AbruzzoWeb
Tutte le notizie d'Abruzzo a portata di click

COME RIDURRE I COSTI AZIENDALI IN ABRUZZO SENZA RALLENTARE LA CRESCITA

19 Novembre 2026



Il tuo commercialista ti ha inviato i dati del trimestre e confronti il conto economico con quello dello stesso trimestre dell'anno scorso. Le vendite sono rimaste pressoché invariate. Eppure l'utile si è ridotto e la differenza è distribuita su una dozzina di voci, dalla rata del prestito alla bolletta dell'elettricità.

Non sei l'unico a fare questi conti in Abruzzo. Nel rapporto della Banca d'Italia sull'economia dell'Abruzzo, le imprese industriali della regione intervistate segnalano un fatturato in miglioramento nel 2025 ma aspettative meno favorevoli per il 2026.

I tassi di interesse sono parte della spiegazione. Prima della riunione di settembre della Banca centrale europea (BCE), Confesercenti ha quantificato un ulteriore aumento di 25 punti base. Se le banche lo trasferissero interamente, le imprese con meno di 20 dipendenti pagherebbero circa 460 milioni di EUR in più all'anno di interessi. La BCE ha proceduto con quell'aumento, il secondo del 2026.

Tagliare il 10% da ogni voce sembra la risposta più semplice, ma colpisce anche le spese che aiutano ad acquisire clienti. Quando cerchi di capire come ridurre i costi aziendali, conta più stabilire quali costi tagliare per primi che quanto tagliare. Di seguito trovi un modo per individuare i tagli sicuri, otto tagli ordinati in base alla rapidità con cui si ripagano e una routine che impedisce di perdere i risparmi ottenuti.

Perché gli imprenditori più attenti riducono prima i costi generali

Ogni costo nei tuoi libri contabili rientra in uno di due gruppi. Le spese per la crescita aiutano ad acquisire o servire i clienti: le persone che svolgono il lavoro, il marketing che recupera il proprio budget e le scorte che si vendono. I costi generali mantengono operativa l'azienda senza generare direttamente ricavi. Affitto, energia, assicurazioni, software, spese postali e interessi sui prestiti rientrano tutti qui.

Prima di tagliare qualsiasi cosa, applica quello che chiamiamo il filtro dei tre test. Ciascuno dei tagli seguenti si basa su questo filtro.

- Il test della rinegoziazione. Si ripete, a condizioni che potresti rinegoziare?
- Il test dell'alternativa più economica. C'è un modo più economico per ottenere lo stesso risultato?
- Il test dei ricavi. Questa spesa porta clienti o vendite?

Il test dei ricavi spiega perché rinunciare alle persone che servono i clienti è di solito la prima mossa sbagliata. In un'azienda di sette persone, il tecnico impegnato negli interventi o la persona alla reception di un agriturismo generano ricavi. Elimina quel ruolo e con esso se ne andranno anche i relativi incarichi, comprese le fatture. Una licenza software che nessuno usa non supera nessuno dei tre test, e disdirla non ti costa nulla.

8 modi per ridurre i costi aziendali, dai risultati rapidi alle trattative più impegnative

L'elenco seguente ordina otto modi per ridurre i costi operativi in base al tempo di rientro, da pochi giorni per i più rapidi a mesi per i più lenti. Procedi dall'alto verso il basso. I primi risultati liberano liquidità e ti restituiscono qualche ora alla settimana: ti serviranno entrambe per le trattative più difficili con fornitori, assicuratori e finanziatori.

N.	Taglio	Tempo di rientro indicativo	Test su cui si basa	Perché è importante ora
1	Verifica degli abbonamenti	Giorni	Alternativa più economica	Piani annuali rinnovati senza che te ne accorga
2	Firma elettronica anziché posta	Giorni	Ricavi	Posta prioritaria ritirata il 1° maggio 2026
3	Confronto tra piani energetici	Settimane	Rinegoziazione	Il servizio elettrico a tutele graduali termina il 31 marzo 2027
4	Ricalcolo del preventivo assicurativo	Al rinnovo	Alternativa più economica	Coperture non più allineate a ciò che possiedi
5	Condizioni del fornitore	Settimane	Rinegoziazione	Flusso di cassa più limitato dopo gli aumenti dei tassi
6	Revisione del prestito	Da uno a tre mesi	Rinegoziazione	Tasso sui depositi della BCE al 2,50% dal 16 settembre
7	Locali	Mesi	Alternativa più economica	Orari ibridi che lasciano le scrivanie vuote
8	Marketing	Un trimestre	Ricavi	I budget sono i primi a essere tagliati in un anno difficile

