

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

INQUADRA I QR CODE
ALL'INTERNO PER
ACCEDERE A CATALOGHI
E DOCUMENTI DIGITALI



FOCUS

A PAGINA 13

Tariffe: come garantire più competitività all'elettrico

Promozioni, abbonamenti, impiego delle rinnovabili e soluzioni tecnologiche all'avanguardia: ecco come Cpo e multiutility continueranno a investire per assicurare agli utenti convenienza e facilità di utilizzo

MERCATO

A PAGINA 16

Cresce l'offerta ultrafast: tante novità, anche per gli e-Truck

Il segmento degli ev-charger ad alta potenza si sta sviluppando rapidamente per garantire soluzioni modulari, tempi di rifornimento sempre più brevi e stazioni adatte ai mezzi pesanti



COVER STORY

Soluzioni in DC per portare ovunque la ricarica veloce

Intervista a **Claudio Fapanni**, direttore commerciale di **Nidec Conversion**

INSTALLAZIONI

EliosTech punta su Wallbox per elettrificare la sede di Nilfisk a Piacenza

FORMAZIONE

Bene il training sui prodotti, ma più attenzione a normative ed e-mobility

ATTUALITÀ

Tutto quello che c'è da sapere sul nuovo standard Megawatt Charging System

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

25

KEY

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

5 → 7
MARCH
2025

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

Join Us



key-expo.com
#climatefriends

Organized by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with



Simultaneously with





2025: anno decisivo per l'elettrico, all'Italia serve una spinta trasversale

L'anno che si è appena concluso ha il retrogusto amaro di un'occasione sprecata. Come spiegato più nel dettaglio a pag. 9, dove facciamo il punto sulle immatricolazioni di auto elettriche nel 2024, le modalità con cui sono stati applicati gli incentivi hanno sinora fallito nel tentativo di accelerare la transizione, a causa di una messa a terra mal congegnata e inadeguata alle esigenze dei consumatori. Ma mentre in Italia le auto elettriche continuano a essere ingiustamente il capro espiatorio per tutti i mali del comparto automotive e il bersaglio preferito di una parte dei media, poco obiettiva (tra gli ultimi esempi un servizio di Dritto e Rovescio - trasmissione di Rete 4 condotta da Paolo Del Debbio - andato in onda il 14 dicembre e realizzato con il chiaro intento di parlare alla pancia dei consumatori aizzandoli contro la transizione elettrica), la realtà è che fuori dai nostri confini si respira un clima diverso e i dati che lo dimostrano sono a portata di click. A livello mondiale le vendite di Bev da gennaio a novembre 2024 hanno registrato un +25%, raggiungendo i 15,2 milioni di veicoli: +40% in Cina, +10% in Usa e Canada, con una lieve flessione solo in Europa, -3%. Secondo stime Unrae sono 16 i Paesi UE che, considerando 11 mesi del 2024 (escludendo solo dicembre), hanno registrato una crescita delle immatricolazioni in elettrico, tra cui alcuni exploit particolarmente significativi come Belgio (+38%), Uk (+17%), Danimarca (+48%) e Olanda (+11%). Senza dimenticare l'esempio particolarmente virtuoso della Norvegia che, oltre a segnare una crescita del 7% nelle immatricolazioni di Bev, ha annunciato lo stop alle vendite di auto con motore endotermico a partire dal 1° gennaio 2025, con ben 10 anni di anticipo sulla scadenza prevista dall'UE. Nel 2024 in Norvegia il 90% delle auto vendute sono state a basse emissioni, un successo ottenuto, come sottolineato dall'EV Association (organo che si occupa di sostenere e coordinare la transizione sul territorio norvegese) grazie a un sistema di incentivi struttu-



rale e non attraverso i divieti: «La gente non ama sentirsi dire quello che deve fare. Le agevolazioni sull'elettrico sono state portate avanti da tutti i Governi, indipendentemente dallo schieramento politico» ha sottolineato a questo proposito Cristina Bu, segretario generale dell'associazione. Parole che devono far riflettere, anche per comprendere come la situazione italiana stia rischiando di diventare una vera e propria anomalia europea. Fortunatamente i segnali da parte dell'industria restano confortanti, con un mercato in continua evoluzione. Ad esempio il Cpo IPlanet ha dato ufficialmente il via alle operazioni per sviluppare la propria rete sul nostro territorio elettrificando le stazioni di servizio, nascono nuove società come il Cpo Uau, mentre altri charging point operator

