che assicurino il miglioramento continuo e che permettano di valutare la performance SSHE dell'Azienda.

ASSICURARSI che le Società appartenenti al Gruppo e gli appaltatori siano a conoscenza della Politica SSHE e richiedere loro di uniformarsi ai principi in essa enunciati.

INFORMARE dipendenti, appaltatori e la comunità sulla natura delle attività aziendali e sulle misure adottate per la prevenzione ed il miglioramento continuo in tema di sicurezza e salute delle persone, security e la tutela dell'ambiente.

SVILUPPARE iniziative atte alla creazione di una cultura SSHE aziendale in armonia con i principi Responsible Care attraverso il coinvolgimento di tutto il personale.

COINVOLGERE proattivamente tutti gli stakeholder identificati, ovvero le istituzioni pubbliche, i fornitori, gli appaltatori, i clienti, i dipendenti e la comunità in cui operiamo in relazione ai programmi e alla performance SSHE. Assicurare inoltre apertura e trasparenza attraverso l'adozione di sistemi che garantiscano che tutte le informazioni rilevanti in materia SSHE siano comunicate agli stakeholder.

Tutte le unità aziendali del Gruppo sono impegnate al rispetto Politica SSHE nel predisporre piani, nel porre obiettivi e nel condurre la loro attività.

La società a seguito dell'emergenza Covid-19 ha adeguato gli spazi e gli arredi al rispetto del distanziamento e della

prevenzione del contagio, approvvigionandosi e distribuendo tutti i dispositivi e altri strumenti di protezione individuale.

PRINCIPALI ATTIVITÀ SSHE

Nel corso del primo semestre del 2021 i corsi SSHE programmati per l'anno sono stati eseguiti sostanzialmente tutti. Per quanto attiene alla formazione interna si è mantenuto fede alla programmazione di formazione trimestrale del personale interno relativa agli aspetti SEVESO (D.Lgs.105/2015).

Per ciò che riguarda gli Audit scritti per la verifica dell'apprendimento del personale

si è proceduto ad inserirli all'interno della programmazione trimestrale di cui sopra.

L'addestramento all'utilizzo delle attrezzature antincendio da parte di tutto il personale operativo del Gruppo è avvenuto con cadenza regolare su ogni singolo impianto.

Per quanto attiene le tematiche ambientali, i quattro siti So.De.Co. sono oggetto di procedura di bonifica ai sensi dell'art.242 del D.lgs. 152/06 con attività

proseguite nel corso del 2021, che hanno riguardato:

- l'effettuazione di campagne di monitoraggio delle acque di falda su tutti i siti;
- l'effettuazione di Piani di indagini integrative nei siti Sodeco 2 e Sodeco 4;
- l'effettuazione di una indagine ambientale presso il sito di Pantano di Grano, oggetto di un evento accidentale precedentemente notificato con rilascio di prodotto petrolifero Jet fuel
- l'avvio della barriera di MISE con pompaggio e stoccaggio reflui in Sodeco 3 e prosecuzione degli interventi di MISE già in atto nei siti Sodeco 1 e Sodeco 4;
- la manutenzione e integrazione dei sistemi di MISE sia attivi che passivi presenti,

- lo sviluppo ed attuazione di procedure atte al controllo delle MISE e dei piezometri;
- l'impostazione preliminare di un Piano preliminare di Messa in Sicurezza Operativa dei quattro siti Sodeco.

Nel corso del 2021 il Comune di Civitavecchia non ha convocato Conferenze di Servizi per i siti al fine di proseguire nelle attività istruttorie delle Procedimenti in corso ai sensi dell'art. 242 del D.Lgs. 152/2006 per la caratterizzazione ambientale. Conseguentemente i procedimenti non sono stati soggetti a nuove prescrizioni o adempimenti.

Riguardo il sito di Vibo Valentia della Meridionale Petroli Srl, anche esso è soggetto al procedimento di bonifica ambientale ai sensi dell'art.242 del D.Lgs.

152/06, le attività ambientali più

significative sono state le seguenti:

- verifiche piezometriche e di monitoraggio

delle acque di falda;

- sviluppo delle attività di progettazione

interventi atte al controllo dello stato

ambientale;

A seguito delle crescenti attività necessarie

di tutela ambientale, sotto il profilo

organizzativo, il gruppo logistico SoDeCo ha

organizzato un team ambientale costituito

da 3 figure professionali costituite da due

ingegneri ambientali, di cui uno

responsabile con procura decisionale, e un

geologo.



10. GOVERNANCE, PERSONALE E POLICY DI REMUNERAZIONE

La Corporate Governance attribuisce la responsabilità della gestione all'Amministratore e le funzioni di vigilanza al Collegio Sindacale, fermo restando le funzioni dell'Assemblea degli Azionisti. Tuttavia, nei processi decisionali, viene stabilito un sufficiente grado di decentramento delle attribuzioni e delle responsabilità, che coinvolge i manager di primo livello.

La gestione, in ottica di collaborazione e coordinamento, si caratterizza per un approccio di "management by co-operation" piuttosto che di "management by contrast",

favorendo con questo la motivazione professionale e la consapevolezza di essere parte di un team, a tutti i livelli, senza, tuttavia, tralasciare l'importanza ed il rispetto del codice etico e disciplinare.

Riguardo alla remunerazione, la policy tende ad attirare, motivare e fidelizzare persone di elevato profilo professionale e manageriale. Le remunerazioni si basano su ruolo e responsabilità attribuite, dati gli orientamenti di mercato applicabili, per posizioni analoghe, nel settore dove il Gruppo opera.

L'investimento nel capitale umano resta un must aziendale di notevole importanza e considerazione.

Sovente, viene attuata formazione ai dipendenti in tema di responsabilità amministrativa degli enti ex D.Lgs. 231/2001. La formazione riguarda: aspetti generali e normativi, sicurezza, ambiente, sistema di gestione ambientale, sistema disciplinare, flussi informativi, Organismo di Vigilanza, pubblica amministrazione, bilancio e reati societari.

L'erogazione della formazione consente di individuare il livello di conoscenza nelle materie inerenti il D.Lgs. 231/2001 e di colmare eventuali gap; sensibilizzare il personale sui rischi legati all'applicazione del D.Lgs. 231/2001; comprendere i rischi maggiormente applicabili e il livello di attuazione del Modello organizzativo; individuare le necessità di aggiornamento del Modello.

