LA SOCIETÀ DI SERVIZI DELL'AIN CREATA NEL 1999 OGGI CONTA SULL'ADESIONE DI 85 IMPRESE

Costi energia, i "pionieri" del San Giulio

Negli ultimi tre anni ottenuti risparmi del 12,5% sull'elettricità e dell'11,2% per il gas

PETROLIO: PREZZO AI MINIMI, CON L'ECCESSO DI OFFERTA AL TOP

(Dollari al barile e milioni di barili al giorno, dati mensili e medie annue)

Produzione e consumo nel 2016-2017: previsioni CIA
Fonte: elaborazioni CSC su dati Thomson Reuters, CIA

Marco Mainini

Federico Zaveri

IL CONSORZIO "SAN GIULIO" IN CIFRE

	Anno 2015
Aziende aderenti	85
Punti di prelievo energia elettrica	94
Punti di prelievo gas naturale	56
Consumi energia elettrica	230.000.000 kwh
Consumi gas naturale	40.000.000 mc
Spesa complessiva 2015 (energia+gas)	44.000.000 €
Risparmio medio annuo 2013-2015 su componenti energia e gas	11,90%
Valore complessivo "Certificati bianchi" ottenuti	700.000 €

Fonte: San Giulio Scrl, febbraio 2016

■ Al tempo stesso origine e specchio di almeno una parte dell'instabilità economica globale, il prezzo del petrolio continua a oscillare, con una volatilità elevata, intorno ai 30 dollari al barile (solo a dicembre 2015 il Brent era 38,5 dollari) ed è ormai vicino ai valori del 2003. Rispetto ai massimi del 2014 la riduzione è di oltre il 70% e la "forbice" tra offerta e domanda è destinata a rimanere ampia per tutto il 2016: nei giorni scorsi l'Energy Information Administration, agenzia del governo statunitense, ha tagliato a 95,02 milioni di barili al giorno le stime 2016 sulla domanda, aumentando a 96,07 milioni quelle sulla produzione.

Nella prima metà del 2016 il costo del greggio è previsto oscillare, senza contare eventuali apprezzamenti del biglietto verde o tagli Opec alla produzione, tra i 25 e i 35 dollari al barile, mentre domanda e offerta potrebbero iniziare a riavvicinarsi a partire dal 2017. La spinta all'economia italiana dal petrolio a basso costo è stimata dal Centro studi di Confindustria in un +0,71% di Pil nel 2016, ma comporta il rischio di un ritorno della deflazione, aumentando le incertezze sulla solidità della ripartenza.

A fronte di un prezzo dell'energia che in Italia, nel 2015, è calato mediamente del 5,5%, esiste nel Novarese un'esperienza pionieristica nella riduzione dei costi che è riuscita a ottimizzare i vantaggi del trend ribassista. È il caso del Consorzio "San Giulio", la società di servizi energetici che l'Associazione Industriali di Novara (Ain) ha costituito 18 anni fa e che già nel 1999 consentiva a decine di aziende "energivore" di godere, prime in Italia, dei vantaggi della liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica. Dal 2006 ha iniziato a occuparsi anche delle somministrazioni di gas naturale e oggi conta sull'adesione di 85 imprese che consumano 230 milioni di kwh di energia elettrica e quasi 40 milioni di metri cubi di metano all'anno, rispettivamente da 94 e 56 punti di prelievo.

Grazie a una oculata strategia di gestione dei prezzi, su una spesa media annua complessiva di circa 46 milioni di euro negli ultimi tre anni il risparmio ottenuto, anno su anno, dal Consorzio sulle componenti "core" è stato del 12,5% per l'energia elettrica e dell'11,2% per il gas.

«Si tratta di risultati davvero soddisfacenti – commenta il presidente, Federico Zaveri – e che abbiamo ottenuto non solo con gli importanti volumi rappresentati dal San Giulio nelle gare, ma anche grazie alla sottoscrizione, nell'ultimo biennio, di contratti consortili strutturati ad "Active Portfolio Management". Si tratta di una strategia di gestione attiva dei prezzi che, abbandonando le formulazioni tradizionali, indicizzate o a prezzi fissi, consente un forte risparmio rispetto alle condizioni negoziabili in un unico momento dell'anno. Ogni settimana il nostro Cda analizza i valori di mercato e stabilisce il prezzo della componente di costo variabile prevista nel contratto, adeguandola alle migliori condizioni. In questo modo le nostre aziende hannno avuto un risparmio complessivo extra di quasi un milione e mezzo di euro, senza dover sostenere spese aggiuntive per gestioni e consulenze».

Le soglie annue minime di consumo richieste per aderire al San Giulio sono di 500mila kWh per l'energia elettrica e di 150mila metri cubi per il gas naturale per ogni contatore. I contratti non richiedono garanzie o fidejussioni a carico delle aziende, che possono monitorare in tempo reale, sul sito web del Consorzio, i prelievi dei loro contatori, identificando eventuali anomalie di somministrazione tramite alert personalizzabili, e prevedono il calcolo della prefatturazione, il controllo delle fatture e il confronto con i benchmark di settore. L'energia acquistata, inoltre, è completamente "verde", con relativa certificazione, già dal 2010.