aumentano rapidamente la propria presenza sul territorio. Nel frattempo i produttori continuano a investire lanciando nuove soluzioni per garantire ricariche ancora più veloci, con tecnologia user friendly e soprattutto in grado di soddisfare anche le esigenze dei mezzi pesanti (ne parliamo a pag. 16). La Commissione UE ha promesso entro il primo trimestre 2025 un piano strategico per rilanciare l'intera industria automotive: per l'Italia sarà l'occasione di impostare una politica chiara e a senso unico per sostenere la transizione tutelando la competitività del comparto. Si tratta di una sfida decisiva che difficilmente perdonerà ulteriori tentennamenti.

La redazione



A livello mondiale da gennaio a novembre 2024 le vendite di Bev hanno registrato una crescita del 25%, mentre in Europa le immatricolazioni sono aumentate in 16 Paesi

SOMMARIO



COVER STORY

Soluzioni in DC per portare ovunque la ricarica veloce

A PAGINA 10



FOCUS

Tariffe: gli strumenti per garantire più competitività all'elettrico

A PAGINA 13



MERCATO

Colonnine Hpc: un'offerta in continua evoluzione puntando su potenza e fruibilità

A PAGINA 16



News **pag. 5**

Primo piano **pag. 24**

Formazione: più focus su normative e cultura dell'e-mobility

Attualità **pag. 30**

MCS: tutto sul nuovo standard per i mezzi pesanti

Installazione del mese **pag. 32**

EliosTech: soluzioni smart per la ricarica aziendale

Dati e statistiche **pag. 34**

In europa raggiunti 7,6 mln di punti di ricarica, l'industria dell'ev-charging vale oltre 11 miliardi

Servizi **pag. 36**

E.ON: con Drive Fleet un'offerta completa dedicata alle flotte aziendali

Numeri & Trend **pag. 37**

Servizi **pag. 38**

E.ON: con Drive Fleet un'offerta completa dedicata alle flotte aziendali

N.1-2 - GENNAIO-FEBBRAIO 2025

Direttore responsabile

Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale

Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione

Antonio Allocati
allocati@farlastrada.it
Matteo Bonassi
bonassi@e-ricarica.it

Hanno collaborato: Federica Musto,
Alessandro Tabaro

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (Mi)

E-Ricarica: periodico mensile Anno III - n. 1/2 - gennaio/febbraio 2025. Registrazione al Tribunale di Monza n. 20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl. L'editore non si assume alcuna responsabilità rispetto al contenuto dei messaggi pubblicitari di terze parti pubblicati sulla rivista E-Ricarica.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 9 gennaio 2025

EDITORIALE
FARLASTRADA

Redazione:

Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@e-ricarica.it
www.e-ricarica.it

Impaginazione grafica:

Ivan Iannacci, Marcella Sambruni

Responsabile dati:

Marco Arosio





GRETA ROSSI NOMINATA HEAD OF MARKETING AND COMMUNICATION DI IPLANET



Greta Rossi ha assunto il ruolo di head of marketing and communication di IPlanet. Precedentemente Rossi ha lavorato presso Unilever come brand manager deodorants Dove, DMC e Axe, per poi maturare esperienza nel settore della mobilità elettrica presso Enel X, dove ha dapprima ricoperto il ruolo di Global electric E-mobility charging services and customer experience manager, per passare successivamente alla carica di Head of e-Mobility Service Provider e di Head of B2C e-Mobility Service. Greta Rossi ha assunto il nuovo incarico presso IPlanet dallo scorso novembre. Il Cpo nasce da una joint venture tra IP Gruppo Api e Macquaire Capital creata con l'obiettivo di elettrificare più di 500 aree di servizio in tutta Italia integrando accanto alle pompe di benzina stazioni di ricarica fast e ultrafast.

MIMIT: OLTRE 11MILA BENEFICIARI PER IL BONUS

Il Mimit (Ministero delle imprese e del Made in Italy) ha pubblicato l'elenco dei beneficiari del Bonus Colonnine per privati e condomini. Sono esattamente 11.485 le domande accolte che potranno beneficiare dell'agevolazione, valida per le richieste effettuate dall'1 gennaio 2024 al 22 novembre.

