a cura di SOS LOGistica Associazione per la logistica sostenibile ETS

# ENERGIA: l'ultimo costo che la logistica ancora subisce

**I prezzi oscillano del 36% in una settimana, le flotte si elettrificano, la pressione ESG cresce. EPPURE MENO DI UN'AZIENDA LOGISTICA SU TRE HA UNA STRATEGIA ENERGETICA STRUTTURATA. Perché?**



**di Alessandro Pallotta,**
*Head of Energy Portfolio Management, FBC Group*

C'è un'azienda logistica che conosco bene. Gestisce decine di migliaia di spedizioni al mese, ha ottimizzato ogni passaggio della filiera (dal picking al last mile) con una precisione quasi chirurgica. Eppure ogni anno, quando arriva il momento di rinnovare il contratto energetico, il responsabile amministrativo apre il confronto dei preventivi, sceglie il più basso e spera che il mercato non lo sorprenda.

Non è un'eccezione. È la regola. In Italia, meno del 30% delle grandi imprese logistiche ha adottato una strategia strutturata per la gestione dei costi energetici. Tutto il resto acquista energia come si compra un servizio di pulizia: scegliendo l'offerta più conveniente del momento, senza pensare a dopodomani.

## Il problema non è il prezzo. È la volatilità

Nel 2020 il prezzo dell'energia elettrica in Italia si attestava intorno ai 39 euro per megawattora. Un numero stabile, prevedibile, gestibile. Due anni dopo era a 304 euro: un aumento del 680% in ventiquattro mesi. I motivi li conosciamo: la crisi del gas, la guerra, la speculazione sui mercati finanziari. Ma il punto non è spiegare il picco del 2022. Il punto è che da quel momento il mercato energetico non è più tornato stabile. Solo a maggio 2026, il Prezzo Unico Nazionale ha registrato un'oscillazione settimanale superiore al 36%. Per un'impresa con un consumo annuo di 5 GWh (un polo logistico di media dimensione), quella variazione vale tra 500.000 euro e 1,5 milioni in un anno. Stesso impianto, stessi consumi, risultati a bilancio completamente diversi a seconda di come, e soprattutto se, si è deciso di gestirla.

## Poi è arrivata l'elettrificazione

Se la volatilità dei prezzi fosse l'unico problema, basterebbe gestirlo. Ma nel frattempo sta arrivando una seconda ondata che molte imprese logistiche stanno sottovalutando: l'elettrificazione delle flotte e dei magazzini.

Entro il 2028, il 40% dei veicoli aziendali europei sarà plug-in. I magazzini automatizzati consumano già oggi quantità crescenti di energia elettrica: muletti, sistemi di smistamento, climate control permanente nei cold hub. Il fabbisogno cresce, ma non in modo graduale. Il vero problema è la concentrazione dei carichi. Quando venti camion elettrici si collegano alla rete nello stesso arco orario (cosa naturalissima, se tornano tutti dal giro di consegne nel tardo pomeriggio), creano un picco di assorbimento che fa scattare le penali contrattuali. Tecnicamente si

