tecno

Rassegna stampa

11 Febbraio 2026

Indice

Transizione energetica? Un investimento per crescere 3
Bitmat.it - 11/02/2026

Transizione energetica? Un investimento per crescere

Claudio Colucci, AD di Tecno Group, spiega come trasformare la Transizione energetica in un concreto vantaggio competitivo

“Innovazione, digitalizzazione e sostenibilità rappresentano le tre leve che da sempre caratterizzano la nostra visione d’impresa”. Si presenta così Tecno Group, l’azienda che, in 25 anni di storia, ha affiancato oltre 4.000 imprese italiane nel processo di trasformazione digitale e sostenibile.
Proprio digitalizzazione e sostenibilità sono i principi a cui si è sempre ispirato Claudio Colucci, AD del Tecno Group, società di consulenza e servizi aziendali. Ripercorrendo la storia del Tecno Group, Colucci racconta come, già nel 1999, le prime consulenze fossero focalizzate sul risparmio energetico, che rappresentava la priorità per le aziende italiane.

Cosa è cambiato da allora?
Tantissimo, poiché le aziende chiedono oggi una consulenza completa, nella certezza che risparmio energetico, consulenza strategica, transizione digitale e rispetto dell’ambiente siano sempre più integrati tra loro. E proprio l’elemento digitale diventa il fattore in grado di fare la differenza rispetto al passato ma, soprattutto, rispetto ai concorrenti. Per questo la nostra offerta si è evoluta, con l’ingresso di nuovi professionisti, per offrire una consulenza a 360° e accompagnare le aziende – e tutto il loro personale – dalle fasi da progettazione a quelle esecutive ed evolutive.

Per quale ragione, in questo processo, la digitalizzazione assume un ruolo determinante?
Perché qualunque azione ha impatto su più ambiti. Occorre quindi misurare i risultati in tempo reale, per poi perfezionare i valori registrati in algoritmi integrati ed efficienti, capaci di prevedere gli andamenti e gli effetti delle scelte.

Ma le aziende italiane hanno davvero compreso i vantaggi di questa modalità operativa?
In base a un recente studio del Politecnico di Milano, il 54% delle PMI ha dichiarato di investire intensamente nel digitale e il 70% riconosce come prioritari gli aspetti legati alla transizione energetica. E questi sono numeri molto positivi. Purtroppo, però, solo il 20% delle aziende è riuscito a concretizzare progetti in questo ambito. Questo perché un terzo degli intervistati ammette di non avere le competenze per sostenere la transizione digitale. Proprio per questa ragione diventa importante un’offerta come quella di Tecno Group, capace di affiancare le aziende italiane nel loro processo evolutivo con un team di professionisti specializzati nei vari ambiti.

L’attenzione al digitale è stata trainata anche dagli incentivi di Transizione 4.0 e Transizione 5.0?
Il 45% di chi ha investito nel digitale sostiene di averlo fatto perché c’erano gli incentivi. Quindi l’effetto è stato positivo, ma purtroppo l’opportunità non è sempre stata sfruttata sino in fondo. Proprio per la mancanza di competenze interne, infatti, le aziende hanno investito nella digitalizzazione, spendendo anche risorse economiche proprie, ma non raccolgono i benefici attesi e possibili.

Stesso discorso per la sostenibilità? Costi troppo alti e ritorni incerti?
La sostenibilità è oggi un paradigma di breve termine. Spesso l’imprenditore medio fatica a capire che sostenibilità non significa solo decarbonizzare. Essere sostenibili significa impostare programmi che portino marginalità e competitività nel tempo, non solo nell’immediato. Investire in transizione energetica e sostenibile vuol dire essere pionieri in uno scenario competitivo, in cui altre aziende hanno già investito. Anche per questo spieghiamo che essere sostenibili significa creare valore aggiunto. La proposta di Tecno Group opera in modo integrato su ESG, transizione digitale e innovazione, per fare in modo che i dati diventino informazioni e le informazioni migliorino i processi, da tutti i punti di vista.

Ma cosa è cambiato rispetto al passato?

I mercati sono sempre più aperti e le innovazioni sempre più veloci. Inseguire i concorrenti non è più sufficiente: bisogna essere pionieri. E, per farlo con consapevolezza, bisogna strutturare una strategia fondata su un solido substrato analitico. Il nostro approccio inizia sempre dalla misurazione, che non può prescindere dal digitale. Abbiamo creato piattaforme alimentate dai dati raccolti in automatico sul campo, per offrire un modello digitale su cui lavorare per creare scenari predittivi. Questo significa, in pratica, rispondere alla domanda: “Cosa succede se…?” Il tutto partendo dai dati e non dalle sensazioni. Anche cambiare il mix energetico ha degli impatti e noi li sappiamo prevedere.