Il Bonus stanziava in totale 20 milioni di euro e copre fino all'80% della spesa (prezzo d'acquisto e messa in opera), con un tetto massimo pari a 1.500 euro per il richiedente e a un massimo di 8mila euro per i condomini. In soli 3 mesi dal lancio dell'iniziativa il Mimit ha ricevuto richieste di incentivi per 7,3mila colonnine, pari a un totale di oltre 8,3 milioni di euro.



NEWS

PNRR: PER LE COLONNINE UTILIZZATI 96 MILIONI SUI 640 MESSI A DISPOSIZIONE DAL MASE

I due bandi basati sui fondi del PNRR per la realizzazione di infrastrutture di ricarica hanno avuto un riscontro al di sotto delle aspettative. Rispetto ai 640 milioni messi a disposizione dal Mase (Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica) hanno assegnato poco più di 96 milioni di euro. Verranno infatti realizzate poco più di 3.800 stazioni di ricarica rispetto alle 18mila previste. Nel dettaglio 2.766 all'interno dei centri urbani, con un contributo assegnato pari a 52,7 milioni di euro, e 1.080 stazioni sulle strade extraurbane, per un contributo assegnato di 43,9 milioni di euro.

Secondo Motus-E c'è ancora la possibilità di sfruttare le risorse e aumentare l'infrastruttura: «Auspiamo che i fondi non utilizzati siano riassegnati nel 2025 con un altro bando che abbia requisiti migliorativi», dichiara il presidente Fabio Pressi. «Si potrebbero allungare i tempi di realizzazione e coinvolgere altri soggetti (come l'Anas e i distributori carburante) per superare la complessità di trovare le aree idonee e non dover avere problemi con il permitting. Inoltre, bisogna aumentare la domanda di mobilità elettrica da parte di veicoli elettrici. Spingiamo sulle flotte aziendali e furgoncini per il trasporto merci (le categorie N1 e N2)».



R-ev

WALLBOX ONEBLACK

La tua ricarica DOMESTICA!

www.r-ev.it

ERICARICA

SEGUI LE NEWS

ANCHE SU TELEGRAM

SULLA PAGINA DEDICATA AL MAGAZINE VENGONO CONDIVISE QUOTIDIANAMENTE LE NOTIZIE PUBBLICATE SUL SITO: GRAZIE ALLE NOTIFICHE PUSH I FOLLOWER SONO COSTANTEMENTE AGGIORNATI

Telegram, servizio di messaggistica istantanea basato su Cloud e totalmente gratuito, è uno strumento particolarmente efficace per comunicare contenuti in tempo reale con i propri follower. E-Ricarica è presente sul social con la propria pagina dal 2021 e sfrutta le opportunità della piattaforma per allargare ulteriormente il proprio bacino di utenza. Il magazine infatti condivide quotidianamente sulla propria pagina le news pubblicate sul sito: grazie alle notifiche push queste vengono immediatamente segnalate ai follower che, tramite il link presente in calce alla

notizia, vengono rimandati sul portale per poter leggere il contenuto integralmente. La pagina Telegram di E-Ricarica si rivela così uno strumento prezioso per essere informati in tempo reale su tutte le novità relative al mercato dell'ev-charging e al mondo della mobilità elettrica. Per seguire la pagina Telegram di E-Ricarica è sufficiente visitare il link www.t.me/ericaricafarlastrada. Il canale social consente inoltre di condividere facilmente contenuti particolarmente interessanti con altri contatti e di commentare le news pubblicate dalla redazione.



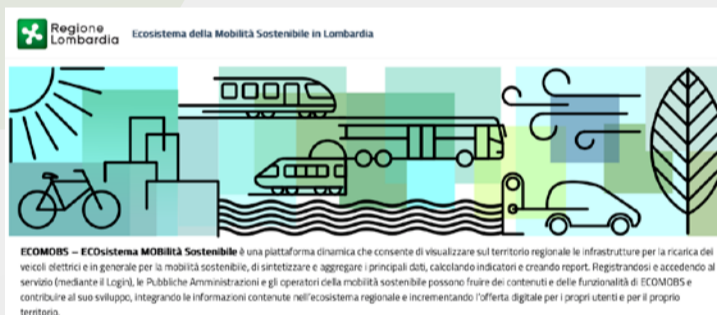
INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALLA PAGINA TELEGRAM DI E-RICARICA