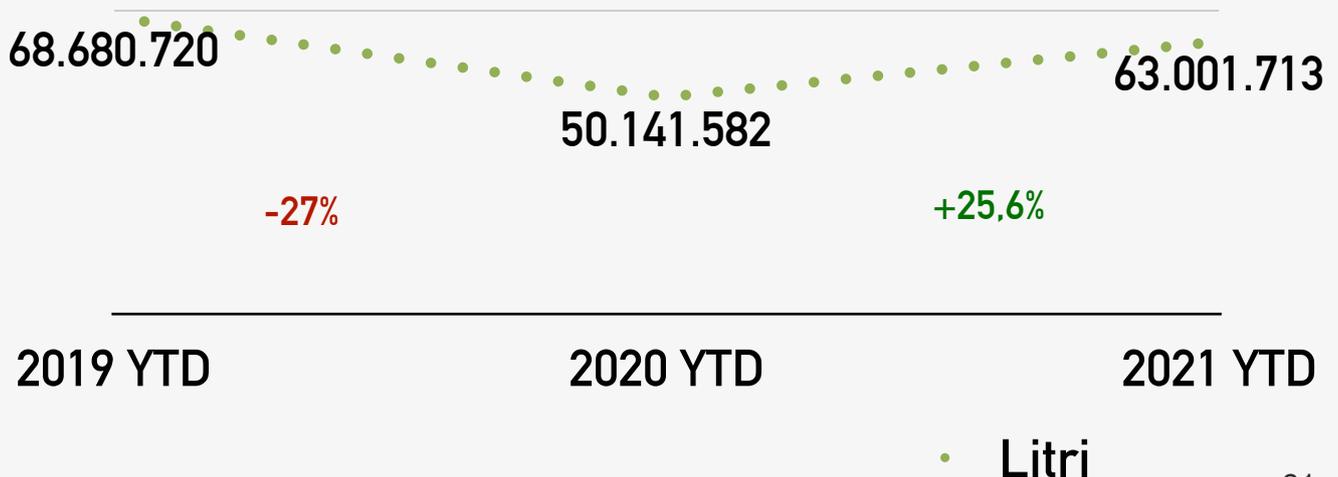


11. ANDAMENTO DELLA GESTIONE

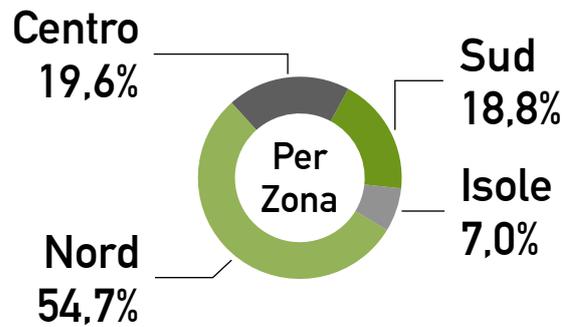
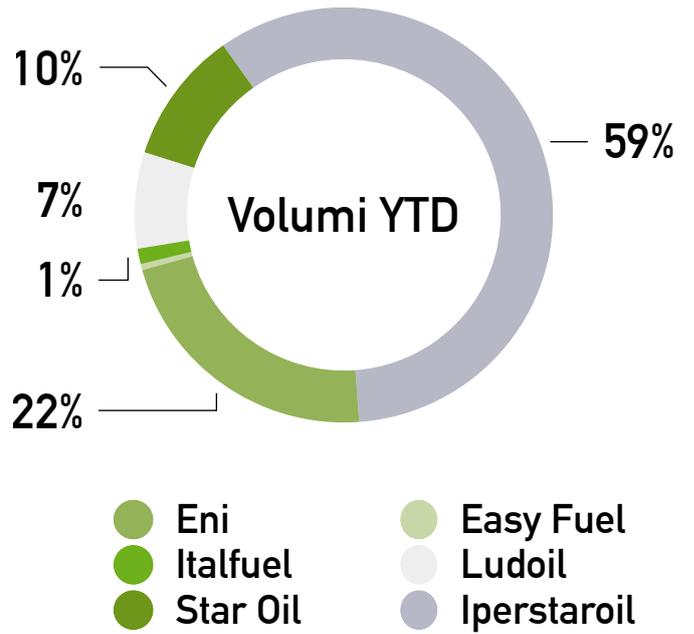
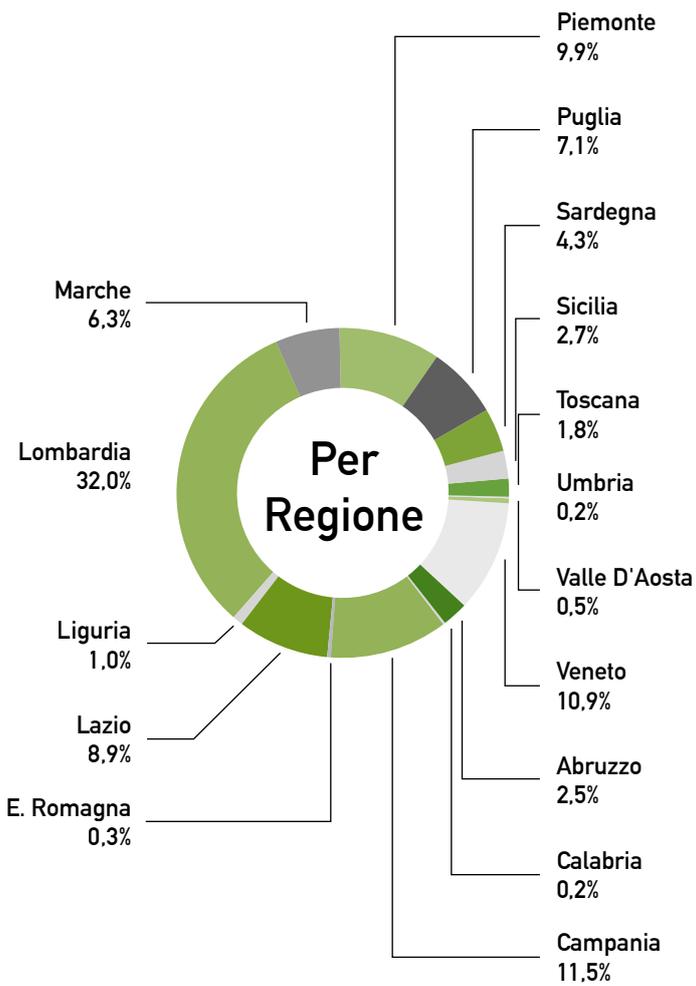
VENDUTO E VOLUMI MOVIMENTATI

Nel 2021 il Gruppo Ludoil, attraverso la Ludoil Energia Srl, ha venduto prodotti per la rete storica d'impianti, di cui è proprietaria la collegata Ludoil Re S.p.A., relativamente al rifornimento di tali impianti, pari a complessivi litri 63.001.713, contro i litri 50.141.5287 del 2020. Si tratta di un aumento del 25,6% per cento.

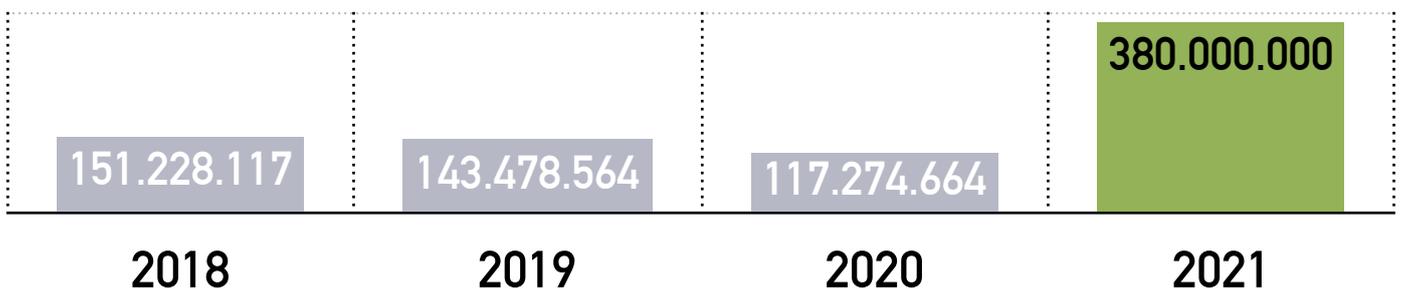
Tuttavia, anche tenendo in conto di un decremento nei volumi venduti rispetto all'anno pre pandemia, il Gruppo ha saputo gestire la politica dei prezzi portando come risultato un margine pro-litro nettamente più alto .



LA RETE



Volumi Annuali Rete



A differenza dei volumi sull'anzidetta rete, nel 2021, quelli riguardanti il settore extra rete e, più in generale, il wholesale (vendite ad operatori indipendenti, compagnie petrolifere, bunkering, etc.) hanno avuto un andamento decisamente favorevole ed in controtendenza rispetto all'andamento settoriale. Infatti, si è registrato un incremento complessivo dei volumi venduti in questo ambito pari a ben il 106% per cento, ossia sono stati venduti 355.171 mc di prodotto contro i 110.652 mc venduti nello stesso periodo del 2020 .

In sostanza, l'incremento dei volumi nel segmento extra rete/wholesale e dei volumi sulla rete è stato occasionato dalla fine delle restrizioni del COVID-19 e conseguente aumento della domanda.

La crescita nel segmento extra-rete è principalmente provenuta dall'apertura di nuovi mercati e dall'avvio di nuove linee di business che il Gruppo ha saputo realizzare, facendo leva sulle proprie infrastrutture di logistica integrata. Nel 2021, Ludoil Energia ha aumentato anche i volumi venduti di olio combustibile per navi VLSF (Bunker), adoperando la banchina situata a Civitavecchia ad essa dedicata, che è di proprietà della SoDeCo Srl, società leader nella logistica petrolifera controllata con il 100% dalla Ludoil Energy Srl.

Si è registrato un incremento complessivo dei volumi bunker in questo ambito pari a ben il 94% per cento, ossia sono stati venduti 128.530 mc di prodotto contro i 89.887 mc venduti nello stesso periodo del 2020.



MOVIMENTAZIONI

L'incremento dei volumi e, quindi, del fatturato si inserisce nell'ambito della strategia aziendale che è volta ad acquistare direttamente il prodotto dalle raffinerie per il supply diretto delle basi del Gruppo.

L'acquisto diretto di Ludoil è aumentato del 135,7%, arrivando a 110.607 TON nel primo semestre.