1. Verifica gli abbonamenti

Esamina tre mesi di movimenti della carta e del conto bancario e annota ogni addebito ricorrente. Classificali in base all'uso: settimanale, mensile o mai. Ogni attività ha perdite più o meno negli stessi punti. Continui a pagare licenze per persone che hanno lasciato l'azienda mesi fa, due strumenti svolgono lo stesso lavoro e un piano annuale si è rinnovato in un mese che nessuno stava controllando. Annulla tutte le voci «mai», poi verifica se per quelle «mensili» esiste un'alternativa più

economica.

Generico: riduci la spesa per software del 10%.

Specifico: annulla le due licenze di progettazione per il personale che ha lasciato l'azienda a luglio ed elimina il secondo strumento di condivisione file.

2. Smetti di pagare per stampare, spedire e inviare tramite corriere i documenti

Dal 1° maggio 2026, la posta prioritaria non fa più parte del servizio postale universale italiano. Poste Italiane punta ora a recapitare la posta ordinaria e raccomandata entro il quinto giorno lavorativo dalla spedizione. Una lettera ordinaria costa a partire da 1,30 €, quindi un preventivo inviato e restituito per posta costa almeno 2,60 € di francobolli. A questo si aggiungono stampa, scansione e corriere per tutto ciò che è urgente.

L'attesa costa più dei francobolli. Un preventivo può restare nella posta fino a una settimana lavorativa prima che inizi qualsiasi lavoro, e la fattura slitta dello stesso numero di giorni. Nessun altro taglio di questo elenco consente anche di incassare prima.

Il modo più rapido per ridurre le spese postali dell'attività è smettere di spedire documenti che richiedono soltanto una firma. Una firma elettronica per i documenti di una piccola attività può essere usata per preventivi e accordi con i fornitori. Fanno eccezione gli accordi immobiliari che il Codice civile richiede in forma scritta: necessitano di una firma qualificata o digitale ai sensi dell'articolo 21 del Codice dell'amministrazione digitale. Carica il preventivo e invita il cliente a firmarlo senza stamparlo condividendo un link per la firma. Un documento che per posta richiedeva una settimana può tornare lo stesso giorno in cui il cliente apre l'email.

Le raccomandate inviate solo per dimostrare l'avvenuta consegna possono essere spedite tramite posta elettronica certificata, che vale come invio postale salvo diversa disposizione di legge (articolo 48 del Codice dell'amministrazione digitale).

3. Riduci i costi energetici aziendali confrontando le offerte

Una piccola impresa che non ha mai sottoscritto un contratto di fornitura elettrica sul mercato libero è nel servizio a tutele graduali, che termina il 31 marzo 2027. Se non scegli un'offerta entro quella data, il tuo fornitore ti trasferisce a quella meno costosa tra le proprie. L'autorità di regolazione dell'energia consiglia di confrontarla prima con il resto del mercato.

Il suo portale delle offerte elenca tutte le offerte al dettaglio di energia elettrica e gas. Per l'energia elettrica, confrontale usando due dati della bolletta: il consumo annuo in kWh e la potenza impegnata in kW.

Hai trovato un'offerta più economica? Presentala prima al tuo attuale fornitore e chiedi che la eguagli prima di cambiare. È il test di rinegoziazione in azione.

4. Richiedi nuovi preventivi per l'assicurazione prima di ogni rinnovo

Lasciare che una polizza si rinnovi automaticamente ti fa perdere denaro sotto entrambi gli aspetti. Potresti ancora coprire attrezzature vendute l'anno scorso, mentre nuovi locali e personale aggiuntivo rientrano in una polizza stipulata per un'attività più piccola. Rivedi la tua copertura ogni volta che l'attività cambia e prima di ogni rinnovo.

Inizia un mese prima della data di scadenza. Adegua la copertura al tuo attuale elenco di beni, quindi richiedi preventivi. Un broker può richiedere preventivi a più assicuratori contemporaneamente; verifica che figuri nel registro unico degli intermediari dell'autorità di vigilanza sulle assicurazioni.

5. Rinegozia con i tuoi fornitori

Il prezzo è una leva tra le tante. Chiedi di pagare a 60 giorni anziché a 30, oppure prometti ordini regolari in cambio di uno sconto quantità. Passare da 30 a 60 giorni lascia il denaro di ogni fattura sul tuo conto per circa un mese in più.