REGIONE LOMBARDIA SVILUPPA LA PIATTAFORMA ECOMOBS PER MAPPARE LE STAZIONI DI RICARICA

Con l'obiettivo di favorire la diffusione della mobilità elettrica, Regione Lombardia ha sviluppato la piattaforma Ecomobs (Ecosistema della Mobilità Sostenibile). Si tratta di una piattaforma dinamica per la mappatura delle colonnine di ricarica presenti su tutto il territorio regionale e non solo. L'adesione a Ecomobs da parte dei Cpo presenti sul territorio nazionale infatti, consente la mappatura anche oltre i confini lombardi. La piattaforma Ecomobs include tutti i dati delle colonnine, garantendo un'informazione completa e aggiornata sia in termini di localizzazione, sia riguardo alla potenza e alle diverse specifiche tecniche. Questo perché gli aggiornamenti della piattaforma non avvengono con l'invio periodico di tabelle ma in modo diretto grazie all'integrazione di una API E015, ovvero di un flusso di dati certificati e condivisi tra i Cpo all'interno di un medesimo ecosistema.

A oggi Ecomobs mappa più di 4mila stazioni di ricarica, per un totale di oltre 10mila charging point. In questo modo le Pubbliche Amministrazioni hanno uno strumento di supporto per pianificare e programmare il completamento della rete per la ricarica dei veicoli e mezzi di micromobilità alimentati a energia elettrica, partendo proprio dallo stato di fatto delle infrastrutture mappate cartograficamente, di cruscotti di sintesi e di indicatori sulla mobilità elettrica e sostenibile. Le PA che accedono sulla piattaforma Ecomobs possono creare gli indicatori, aggregare i dati, scaricare i report per loro più utili.



ECOMOBS - Ecosistema Mobilità Sostenibile è una piattaforma dinamica che consente di visualizzare sul territorio regionale le infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici e in generale per la mobilità sostenibile, di sintetizzare e aggregare i principali dati, calcolando indicatori e creando report. Registrandosi e accedendo al servizio (mediante il Login), le Pubbliche Amministrazioni e gli operatori della mobilità sostenibile possono fruire dei contenuti e delle funzionalità di ECOMOBS e contribuire al suo sviluppo, integrando le informazioni contenute nell'ecosistema regionale e incrementando l'offerta digitale per i propri utenti e per il proprio territorio.

EKOENERGETYKA: PARTNERSHIP CON BP PULSE PER ACCELERARE L'ELETTRIFICAZIONE DEI MEZZI PESANTI

Ekoenergetyka e Bp Pulse hanno stretto una partnership con l'obiettivo di accelerare l'elettrificazione dei veicoli pesanti fornendo soluzioni di ricarica notturna affidabili ed efficienti per i camion elettrici. Questa collaborazione mira a garantire la continuità delle attività per gli operatori delle flotte, soddisfacendo la crescente domanda di infrastrutture di ricarica scalabili nel settore del trasporto pesante. Entro il 2030 infatti, secondo gli obiettivi fissati dal Green Deal in UE, si prevede che la flotta di autocarri elettrici in Europa raggiungerà quasi 3,5 milioni di unità secondo lo Stated Policies Scenario (STEPS), o oltre 4 milioni secondo lo Announced Pledges Scenario (APS). Si prevede che le vendite di autocarri elettrici cresceranno da una quota trascurabile di oggi a oltre il 9% nello STEPS e al 13% nell'APS entro il 2030, a dimostrazione del crescente spostamento verso l'adozione di veicoli elettrici. Ekoenergetyka è in grado di fornire soluzioni di ricarica su larga scala per i veicoli elettrici, grazie alla sua esperienza di oltre 15 anni nello sviluppo di infrastrutture di ricarica notturna per l'elettrificazione del trasporto pubblico.