Affrontare un simile percorso, però, implica spesso un significativo investimento economico. I costi sono ancora una barriera d’ingresso? Lo sono, ma solo se non si affronta la strategia corretta. Da qui la nostra scelta di proporre soluzioni tecnologicamente aperte che ci permettono un’elevata possibilità di customizzazione. Ciò permette di dialogare, da subito, con i sistemi aziendali e di sfruttare un substrato digitale consolidato per portare a risultati rapidi e con bassi costi di accesso. Questo non permette sempre un ROI immediato, ma il monitoraggio oggettivo evidenzia situazioni che le aziende non immaginano nemmeno. Grazie al nostro monitoraggio, infatti, individuiamo errori, mancanze, carenze, non conformità… La vera svolta, infatti, consiste nell’invertire il ciclo informativo. La nostra piattaforma gestisce i dati in real time e non solo a consuntivo: sappiamo subito se un parametro non viene rispettato e possiamo intervenire immediatamente per risolvere un problema.

Ci può fare un esempio concreto? Tutti noi ricordiamo i costi energetici del 2022, quando i prezzi erano altissimi e le aziende avevano costi maggiori dei ricavi. Grazie alla nostra piattaforma, i clienti conoscevano, con un giorno di anticipo, i prezzi dell’energia delle 24 ore successive. Potevano quindi pianificare le attività nelle fasce orarie più opportune, anche in base ai prezzi applicati dai fornitori. Per un’azienda energivora, questo significa migliaia di euro risparmiati ogni giorno.

Passata la perturbazione o risolto un problema, il vostro compito finisce? Raramente, dopo aver sperimentato i nostri metodi, si chiude il rapporto con un cliente. Poiché, seppur con intensità differenti, le aziende devono continuamente innovare i propri processi produttivi e gestionali. Tendiamo quindi a creare un rapporto continuativo, sfruttando il patrimonio di conoscenza reciproca e, soprattutto, i dati accumulati nel tempo per aumentare sempre più la competitività. Anche perché il successo di un nostro cliente comporta nuove opportunità per entrambi. E il fatto che l’anzianità media dei nostri clienti sia superiore a 8 anni conferma l’efficacia del nostro metodo.

Guardiamo al prossimo futuro: come giudica la nuova Transizione 5.0, che diverrà operativa a breve? La scelta dell’iperammortamento, in luogo del credito d’imposta, è più saggia nella logica dell’investimento, così come è da apprezzare che si tratti di un programma pluriennale. La riammissione dei software e l’attenzione alla transizione energetica, inoltre, sono sicuramente un’ottima occasione per le aziende che vogliono investire concretamente e per noi che le accompagniamo nei percorsi di transizione e digitalizzazione.

Un ultimo tema riguarda le certificazioni ESG e il cosiddetto Greenwashing. Quanto c’è di concreto e quanto di immagine nella transizione energetica? Negli anni scorsi, alcune aziende hanno puntato più all’immagine che non ad azioni concrete. Ma le nuove norme sono molto più rigorose, anche nel monitoraggio delle comunicazioni esterne. Le aziende non possono più utilizzare forme di comunicazione fuorvianti e non sostenute da un fondamento scientifico. Per questo noi verifichiamo (anche sfruttando piattaforme di intelligenza artificiale) che tutte le informazioni trasmesse dai nostri clienti all’esterno siano chiare, non fuorvianti e supportate da documentazione scientifica. Proprio in quest’ottica si inserisce il lancio della nostra piattaforma ESG-Value, che recentemente è stata valutata idonea ai fini di accreditamento da parte di Accredia. Si tratta di un rating scheme che rappresenta uno strumento metodologicamente solido e verificabile, in grado di misurare con precisione la capacità delle organizzazioni di gestire rischi e opportunità legati alla sostenibilità ambientale, sociale e di governance, integrandosi nei percorsi di Sustainable Transformation che già offriamo. Del resto, lavoriamo per rendere concreta la transizione e anticipare le tendenze. Perché le aziende che implementano tecnologie ormai “mature” sono destinate a inseguire senza sfruttare i vantaggi delle tecnologie stesse. Se, invece, un’azienda riesce ad anticipare il mercato, ne sfrutta tutti i vantaggi e può dettare le regole del gioco.