



Usare meglio l'energia nelle PMI: da costo a leva di competitività



Dario Di Santo,
FIRE

Per molte piccole imprese la bolletta è stata storicamente una di quelle voci che si guardano una volta l'anno, si commentano con fastidio e si archiviano. È comprensibile: chi guida una piccola azienda ha già abbastanza grane, e l'energia sembra un costo su cui si può fare poco, se non cambiare fornitore sperando in uno sconto. È però una convinzione che costa cara, soprattutto in questa epoca di prezzi dell'energia alti.

Non che non si faccia efficienza energetica: dal 2000 al 2022 gli investimenti realizzati hanno consentito all'Italia di risparmiare circa 25 milioni di tonnellate equivalenti di petrolio, all'incirca un quarto dei consumi finali. Si tratta di decine di miliardi di euro che, anno dopo anno, non gravano più sulle bollette delle imprese e delle famiglie che hanno investito, ma che continuano a farlo su quelle di chi non ha fatto interventi. Tradotto: sono ancora molte le imprese che lasciano soldi sul tavolo, con ripercussioni sia sui loro bilanci che sulla spesa pubblica.

Ci sono poi benefici che non compaiono in bolletta. Il rapporto della IEA (l'Agenzia internazionale dell'energia) [Multiple Benefits of Energy Efficiency for Business](#), pubblicato nel 2026, quantifica quanto i benefici associati agli investimenti in efficienza energetica vadano oltre la riduzione dei consumi: a ogni 10 euro di risparmio energetico generato si accompagnano infatti in media circa 3 euro di benefici aggiuntivi in termini di produttività e di valore aziendale. Un trenta per cento di ritorno in più che non compare in bolletta e che quasi nessuno mette nei conti quando valuta un investimento. Sono i cosiddetti benefici non energetici: meno fermi impianto, minore manutenzione straordinaria, ambienti di lavoro più confortevoli e sicuri, prodotti di qualità più costante, un immobile che vale di

più, un profilo di rischio migliore agli occhi di banche e clienti. Per un'impresa che lavora su commessa, un'ora di fermo evitata può valere più del gas risparmiato in un mese. Quindi vale la pena di affrontare il problema. Ma come può farlo una piccola impresa, che non ha competenze energetiche interne e riceve centinaia di offerte di ogni tipo su mail e social fra cui fa fatica a orientarsi?

1. Capire cosa si può fare

L'errore più diffuso è partire dalla tecnologia: «mi hanno detto che i LED convergono sempre, che il fotovoltaico si ripaga in cinque anni, che le pompe di calore sono il futuro...». In genere è vero. Ma senza sapere come si consuma l'energia in azienda si rischia di investire nel modo sbagliato o di pagare per prestazioni che non si otterranno mai, perché nessuno regola e gestisce l'impianto dopo l'installazione.

Il primo passo, dunque, è trovare qualcuno che possa aiutarci a comprendere le opzioni disponibili e a decidere come muoversi. La figura di riferimento è l'esperto in gestione dell'energia (EGE), professionista certificato secondo la norma UNI CEI 11339 e reperibile in elenchi pubblici, come quello di [SECEM](#), che consente di individuare un professionista anche attraverso la localizzazione geografica. Un EGE può fornire una prima valutazione a costi contenuti e, se il caso lo merita, una diagnosi energetica vera e propria, che individua gli interventi possibili, ne stima i risparmi – mettendoli in ordine di convenienza – e le modalità di misura post-intervento, per verificare che i risultati arrivino come previsto. La diagnosi energetica è ormai richiesta per molti incentivi, compresi quelli regionali, per cui vale la pena effettuarla per le imprese che non siano molto piccole o con consumi limitati. La buona notizia è che spesso gli incentivi consentono di pagarne buona parte dei costi.

Se si affianca un sistema di monitoraggio, anche limitato ai centri di consumo energetico più rilevanti, si possono individuare subito i consumi inutili (sprechi notturni, regolazioni non ottimali, etc.), ossia le potenzialità di risparmio a costo zero, e ci si struttura per cogliere più facilmente le opportunità legate agli incentivi. Tra l'altro questi sistemi, integrati con l'intelligenza artificiale, consentono in genere di ottimizzare i processi e i servizi con benefici aggiuntivi rispetto a quelli energetici.

