

DECEMBER 2011

MAGAZINE VOOR INDUSTRIËLE KLANTEN

29

# ENERGIZING YOUR BUSINESS

## BESPARINGSADVIES VOOR BEDRIJFSGEBOUWEN

### ENI TRADING AND SHIPPING

eni bundelt  
tradingactiviteiten

### REPORTAGE

Bij Milcobel draait de witte  
motor op aardgas

### MARKT

Crisis houdt olieprijs in  
bedwang



distrigas

## » Energie helpen besparen

Als bedrijfsleiders het mes willen zetten in hun energiekosten nemen ze in eerste instantie hun productieprocessen in het vizier. Het energieverbruik van de bedrijfsgebouwen komt vaak minder aan bod. Toch zijn ook daar dikwijls besparingen te realiseren. Daartoe moet uiteraard het energieverbruik nauwkeurig in kaart worden gebracht. De experts van Distrigas Gas Services hebben daarvoor een rigoureuze methodiek ontwikkeld. In deze editie van Energizing Your Business lichten we die kort toe.

We nemen u in deze editie ook mee naar zuivelcoöperatie Milcobel. Omdat het bedrijf duurzaamheid hoog in het vaandel draagt en werk wilde maken van energie-efficiëntie is het intussen integraal overgestapt op aardgas. Milcobel maakte bovendien gebruik van ons aanbod om de leveringen aan alle Belgische vestigingen in één contract vast te leggen. Zo helpen we Milcobel om energie-efficiënter te werken – en maken we de administratieve opvolging voor hen eenvoudiger.

Ten slotte melden we graag dat uw Klantenzone op de Distrigas website vorige maand werd verrijkt met een rubriek waarin u uitgebreide documentatie vindt over rationeel energieverbruik.

Ik wens u een boeiende lectuur.



John Peuteman,  
Directeur Marketing & Sales

U kunt dit magazine ook downloaden op

**[www.distrigas.eu](http://www.distrigas.eu)**

Wilt u meer info over een artikel?

Bel dan Annelies Verjauw:  
zij helpt u verder of verzamelt  
de informatie die u zoekt.

T +32 2 557 30 91

F +32 2 557 31 10

E-mail [annelies.verjauw@distri.be](mailto:annelies.verjauw@distri.be)



*Energizing your business* is het Distrigas-  
magazine voor industriële klanten.

V.U.: John Peuteman,

Guimardstraat 1A, 1040 Brussel

Redactie & realisatie:

Jansen & Janssen Customer Media,

[www.jaja.be](http://www.jaja.be)

Depotnummer D/2011/8732/1



#### 4 Besparingsadvies bedrijfs-

**gebouwen.** Voor de verwarming van bedrijfsgebouwen wordt heel wat energie verbruikt. Experts van Distrigas Gas Services kunnen dat verbruik in kaart brengen en besparingsmaatregelen voorstellen – terwijl het binnenklimaat toch comfortabel blijft.

#### 8 Zuivelcoöperatie Milcobel

– marktleider in België – schakelde integraal over op aardgas. Alle Belgische vestigingen zitten in één leveringscontract.

**11** Kleinschalige LNG in de lift – Crisis houdt oliepijzen in bedwang.

#### 6 eni Trading and Shipping

**(ETS).** eni heeft zijn wereldwijde tradingactiviteiten samengebracht in eni Trading and Shipping (ETS).

#### 12 De zachtste warmte –

Nieuwe nationale eni-websites.



## BESPARINGSADVIES VOOR BEDRIJFSGEBOUWEN

# ‘DE SOMS VERGETEN ENERGIETERM’

Voor de verwarming van bedrijfsgebouwen wordt heel wat energie gebruikt – en verbruikt. Experts van Distrigas Gas Services kunnen het energieverbruik in kaart brengen en maatregelen voorstellen om het fors terug te dringen, terwijl het binnenklimaat correct en comfortabel blijft.

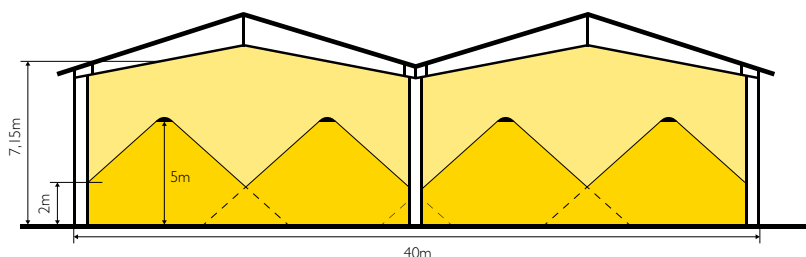
**A**ls auditors en bedrijfsleiders denken aan potentiële energiebesparingen, nemen ze logischerwijs eerst hun productieprocessen in het vizier. Het energieverbruik van de bedrijfsgebouwen blijft dan wel eens buiten schot. Toch zijn bedrijfsgebouwen regelmatig goed voor 5 tot 15 procent van de totale energiefactuur in diverse sectoren.

