

Riqualficazione nella GDO: caso studio

Giuseppe Caruso, CEO di Solgen

Il nostro caso studio riguarda la riqualficazione di tutti gli aspetti energetici per un **punto vendita di una catena GDO** in franchising. Il negozio in questione si trova nella provincia di Milano ed è stato scelto come Progetto Pilota in quanto disponeva di impianti datati e necessitava quindi di effettuare **interventi di riqualficazione su tutti gli aspetti energetici**.

Analisi dei bisogni

A seguito di un sopralluogo approfondito sugli impianti presenti e sulla loro gestione abbiamo riscontrato diversi bisogni a cui dover rispondere nello sviluppo del progetto.

Gli impianti avevano raggiunto il limite della loro vita utile e utilizzavano tecnologie ormai superate, generando così diversi problemi. Gli standard moderni di confort non venivano raggiunti: l'illuminazione era insufficiente in diversi punti del negozio e gli impianti di climatizzazione spesso faticavano a raggiungere i setpoint impostati. Gli **interventi di manutenzione** richiesti erano **sempre più frequenti** e spesso non più sufficienti per risolvere le problematiche dovute all'obsolescenza delle attrezzature. Inoltre, gli impianti di misura e telegestione erano ancora molto rudimentali e non consentivano di gestire i consumi in maniera efficace e automatizzata.

Dopo aver elaborato i dati raccolti durante il sopralluogo è iniziato il confronto con il Franchisor, le cui politiche hanno dato un'impronta molto forte allo sviluppo del progetto.

Come prima cosa l'azienda si era imposta già da diversi anni **obiettivi ambiziosi di riduzione dei consumi**, al fine di essere in linea con i requisiti delle normative europee e di ridurre la spesa per l'approvvigionamento di energia. Gli interventi proposti dovevano quindi portare un risparmio energetico sul consumo totale del punto vendita in linea con l'obiettivo dichiarato del 27% al 2030.

La politica aziendale, inoltre, prevede un budget annuale per gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria, che solitamente riesce a coprire soltanto le necessità della prima. Per poter sviluppare un sistema replicabile su larga scala, quindi, era emersa la necessità di pianificare gli **interventi senza la possibilità di avere un**

budget dedicato. Questo ci ha portato necessariamente a porre maggiore attenzione all'efficienza energetica dei nuovi impianti, e ci ha obbligato a cercare una soluzione finanziaria che si coniugasse nel modo migliore con le necessità tecniche.

Progettazione

Una volta chiariti i limiti entro cui doveva muoversi il progetto, abbiamo iniziato la fase operativa.

Il nodo più importante da sciogliere era sicuramente quello economico con il limite di non disporre di budget per realizzare l'upgrade degli impianti, quindi abbiamo iniziato da qui. Abbiamo avviato subito il confronto con diverse società finanziarie per capire quale fosse la soluzione migliore e ci siamo orientati sul **Noleggio Operativo**. Questa formula prevede che sia una società terza a stanziare il budget per la realizzazione dell'intervento, per poi mettere gli impianti a disposizione del cliente con una formula di leasing operativo: il cliente paga un canone mensile alla finanziaria per l'usufrutto dei macchinari fino al termine del contratto di noleggio, senza che questo impatti sulle voci di bilancio. Al termine di questa fase, la proprietà degli impianti ritorna al fornitore, ma può poi essere trasferita al cliente per continuare ad usufruirne fino alla fine della loro vita utile.

Una volta definita la formula del Noleggio Operativo come la soluzione di finanziamento ideale, era necessario elaborare un **business plan** che consentisse di equilibrare la rata del noleggio operativo con i benefici economici generati dagli interventi: risparmio energetico in bolletta e ottenimento degli incentivi applicabili. Per raggiungere questo scopo, infatti, abbiamo integrato nel progetto la richiesta dell'Incentivo di Conto Termico, all'epoca disponibile solo per i sistemi HVAC. La durata del noleggio è stata quindi fissata a 8 anni.