EDISON LANCIA UNA NUOVA APP E UNA SOLUZIONE SOFTWARE PER L'E-MOBILITY

Edison ha annunciato il lancio di una nuova app e di una nuova piattaforma software per la gestione delle ricariche dotata del software Ev Ocean sviluppato da Landys+Gyr, grazie a cui gli utenti potranno avere accesso a oltre 30mila stazioni di ricarica sul territorio italiano gestite da Edison e da altri operatori via interoperabilità. In questo modo Edison migliorerà sensibilmente l'esperienza in elettrico dei propri utenti garantendo una disponibilità di charging point più capillare e un'app più intuitiva con cui programmare gli spostamenti. Nell'e-mobility Edison opera attraverso due società: Edison Energia, attiva nella vendita di energia elettrica e gas a famiglie e imprese e nella fornitura di servizi a valore aggiunto al mercato retail, metterà a disposizione dei clienti finali la nuova app; mentre Edison Next - oltre ad accompagnare clienti e territori nel loro percorso di decarbonizzazione e transizione ecologica - utilizzerà la piattaforma per gestire le infrastrutture di ricarica. Lo scorso dicembre Edison Next ha inoltre installato e attivato 14 punti di ricarica presso la sede di Milano di TYP, società del Gruppo Arcese che si occupa di stoccaggio e last mile delivery. Si tratta di wall box in AC da 11 kW prodotte da Alfen, che vengono utilizzate per la ricarica di furgoni full electric utilizzati per le consegne nel centro del capoluogo lombardo. L'infrastruttura è stata predisposta per permettere un'ulteriore espansione fino a circa 20 punti di ricarica con l'obiettivo di incrementare le soluzioni di mobilità sostenibile nell'ambito della logistica.



KEY (RIMINI 5-7 MARZO): PUBBLICATO IL PROGRAMMA DEI CONVEGNI



KEY - The Energy Transition Expo, fiera organizzata da Italian Exhibition Group e dedicata alla transizione energetica, in programma a Rimini dal 5 al 7 marzo 2025, ha pubblicato sul proprio portale il programma convegnistico essenziale con gli incontri che si terranno nel corso della manifestazione. Nel palinsesto definito dal Comitato Tecnico Scientifico, la presentazione di studi, ricerche e osservatori, ma anche incontri, convegni e dibattiti su presente e futuro dell'energia, con l'obiettivo di accelerare il percorso di decarbonizzazione. Il programma è in continuo aggiornamento. Particolarmente interessante per il settore e-mobility è il tema relativo alla transizione elettrica della mobilità. Tra gli argomenti trattati: tecnologie esistenti e trend di adozione, infrastruttura pubblica lungo la rete stradale e autostradale e infrastruttura privata, focus sui settori hard-to-abate come il trasporto pesante su gomma di media e lunga percorrenza, il trasporto marittimo e quello aereo. Il palinsesto di KEY25 si propone di affrontare l'ampio tema della transizione della mobilità, approcciandolo da più punti di vista, con panel e convegni alla presenza di Istituzioni, imprese e associazioni del settore. KEY sarà, inoltre, una delle tappe del roadshow dell'Osservatorio sulle trasformazioni dell'Ecosistema Automotive. Inoltre nella prima giornata di manifestazione, mercoledì 5 marzo 2025, tornerà come ogni anno a KEY il ForumTech dell'associazione Italia Solare, l'appuntamento che riunisce esperti del settore, ricercatori, accademici e professionisti per discutere le novità e le tendenze future nel campo del fotovoltaico ed esplorare ultime tecnologie, materiali innovativi e soluzioni avanzate per migliorare l'efficienza e l'integrazione del fotovoltaico nelle infrastrutture esistenti.

INQUADRA IL QR CODE
PER IL PROGRAMMA
COMPLETO (IN
AGGIORNAMENTO)



T-CARICA: 8 INFRASTRUTTURE PRESSO IL COMUNE DI CASTELNUOVO DEL GARDA (VR)

Il Cpo T-Carica ha siglato un protocollo di intesa con il Comune di Castelnuovo del Garda per l'installazione di 8 infrastrutture di ricarica: un mix di soluzioni in AC e in DC per soddisfare diverse esigenze di rifornimento energetico all'interno della località in provincia di Verona. Questo progetto permetterà di servire non solo gli utenti residenti nella zona

ma anche i numerosi visitatori che ogni anno scelgono il lago di Garda come meta, contribuendo allo sviluppo di una mobilità più sostenibile in una delle aree turistiche più amate d'Italia. Le stazioni di ricarica saranno posizionate strategicamente per rispondere alle necessità di cittadini, turisti e attività locali, offrendo un servizio affidabile e all'avanguardia.