2. Mettere insieme efficienza energetica, autoproduzione e business

Autoprodurre conviene, e il fotovoltaico con un buon autoconsumo resta uno degli investimenti più solidi a disposizione di chi ha un capannone o altri spazi da sfruttare (e.g. parcheggi, campi, etc.). Vale però la pena ricordare un principio semplice: prima si riduce il fabbisogno, poi si dimensiona l'impianto. Un fotovoltaico tarato su consumi che si potevano abbattere del venti per cento è un impianto pagato più del necessario. Meglio mettere insieme le due opzioni: efficienza, autoproduzione con accumuli. A questo si possono aggiungere l'elettificazione dei processi termici dove ha senso e/o, per chi non dispone di superfici o di capitale, l'adesione a una comunità energetica rinnovabile.

Per le imprese energivore, e più in generale per quelle in cui l'energia pesa in modo significativo sui costi, dotarsi di un sistema di gestione dell'energia conforme alla ISO 50001 è inoltre caldamente raccomandato. Non è un adempimento formale: è il modo per rendere strutturale ciò che altrimenti resta un intervento una tantum, assegnando responsabilità, obiettivi e verifiche. In diversi casi apre inoltre l'accesso ad agevolazioni e semplifica gli obblighi in materia di diagnosi. Il sistema di gestione facilita inoltre il collegamento fra produzione, uso dell'energia e business d'azienda, aiutando a cogliere meglio i benefici multipli che derivano da questa sinergia. La certificazione ISO 50001 in generale non è un costo, ma un investimento che si ripaga in poco tempo, in grado di rendere l'impresa più competitiva.

3. Scegliere partner e modello di business

Gli interventi si possono realizzare rivolgendosi direttamente ai fornitori delle singole soluzioni, che l'EGE potrà aiutare a individuare. Ma sono presenti anche integratori di sistema e operatori specializzati nell'efficienza energetica: le ESCO certificate secondo la UNI CEI 11352 lavorano con contratti di servizio energetico, tra cui quelli a prestazione energetica (EPC). Sono modelli di business in cui l'intervento non viene solo realizzato, ma gestito per la durata contrattuale, assicurando il raggiungimento delle prestazioni concordate.

Le ESCO sono inoltre in grado di aiutare le imprese a individuare canali di finanziamento e a sfruttare gli incentivi disponibili con varie modalità di co-investimento e di ripartizione dei rischi. Chi privilegia la certezza del risultato rispetto alla massimizzazione del profitto trova qui uno strumento collaudato e utile; chi ha competenze interne può muoversi in autonomia (il know-how deve essere reale perché i risultati siano davvero equivalenti).

La maggior parte degli interventi individuati da una diagnosi energetica o da un confronto con un EGE sono inoltre supportati da incentivi: certificati bianchi, conto termico, iperammortamento e misure nazionali sugli investimenti in beni strumentali, bandi regionali e camerali, fondi di garanzia. La scelta dipende dagli interventi ipotizzati, dalla dimensione dell'impresa e dal modello di business per realizzare l'investimento. L'EGE o il partner individuato sono in grado di indirizzare verso la scelta migliore.

4. Come cominciare

Tre mosse alla portata di chiunque. Primo: recuperare due anni di bollette e fatture. I più scaltri possono farle analizzare dall'IA generativa (i.e. chatGPT, Claude, Gemini, etc.), per ottenere una prima analisi dei consumi e individuare errori contrattuali e voci improprie (è possibile che tale analisi contenga errori, ovviamente). Secondo: chiedere un parere a un EGE o a una ESCO, che possono fare o completare l'analisi del punto 1 e integrarla con proposte di intervento. È utile chiedere a questi soggetti che ragionino non solo di kWh, ma di ricadute sul processo produttivo, anche perché aiuta l'imprenditore a capire quanto le soluzioni proposte possano migliorare il valore prodotto dall'azienda. Terzo: se le proposte sono numerose, oltre a realizzare quelle a costo zero, scegliere uno o due interventi fra quelli più interessanti e replicabili, investirci e misurarne il risultato, includendo i benefici non energetici. La fiducia, in questo campo, si costruisce così: un progetto alla volta. L'energia non è un costo fisso a cui rassegnarsi, ma una variabile che si può governare e può migliorare il business d'impresa. Chi impara a farlo si ritrova con una minore esposizione ai prezzi dell'energia, impianti più affidabili e un'azienda che vale di più.



Dario Di Santo, laureato in ingegneria meccanica alla Sapienza, dal 2000 collabora con FIRE, di cui è direttore dal 2007. Segue con passione le tematiche relative all'efficienza energetica, alle fonti rinnovabili, all'energy management e allo sviluppo sostenibile.
www.dariodisanto.com

La **Federazione Italiana per l'uso Razionale dell'Energia – FIRE** – è un'associazione tecnico-scientifica indipendente e senza finalità di lucro, giuridicamente riconosciuta, che promuove l'efficienza energetica, l'uso razionale dell'energia e lo sviluppo dell'energy management.