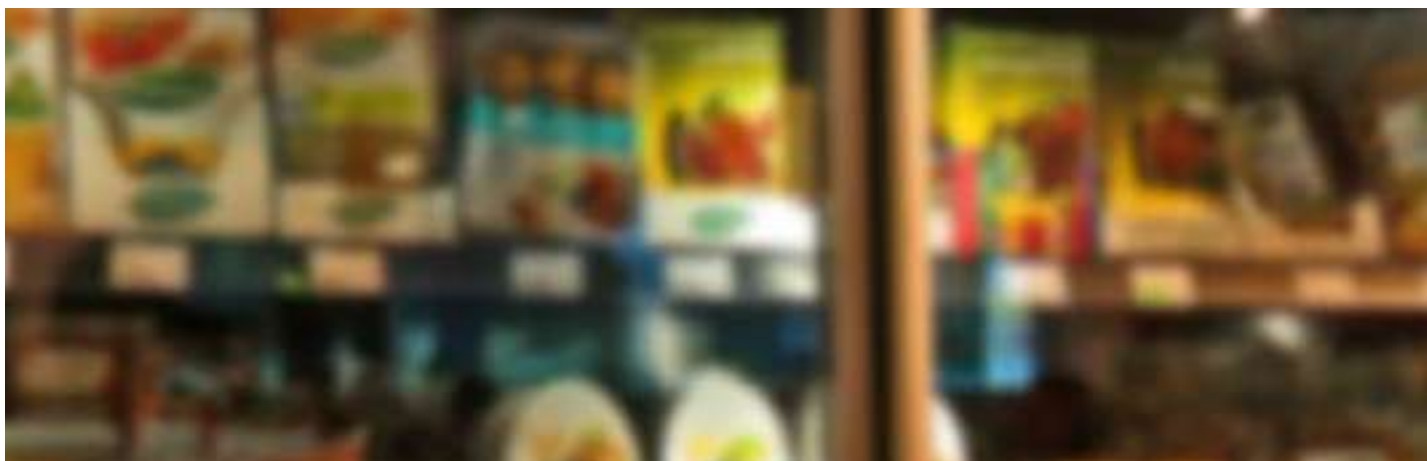


*Le spese mensili per la quota energia sono calcolate seguendo gli indici PUN e TTF di Marzo 2026.

Definita la parte economica della proposta siamo passati alla **fase più tecnica**, ponendo innanzitutto particolare enfasi sull'utilizzo di **sistemi BMS efficaci**, che consentissero di eliminare i periodi di attività degli impianti quando non utili al raggiungimento degli standard di confort. Ad esempio, la misurazione accurata della temperatura nei vari reparti del punto vendita ha permesso di limitare l'utilizzo dei sistemi HVAC solo quando necessario al raggiungimento dei setpoint impostati. Allo stesso modo la presenza di sensori di luminosità garantisce gli standard di lux richiesti per legge in ogni tipologia di spazio (area vendite, magazzino, locali cucina...), evitando però all'impianto di illuminazione di utilizzare più energia del necessario. Insieme a questi accorgimenti tecnici abbiamo fornito al personale del negozio **indicazioni chiare sul funzionamento e sull'utilizzo di questi sistemi**, per garantirne sempre la massima efficacia.

Abbiamo poi optato per l'installazione di un **Inverter sugli impianti frigoriferi alimentari** che regoli l'utilizzo dei compressori per ridurre i consumi energetici mantenendo inalterata la quantità di freddo prodotto.

Infine, abbiamo predisposto la sostituzione di tutti gli **impianti di Illuminazione** optando per una soluzione a LED con corpi dimmerabili, e la sostituzione della Caldaia a gas e del vecchio impianto HVAC con una **Pompa di Calore Reversibile**, potendo così coprire la climatizzazione estiva e invernale prescindendo dall'utilizzo di gas metano.



Al momento di scegliere i macchinari da installare abbiamo dovuto tenere conto dei limiti economici imposti dal business plan, cercando però di non sacrificare gli standard di qualità e di puntare ad elevati livelli di efficienza energetica. Gli impianti dovevano infatti garantire gli standard di confort previsti dalla casa madre, dovevano minimizzare i costi di manutenzione e il rischio di fermo delle attività per malfunzionamento e garantire il risparmio energetico desiderato rispetto alla situazione ante-intervento.