### Maatoplossingen

Waarom worden de energiekosten van bedrijfsgebouwen ‘verwaarloosd’? Om hun productieprocessen energie-efficiënter te maken, hebben veel bedrijven eigen kennis en proces-experts in huis. Die zijn niet altijd gespecialiseerd in het energieverbruik van productiehallen, opslagruimtes en andere industriële gebouwen. Vaak

gaat het om grote volumes die niet altijd adequaat geïsoleerd zijn, met grote ‘temperatuurverschillen’ (als gevolg van stratificatie) en tochtstromen. Bovendien zijn die gebouwen erg verschillend, waardoor de analyse van het energieverbruik erg arbeidsintensief is. Allerlei parameters spelen een rol: de isolatie, de winddruk, de bezonning, het binnen- en buitenklimaat, de koude- en warmtestromen, hoe vaak poorten en deuren open en dicht gaan, waarvoor het gebouw gebruikt wordt, hoe de diverse gebouwen met elkaar verbonden zijn, zoneringen enzovoort.

Kortom: elk gebouw gedraagt zich verschillend en interageert anders met zijn gebruikers en zijn omgeving. Dat betekent meteen ook dat een standaardoplossing voor energiebe-





sparing niet evident is. Maatoplossingen zijn nodig om in te spelen op de specifieke kenmerken en gedragingen van mens en gebouw en op lokale omstandigheden.

### Gespecialiseerde metingen

Om zulke maatoplossingen uit te werken, steunen de experts van Distrigas Gas Services op een rigoureuze methodiek die haar deugdelijkheid heeft bewezen. Eerst brengen ze het bedrijfsgebouw ('systeemgrenzen') zo volledig mogelijk in kaart. Dat doen ze door het gebouw ter plaatse te bekijken, samen met medewerkers van het bedrijf die toelichting kunnen geven over de processen en binnenactiviteiten die er plaatsvinden. Ze vragen alle bruikbare isolatiegegevens op en doen metingen (zowel spotmetingen als meetcampagnes). Dat levert hen een gedetailleerd beeld op van het gedrag van mens en gebouw, en dus meteen ook van het energieverbruik.

Op basis van die doorlichting formuleren ze in een rapport suggesties om het energiegedrag van het gebouw (of van de mensen die ze gebruiken) te verbeteren. De adviezen kunnen gaan van eenvoudige ('opex') verbeteringen (toestellen beter afstellen) en gedragsveranderingen tot investeringen met een iets langere terugverdientijd. Soms gaan de suggesties ook over organisa-

torische aspecten ('manex'): is het bijvoorbeeld nodig dat een grote hal een hele nacht onafgeschermd verwarmd wordt voor één zone?

Om het energieverbruik nauwkeurig en gedetailleerd in kaart te brengen, zijn metingen cruciaal. Marc Laes, Metrology Specialist bij Distrigas Gas Services: 'We kunnen een brede waaier van metingen uitvoeren. Met thermografische camera's sporen we diffuse warmtelekken en lokale isolatiegebreken op. Om de tempera-

tuur en de luchtvochtigheid te meten, gebruiken we onder meer draadloze loggers. We meten ook de verplaatsing van warme en koude lucht met klassieke anemometrie gecombineerd met detectie van deurstanden: dat is belangrijk om het gebruik en de warmteverliezen van poorten en deuren te analyseren. Daarnaast kunnen we bijvoorbeeld ook de rookgasen analyseren, om de efficiëntie van luchtverwarmers en verbrandingsprocessen te beoordelen.' ■

### RIGOUREUZE AANPAK

Zonering, 'air-knifing', destratificatie, stralingstechnieken, free-heat/free-cooling, luchtrecirculatie: al die aspecten worden in zo'n systematische 'Opex/Manex/Capex'-aanpak op een rigoureuze manier aangepakt. Het spreekt vanzelf dat we binnen een grote groep zoals **eni** ook alle energievectoren technisch naast elkaar evalueren. **eni**-Distrigas beschikt dan ook over een rekentool die het gedrag van gebouw, mens en omgeving in kaart brengt. Als aanvulling bij de convenantenaanpak (audit, benchmarking, sectorale akkoorden of andere) kan een gebouwenaanpak het laatste stukje in de puzzel zijn voor integraal energiebeheer. De operationele ervaringen en de fabrieksrealiteit tonen dat regelmatig aan.

