

# Il prezzo dell'energia è salito, e probabilmente continuerà a farlo

---

L'esperienza di una fonderia e di un'azienda del settore retail per comprendere il valore di uno strumento in grado di controllare e monitorare la spesa energetica.

A cura di Epq

Oggi la materia prima energia elettrica costa più del doppio rispetto ad un anno fa. Nell'ultimo decennio abbiamo vissuto un susseguirsi di fasi di incremento e riduzione del prezzo dell'energia elettrica: tra il 2012 e i due anni successivi il prezzo atteso del PUN è crollato da 70 Euro/MWh a 40 Euro/MWh, per poi salire nuovamente nel 2016 superando i 70 Euro/MWh. Nei primi mesi dell'emergenza Covid è crollato a 35 Euro/MWh, per poi salire, trainato principalmente dall'impennata del prezzo della CO<sub>2</sub>.

La ripercussione di queste variazioni di prezzo si fa sentire sui budget delle imprese. È importante che chi si occupa di controllo di gestione e nello specifico del controllo dei costi energetici abbia una maggiore consapevolezza sull'andamento dei prezzi previsti, per riuscire a gestire una spesa il cui importo non è sempre facilmente prevedibile. Le aziende devono quindi attrezzarsi con strumenti in grado di fare

proiezioni sulla spesa futura e monitorare i prezzi di mercato.

L'esempio di quanto è successo del 2020 nel corso della pandemia è significativo: il prezzo dell'energia è crollato ai minimi storici nei primi mesi dell'anno durante il lockdown fino a raggiungere valori inferiori a 30 Euro/MWh ma nei mesi di novembre e dicembre, nonostante ci trovassimo nuovamente in una situazione di emergenza sanitaria e i consumi fossero notevolmente inferiori rispetto ai consumi dell'anno precedente, il PUN è salito nuovamente, attestandosi a livelli analoghi e anche superiori a periodi pre-covid, sopra 50 Euro/MWh.

Fare proiezioni sulla spesa energetica non sempre è immediato. Per questo motivo, ad esempio, per le imprese commerciali con molti punti vendita distribuiti sul territorio, e/o aziende con elevati consumi e formule di prezzo dell'energia complesse (<sup>1</sup>), può essere utile affidarsi a Energy Box uno strumento web based realizzato da EPQ. La piattaforma è in grado di raccogliere tutti i dati energetici dei clienti, proiettare la spesa futura attraverso un sistema articolato di algoritmi, controllare le fatture di energia elettrica e gas naturale pregresse e simulare quelle future.

Il segreto di Energy Box è avere in un unico repository (archivio elettronico), accessibile attraverso una semplice interfaccia web, tutti i dati relativi alle forniture di energia elettrica e gas naturale: dai consumi pregressi e attesi, al dettaglio del calcolo della spesa energetica sostenuta in passato e alla proiezione di quella futura, anche per formule di prezzo complesse. Energy box mostra tabelle e grafici consentendo interrogazioni specifiche per rispondere di volta in volta a esigenze puntuali di approfondimento.

Se a questo si aggiungono informazioni

sull'andamento dei prezzi è possibile ottenere informazioni utili anche per stipulare contratti di fornitura con formule di prezzo complesse che consentono di ottimizzare gli acquisti di energia e di gas fissando il prezzo nel tempo per step successivi. Da un punto di vista pratico all'utente non è richiesta alcuna attività particolare, se non fornire le informazioni relative ai consumi e ai contratti di fornitura stipulati con i fornitori di energia e gas.

Fra i grafici più interessanti che si possono ottenere da Energy Box quelli che riprendono tutte le operazioni di fixing effettuate nel tempo. In un unico grafico è infatti possibile visualizzare il prezzo di acquisto fissato in determinati momenti dell'anno e confrontarlo con la curva dei prezzi per valutare i risultati della propria strategia di fixing del prezzo. Obiettivo è sempre quello di cercare di acquistare energia ad un prezzo inferiore rispetto al valore medio di mercato.