Tipo di Consumo	Consumo Ante-Intervento	Consumo Post-Intervento	Risparmio Ottenuto	Emissioni di CO ₂ evitate
Energia Elettrica	554.994 kWh 69.375 €	483.416 kWh 60.400 €	71.578 kWh 13% 8.975 €	18 tCO ₂
Gas Naturale	18.136 smc 11.970 €	0 smc 0 €	18.136 smc 100% 11.970 €	37 tCO ₂

*Le spese per la quota energia annuale sono calcolate seguendo gli indici PUN e TTF di Marzo 2026.

Il Ruolo della ESCO

In questo momento le ESCO si trovano a dover fare i conti con **diverse necessità** dei clienti, che spesso esulano dalle questioni puramente energetiche. Gli interventi che realizziamo per i nostri clienti hanno **obiettivi precisi di funzionalità** e standard qualitativi che loro devono garantire nel fornire servizi. Le **politiche ambientali** iniziano ad essere più stringenti, ma sono ancora lontane dall'essere il motore principale delle scelte nella progettazione degli interventi. Nella maggior parte dei casi è **il fattore economico** a condizionare maggiormente le scelte e le necessità dei clienti.

Noi crediamo, quindi, che oggi una ESCO debba avere a disposizione un ventaglio di soluzioni per risultare attrattiva agli occhi dei clienti. Gli **Incentivi** sono sicuramente

uno strumento utile, ma dipendono in maniera significativa dalle direttive e dalle inclinazioni dei governi italiano ed europeo. Questo aspetto in diverse occasioni ha decretato l'inefficienza di alcuni strumenti, o eccessivi rischi nell'utilizzarli per l'utente finale:

- Il Meccanismo TEE, ad esempio, è stato aggiornato lo scorso anno, ma è rimasto poco appetibile (soprattutto per le PMI) ed è poco utilizzato per timore di revisioni a posteriori, come successo negli anni 2014/2017;
- Transizione 5.0 lo scorso anno è stata rivista in corso d'opera, impedendo a numerose aziende di ottenere un incentivo economico pur avendo già investito tempo e risorse per avviare l'iter per la richiesta;

- Per il Conto Termico 3.0 sono stati ampliati i massimali e il perimetro degli interventi, ma il budget stanziato (lo stesso dedicato negli anni scorsi al Conto Termico 2.0) è già stato esaurito soltanto un mese dopo l'apertura delle richieste. Questo significa sicuramente che la formula proposta risponde realmente ad un'esigenza di rinnovo del parco impianti pubblico e privato e, forse, anche ad un desiderio di migliorare l'efficienza degli impianti e degli edifici, ma scarsità di budget ne limita di molto l'efficacia.

Per non dipendere, dunque, dalla volatilità degli incentivi statali e regionali è opportuno poter disporre di **risorse finanziarie**, proprie o in collaborazione con Partner Finanziari, per consentire ai clienti di realizzare interventi di Efficienza Energetica a cui altrimenti non potrebbero accedere. Insieme alla disponibilità economica è fondamentale possedere anche le competenze necessarie per elaborare un business plan su misura per il cliente.

L'opzione che rimane più nell'ombra, però, anche se sul lungo periodo potrebbe essere quella più efficace, è fare informazione sulla **cultura del risparmio energetico**: questo non deve essere visto in contrapposizione alle necessità di bilancio di un'azienda, anzi come una skill che sul lungo periodo protegge da rischi di perdita sicuramente più grandi, vista la recente tendenza all'imprevedibilità dei mercati dell'energia.

La sfida di una realtà come Solgen è quella di presentare al cliente la propria proposta cercando di trasmettere il valore aggiunto di una progettazione che ponga al primo posto il Risparmio Energetico: il suo vantaggio economico sul lungo periodo e il suo contributo alla riduzione delle emissioni. Una ESCo oggi deve capire i bisogni delle imprese - soprattutto delle PMI, che sono la maggior parte del sistema produttivo italiano - proponendosi come un alleato valido per migliorare il loro lavoro trovando soluzioni per ridurre al minimo il peso economico di questi upgrade.

