

# L'unione fa l'efficienza

L'esperienza delle reti d'impresa coinvolge l'intero comparto green: una garanzia maggiore per i risparmi potenziali

di **M. Cristina Ceresa**

● Mettiamola così: per portare avanti il business ecosostenibile meglio stringere alleanze piuttosto che procedere con il "faccio tutto io". Anche perché le discipline tecniche richieste sono ormai multisettoriali e fortemente specializzanti. È forse questa la spiegazione del boom di reti d'impresa del settore cui si aggiungono finanziamenti che facilitano sgravi fiscali (recente è il plafond di 200 milioni di euro per la quota di utili reinvestiti nella realizzazione degli obiettivi del network).

Fatto sta che alle aziende italiane non dispiace "mettersi assieme": Infocamere recensisce 1.240 contratti di rete attivi; valore che coinvolge più di 6mila aziende (dato al 1° dicembre 2013).

Sulla carta le reti d'impresa si presentano con un contratto «stipulato nell'ottica di rafforzare la competitività dell'attività imprenditoriale», spiega Massimiliano Di Pace in una pubblicazione frutto (anche in questo caso) dell'attività di un gruppo di lavoro allargato, redatta per Unioncamere. E se vero è che per fare una "rete" possono bastare anche solo due aziende, meglio seguire con cura tutti gli aggiornamenti normativi che dal 2008 a oggi hanno caratterizzato gli accordi.

Settori come quelli del riciclo, delle energie rinnovabili, dell'efficienza energetica – fa notare l'economista Alessandro Marangoni di Althesys – si basano tipicamente sulla messa a sistema di componenti, conoscenze

e sistemi differenti. In questi casi le reti di imprese sono sicuramente strumenti da preferirsi al semplice rapporto cliente-fornitore. Permettono maggior stabilità e al contempo flessibilità consentendo la realizzazione di sistemi complessi o l'accesso a tecnologie e impianti diversi, di cui altrimenti non si avrebbe la padronanza.

Se poi parliamo di riqualificazione energetica la pratica sta dimostrando che le reti d'impresa sono una vera e propria garanzia per il comparto. E pure di evoluzione.

Una sorta di nuovo modo di pensare e far vivere quelli che Manuel Castoldi, ad di Colore dei Laghi e portavoce di Rete Iren, chiama «i valori legati alla riqualificazione energetica, quali il guadagno legato al risparmio, il valore patrimoniale degli immobili e il benessere e comfort abitativo». Ma c'è di più: quello che la "rete" riesce a mettere in campo sono «strumenti di garanzia unici nel loro genere – continua Castoldi -. Così facendo, per la prima volta, nel settore edile e nel campo della ristrutturazione si parla di garanzia di risultato e di prestazione: un vero passo avanti è una nuova strada da percorrere».

Nomen omen, Rete perfetta, coordinata da Pierluigi Nalin e Silvio Rudi Stella della Esco Genius Loci, nasce per risolvere due complessità. «La prima, più evidente, ma anche più gestibile – spiega Pietro Bertelli, amministratore di 2G Italia recentemente entrata a far parte del network – è quella tecnologica. Per fare l'esempio della cogenerazione, è necessario mettere insieme tecnologia di base, esperienze di impiantistica nella gestione calore e una capacità progettuale tipica delle industrie meccaniche». «La seconda è quella del mercato. Fare efficienza energetica, nella situazione economica attuale, non significa solo trovare la giusta soluzione tecnologica per rendere più efficienti i processi produttivi delle imprese clienti. Significa anche realizzare un progetto che abbia un business plan con risultati misurabili e, come si dice, bancabili. Significa affiancare il cliente nel calcolo e nella riscossione dei titoli di efficienza energetica, certificati bianchi e a volte anche verdi, che costituiscono una fonte

di reddito che contribuisce ad abbreviare in modo significativo i tempi di ritorno».

Sulla carta non è ancora una vera e propria rete d'impresa, ma alla base della start up ECONdominio c'è proprio il concetto di rete operativa sul territorio. La strategia di business è offrire diagnosi energetica gratuita dei condomini centralizzati cui far seguire interventi di riqualificazione nelle sette regioni del Centro-Nord Italia dove gli inverni sono freddi e le spese per il riscaldamento delle famiglie residenti sono fortemente riducibili a fronte di interventi tecnici. Ma sette regioni per 37 province vuol dire avere un'operatività territoriale gigantesca. Va da sé il ricorso alla collaborazione con altre aziende tra cui in primo luogo quelle della rete Domotecnica. «Fondamentale per collaborare con noi – spiega Fabrizio Ferrari, ad di ECONdominio – oltre ad avere una lunga esperienza in riqualificazione energetica degli edifici è essere disposti a sottoscrivere con il cliente (leggi condominio, ndr) non un normale contratto d'appalto, ma un contratto di rendimento energetico (Epc)».

Gli addetti ai lavori sono avvisati: per stare sul mercato è necessario non solo un aggiornamento tecnologico, ma anche organizzativo/contrattuale. La logica è quella di operare come una Esco, o meglio ancora esserlo de facto.

Le reti d'impresa diventano quindi garanzia anche operativa. «La possibilità di ottenere buoni risultati – è ancora il parere di Marangoni – richiede una certa conoscenza dello strumento, sia nei suoi aspetti giuridici che operativi. Si tratta comunque di un'organizzazione del lavoro che comporta una molteplicità di relazioni e una certa capacità di gestire sistemi articolati. Peraltro le imprese italiane, con la storia dei distretti e delle filiere industriali hanno già una certa dimestichezza con la produzione diffusa. Certamente può essere un sistema più complesso della gestione della singola impresa stand-alone... ma restare da soli può precludere molti mercati e possibilità di crescita, o in alcuni casi addirittura di sopravvivenza».