

Imprese ed energia: puntiamo sulla diagnosi energetica e sul lean management

di Antonella Castelli – Energy Manager

Il mestiere di energy manager (come quello di esperto in gestione dell'energia) è cambiato in questo ultimo anno.

I costi di produzione di energia e gas sono ai massimi storici. Il prezzo medio dell'energia elettrica è stato storicamente intorno ai 60 Euro/MWh (media prezzi annuali dal 2004 al 2019). Nell'anno 2020 invece i prezzi di energia e gas avevano toccato il loro minimo storico (a causa principalmente della crisi pandemica: la media annuale del prezzo 2020 era di 38,92 Euro/MWh), pertanto il paragone con i livelli attuali è ancor più impietoso: agosto 2022 ha chiuso con una media mensile di 543,15 Euro/MWh. Il primo sensibile scostamento rispetto ai prezzi medi mensili si è registrato da giugno 2021 (84,8 Euro/MWh già alto rispetto alle medie storiche) a luglio 2021 (102,66 Euro/MWh). Da quel momento l'aumento è stato inesorabile. Il prezzo medio da ottobre 2021 a giugno 2022 è stato nel range 210-280 Euro/MWh escludendo il picco di Marzo 2022 (308,07 Euro/MWh). A luglio 2022 con un prezzo

medio mensile di 441,65 Euro/MWh e quindi agosto 2022 (come detto di 543,15 Euro/MWh) la situazione è andata decisamente fuori controllo.

In questa situazione la figura dell'energy manager si è evoluta quale punto di riferimento e di supporto al decisore (ovvero le Imprese etc..) al fine di promuovere e regolare l'uso razionale dell'energia. Le attività svolte dall'energy manager presuppongono un approccio integrato per raggiungere una ottimizzazione energetica, mettendo in campo interventi gestionali e tecnici (attraverso investimenti e ricorrendo a tutti meccanismi di incentivazione disponibili).

A partire dall'estate scorsa è stato necessario implementare questo approccio "olistico" focalizzando l'attenzione sulla gestione di una sempre crescente incertezza. Eravamo abituati a muoverci in un mercato sostanzialmente piatto. Il management dell'azienda richiedeva all'energy manager, tra le attività previste, il supporto nella gestione e valutazione di contratti di fornitura

energetica (prezzo fisso o variabile). Nell'anno della pandemia con i prezzi ai minimi storici, la tipologia di contratto a prezzo variabile, che seguiva l'andamento del mercato, è risultato a consuntivo conveniente. Dal 2021 ci si aspettava la ripresa dei consumi e il conseguente aumento dei prezzi ma non certo nella misura che si è poi verificata.

Una strategia di contenimento dei costi è stata quella di stipulare con i fornitori contratti a prezzo fisso in luogo di quelli a prezzo variabile o di decidere di fissare il prezzo in determinati periodi e su determinati volumi (in ambito industriale), per contrastare paventati rialzi che si sono costantemente verificati. Chiaramente, a livello di energivori e grandi imprese, ambito in cui mi trovo ad operare, scelte di questo tipo hanno giocato un ruolo fondamentale e hanno portato risparmi economici consistenti.

La sensazione generale, nei primi mesi di rialzo, supportata dalle proiezioni, era che questo aumento sarebbe "rientrato" e invece non è accaduto. Tale situazione ha avuto un impatto sulla valutazione di azioni strategiche che prevedono analisi dei costi e benefici a lungo termine e ha velocizzato alcuni investimenti di efficienza energetica. La necessità di promuovere il contenimento dei consumi energetici e di conseguire il relativo risparmio economico è sempre più impellente, visto che la materia prima energia sta diventando sempre più preziosa e

sempre meno accessibile.

In tal modo anche le aziende meno energivore stanno ripartendo proprio dalla diagnosi energetica, al fine di comprendere il proprio stato. Il primo passo è iniziare un percorso di continuo miglioramento volto a diminuire l'incidenza del costo energetico sul prodotto. Il rapporto di diagnosi oggi deve essere più che mai accurato e portare a miglioramenti tangibili. L'inizio di questo percorso virtuoso è spesso caratterizzato dagli accorgimenti gestionali "a costo zero". L'ottica è quindi quella del lean management: riuscire a mettere in discussione abitudini consolidate per tagliare gli sprechi. Dopo questo primo step è necessario allargare il più possibile l'orizzonte andando al di là delle proposte classiche (sostituzione di utilizzatori con altri a maggior efficienza), per operare recuperi (di calore e di energia) attraverso modifiche più consistenti.

In conclusione la sfida per l'energy manager si fa sempre più complessa e presuppone un livello di preparazione e aggiornamento costante. Bisogna inoltre mantenersi saldi ed essere pronti a ulteriori cambiamenti perché lo scenario che si prefigura non è facilmente prevedibile.

La questione coinvolge tutti gli operatori del settore in maniera indistinta e l'esigenza è prioritaria e comune: quella di avere un mercato più stabile e che si setti su valori sostenibili e quindi minori di quelli attuali.