### MEER WETEN?

Neem contact op met uw key account manager. Hij of zij helpt u verder.



**eni** heeft zijn wereldwijde tradingactiviteiten samengebracht in één “centre of excellence”: **eni** Trading and Shipping (ETS). Daardoor is **eni** in staat om nog beter in te spelen op opportuniteiten in een steeds verder integrerende markt. Ook Distrigas en zijn klanten genieten volop mee van de nieuwe mogelijkheden.

## ENI TRADING AND SHIPPING (ETS)

# ENI BUNDELT ALLE TRADINGACTIVITEITEN

**A**l in 2007 besloot **eni** om een gespecialiseerd bedrijf op te richten dat zijn wereldwijde activa-portfeuille verder kon optimaliseren. Aanvankelijk legde **eni** Trading and Shipping (ETS) zich vooral toe op de trading van ruwe en geraffineerde olie producten. Intussen raakten de markten steeds nauwer met elkaar vervlochten. In november 2010 kondigde **eni** daarom aan dat alle tradingactiviteiten voor gas, elektriciteit en emissiecertificaten zouden worden samengebracht in ETS. Daardoor is ETS uitstekend geplaatst om de unieke positie van **eni** als Europese marktleider optimaal te benutten. In een nieuwe Belgische tak van ETS werden de tradingactiviteiten voor gas en derivaten van Distrigas ondergebracht.

### Wereldwijd aanwezig

Daarnaast is ETS ook actief op het gebied van risicobeheer. Dankzij de solide knowhow die het moederbedrijf intern heeft ontwikkeld, beheert ETS risico's en prijzen voor zichzelf en alle divisies van **eni**. Dat gebeurt door middel van systemen op maat, waarbij dagelijks meer dan 2 miljoen boe (barrel of oil equivalents) aan derivaten worden uitgevoerd.

Om al die activiteiten te ontplooiën, kan ETS rekenen op een team van bijna 400 mensen, die wereldwijd verspreid zitten in 7 locaties: Londen, Brussel, Amsterdam, Rome, Milaan, Houston en Singapore. Daardoor is het bedrijf aanwezig op alle Europese markten, maar ook in de Verenigde Staten, Afrika en Azië, 24 uur per dag.

ETS houdt de vinger aan de pols van de energiemarkten. Doordat het bedrijf nieuwe marktbepalende trends en gebeurtenissen opmerkt, spoort het ook mogelijke opportuniteiten in een vroege fase op. Daarbij positioneert ETS zichzelf als een betrouwbare en efficiënte partner. Van de door **eni** geproduceerde ruwe olie en andere grondstoffen gaat een deel naar raffinage-activiteiten van **eni** in Italië en daarbuiten. De rest wordt op internationale markten verkocht aan derden die de betrouwbare en efficiënte dienstverlening van ETS op prijs stellen.

### Ook emissiehandel

De frontoffice van ETS benut de positie van **eni** als grootste Europese aardgasonderneming om een brede waaier van producten op de markt te brengen. ETS levert zijn tradingpartners waarde op door:

- op activa gebaseerde trading
- energietarifiering, structurering en uitvoering
- pure tradingstrategieën ('non asset backed').

ETS is actief op alle Europese hubs, grenspunten (flenzen), upstreamlocaties en instore overslagpunten. In het Verenigd Koninkrijk levert het aardgas aan industriële en commerciële klanten.

ETS is ook actief in het nieuwe domein van de emissiehandel. Daarmee wil het inspelen op de opportuniteiten die voortvloeien uit de portefeuille van **eni** en uit het regelgevend kader. Alle industriële activiteiten die **eni** in portefeuille heeft en die onder

het Emission Trading Scheme van de EU vallen – elektriciteitscentrales, petrochemische complexen, raffinaderijen, installaties voor Exploration & Production – kunnen een brede waaier aan instrumenten opleveren: emissierechten (EUA, CER, ERU), groene certificaten, witte certificaten.