Un ulteriore valore aggiunto per le imprese consorziate è dato dalla consulenza gratuita in tema di efficienza energetica. «Attraverso audit imparziali e di elevato livello – prosegue Zaveri, che è amministratore delegato della Nuova Fima, primo produttore italiano di strumenti di misura della pressione e della temperatura nei processi industriali, con circa 160 dipendenti e un fatturato 2014 di 13,3 milioni – è possible trovare soluzioni su misura per l'implementazione di impianti innovativi che consentono di ottenere i "certificati bianchi": titoli di efficienza energetica (Tee) che attestano la validità dei risultati raggiunti e che, essendo negoziabili sul mercato, assicurano un congruo ritorno economico. Nella mia azienda gli interventi effettuati nel reparto compressori hanno portato un risparmio del 41,5% a parità di ore lavorate e ci hanno procurato 45mila euro di Tee all'anno per tre anni. Stimiamo che solo nel 2015, tramite le pratiche gestite dal San Giulio, le aziende consorziate abbiano ottenuto Tee per oltre 700mila euro: uno sconto ulteriore rispetto ai già ottimi prezzi del contratto di fornitura».

Rimane irrisolvibile, invece, il problema dei costi "extra" che pesano sulle bollette di qualsiasi consumatore: si va dai cosiddetti "oneri di sistema", che comprendono numerose voci, tra cui soprattutto gli incentivi alle rinnovabili e la dismissione dal nucleare, ai servizi di rete per il trasporto, la misura e il dispacciamento dell'energia e che, sommati alle accise, incidono in modo significativo sull'imponibile: il 57,8% in media, sui conti del San Giulio dell'ultimo triennio, per l'energia elettrica, e il 21,8% per il gas.

«Per ovviare a questo problema – spiega Marco Mainini, procuratore del Consorzio ed esperto nella gestione dell'energia dell'Ain – la strategia è di ottenere il massimo risparmio ovunque sia ottenibile. Grazie al supporto tecnico di Energy Saving lo Sportello Energia dell'Ain consente analisi dei profili di prelievo, comparazione delle proposte commerciali, verifica della corretta fatturazione e ottimizzazione dei contratti. Diamo consulenza anche per la nomina dell'Energy Manager aziendale e per le soluzioni di risparmio energetico attivabili negli stabilimenti: dalle variazioni alla struttura impiantistica, alle defiscalizzazioni delle accise, alle procedure per ottenere i Tee, solo per fare qualche esempio. Il servizio di benchmarking con le tariffe del Consorzio, o delle altre convenzioni per chi ha consumi minori, è gratuito per tutte le aziende».

Marco Fontana

«Il Consorzio ci ha permesso di risparmiare sulle bollette»

■ Eraldo Peccetti, presidente e amministratore delegato Gruppo Colines Holding Spa e B-Pack Holding Spa

«Il Consorzio San Giulio ci ha permesso soprattutto di risparmiare sulla bolletta energetica, che per noi ha un costo notevole, e ha consentito ai miei collaboratori di capire come leggere le fatture, che sono spesso di difficile comprensione anche per i tecnici del settore. Per quanto concerne l'efficientamento energetico il San Giulio ci ha proposto soluzioni che prima non avevamo preso in considerazione e che hanno avuto come risultato delle forti riduzioni di costo. I "certificati bianchi" costituiscono, infatti, un oggettivo e significativo vantaggio economico. Siamo stati abituati per decenni a considerare la spesa per l'energia elettrica come un "male necessario", un costo del quale non si poteva discutere, mentre oggi possiamo ragionare concretamente sia di prezzi sia di efficientamento».

Eraldo Peccetti

Colines e B-Pack sono attive nella produzione di macchine per la produzione di plastica e nel settore del packaging, con 80,4 milioni di fatturato 2014 e circa 250 dipendenti.

«Realizzata anche un'interessante esperienza nella cogenerazione»

■ Fabio Leonardi, amministratore delegato Igor srl

«Grazie al San Giulio, oltre ai consistenti risparmi sui costi dell'energia, abbiamo effettuato importanti sostituzioni di impianti, agevolati dai "certificati bianchi", e ottenuto consulenze per pianificare nel tempo l'efficientamento energetico. Tramite il Consorzio, che è un vero e proprio "fiore all'occhiello" per l'Associazione Industriali di Novara, abbiamo anche realizzato un'esperienza interessante nel settore della cogenerazione, che consente di autoprodurre parte dell'energia che si consuma. Dopo un approfondito studio su costi, resa e ottimizzazione delle prestazioni abbiamo acquistato, insieme alla Balchem Italia srl, due impianti ad alta efficienza. Grazie al lavoro congiunto, la spesa è stata ottimizzata e la massa critica sviluppata ci ha permesso di ottenere il massimo del risparmio, con un rientro dell'investimento stimato entro un paio d'anni».

Fabio Leonardi

Igor, che ha circa 190 dipendenti e un fatturato 2014 di 140,1 milioni, produce formaggio gorgonzola Dop detenendo oltre il 45% della quota di mercato nazionale.

«Molti i servizi di ottimizzazione in campo energetico»

■ Marco Dalla Rosa, consigliere delegato Faco Spa *(nella foto)*.

«Pur non essendo un'azienda particolarmente "energivora", grazie al Consorzio San Giulio possiamo usufruire, oltre che degli innegabili vantaggi economici sulle forniture, di molti servizi di ottimizzazione in campo energetico. In questo ambito, nel corso degli anni abbiamo ottenuto notevoli risparmi rispetto alla gestione che precedentemente veniva svolta "in house". Abbiamo usufruito degli audit energetici e della verifica della fatturazione, che ci hanno dato ottimi risultati. Un vantaggio è stato anche quello sulla contrattazione per le forniture, che spesso richiedeva costi notevoli, sia in termini di ore che di risorse umane da impiegare, e che adesso possiamo delegare con tranquillità e fiducia. Stiamo conseguendo un risparmio continuo e costante rispetto al passato, che ci consente un pianificazione più certa di alcune importanti di costo».

Faco produce scambiatori di calore per applicazioni industriali e Heating, Ventilating and Air Conditioning, con circa 170 dipendenti e un fatturato 2014 di 21,7 milioni.