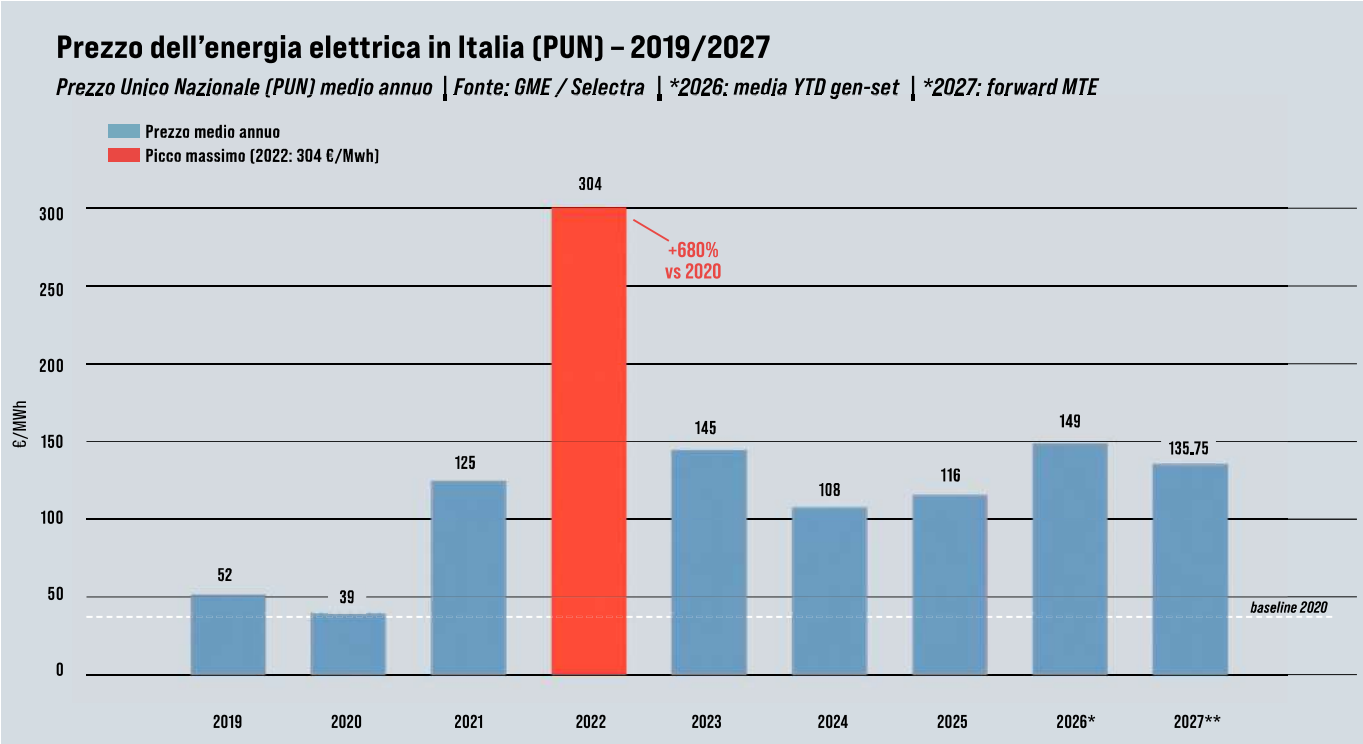



**Figura 1. Prezzo Unico Nazionale (PUN) medio annuo in Italia, 2019–2027. Fonte: GME / Selectra. *2026: media YTD gen-set. **2027: forward MTE**

chiama demand charge. Concretamente, è un costo fisso mensile che si paga anche se il picco è durato dieci minuti. «*Il 79% delle grandi imprese logistiche italiane dichiara di essere sotto pressione su costi energetici e requisiti di sostenibilità. Eppure meno di una su tre ha una strategia per affrontarli*». A questo si aggiunge la pressione ESG. I grandi committenti (dalla GDO all'automotive) chiedono sempre più spesso ai propri fornitori di rendicontare le emissioni di Scope 2, cioè quelle legate al consumo di energia elettrica. Chi non ha una risposta credibile, inizia a perdere gare.

## Due strumenti. Una scelta di management

Esiste una buona notizia: gli strumenti per trasformare l'energia da rischio a leva competitiva ci sono, sono maturi e hanno un mercato liquido. Non richiedono tecnologie sperimentali. Richiedono una decisione.

Il primo si chiama **Power Purchase Agreement**, o PPA: un contratto di lungo periodo (da 5 a 15 anni) che fissa oggi il prezzo dell'energia che si consumerà domani. L'azienda acquista energia rinnovabile direttamente da un produttore, a un prezzo predefinito per tutta la durata del contratto, indipendentemente da quello che succederà sul mercato spot. In Italia nel 2025 sono stati contrattualizzati 1,8 GW di PPA, con un mercato cresciuto del 38% rispetto all'anno precedente. È uno strumento accessibile anche per aziende con consumi da 3 a 5 GWh annui.

Il secondo è il **sistema di accumulo energetico** (BESS, Battery Energy Storage System). L'analogia più efficace è quella del rifornimento di carburante: immaginate un'azienda di trasporti che può fare il pieno di notte, quando il carburante costa meno, e distribuirlo durante il giorno senza fermarsi ai distributori. È esattamente quello che fa una batteria industriale con l'energia elettrica. La batteria carica nelle ore in cui l'energia costa meno, tipicamente a metà giornata quando la produzione solare è abbondante, e rilascia quando il prezzo è al massimo, di solito nelle ore serali. In una giornata tipo dell'estate 2025, lo spread tra il minimo e il massimo giornaliero ha superato i 171 euro per megawattora.

Ma un BESS fa anche altro: abbatte i picchi di consumo eliminando le penali di potenza, alimenta le colonnine di ricarica EV senza sovraccaricare la rete, garantisce continuità operativa in caso di blackout e partecipa ai mercati di flessibilità della rete elettrica ricevendo una remunerazione per il servizio reso al sistema. Con questi ricavi combinati, il payback medio si colloca tra i 3 e i 4 anni, su una vita utile di 15.

## Un caso reale: i numeri che contano

Qualche mese fa abbiamo lavorato con un operatore del settore trasporti e logistica che ci ha portato un problema concre-