### Meerwaarde voor onze industriële klanten

Distrigas en de andere verkooporganisaties binnen **eni** kunnen hun klanten diverse structureringsdiensten aanbieden (bv. *fixed for floating*, *floating for fixed*, ...). Nu de tradingactiviteiten voor gas en elektriciteit in ETS geïntegreerd zijn en ook de handel in emissiecertificaten op punt staat, zijn **eni** en haar verkooporganisaties in staat om de waaier van die structureringsdiensten nog uit te breiden en te optimaliseren. ■



### MEER WETEN?

Neem contact op met uw key account manager. Die helpt u om oplossingen uit te werken, met behulp van de brede waaier aan mogelijkheden die ETS in petto heeft.



Milieucoördinator Staf Campforts bespreekt met key account manager Steven Bettens de voordelen van de WKK-installatie.

## ENERGIE-EFFICIËNTIE BIJ ZUIVELCOÖPERATIE MILCOBEL

# DE WITTE MOTOR

‘Duurzaamheid is voor Milcobel erg belangrijk,’ zegt milieucoördinator Staf Campforts. ‘Voor onze klanten, voor de samenleving waarin we werken en voor onze leden-melkveehouders, die we een leefbare toekomst willen waarborgen. Daarom werken we in al onze vestigingen met het milieuvriendelijkere aardgas. In Distrigas vonden we daarvoor een betrouwbare en flexibele partner. En niet te onderschatten: al onze Belgische vestigingen zitten in één enkel contract.’

In Langemark bevindt zich de grootste vestiging van de Milcobel Groep. Belgomilk en Ysco produceren er kazen, melkpoeders, room, boter en roomijsproducten. Daar komen heel wat energie-intensieve processen bij kijken: verdampen, verhitten, pasteuriseren, steriliseren, enzovoort.

### Stroom en stoom

‘Voor die processen hebben we energie nodig,’ zegt Staf Campforts. ‘Daar springen we zo zuinig en zo duurzaam mogelijk mee om. Kijk maar naar de productieprocessen van melkpoeder: Melk bestaat voor 87 procent uit water. Dat moeten we dus aan de melk onttrekken. Eerst dampen we de melk in tot een stroperige massa die al voor 50 procent uit droge stof bestaat. Dat doen we in vacuümverdamper die we in serie hebben geschakeld.’



# DRAAIT OP AARDGAS

De waterdamp die de ene verdamp(er) oplevert, gebruiken we om de volgende te verhitten. Daarna wordt de stroperige melkmasa verneveld in droogtorens. De lucht in die torens verhitten we met stoom. Die stoom komt hoofdzakelijk uit onze

» **De aardgasleveringen aan al onze Belgische vestigingen zitten in één contract: overzichtelijk en gemakkelijk.**

warmtekrachtkoppelininstallatie, die uit een gasturbine en een post-combustionstoomketel bestaat.'

Die WKK-installatie is operationeel sinds 2009. Ze heeft een capaciteit van 7,5 MW elektriciteit, wat nagenoeg volstaat voor het jaarlijks elektriciteitsverbruik van de site. Alleen in de zomerperiode – als ijsproducent Ysco op volle toeren draait – is er extra elektriciteit nodig. Gedurende de rest van het jaar kan de vestiging zelfs 10 procent van de opgewekte elektriciteit injecteren in het openbaar net.

De rookgassen van de aardgasturbine komen in de afgassenketel terecht. Omdat die gassen nog veel zuurstof bevatten, wordt nog wat extra aardgas geïnjecteerd, om zo genoeg stoom te kunnen produceren met een druk van 22 bar. De 25 ton stoom die de WKK per uur produceert, volstaat om de gemiddelde

behoefte te dekken. Staf Campforts: 'De gecombineerde opwekking van stroom en warmte levert ons 20 procent meer rendement op. Bovendien stoten we ook zowat 5000 ton minder CO<sub>2</sub> uit.'

## **Duurzaam en verantwoord**

Ook deze verminderde CO<sub>2</sub> uitstoot is erg belangrijk voor Milcobel. De groep draagt duurzaamheid hoog in het vaandel. 'De 3300 melkveeherders bij wie we melk ophalen, zijn onze aandeelhouders en eigenaars,' zegt Staf Campforts. 'Het is onze missie om hen een duurzame toekomst te waarborgen.'