La legge italiana sui ritardi di pagamento stabilisce 30 giorni dalla fattura come termine predefinito tra imprese. I termini superiori a 60 giorni devono essere concordati espressamente (articolo 4 del decreto legislativo 231/2002). Porta alla trattativa un preventivo della concorrenza e fai mettere per iscritto tutto ciò che concordi.

Richiesta vaga	Richiesta specifica
«Potete fare qualcosa sul prezzo?»	«Ci impegneremo a effettuare ordini ogni due settimane per i prossimi 12 mesi se ci accordate termini di pagamento a 60 giorni e uno sconto del 4% sul prezzo di listino.»

6. Il tuo prestito aziendale è ancora competitivo dopo l'aumento dei tassi?

La BCE ha aumentato i tassi a giugno e di nuovo a settembre 2026. La sua tabella ufficiale dei tassi indica il tasso sui depositi al 2,50% dal 16 settembre, in aumento rispetto al 2,00%. Se il tasso del tuo prestito è aumentato dell'intero mezzo punto percentuale, ogni 100.000 € di debito a tasso variabile ora costa circa 500 € in più all'anno di interessi rispetto a gennaio.

In Abruzzo il costo del credito pesa soprattutto sulle aziende più piccole. Secondo il rapporto annuale della Banca d'Italia sull'economia della regione, a dicembre 2025 i finanziamenti per esigenze di liquidità, come scoperti di conto e factoring, costavano in media il 9,2% alle piccole imprese e il 5,4% a quelle medio-grandi. Nello stesso anno i prestiti alle aziende minori sono diminuiti del 4,6%.

Confronta il tuo tasso e le commissioni con quelli offerti dalla tua banca ai nuovi clienti. Poi chiedi a un mediatore creditizio o a un altro finanziatore se vale la pena tentare di rifinanziare altrove un prestito aziendale. La loro offerta è anche la leva più efficace per convincere il tuo attuale finanziatore a ridurre il tasso.

Se la tua impresa è una microimpresa, puoi trasferire il prestito a un altro finanziatore tramite la portabilità. Significa avere meno di 10 dipendenti e un fatturato o un totale di bilancio fino a 2 milioni di euro. L'articolo 120-quater del Testo unico bancario esclude penali e commissioni per questo trasferimento. Per qualsiasi altra estinzione di un prestito a tasso fisso, fatti prima indicare per iscritto il costo di rimborso anticipato, perché potrebbe annullare il risparmio.

7. Ripensa allo spazio per cui paghi

Per un mese, conta le postazioni utilizzate in una giornata normale e confronta la media con la superficie per cui paghi l'affitto. Un ufficio a Pescara con 14 postazioni che raramente ospita più di otto persone significa pagare l'affitto per sei postazioni vuote.

Hai tre opzioni. Subaffitta lo spazio inutilizzato, dopo aver verificato cosa prevede il contratto di locazione sul subaffitto e aver parlato con il proprietario prima di pubblicare un annuncio. Metti una parte del team in modalità ibrida con un calendario fisso. Ogni dipendente che lavora in parte da remoto necessita di un accordo scritto di lavoro agile ai sensi dell'articolo 19 della legge 81/2017, quindi indicavi i giorni di presenza in ufficio. Oppure trasferisciti in uno spazio più piccolo e prenota una sala riunioni in coworking per le visite occasionali dei clienti.

8. Taglia il marketing che non rende e mantieni quello che funziona

In un anno difficile, il marketing è spesso la prima voce a essere tagliata, soprattutto perché il suo rendimento è più difficile da valutare rispetto a una bolletta dell'elettricità. Misuralo invece. Per ogni canale, dividi la spesa dell'ultimo trimestre per il numero di clienti paganti che ha generato.

Supponiamo che 2.800 € di annunci sui motori di ricerca abbiano portato 20 clienti, ovvero 140 € ciascuno. Un annuncio in una directory da 1.100 € che ha portato due clienti equivale a 550 € per cliente. Questa è la prova dei ricavi in cifre. Mantieni o amplia i canali il cui costo per cliente è molto inferiore al valore che un cliente ha per te, ed elimina gli altri. I referral e la SEO possono però richiedere più di un trimestre per dare risultati, quindi concedi loro sei mesi.

Come ridurre i costi senza perdere slancio?

I risparmi tendono a disperdersi. Una prova diventa un piano a pagamento, una polizza si rinnova automaticamente e, dodici mesi dopo, l'importo torna in fattura.