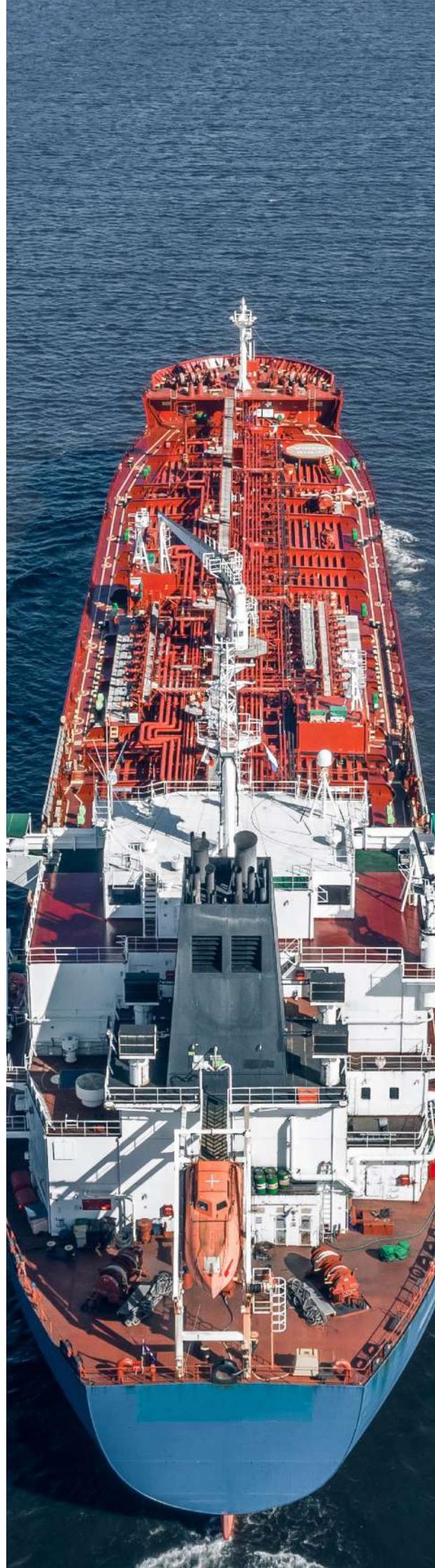
Il prodotto così acquistato è stato utilizzato per fornire sia la rete di distribuzione della collegata Ludoil RE SpA che per le vendite extra-rete delle basi del Gruppo, situate a Civitavecchia, Nola, Vibo Valentia e Trieste.

Inoltre, essendosi verificato uno scenario di contango nel mercato, è stato possibile generare un margine particolarmente positivo sul valore dei prodotti petroliferi acquisiti.

Complessivamente la movimentazione YTD ammonta a 844.677 TON, per un aumento di 43,3% in relazione al 2020.

Per quanto riguarda il Bunker l'aumento è stato ancora superiore, del 108,9%, arrivando a 74.995 TON nel primo semestre.

I ricavi sono saliti del 42,2% in paragone allo stesso periodo nel 2020, arrivando a EUR 11.964.783.



12.QUADRO ECONOMICO PATRIMONIALE

ANDAMENTO DEL CONTO ECONOMICO

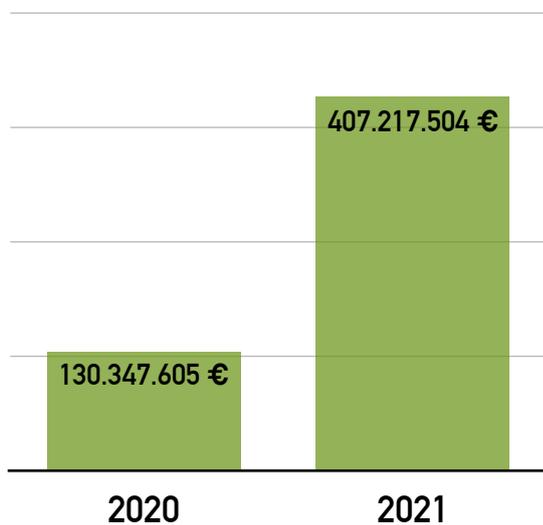
| | 2020 | % | H1 2021 | % |
|---|-----------------|---------|-----------------|---------|
| RICAVI | € 411.013.931 | | € 407.217.504 | |
| Delta Rimanenze | € 3.706.715 | | | |
| Altro | € 1.202.270 | | € 1.506.500 | |
| VALORE DELLA PRODUZIONE | € 415.922.916 | 100,00% | € 408.724.004 | 100,00% |
| Costo del Venduto | € (359.810.690) | -86,51% | € (360.409.479) | -88,18% |
| PRIMO MARGINE | € 56.112.226 | 13,49% | € 48.314.525 | 11,82% |
| Costo del Personale | € (6.605.241) | -1,59% | € (2.967.044) | -0,73% |
| Servizi | € (12.384.963) | -2,98% | € (11.249.984) | -2,75% |
| Oneri Diversi di Gestione | € (15.286.776) | -3,68% | € (1.811.434) | -0,44% |
| EBITDA - MOL | € 21.835.246 | 5,25% | € 32.286.063 | 7,90% |
| Ammortamenti | € (4.829.351) | -1,16% | € (4.217.902) | -1,03% |
| EBIT - MON | € 17.005.895 | 4,09% | € 28.068.161 | 6,87% |
| Proventi ed Oneri Finanziari | € (643.287) | -0,15% | € (529.135) | -0,13% |
| Partite Straordinarie ed altro non test. Caratteristica | € (1.549.880) | -0,37% | | 0,00% |
| EBT | € 14.812.728 | 3,56% | € 27.539.026 | 6,74% |
| Imposte Correnti | € (3.614.175) | -0,87% | | 0,00% |
| Imposte differite, anticipate e relative ad esercizi precedenti | € (1.513.145) | -0,36% | | 0,00% |
| RISULTATO NETTO | € 9.685.408 | 2,33% | € 27.539.026 | 6,74% |
| CASH FLOW PRIMORDIALE | € 14.514.759 | | € 31.756.928 | |

RISULTATI 2021/2020 H1

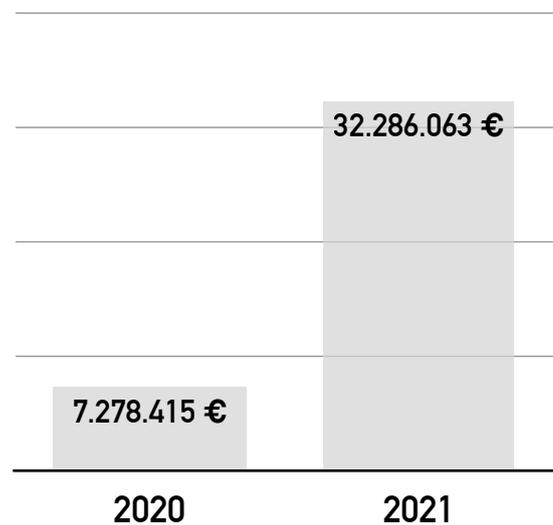
Nel 2021, i ricavi semestrali hanno raggiunto i 407 mln di Euro, con un aumento di circa il 312% rispetto al 2020 (+277 mln circa).

Inoltre, l'EBITDA semestrale ha superato quello dell'anno 2020, arrivando a 32 Milioni.