De keuze om van stookolie over te stappen naar aardgas past in dat duurzaamheidsstreven. Sinds ook de vestiging in Kallo is overgestapt, draaien alle sites van de Milcobel Groep op aardgas. 'Dat is een rendabele en eco- ▶

► 'logische oplossing,' zegt Staf Campforts. 'Voor ons bedrijf is leveringszekerheid van levensbelang. Daarom hebben we met DISTRIGAS een betrouwbare leverancier in huis gehaald, die ons bovendien flexibele tariefformules biedt. De aardgasleveringen aan al onze Belgische vestigingen hebben we in één contract kunnen vastleggen. Dat is erg overzichtelijk.'

### Zonder rompslomp

'Zo'n multisite-contract is inderdaad erg handig,' zegt key account manager Steven Bettens. 'Als Milcobel bijvoorbeeld productie zou willen overhevelen van Kallo naar Langemark of omgekeerd, hoeven ze niets aan hun contract te veranderen. Doordat een groter volume in één contract wordt gestopt, loopt het bedrijf bovendien minder risico om de afnamelimiten te overschrijden dan bij pakweg 5 kleinere volumes in 5 contracten. Bovendien beschikken ze voor al hun vestigingen over één aanspreekpunt. Dat helpt om een solide partnerrelatie op te bouwen. Ze kunnen daarnaast gebruikmaken van de expertise van DISTRIGAS Gas Services, dat bedrijven onder meer adviseert en ondersteunt om hun energieverbruik te verminderen.'

De voordelen van het multisite-contract kan Staf Campforts alleen maar beamen. 'Het bespaart me heel wat rompslomp. Ik besef dat achter de schermen een hele backoffice voor ons aan het werk is, maar als ik iets wil regelen, volstaat één telefoontje, voor al onze vestigingen.'

### DE MILCOBEL GROEP

De zuivelcoöperatie Milcobel is marktleider in België. Ze haalt bij haar 3300 leden- melkvee-houders 1,1 miljard liter melk op. Dat is goed voor ruim 30 procent van de Belgische melkproductie. Zowat de helft wordt verwerkt in melkpoeder. Een derde gaat naar de productie van kaas, 11 procent naar consumptiemelk en 5 procent wordt verkocht als industrie-melk.

De Milcobel Groep omvat vier grote werkmaatschappijen. *Belgomilk* (gevestigd in Langemark, Moorslede en Kallo) is de belangrijkste melkverwerker in de groep. Het bedrijf maakt en commercialiseert industriële en

consumentenkazen, melkpoeders en poedermengsels voor de voedingsindustrie, boter en weiprodukten. Belgomilk produceert onder meer de kazen Brugge en Nazareth en abdijen bierkazen zoals Brigand en Watou. Ysco (in Langemark en het Normandische Argentan) maakt roomijsproducten. *Inza* (Schoten) produceert elk jaar zowat 140 miljoen liter consumptiemelk en melkdrinks. *Kaasimport Jan Dupont* (Brugge) en *Camal* (Barchon) importeren en distribueren 1500 kaassoorten.

Milcobel realiseerde in 2010 een omzet van 820 miljoen euro. Er werken 1950 mensen. De hoofdzetel van de groep bevindt zich in Kallo.



# CRISIS HOUDT DE OLIEPRIJS IN BEDWANG

**D**e golf van volksprotest in het Midden-Oosten en Noord-Afrika heeft de olieprijsen in het eerste semester van dit jaar de hoogte ingejaagd. Ondertussen blijft de onrust aanhouden, maar de olieprijs reageert nog amper op de gebeurtenissen. De markt anticipeert op de verdere ontwikkelingen en brengt een risicopremie in de olieprijs in rekening. De ICE Brent crude oil werd op 1 juni verhandeld tegen 114,5 USD/bbl en noteerde op 7 november 2011 ... opnieuw 114,5 USD/bbl. Tussendoor zigzagde de koers tussen 120 en 100 USD/bbl als reactie op erg

uiteenlopende oorzaken: de verschillen in de wekelijkse olievoorraden, de val van Khaddafi, het negatieve advies van het Atoomagentschap over Iran, het op de markt brengen van olie uit de strategische voorraden in de VS, de tropische storm Lee in de Golf van Mexico of de aankondiging van het Aldous-project van Statoil in de Noordzee met een voorraad van honderden miljoenen barrels.

Maar de belangrijkste invloed op de prijsvorming blijft de basis 'fundamenteel' van vraag en aanbod. Die balans wordt gestuurd door de economie. De geringe mondiale economische

groei, de enorme schuldgraad in de VS, de uitdijende Euro-crisis: al die factoren zetten een rem op de groei van de vraag naar olie. Zowel de OPEC en het Internationaal Energie Agentschap (IEA) als de Amerikaanse Energy Information Administration (EIA) beschrijven deze situatie in hun rapporten.