Inserisci in calendario una revisione dei costi di 45 minuti ogni trimestre e affidala a una persona. Questa persona verifica ogni linea di spesa rispetto ai tre test e propone al massimo tre modifiche. Tra tutte le strategie di riduzione dei costi illustrate qui, questa è quella che fa funzionare le altre.

Stabilisci una regola anche per le nuove spese. Prima che qualcuno si impegni a sostenere un costo ricorrente, indica quale test supera. Un costo che non supera nessuno dei test non viene approvato.

Infine, decidi quale parte dei risparmi reinvestire nella crescita. Potresti destinare un quarto di ogni euro risparmiato a ciò che ha superato la prova dei ricavi, come il tuo canale di marketing più efficace o un turno aggiuntivo per il tuo tecnico più impegnato. Così i tagli finanziano la crescita invece di sparire nello scoperto di conto.

Segna oggi tre date relative ai costi nel calendario

I risparmi non sono una tantum. Tornano in date fisse. Aggiungine subito tre al calendario: il prossimo rinnovo dell'assicurazione, la fine del contratto energetico e la scadenza di un eventuale prestito a tasso fisso. Imposta ogni promemoria con un mese di anticipo. Ogni data è una nuova occasione per applicare i tre test prima che un contratto si rinnovi automaticamente alle proprie condizioni.

Punti chiave

- Prima di tagliare qualsiasi spesa, suddividi ogni costo tra investimenti per la crescita e spese generali, poi riduci prima queste ultime.
- Mantieni il personale che serve i clienti e i canali di marketing che portano clienti paganti, anche quando la liquidità scarseggia.
- Inizia con un controllo degli abbonamenti e il passaggio alla firma elettronica. Entrambi si ripagano nel giro di pochi giorni.
- Confronta le offerte energetiche sul Portale Offerte dell'autorità di regolazione prima della fine del servizio a tutele graduali e richiedi nuovi preventivi assicurativi prima di ogni rinnovo.
- Dopo due rialzi dei tassi della BCE nel 2026, chiedi al tuo finanziatore o a un intermediario se il tuo finanziamento aziendale è ancora competitivo e verifica i costi di rimborso anticipato prima di cambiare.

FAQ

Qual è la differenza tra costi fissi e variabili e quali dovrei ridurre per primi?

I costi fissi non cambiano in base alle vendite. L'affitto, le assicurazioni e le rate dei prestiti sono esempi tipici. I costi variabili aumentano e diminuiscono con l'attività, come le scorte, gli imballaggi e le tariffe dei corrieri. Inizia da quelli fissi, perché una sola buona trattativa su un contratto di locazione o un prestito fa risparmiare ogni mese fino alla scadenza del contratto. I costi variabili diminuiscono da soli quando l'attività rallenta, e ridurli ulteriormente di solito significa tagliare il lavoro che genera ricavi.

Le firme elettroniche sono legalmente valide in Italia?

Sì, per la maggior parte dei documenti aziendali. In base al Codice dell'amministrazione digitale, un documento firmato con una firma elettronica avanzata, qualificata o digitale soddisfa il requisito della forma scritta. Puoi comunque usare una firma elettronica semplice, del tipo che disegni o digiti. Un giudice decide caso per caso se soddisfa tale requisito e quale valore probatorio abbia, in base al livello di sicurezza e all'inalterabilità del documento. Gli accordi immobiliari per i quali il Codice civile richiede la forma scritta necessitano di una firma qualificata o digitale, quindi verifica le norme prima di firmarne uno elettronicamente.

Esistono contributi o rimborsi pubblici che riducono i costi aziendali?

Alcuni. Il portale degli incentivi del governo ti chiede chi sei, cosa intendi fare e dove, quindi elenca gli incentivi per cui la tua attività potrebbe essere idonea. Includi la tua regione nella ricerca per vedere cosa si applica al tuo caso.

Vale la pena pagare un commercialista o un consulente per trovare risparmi?

Spesso sì. Un'analisi del conto economico può coprire il proprio costo se individua spese duplicate o detrazioni che hai trascurato. Concorda in anticipo un prezzo fisso e chiedi i risultati per iscritto, ciascuno con la relativa stima del risparmio annuale. Questo ti permette di confrontare direttamente il compenso con il risultato.

© 2026 Abruzzo Web Enfasi srl - Quotidiano digitale registrato presso il Tribunale dell'Aquila con decreto n°501 del 2 settembre 2003
Iscrizione al ROC n. 26362 - P.IVA 01812420667
Direttore responsabile Berardo Santilli