**POWER
DRIVE**
EUROPE



07-09
MAG
2025

MESSE MÜNCHEN, GERMANIA

La fiera specialistica internazionale dedicata alle infrastrutture di carica e all'elettromobilità

- **Charging the Future of Mobility:** mercati, modelli di business e tendenze
- **Scoprite da vicino tutte le innovazioni:** sistemi di ricarica intelligenti, veicoli elettrici e servizi di mobilità
- **Riempite il vostro bagaglio di conoscenze:** conferenza, forum fieristico, test drive e molto altro
- **Appuntamento del settore:** oltre 110.000 esperti di energia e mobilità e oltre 3.000 espositori in quattro fiere concomitanti

E-MOBILIDENTIKIT



AL VOLANTE CON...

SILVIA STORARI,
HEAD OF GLOBAL MARKETING AND
COMMUNICATION DI ATLANTE

Che auto utilizzi abitualmente?

«Attualmente guido una Volvo XC40. È la mia prima auto elettrica con cui a oggi ho percorso circa 35mila km».

Perché hai scelto questo modello?

«L'ho scelta tra le proposte della car list aziendale sia per le prestazioni in termini di comfort e stabilità su strada, sia per l'autonomia, con una percorrenza che si sposa perfettamente con il mio utilizzo quotidiano».

Quali sono le caratteristiche del veicolo che ti hanno colpita maggiormente?

«Sicuramente la presenza del one pedal drive, che è particolarmente comodo soprattutto nell'utilizzo cittadino. Inoltre ho apprezzato moltissimo l'isolamento acustico dell'abitacolo che, soprattutto sulla Volvo, ha un'insonorizzazione eccellente. Oltre a queste caratteristiche, a livello di funzionalità e interazione con il veicolo, l'ho trovata semplice e intuitiva, senza quindi grossi stravolgimenti rispetto alle auto endotermiche utilizzate in precedenza».

Questa è una caratteristica che ho apprezzato particolarmente perché ad esempio, su altri veicoli elettrici che ho avuto occasione di provare successivamente, mi sono trovata un po' spaesata dell'eccessiva presenza di elettronica nella gestione dell'infotainment».

Dove ricarichi abitualmente con maggior frequenza?

«Le stazioni che utilizzo con più frequenza sono quelle presenti presso i nostri uffici, perché posso sfruttare la comodità di mettere il veicolo in ricarica ogni giorno quando ne ho necessità. Mentre per la ricarica pubblica mi affido spesso alle colonnine ultrafast».

Invece adopero meno frequentemente le colonnine in AC, magari utilizzando quelle presenti nei supermercati, oppure se esco a cena e ne trovo una vicina alla mia destinazione. Purtroppo a Milano capita ancora molto spesso di trovare gli stalli occupati da auto endotermiche. A casa non utilizzo una wall box perché vivo in condominio e non ho un box privato dove poterla installare».

Cosa consiglieresti a chi sta valutando il passaggio all'elettrico?

«Innanzitutto ci sono numerosi falsi miti da sfatare. In primis quello relativo alla presenza di colonnine

SCHEDE E-DRIVER

Auto posseduta: Volvo XC 40

Km percorsi in elettrico: 35mila

Stazione di ricarica utilizzata più di frequente: colonnine aziendali, ricarica pubblica ultrafast

ad accesso pubblico, che ormai sono presenti sul territorio in maniera abbastanza capillare.

Il passaggio all'elettrico richiede uno switch mentale, un cambio di mindset, ma è un passaggio che avviene in modo molto naturale e da cui, una volta assimilato, non si torna indietro.

Bisogna chiaramente avvicinarsi a un veicolo che, in termini di autonomia, sia compatibile con proprie necessità, ma posso confermare che ci si abitua a questa nuova dimensione della mobilità molto velocemente.

Le app sono sempre più semplici e ormai c'è presenza diffusa dei POS per carte di credito, quindi anche l'esperienza di ricarica ormai è estremamente intuitiva. Una velocissima pianificazione dei viaggi tramite app è l'unica differenza rispetto all'endotermico, ma gli enormi vantaggi in termini di comfort, prestazioni, efficienza ed emissioni a favore dell'elettrico valgono assolutamente questo step aggiuntivo.

Oltre a questo mi piace pensare che ognuno nel suo piccolo possa fare del suo meglio per cercare di migliorare il pianeta su cui tutti viviamo, sia per noi, sia per le generazioni future. Il passaggio all'elettrico in quest'ottica è uno step necessario da cui non si torna indietro».