RICAVI H1



EBITDA H1



EBT H1



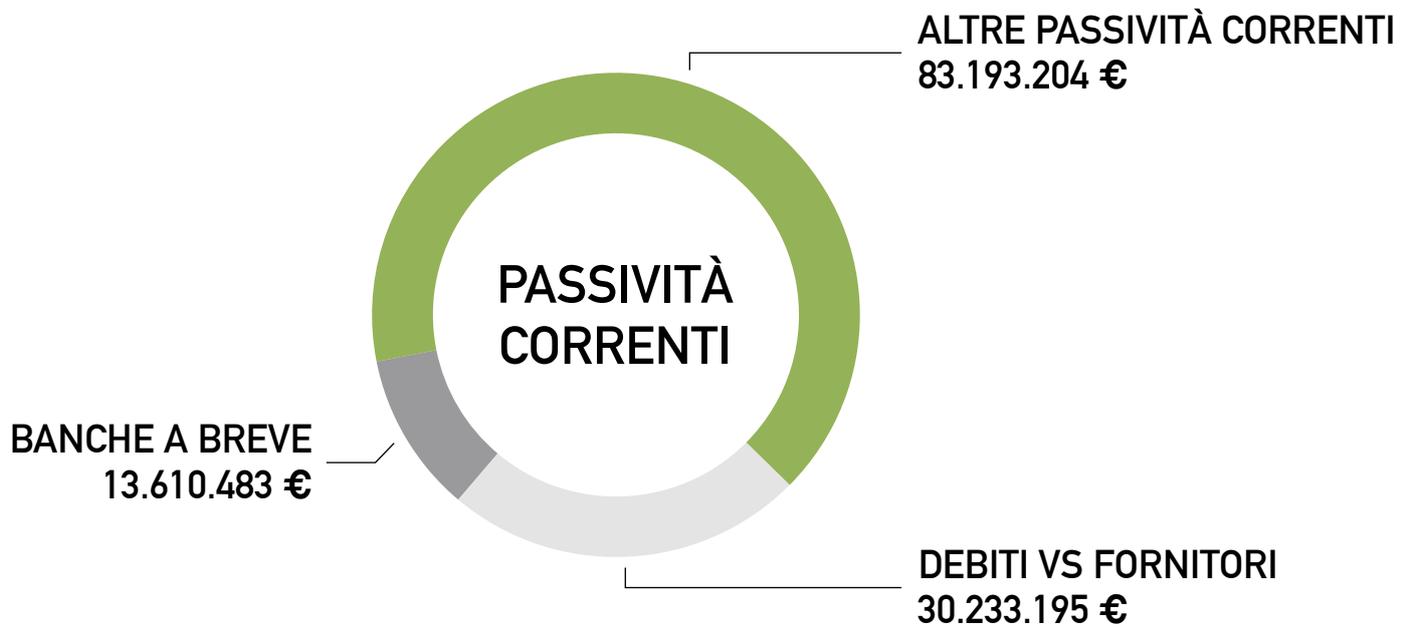
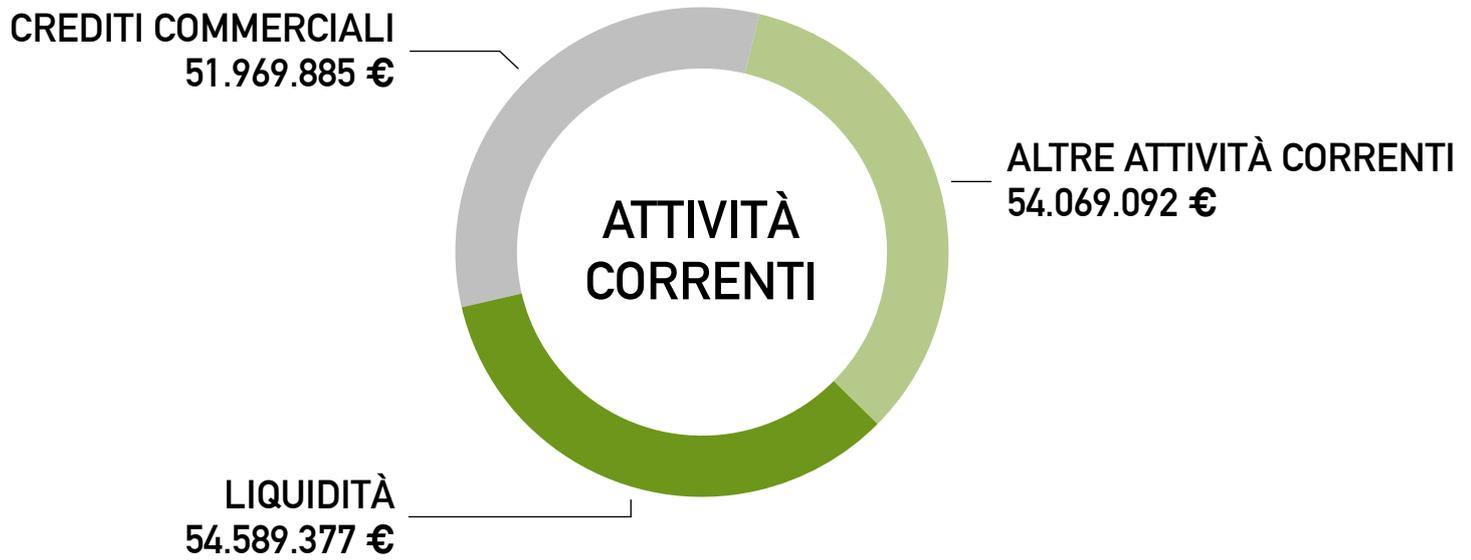
RICAVI + 312%

