

L'INTERVENTO Parla l'ing. Andrea Calisti, consulente certificazioni ISO e industria 4.0 di Kuhn s.r.l.

UN SETTORE ENERGETICO DROGATO DAI BONUS

Ma le certificazioni regolano il mercato con la logica win-win- L'Italia ne ha introdotto nel 2015 una (UNI-CEI 11352) per le società che forniscono servizi energetici (ESCo), oggi leva competitiva per le aziende che s'impongono sul palcoscenico. La domanda principale è: i bonus edilizi hanno drogato il sistema? Andare oltre gli incentivi è la parola d'ordine per consolidare il futuro di clienti e imprese

di Andrea Calisti*

La situazione attuale vede il settore dei servizi per l'energia tra i comparti economici che sembrano caratterizzati da maggiore vivacità e prospettive. Non parliamo solamente delle aziende che operano nella compravendita dei cosiddetti vettori energetici (energia elettrica e gas) per le famiglie e le imprese, ma anche di quelle che progettano e installano impianti e che realizzano interventi di efficientamento energetico sugli edifici. I vari "Bonus" messi in campo dal governo (con le relative misure di cessione del credito e sconto in fattura) per sostenere l'economia a seguito dell'emergenza sanitaria hanno avuto un effetto dirompente nel settore dell'edilizia e dell'impiantistica.

Secondo l'ultimo rapporto pubblicato da CRESME (il Centro Ricerche Economiche Sociologiche e di Mercato che raggruppa oltre un centinaio di aziende del settore edilizia ed impiantistica), pur nel difficile contesto determinato dall'emergenza sanitaria prima ed in seguito dall'inattesa guerra in Ucraina, il settore delle costruzioni italiano sta attraversando una repentina, importante e forse eccessiva fase di crescita. Questa situazione, apparentemente positiva, mostra al suo interno importanti rischi, legati in primo luogo alle oscillazioni dei prezzi di materie prime ed energia ma anche alla speculazione che interessa anche la filiera delle costruzioni.

Leggendo le analisi di settore, sembrerebbe ci si trovi in presenza di una "bolla" cresciuta molto velocemente,

le cui conseguenze sono imprevedibili e potenzialmente dannose. Basta guardare alla situazione recentemente determinatasi a seguito del blocco dell'accettazione della cessione dei crediti delle imprese da parte di alcuni istituti finanziari.

Sulla base di questo scenario, è inevitabile per un imprenditore



Ing. Andrea Calisti, consulente certificazioni Kuhn Srl

controllo per la verifica dei requisiti dell'organizzazione e dei contenuti dell'offerta di servizio". Una ESCo (Energy Service Company) è una società che opera nella progettazione e realizzazione degli interventi di efficientamento energetico e nella gestione/manutenzione degli impianti. Possiede le capacità tecnico-organizzative e gestionali per fornire al cliente un'assistenza a 360 gradi su tutti i servizi tecnici, commerciali e finanziari collegati

sono esattamente le ESCo, cosa devono saper fare in termini di competenze e risorse impiegate e cosa devono offrire in termini di contratti e prestazioni.

Per una impresa ottenere la certificazione secondo i requisiti dello standard UNI-CEI 11352:2014 vuol dire qualificare le proprie capacità tecniche e le modalità di gestire i contratti (secondo il modello EPC - "Energy Performance Contract") nonché le relazioni con i clienti in ottica di reciproco beneficio rispetto alla condivisione dei rischi ma anche dei risultati ottenuti con i miglioramenti tecnologici introdotti nell'utilizzo dell'energia.

Per il cliente, invece, utilizzare i servizi di una ESCo vuol dire poter contare su servizi di progettazione, installazione e gestione/manutenzione qualificati e poter retribuire queste attività grazie alle risorse finanziarie che si liberano con i risparmi conseguenti al miglioramento delle prestazioni energetiche.

Si tratta quindi di una logica "win-win", in una negoziazione: vantaggio reciproco, in cui entrambe le parti in gioco trovano beneficio e, soprattutto, in cui le risorse finanziarie coinvolte sono svincolate da logiche di incentivazione, ma derivano dai risparmi effettivi, ottenibili grazie ad interventi di robusto intrinseco valore tecnico. Questo approccio rappresenta, a nostro avviso la "svolta vincente" per consentire al mercato di superare la situazione, certamente favorevole ma necessariamente provvisoria, innescata dagli incentivi di cui abbiamo parlato e consolidare una situazione favorevole su basi strutturali di lungo periodo.

*Ingegnere e consulente certificazioni Kuhn Srl

porsi degli interrogativi su quale strategia convenga adottare per il futuro, soprattutto nel momento in cui il serbatoio degli incentivi verrà a ridimensionarsi o ad esaurirsi e le famiglie, ma anche le imprese, dovranno finanziare gli interventi di manutenzione e riqualificazione con risorse proprie. Una possibile risposta a questi dubbi (sia per gli operatori del settore energetico-impiantistico, che per i loro clienti) esiste già da diverso tempo ed è rappresentata dall'adozione di modalità di definizione e di gestione dei contratti di efficientamento energetico secondo i requisiti della norma UNI-CEI 11352:2014 "Gestione dell'energia - Società che forniscono servizi energetici (ESCo) - Requisiti generali, liste di

agli interventi di efficienza energetica ed al funzionamento degli impianti, assicurando il risparmio energetico a fronte di un contratto in cui il pagamento dei servizi forniti si basa, in quota parte, sul miglioramento dell'efficienza energetica conseguito e sul raggiungimento dei criteri di rendimento stabiliti con il cliente.

La Norma UNI CEI 11352:2014 è la norma di riferimento per la qualificazione e la certificazione dei servizi offerti dalle ESCo. Tale normativa è nata per rispondere ad una serie di richieste da parte del mercato. In particolare, chiarisce agli operatori del settore, ed ai vari stakeholders di riferimento che intendono effettuare interventi di efficienza energetica cosa

KUHN
CONSULENZA AZIENDALE

SEGUE DALLA PRIMA

Ma adesso cosa ne facciamo di quel che resta della creatura di Beppe Grillo?

Ma trovare nuovi equilibri è complicato e tutto questo

rimane in piedi solo perché non ci sono alternative e il brutto momento non consente alternative. Tutta colpa delle armi all'Ucraina? Macché, non facciamo gli ipocriti. La guerra è solo un pretesto, la tempesta covava sotto la cenere, tutta una questione di potere. Il povero Giuseppe Conte non è all'altezza, lo si vede a occhio nudo. Non può certo rappresentare lo spirito del Vaffa che ha lanciato a suo tempo Grillo. Ma si muove come se il mondo fosse ai suoi

piedi. Un teatrino ad uso e consumo delle telecamere. Serve sul serio al paese? Paradossale, a offrire una mano a Di Maio nella nuova avventura politica si sono presentati Clemente Mastella e l'antico, intramontabile Tabacci. Due sopravvissuti della prima Repubblica. Certamente sanno come si fa politica, come si traggono uomini e idee. E magari possono suggerire le modalità della sopravvivenza a fianco di Draghi di quel che resta del vecchio Movimento e

degli scissionisti di Di Maio. Un pasticcio colossale. Non ci sono buoni e cattivi, da questo punto di vista, ma solo utili alla causa o inutili. Cosa ce ne facciamo di quel che resta del M5S? Ce lo teniamo, come un'influenza, sperando che passi presto.

Ugo Quaranta

Nella foto a destra Beppe Grillo