*“Prendiamo l'esempio di un'azienda che abbia deciso di comprare l'energia per l'anno 2021 in modo strutturato, con una formula che consentisse di fissare nel tempo, anche con largo anticipo, tranches di acquisto percentuali del suo fabbisogno. Questo cliente ha fissato l'80% dell'energia richiesta tra agosto 2019 e novembre 2020, decidendo di lasciare al mercato spot (a PUN) il 20% del proprio consumo. Questa strategia ha consentito all'azienda di contenere la propria spesa energetica, fissando quota parte significativa ad un prezzo tra 46 e 58 Euro/MWh e limitando al solo 20% del proprio fabbisogno l'effetto negativo della salita dei prezzi spot, che in questi giorni sono saliti addirittura sopra i 100 Euro/MWh”,* afferma Sarah Jane Jucker, Co-Founder e Managing Partner di EPQ.

Possono essere utili due esempi: Zanardi, una fonderia con una spesa energetica annuale

---

(<sup>1</sup>) contratti di acquisto annuali o pluriennali con un prezzo variabile, definendo una strategia di “hedging” (ossia di fissaggio del prezzo) sulla base della quale accelerare o decelerare gli acquisti in base all'andamento dei prezzi.

di 4 Milioni di Euro, e Sergio Rossi, azienda calzaturiera di lusso con 500 000 Euro di spesa energetica annua: due realtà molto diverse fra loro che utilizzano Energy Box, il quale permette al management aziendale di avere una maggior consapevolezza sui costi energetici controllando le fatture, facendo previsioni sulla spesa futura, dando visibilità sull'andamento dei prezzi.

Zanardi Fonderie è un'azienda di famiglia, giunta oggi alla quarta generazione, specializzata nella produzione di ghisa. L'intera attività produttiva si svolge nell'unico stabilimento di Minerbe, in provincia di Verona, grazie a un processo integrato solido e controllato, frutto di investimenti in competenze e tecnologie maturati negli anni.

Afferma Federico Zanardi, Vice President di Zanardi Fonderie: *"Nel nostro settore l'energia è una delle prime voci di spesa sul bilancio aziendale, è quindi fondamentale tenerla sotto controllo, in particolare in questo momento in cui sta aumentando in modo significativo. Abbiamo scelto Energy Box per avere un servizio di pre-billing, utilizzandolo ci siamo resi conto che può essere efficace anche avere una previsione della spesa futura, sempre aggiornata sulla base dei prezzi in real time"*.

Sergio Rossi, storica azienda italiana di calzature femminili, recentemente oggetto di acquisizione da parte del colosso cinese Fosun, è titolare di uno dei principali brand nel settore lusso con numerosi punti vendita e una fabbrica che produce internamente oltre 200 000 scarpe all'anno, un vero primato nel settore calzaturiero italiano. Le calzature Sergio Rossi, conosciute in tutto il mondo, vengono indossate da numerose celebrità nel settore del cinema e spettacolo. Afferma Riccardo Sciutto, CEO di Sergio Rossi: *"Nel percorso di grande rinnovamento dell'azienda che abbiamo intrapreso il controllo dei costi è un tassello fondamentale. Abbiamo scelto Energy Box*

*perché ci consente di monitorare, attraverso una piattaforma digitale automatizzata, la spesa energetica della nostra fabbrica di San Mauro Pascoli e dei nostri negozi."*

In conclusione, Sarah Jane Jucker afferma: *"Energy Box è nato come strumento interno per gestire l'attività di Energy Portfolio Management, un servizio dedicato all'ottimizzazione dei costi energetici che svolgiamo soprattutto per grandi consumatori energivori. Utilizzandolo ci siamo resi conto che può essere utile per tutte le aziende che devono tenere sotto controllo i propri costi energetici, in un contesto di mercato sempre più complesso"*.

**[www.epqformula.it](http://www.epqformula.it)**