EBITDA + 444%

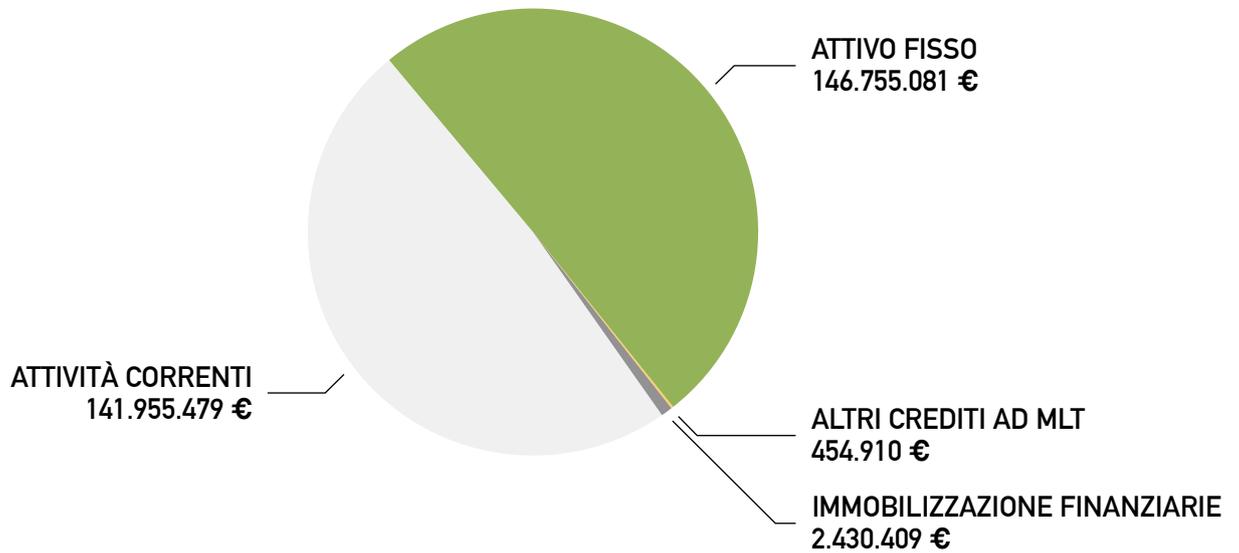
EBT +558%

SITUAZIONE PATRIMONIALE

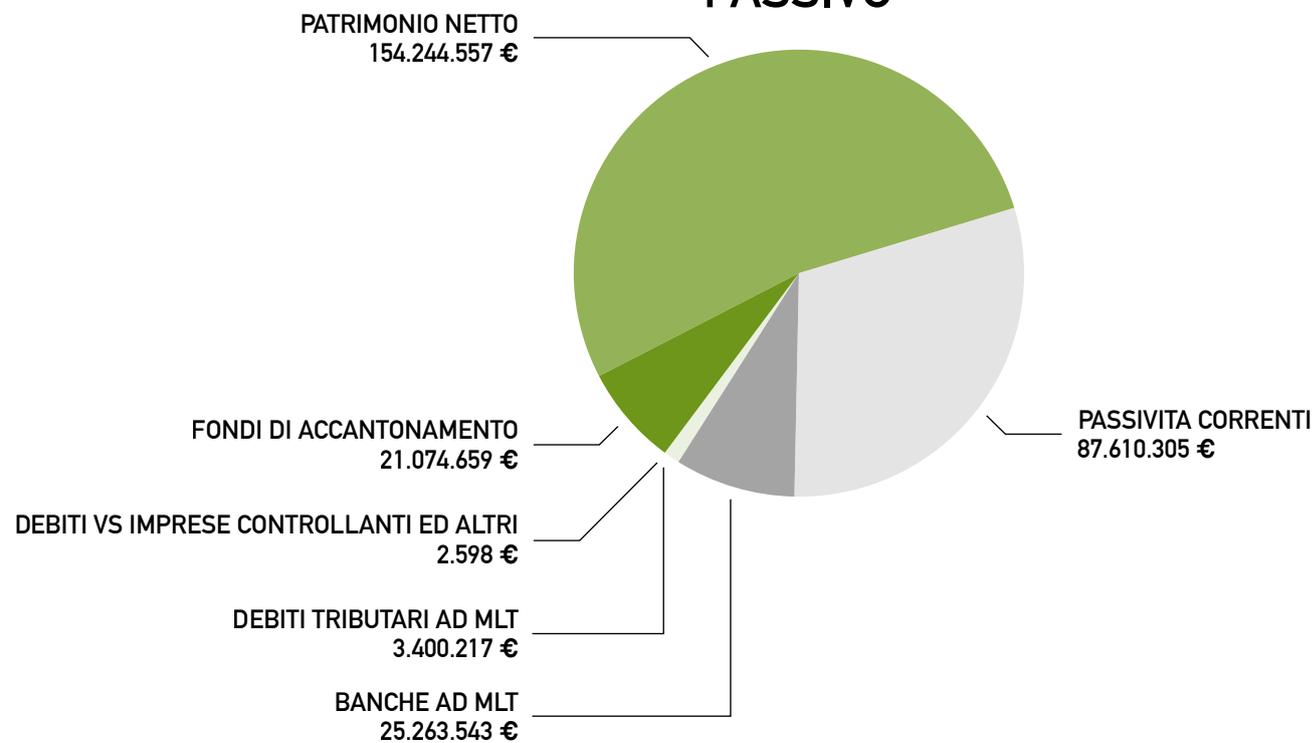
| STATO PATRIMONIALE | | | | |
|-------------------------------------|----------|---------------------|----------|--------------------|
| | 2020 | | H1 2021 | |
| Crediti Clienti | € | 33.464.478 | € | 51.969.885 |
| Debiti Fornitori | € | (35.625.926) | € | (30.233.195) |
| Magazzino | € | 6.806.125 | € | 14.168.138 |
| Crediti vs Imprese Collegate | € | 23.755.635 | € | 18.894.438 |
| Debiti Tributarî | € | (26.637.802) | € | (66.354.360) |
| Altro attivo corrente | € | 22.339.599 | € | 21.006.516 |
| Altre passività correnti | € | (9.878.079) | € | (16.838.844) |
| Capitale circolante netto | € | 14.224.030 | € | (7.387.422) |
| Immobilizzazioni Immateriali | € | 1.921.516 | € | 51.471.369 |
| Immobilizzazioni Materiali | € | 144.833.565 | € | 163.640.071 |
| Immobilizzazioni Finanziarie | € | 2.430.409 | € | 2.430.410 |
| Altri Crediti ad mlt | € | 454.910 | € | 750.596 |
| Altri Debiti ad mlt | € | (2.598) | | |
| Debiti Tributarî mlt | € | (3.400.217) | € | (1.066.113) |
| Fondo rischi | € | (19.804.521) | € | (19.804.699) |
| TFR | € | (1.270.138) | € | (987.632) |
| Capitale Investito Netto | € | 139.386.956 | € | 189.046.580 |
| Posizione Finanziaria Netta a breve | € | (40.121.144) | € | (40.978.894) |
| Debiti finanziari ad mlt | € | 25.263.543 | € | 39.827.099 |
| Posizione Finanziaria Netta | € | (14.857.601) | € | (1.151.795) |
| Riserve | € | 130.413.097 | € | 149.453.341 |
| Utili/Perdite portati a nuovo | € | (853.948) | € | (1.793.992) |
| Utili/Perdite correnti | € | 9.685.408 | € | 27.539.026 |
| Capitale | € | 15.000.000 | € | 15.000.000 |
| Patrimonio Netto | € | 154.244.557 | € | 190.198.375 |



ATTIVO



PASSIVO



| INDICI OPERATIVI | 2020 | H1 2021 |
|-------------------------|--------------|----------------|
| ROE | 6,3% | 14,5% |
| ROA | 3,3% | 7,3% |
| ROI | 5,8% | 7,4% |
| ROS | 2,36% | 6,76% |

| INDICI DI LIQUIDITA' | 2020 | H1 2021 |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Current ratio | 1,6 | 1,3 |
| DSO | 29,7 | 46,6 |
| Giorni medi Debiti vs Fornitori | 35,3 | 29,7 |
| Margine di disponibilità (CCN) | 54.345.174 | 33.591.472 |
| Margine di tesoreria | 47.539.049 | 19.423.334 |
| Quoziente di tesoreria/Acid Test | 1,5 | 1,2 |

| LEVA / CAPITALZZAZIONE | 2020 | H1 2021 |
|--|-------------|----------------|
| TOTALE ATTIVO/PATRIMONIO NETTO | 1,89 | 1,99 |
| PATRIMONIO NETTO/DEBITI FINANZIARI | 3,79 | 3,56 |
| PASSIVITA' TOTALI/ATTIVO TOTALE | 47% | 50% |
| PATRIMONIO NETTO/ATTIVO TOTALE | 53% | 50% |
| QUOZIENTE DI INDEBITAMENTO COMPLESSIVO | 0,9 | 1,0 |
| QUOZIENTE DI INDEBITAMENTO FINANZIARIO | 0,26 | 0,28 |

| CASH FLOW | H1 2021 | |
|--|---------|---------------------|
| EBIT | € | 28.068.161 |
| Ammortamenti | € | 4.217.902 |
| EBITDA | € | 32.286.063 |
| Variazione CCN | € | 21.611.452 |
| CAPEX | € | (72.574.261) |
| Immobilizzazioni Finanziarie | € | (1) |
| Variazione crediti e debiti mlt non finanziari | € | (2.632.388) |
| Variazione Fondi | € | (282.328) |
| Flusso di cassa della gestione caratteristica | € | (21.591.463) |
| Gestione Finanziaria | € | (529.135) |
| Gestione straordinaria | € | 0 |
| Gestione Fiscale | € | 0 |
| Gestione Partecipazioni (dividendi netti) | € | 0 |
| Variazione Patrimonio Netto | € | 8.414.792 |
| Flusso di cassa | € | (13.705.806) |
| PFN iniziale | € | (14.857.601) |
| PFN finale | € | (1.151.795) |
| Variazione PFN | € | (13.705.806) |

13.RISCHI

RISCHIO MERCATO

Il Gruppo non si confronta con il rischio di mercato, che è quel rischio legato alle oscillazioni dei tassi di cambio euro/dollaro, ragion per cui non vengono utilizzati strumenti finanziari di copertura.

RISCHIO VOLUME

Il rischio volume riguarda le potenziali cause di riduzione dei volumi di vendita connesse alle variazioni relative ai contratti di vendita. Il Gruppo affronta tale rischio con un costante monitoraggio dei contratti commerciali, cui è dedicata un'area preposta a livello centrale, con interventi contestuali all'insorgenza di determinate problematiche ovvero rischio di estinzione dei rapporti intervenendo con azioni mirate

e tese tanto alla conservazione del cliente, laddove economicamente conveniente, quanto alla "sostituzione" del cliente con nuovi volumi da acquisire in tempi estremamente brevi.

L'attività ha risentito in misura relativa, nel primo trimestre del 2021, del difficile quadro economico complessivo, riuscendo ad intercettare nuove opportunità di business ed espandendosi nelle forniture della extra rete. In tal modo, ha ottenuto un consistente aumento dei volumi di vendita ed un risultato positivo della gestione caratteristica.