De komende maanden wordt het uitkijken of de tekorten op de begrotingen kunnen worden omgebogen en of de economische groei kan worden aangezwengeld. Het antwoord op die vragen zal de koers van de olie mee bepalen. ■

DOW JONES ZEEBRUGGE GAS INDEX (ZIG)



ICE BRENT (FRONT MONTH) CLOSING



## KLEINSCHALIGE LNG IN DE LIFT

**E**ind augustus 2011 heeft Distrigas een meerjarencontract afgesloten met een Duitse firma voor LNG-leveringen per truck vanuit de LNG-terminal in Zeebrugge. Twee jaar lang worden voor deze firma tussen 5 en 8 trucks per maand geladen.

Een groeiend aantal klanten bevoorraadt zich door middel van tankwagens

en kleine methaantankers rechtstreeks met LNG. Ze vervoeren het naar installaties waar het kan worden opgeslagen, overgeladen en hervergast. Eerder had Distrigas al kortetermijncontracten gesloten met de Scandinavische bedrijven Gasnor en Nordic.

Ondernemingen zetten LNG steeds vaker in als 'schone' brand-

stof voor het vrachtvervoer en voor de scheepvaart. Per kg bevat LNG 20 procent meer energie dan diesel, en vooral: motoren op LNG stoten een kwart minder CO<sub>2</sub> uit dan diesel, veel minder Nox en geen fijn stof. Daarmee voldoen LNG-motoren nu al aan de emissienormen van 2020. ■

## DE ZACHTSTE WARMTE

**A**ardgas is warm, gezellig en comfortabel. Die boodschap wilde de aardgasfederatie KVVG graag in een nieuwe imagocampagne verspreiden. Maar hoe maak je dat idee tastbaar? Communicatiebureau TBWA bedacht een concept dat de warmte van aardgas vergelijkt met die van wol. Een tv-spotje toont hoe de warmte van aardgas het hele huis doordringt. Letterlijk alles – trap, muren, radiatoren, meubels, zelfs het water uit de douche – wordt bedekt met een zacht laagje wol.

Het tv-spotje duurt 35 seconden en werd tijdens 4 draaidagen en -nachten ingeblikt met de 'stop motion'-techniek. Alle interieurelementen werden eerst helemaal ingepakt met wol. Daarna werd de wol draadje voor draadje verwijderd, wat beeld per beeld gefilmd werd. Die beelden werden dan omgekeerd gemonteerd. Op de TV Day van de Vlaamse Media Maatschappij (VMMa) kende de vakjury het tv-spotje de Topspot Award toe.

U kunt het tv-spotje – en een korte reportage over 'the making of' – nog bekijken op de website van de KVVG: [www.aardgas.be/consumenten/over-aardgas/campagne](http://www.aardgas.be/consumenten/over-aardgas/campagne)



## NIEUWE NATIONALE ENI-WEBSITES



**E**ni herstructureert zijn aanwezigheid op het web. Voortaan komen er – naast de algemene corporate website – geïntegreerde websites per land. De komende maanden worden die nationale websites geleidelijk uitgerold. De website voor **eni** Duitsland is intussen online.

De overkoepelende corporate website van **eni** ([www.eni.com](http://www.eni.com)) geeft een overzicht van de **eni** Groep, de diverse activiteitsdomeinen en de dienstverlening. De nationale websites richten zich zowel tot industriële klanten als tot particulieren. De activiteiten, producten en diensten van **eni** worden er klantgeoriënteerd en gebruiksvriendelijk toegelicht, op maat van elk klantensegment. Tegelijk moeten de websites ook de merkbekendheid van **eni** versterken. Dat is met name in Duitsland belangrijk, waar het merk Agip – de naam van de tankstationketen van **eni** – zal uitdoven, ten voordele van **eni**.

Overigens werd de klantenzone van de websites voor de Benelux, Duitsland en Frankrijk afgelopen maand verrijkt met een nieuwe rubriek. In 'Uw Gas Services' vinden industriële klanten voortaan uitvoerige technische documentatie over aardgas.

### › Voor industriële klanten

[www.eni.com/de\\_DE/home.html](http://www.eni.com/de_DE/home.html)

### › Voor particulieren

[http://travel.eni.com/de\\_DE/home.html](http://travel.eni.com/de_DE/home.html)