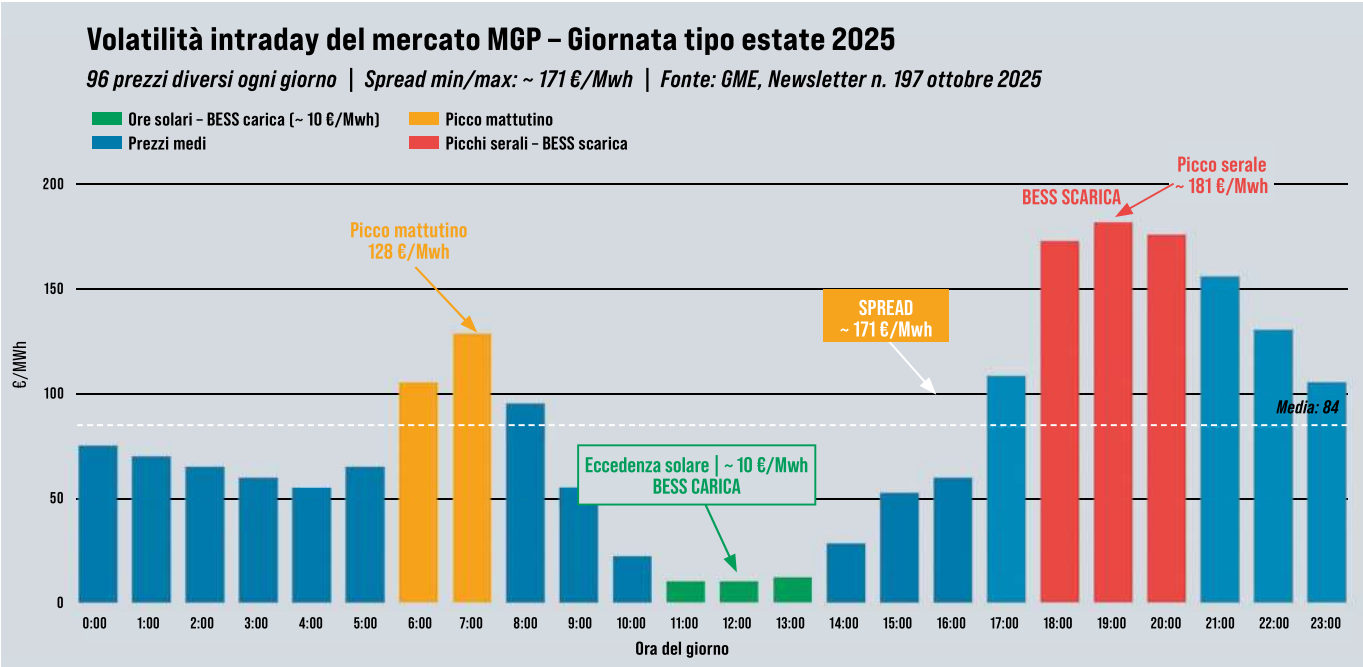



**Figura 2. Volatilità intraday MGP, giornata tipo estate 2025: ore solari (verde) in cui il BESS carica e picchi serali (rosso) in cui scarica - Fonte: GME**

to: costi energetici imprevedibili su più sedi, una bolletta che cambiava ogni anno in modo difficile da budgettare e alcuni clienti chiave che avevano iniziato a chiedere la rendicontazione delle emissioni Scope 2. La soluzione è stata un PPA fisico a cinque anni con un impianto fotovoltaico dedicato. Prezzo concordato: 78 euro per megawattora, tutto incluso, Garanzie d'Origine comprese. Nello stesso periodo, il prezzo di mercato ha oscillato tra 90 e 160 euro.

I risultati: risparmio stimato nel quinquennio di circa 246.000 euro rispetto alle previsioni sui futures di mercato; 4.500 MWh annui coperti con energia certificata rinnovabile, pari al 29,4% del fabbisogno totale; 1.048 tonnellate di $CO_2$ evitate ogni anno, rendicontabili nel bilancio di sostenibilità.

**Non si tratta di un'operazione finanziaria sofisticata. Si tratta di una decisione presa in anticipo, che ha trasformato una variabile incontrollabile in una certezza di bilancio.**

## La domanda che vale la pena farsi

Il settore della logistica italiana ha dimostrato negli ultimi anni una resilienza straordinaria: ha retto gli shock del Covid, ha assorbito l'aumento del costo del carburante, ha risposto alla digitalizzazione della supply chain. L'energia è rimasta l'eccezione. L'unica grande voce di costo che la maggior parte delle imprese logistiche ancora gestisce passivamente, sperando che il mercato si stabilizzi da solo. *«La domanda giusta non è quanto si spende in energia. È: abbiamo una strategia, o stiamo aspettando il prossimo shock?»*.

La risposta onesta, per la maggior parte delle imprese, è la seconda. E il costo di questa non decisione (volatilità assorbita, opportunità di risparmio mancate, pressione ESG non gestita) è già visibile nei bilanci. Anche se nessuno lo chiama ancora con il suo nome. L'ottimizzazione energetica non è un tema tecnico da delegare al responsabile degli impianti. È una decisione strategica che appartiene al tavolo del management. Chi la prende adesso lo fa in condizioni di mercato ancora favorevoli. Chi aspetta il prossimo shock la prenderà quando non avrà più scelta, e a condizioni molto diverse.




Redea,
progettiamo
il futuro
sostenibile

**Redea contribuisce al miglioramento dell'impatto ambientale dei sistemi di confezionamento e logistica dell'ortofrutta.**

Grazie alla maggiore compattezza e leggerezza, aumenta l'efficienza della logistica, riducendo le emissioni di CO2 e ottimizzando i consumi energetici durante tutto il suo ciclo di vita*.

**Un sistema circolare virtuoso che rispetta l'ambiente e genera valore condiviso per tutta la filiera.**

*rispetto alla precedente cassetta Cpr system per l'ortofrutta.

CPR SYSTEM
INSIEME CREIAMO VALORE