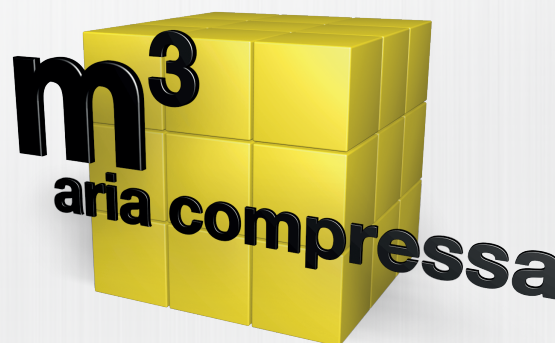




4 Buoni motivi per considerare l'acquisto di aria compressa come servizio

Compra solo l'aria compressa che ti serve!

Hai mai pensato che l'aria compressa è un'utenza al servizio della tua attività così come lo sono l'acqua, l'elettricità e il gas? Con il continuo aumento dei prezzi dell'energia e i tre quarti dei costi sostenuti durante il ciclo di vita di un compressore convenzionale dovuti proprio all'energia, l'acquisto di aria compressa come servizio può aiutarti a ridurre i costi energetici. In questo post del nostro blog spiegheremo come e andremo ad analizzare i 4 principali motivi per considerare l'acquisto di aria compressa come servizio.



L'aria compressa è spesso considerata la quarta utenza anche se, a differenza di gas, elettricità ed acqua, la maggior parte degli utenti finali in realtà possiede gli impianti per produrla. In molti casi questa è assolutamente la scelta giusta. Tuttavia, sapevi che esiste **un'alternativa che ti permette di acquistare solo l'aria compressa che ti serve?** Scegliere di acquistare l'aria compressa come servizio offre numerosi vantaggi.

1 Nessun investimento di capitale

Molto semplicemente, quando si acquista aria compressa come servizio **non è richiesto alcun investimento in beni strumentali**. Si paga **solo l'aria compressa consumata**, nello stesso modo in cui si pagano esclusivamente l'elettricità, l'acqua e il gas utilizzati. Il fornitore di aria compressa sarà responsabile della progettazione, installazione e gestione del sistema d'aria compressa in base alle tue esigenze. Risultato: **un risparmio del 100%** sui costi di investimento di una stazione d'aria compressa!



2 Costi trasparenti

Tutti conosciamo le tariffe delle 3 principali utenze. Invece, solo pochi utenti conoscono il costo effettivo dell'aria compressa da essi prodotta in termini di unità di energia, calcolo che dovrebbe tenere conto dei costi **per l'investimento di capitale, la manutenzione e l'assistenza, la sostituzione dei materiali di consumo e l'elettricità.**



Invece di un calcolo composito, per l'aria compressa acquistata come servizio, l'utente finale avrà **una tariffa fissa per metro cubo**. Analogamente a quanto normalmente avviene per le altre utenze, la tariffa viene concordata contrattualmente per un determinato periodo di tempo. L'acquisto di aria compressa come servizio si basa generalmente **su un volume base di consumo concordato**, calcolato a seconda dei requisiti del singolo utente finale. Inoltre, il contratto normalmente prevede **una tariffa concordata**, da applicarsi nel caso in cui il consumo dovesse superare il volume previsto.

La scelta di acquistare solo il volume di aria compressa necessario contribuisce quindi a **una maggiore trasparenza dei costi**. Esistono inoltre **vantaggi fiscali** nell'acquistare l'aria compressa come servizio. Acquistando aria compressa a una tariffa per metro cubo stabilita contrattualmente, **i costi fissi vengono convertiti in costi operativi variabili** e possono essere **immediatamente recuperati a livello fiscale**.

3 Nessun costo di manutenzione e assistenza

Quando si sceglie di acquistare solo l'aria compressa che si consuma, **è il fornitore del servizio a dover garantire il funzionamento e la manutenzione del sistema di erogazione dell'aria compressa**. Questo **elimina i costi di manutenzione e assistenza** generalmente previsti per i sistemi di aria compressa gestiti dai proprietari. È quindi anche nell'interesse del fornitore del servizio utilizzare i componenti tecnologicamente più all'avanguardia, tra cui l'avanzato master controller che garantisce il monitoraggio continuo del sistema d'aria compressa. Grazie all'impiego di sofisticati controller **al passo con i requisiti di Industria 4.0**, i compressori si collegano al centro di assistenza del fornitore del servizio, fornendo dati in tempo reale su eventuali allarmi e notifiche relative a manutenzione e assistenza. In questo modo vengono garantite **un'efficienza e una disponibilità di aria compressa ottimali**, aumentando allo stesso tempo **l'affidabilità della produzione**.



4 Funzionamento ad efficienza energetica

Infine, ma non per questo meno importante, anche i massimi livelli di efficienza energetica raggiunti potrebbero rappresentare **un vantaggio economico** per l'utente finale che opta per l'acquisto di aria compressa come servizio.

Come molti di voi certamente sapranno, **l'energia rappresenta il costo più importante** nella gestione di un compressore, andando a coprire **circa il 75% dei costi sostenuti** nell'intero ciclo di vita



della macchina. Di fronte a costi energetici elevati e in aumento, è più importante che mai cercare opportunità per **ottimizzare l'efficienza energetica** dei sistemi d'aria compressa e quindi **ridurre i costi energetici associati**.

Quando un'azienda opta per l'acquisto di aria compressa come servizio, generalmente il fornitore installa **un sistema completamente nuovo**, in modo che l'utente possa usufruire del **massimo potenziale di risparmio energetico**. Ed è molto probabile che venga integrata la tecnologia più avanzata, come compressori ad elevata efficienza e sistemi informatizzati intelligenti per la gestione dell'aria compressa. Oltre a garantire **un controllo della pressione in 3D smart ed efficiente**, queste innovazioni consentono di ridurre la pressione massima del sistema con una conseguente **drastica riduzione dei consumi energetici**. **Risparmi fino al 30%** non rappresentano affatto un'eccezione. Ma c'è di più! Dal momento che il fornitore vende aria compressa a una tariffa fissa, è nel suo interesse garantire che il sistema funzioni nel modo più efficiente ed economico possibile, quindi **il risparmio energetico sarà a lungo termine e non solo una tantum!** Ovviamente questi risparmi variano in base al caso specifico, ma sono continui.

Qual è il momento giusto per considerare l'acquisto di aria compressa come servizio?

Se ciò che cerchi è **un rapido miglioramento dell'efficienza energetica** o se il tuo attuale sistema di aria compressa sta giungendo alla fine del suo ciclo di vita, passare all'acquisto di aria compressa come servizio potrebbe essere un'opzione molto interessante. Tuttavia, come sempre, tutto dipenderà dal caso specifico. Quindi, se pensi che l'acquisto di aria compressa come servizio possa essere una buona soluzione per il tuo business, il primo passo è discutere le opzioni possibili con uno specialista in materia che offra entrambe le soluzioni. Questo sarà in grado di valutare i **requisiti specifici della tua azienda** e di fornirti informazioni sulle opzioni ideali **per la tua situazione e le tue esigenze**.