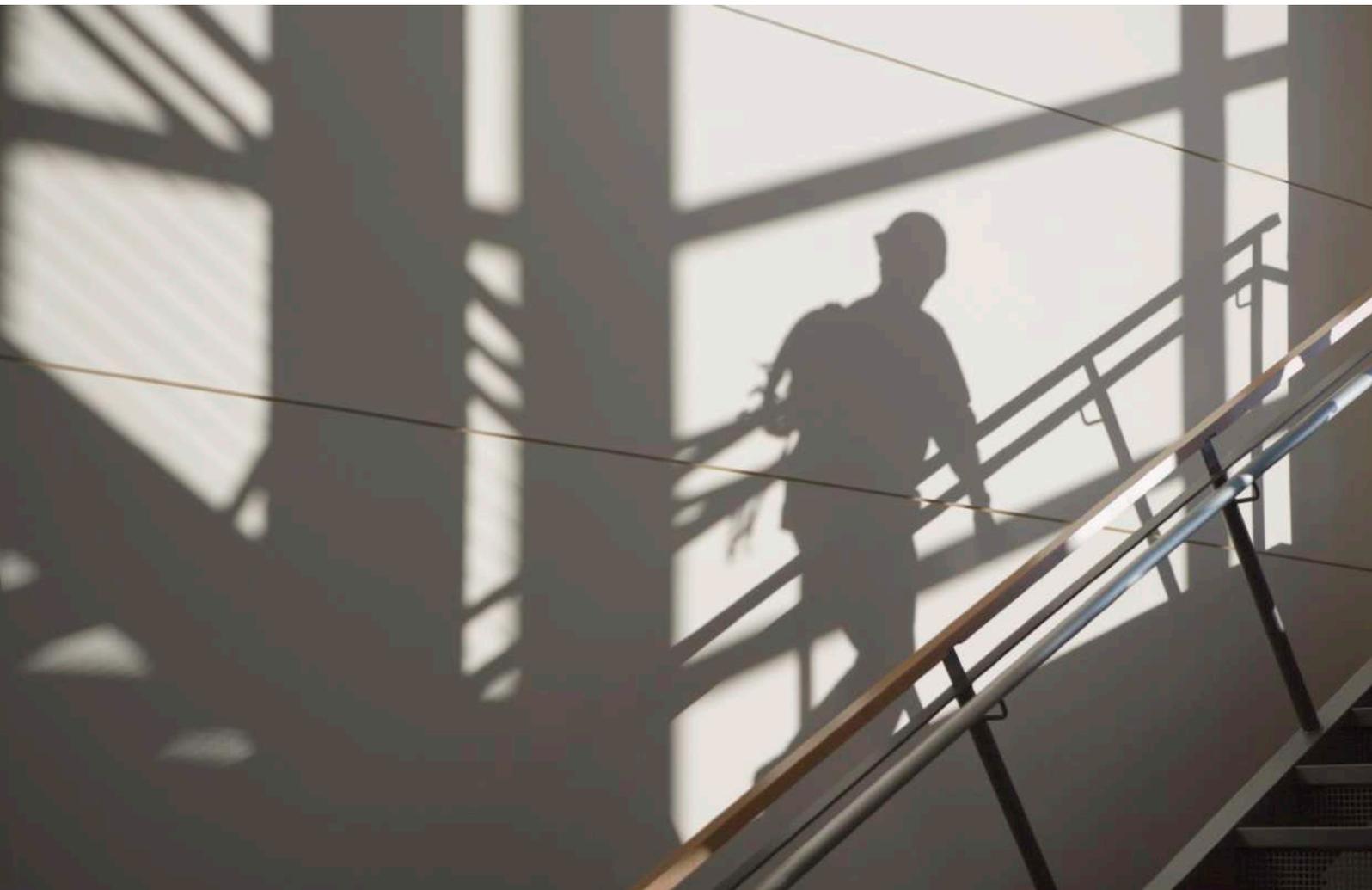
Ovviamente si intende migliorare la posizione di mercato a livello nazionale dell'intero Gruppo sia incrementando i volumi di vendita che espandendosi sul

territorio. Tutto ciò nell'ottica del perseguimento di margini di redditività sempre maggiori, obiettivo che si intende raggiungere attraverso due politiche ben delineate e sapientemente attuate: contenimento dei costi – senza per questo incidere sull'efficienza della struttura operativa e gestionale – aumento dei volumi.

RISCHIO AMBIENTALE

Si è parlato ampiamente di questo aspetto nel capitolo dedicato al SSHE. Il rischio

ambientale è il rischio tipico delle società che operano nel settore del commercio e della logistica dei prodotti petroliferi. Esso si affronta e si gestisce con la prevenzione e con i relativi investimenti. La Ludoil Energy, nell'ambito della propria attività di direzione e coordinamento ha in ogni caso richiesto alle singole società di dotarsi di adeguate polizze assicurative a copertura di ogni tipo di rischio proveniente dalla gestione del prodotto.



14.STRUMENTI FINANZIARI

Ai sensi dell'art. 2428 n. 6bis del Codice Civile, con riferimento alle informazioni relative all'utilizzo da parte della società di strumenti finanziari e ai dati rilevanti ai fini della valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria e del risultato economico dell'esercizio, qui di seguito sono esposti gli obiettivi e le politiche della società sulla gestione del rischio finanziario nonché l'esposizione della società ai rischi di prezzo, di credito, di liquidità e di variazione dei flussi finanziari.

RISCHIO DI CREDITO

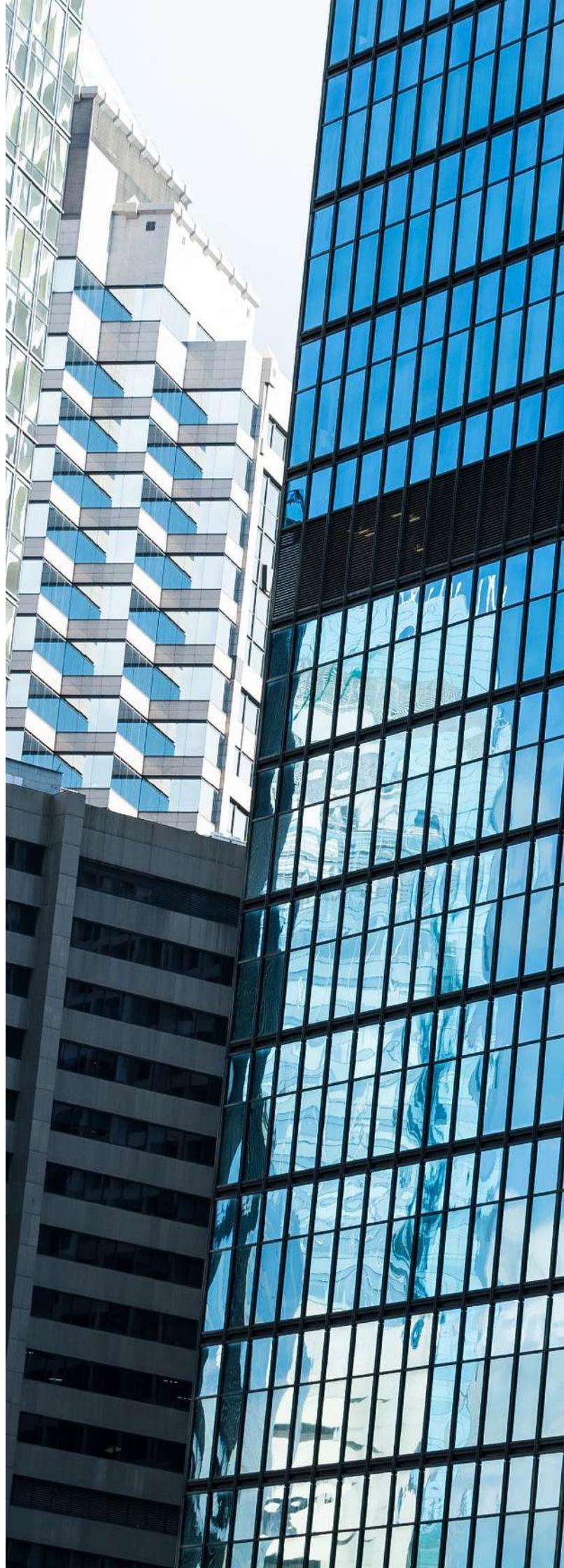
E' in sostanza l'unico rischio concreto che si ritiene dover monitorare attentamente. Esso, infatti, rappresenta l'esposizione di un operatore economico a potenziali perdite derivanti dal mancato adempimento delle

obbligazioni assunte dalla controparte. Per il Gruppo tale rischio è ovviamente connesso esclusivamente a contratti di natura commerciale, per i quali sinora il management aziendale ha dimostrato di saper ben valutare a priori le linee di credito a favore della clientela ed è riuscito, seppur nel contesto economico-finanziario più difficile dal dopoguerra, a limitare i danni provocati dalle inevitabili situazioni di tensione finanziaria di taluni clienti. In ogni caso il rischio è notevolmente attenuato in considerazione della natura e dell'entità della clientela, soprattutto del Ramo Logistica, costituita prevalentemente da compagnie petrolifere che per solidità finanziaria garantiscono l'esigibilità dei crediti.

A ciò si aggiunga che la società ha adeguatamente coperto i rischi di insoluti mediante apposite fideiussioni e polizze di assicurazione del credito. Pertanto, alla luce dell'efficace controllo dell'esposizione creditizia ed una saggia gestione dei flussi finanziari è possibile ragionevolmente affermare che non vi sono ulteriori concentrazioni di rischiosità del credito particolarmente significative.

RISCHIO DI LIQUIDITÀ

Il rischio di liquidità consiste nella difficoltà di rispettare gli impegni di pagamento a causa o di scarsa liquidità oppure per la difficoltà di reperire risorse finanziarie sul mercato creditizio. Ovviamente è un indice che misura anche il peso degli oneri finanziari sulla gestione economica laddove il maggiore rischio comporta inevitabilmente anche costi aggiuntivi per fronteggiare la scarsa liquidità o peggio una situazione di insolvibilità che pone a rischio la continuità aziendale.





La gestione dei rischi mira a definire, nell'ambito del processo di pianificazione, una struttura finanziaria che, in coerenza con gli obiettivi dei business e con i limiti definiti dalla struttura finanziaria, garantisca un livello di liquidità adeguato, minimizzando il relativo costo-opportunità e mantenendo un equilibrio in termini di durata e di composizione del debito.

Come si evince dall'analisi del bilancio 2020, ampiamente riportata nei capitoli precedenti, il Gruppo non incorre in particolari rischi di liquidità. Si trova, piuttosto, in una posizione molto liquida.

A ciò si aggiunga che la Ludoil Energy, e con essa l'intero Gruppo, mantiene l'accesso a vari canali finanziari a costi competitivi nonostante il quadro di riferimento esterno nel quale permangono irrigidimenti del mercato del credito e tensioni dei differenziali dei tassi di interesse applicati.

The background is an abstract, fluid-like composition of wavy, horizontal bands in shades of green, yellow, and white. The colors transition smoothly, creating a sense of movement and depth. Several circular bubbles of varying sizes are scattered throughout the scene, some appearing to float on the surface of the liquid. The overall effect is reminiscent of a microscopic view of a liquid or a close-up of a water surface with light reflecting off the ripples and bubbles.

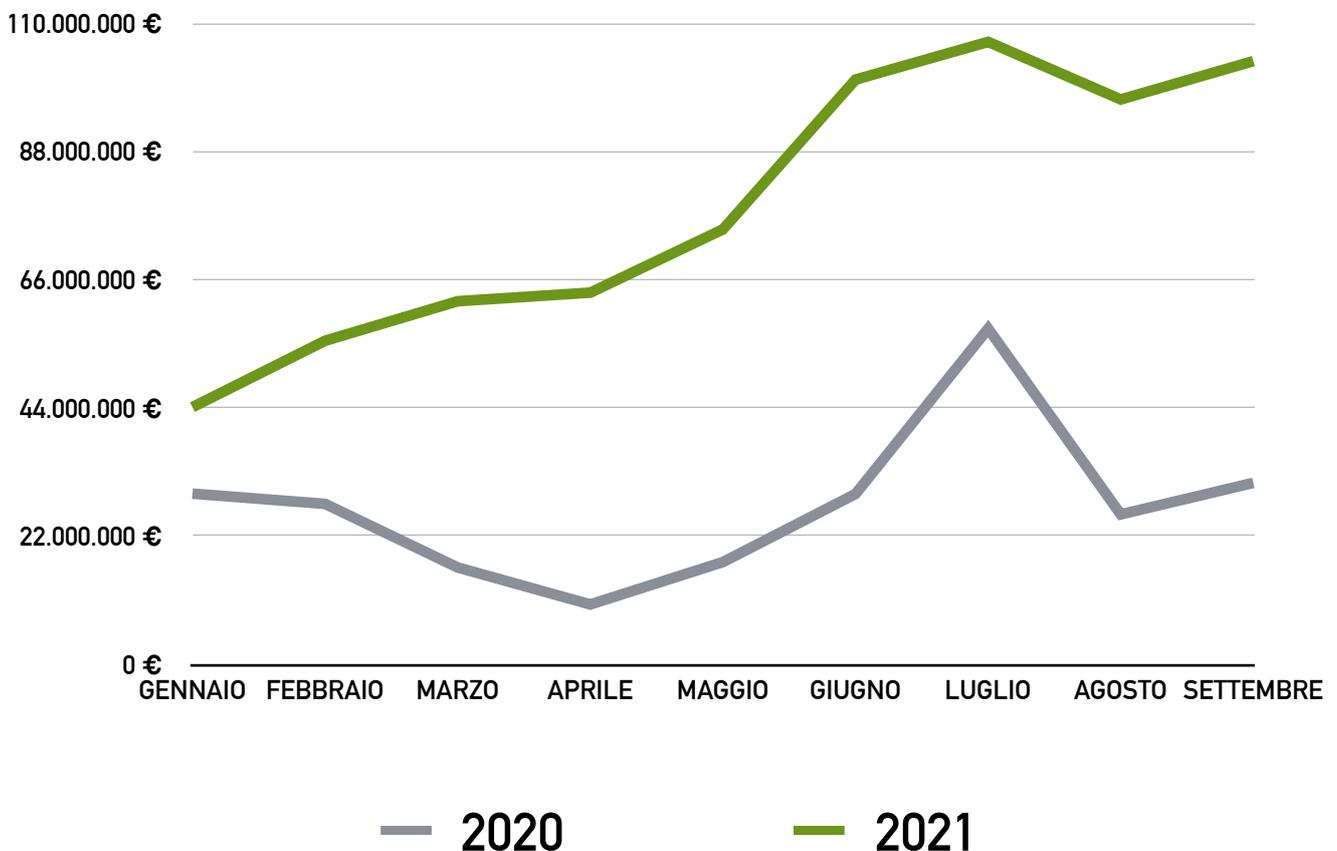
**15.PROIEZIONE
ANNUALE 2021**

RISULTATI

Considerando i risultati semestrali e quelli del Q3, il Gruppo ha superato la quota dei 700 Milioni di fatturato. Con una proiezione dei risultati, a fine 2021 si dovrebbe raggiungere il miliardo di fatturato. La media mensile di ricavi nei mesi senza misure restrittive e/o lockdown è di circa 100 milioni di Euro. Questo significa che, senza l'impatto

del COVID-19, il risultato annuale del 2021 sarebbe stato per certo superiore alla quota del miliardo.

Sia in paragone al 2020 che al 2019 la crescita è superiore al 300%.



Si nota che, dopo le restrizioni governative e in conseguenza alle vaccinazioni, il consumo è tornato ai livelli del 2019, incrementando esponenzialmente il fatturato mensile nei mesi estivi.

Questo trend si è verificato su tutte le regioni italiane.

Nel periodo estivo si è verificato anche un forte aumento del numero di voli nell'aeroporto di Roma Fiumicino, in misura di molto superiore alle previsioni.

Questo trend di correlazione tra fatturato e misure governative per il COVID-19 è facilmente evidenziato anche nel 2020, con

un picco nel consumo a Luglio tra i due lockdown.

L'anno del 2022 sarà decisamente meno penalizzato e si evidenzierà una forte crescita YTD soprattutto nei primi mesi dell'anno.

Le previsioni conservative fatte dal Gruppo durante il periodo Pandemico prevedevano un fatturato annuale di 700 Milioni di Euro, questo valore è stato superato già nel mese di Settembre 2021.



A photograph of a modern staircase with a glass railing and metal steps, set against a light-colored wall. The staircase is positioned on the right side of the frame, leading upwards. The railing is made of dark metal with glass panels. The steps are made of metal with a perforated pattern. The wall is a light, neutral color with some vertical lines.

**16.PIANO
INDUSTRIALE
GRUPPO
LUDOIL 2025**

EXECUTIVE SUMMARY

Il Gruppo Ludoil è un operatore indipendente attivo nel downstream petrolifero in Italia.

Negli anni, il Gruppo è cresciuto diversificando il proprio business e diventando un operatore rilevante nella logistica e nella commercializzazione nel canale rete ed extra-rete. A partire dal 2020, ha avviato anche la commercializzazione di bunkering .

Ad oggi, il Gruppo Ludoil ha una presenza integrata lungo la catena del valore del downstream petrolifero: dal supply alla commercializzazione .

La performance del Gruppo (consolidato Ludoil Energy) ha mostrato una crescita costante e sostenuta che posiziona la Società come uno dei player indipendenti più dinamici in un settore consolidato e maturo.

A fronte di un contesto di mercato del settore petrolifero che attraversa cambi strutturali (riduzione strutturale domanda prodotti petroliferi, transizione energetica con conseguente sviluppo mobilità alternative), il Gruppo Ludoil ha una chiara ambizione di crescita.

Vuole diventare uno dei maggiori operatori nel settore della logistica e commercializzazione di prodotti petroliferi in Italia, in grado di generare valore attraverso l'integrazione dei diversi business lungo la catena del valore .

Vuole trarre nel medio/lungo termine una piena trasformazione in ottica di sostenibilità ed in linea con i principi ESG, sviluppando un posizionamento strategico

per meglio cogliere le opportunità abilitate dalla transizione energetica.

La crescita nel breve/medio termine sarà trainata dallo sviluppo nei settori più maturi attraverso:

- Integrazione lungo la catena del valore attraverso lo sviluppo delle attività di commercializzazione, in sinergia con le basi logistiche e la rete di proprietà
 - Sviluppo del portafoglio prodotti commercializzati con l'ingresso in nuovi segmenti: jet-fuel, bunker, bitume e GPL
 - Espansione dei volumi sul canale extra-rete e sviluppo del canale supply sales
 - Sviluppo della rete proprietaria di stazioni di servizio attraverso acquisizioni (ulteriori acquisizioni a valle integrazione rete ex-Auchan)
 - Perseguimento di opportunità di acquisizione/sviluppo di depositi costieri e altri asset logistici
- Al contempo, il Gruppo Ludoil mira a cogliere le opportunità a medio/lungo

termine originate dalla transizione energetica:

- Ingresso nella produzione del biometano
- Decarbonizzazione dei consumi energetici, miglioramento dell'efficienza energetica del sistema logistico e riduzione dei rischi di impatto ambientale
- Massimizzazione dell'offerta di fuels alternativi per i diversi segmenti di consumo (biofuels, mobilità elettrica, biometano)

Tutti gli investimenti Green saranno effettuati dalla holding Luce Spa.

Il Piano Industriale 2020-2025 si sviluppa in linea con questa visione strategica e prevede una significativa crescita nei rami di business Commerciale e Logistica.

Ramo Commerciale: Il Piano prevede uno sviluppo dei volumi nei canali supply sales, extra-rete, rete, bunker, aviation e bitume con volumi di circa 2.65 Mton al 2025 (vs. 317 kton al 2020).

Lo sviluppo della Rete beneficerà dell'acquisizione ed parziale integrazione della Rete ex-Auchan e di potenziali ulteriori acquisizioni.

L'attuazione delle iniziative strategiche avrà un significativo impatto sul EBITDA di Gruppo che dovrebbe superare i 70 M€ al 2025 (vs. 22 M€ al 2020).

Ramo Logistico: Il Piano prevede una crescita dei volumi in transito (con una quota crescente del volume Ludoil) grazie ad una piena utilizzazione dei depositi esistenti e di ulteriori progetti di sviluppo e acquisizioni.



PIANO INDUSTRIALE 2025

Il Piano Industriale 2021-2025 del Gruppo Ludoil è stato elaborato da PWC all'inizio dell'anno 2021.

I risultati del 2021 sono ampiamente migliorativo, visto il rapido aumento della domanda energetica.

Gli obiettivi annuali stabiliti da PWC sono già stati raggiunti a Settembre 2021.

L'ulteriore aumento del fatturato sarà trainato dall'acquisto diretto di materia prima nelle basi del Gruppo.

Inoltre, tutti gli investimenti Green non sono presenti in questo Piano e sono tutti a capo di Luce Spa.

Esisterà una forte crescita in entrambe le società, ed entro il 2025 la somma degli EBITDA sarà superiore a 200 Milioni di Euro, con il fatturato di oltre 2 Miliardi di Euro.

L'impianto di produzione di biometano avanzato avrà un forte impatto positivo nell'EBITDA già dal 2021 arrivando a regime a inizio 2023 per oltre 20 Milioni di Euro.

| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Totale Fatturato | € 729.086.892 | € 1.207.939.427 | € 1.492.856.132 | € 1.853.038.954 | € 1.979.932.538 |
| COGS | € (680.734.521) | € (1.125.108.764) | € (1.393.991.741) | € (1.727.299.166) | € (1.846.943.339) |
| Margine Lordo | € 48.352.371 | € 82.830.663 | € 98.864.391 | € 125.739.788 | € 132.989.199 |
| Costi Operativi | € (29.395.534) | € (46.217.400) | € (53.085.819) | € (57.367.630) | € (60.364.602) |
| EBITDA | € 18.956.837 | € 36.613.263 | € 45.778.573 | € 68.372.157 | € 72.624.597 |
| Ammortamenti | € (5.869.801) | € (11.229.204) | € (15.457.854) | € (15.927.321) | € (15.465.710) |
| EBIT | € 13.087.036 | € 25.384.059 | € 30.320.718 | € 52.444.836 | € 57.158.887 |

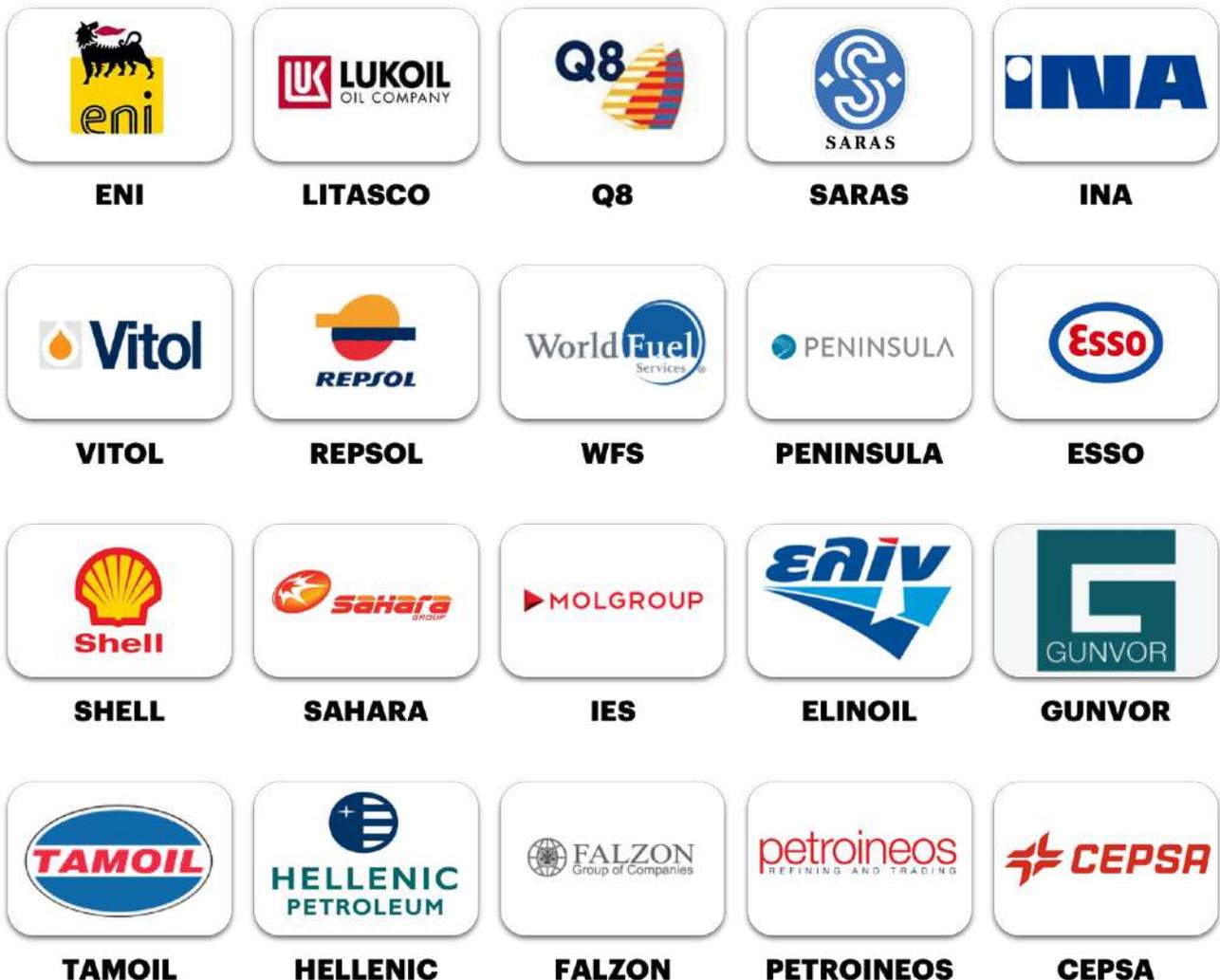




17. PARTNERSHIP E PRINCIPALI FORNITORI

Il Gruppo Ludoil è partner e cleared for business con le principali compagnie petrolifere che operano in Italia. La scelta aziendale è quella di lavorare soltanto con le

major che condividono i nostri stessi valori, sempre con i più alti standard di qualità, sicurezza e ambiente.



NOI SIAMO ENERGIA

Ludoil Energy Srl

Via Taranto 40 - Nola - Italia

Capitale Sociale € 15.000.000 i.v.

P. IVA 07104471219

Contatti

+39 0815122665

info@ludoil.it

www.ludoil.it