ATLANTE: INAUGURATA STAZIONE PRESSO IL COMUNE DI CENTRO VALLE INTELVI

Lo scorso dicembre Atlante, in collaborazione con ACI Como, ha inaugurato una nuova infrastruttura di ricarica fast presso il Comune di Centro Valle Intelvi. La stazione di ricarica è stata installata in via Magistri Intelvesi, località San Fedele. La nuova infrastruttura rientra nel progetto RicaricACI, ideato e promosso dall'Automobile Club di Como. L'iniziativa nasce con l'obiettivo di installare stazioni di ricarica nei 18 Comuni che ospitano delegazioni ACI sul territorio. I cittadini di Centro Valle Intelvi, così come i soci ACI potranno usufruire di tariffe agevolate per la ricarica delle proprie vetture elettriche. Al taglio del nastro erano presenti, oltre al Presidente ACI Como Enrico Gelpi e al Direttore Roberto Conforti, l'Assessore Regionale Alessandro Fermi e il Consigliere Regionale Anna Dotti, il Sindaco del Comune di Centro Valle Intelvi Mario Pozzi, il Sindaco del Comune di Argegno Francesco Dotti, il Sindaco del Comune di Alta Valle Intelvi Marcello Grandi, il Vicesindaco del Comune di Blessagno Maria Assunta Pinchetti e l'Assessore del Comune di Ponna, per Atlante Italia Carolina Marchini e Marta Corona, oltre a Matteo Paolemilio e Alessandro Asaro della



BANDO PNRR: FASTWAY SI AGGIUDICA 733 INFRASTRUTTURE DI RICARICA

Il MASE (Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica) ha reso pubblici i risultati dell'avviso pubblico relativo alla realizzazione di infrastrutture di ricarica rapida e ultrarapida per veicoli elettrici per l'assegnazione dei fondi previsti dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), Missione 2, Componente 2, Investimento 4.3. FastWay si è aggiudicata 690 stazioni di ricarica rapida nei centri urbani e 43 stazioni di ricarica su strade extraurbane. Il finanziamento, per un importo previsto di circa 15 milioni di euro, supporterà complessivamente l'installazione di 1.466 punti ricarica. Tra le città coinvolte Roma, Milano, Torino, Bologna oltre a capoluoghi di provincia quali Brescia, Padova, Parma, Piacenza, Treviso e diversi altri Comuni.



EWIVA: NUOVE COLONNINE ULTRAFASST A MAZARA DEL VALLO (TRAPANI)

Ewiva ha inaugurato una nuova infrastruttura di ricarica a Mazara del Vallo (in provincia di Trapani) in via Giovanni Lozano, realizzando un nuovo hub in collaborazione con il concessionario Essepiauto. La stazione è dotata di 3 colonnine Hpc da 300 kW di potenza, ciascuna con 2 punti di ricarica per un totale di 6 charging point collocati in un'area



commerciale situata in prossimità dell'innesto autostradale. In seguito a questa nuova attivazione, Ewiva raggiunge un totale di 23 stazioni ultraveloci e 72 punti di ricarica ad alta potenza attivi in Sicilia. La posizione scelta a Mazara del Vallo è particolarmente rilevante per supportare il traffico turistico, soprattutto durante la stagione estiva, e per rispondere alla domanda di soluzioni di ricarica ultraveloci nell'area.

COSÌ GLI INCENTIVI NON FUNZIONANO:

IN ITALIA NEL 2024 ELETTRICHE A -0,8%

LA FOTOGRAFIA DELL'ANNO APPENA CONCLUSO – OSSERVANDO I DATI UNRAE – METTE IN EVIDENZA UN MERCATO BEV CHE STENTA A DECOLLARE.

COLPA ANCHE DI UN BONUS MAL STRUTTURATO E RIMASTO CONGELATO TROPPO A LUNGO CHE, NONOSTANTE IL PICCO DI GIUGNO, NON È RIUSCITO A SUPPORTARE IN MANIERA ADEGUATA LA TRANSIZIONE. SERVONO QUINDI INTERVENTI STRUTTURALI PER RILANCIARE NON SOLO L'ELETTRICO MA TUTTO IL COMPARTO AUTOMOTIVE, CHE HA REGISTRATO IMMATRICOLAZIONI IN CALO DELLO -0,5%.

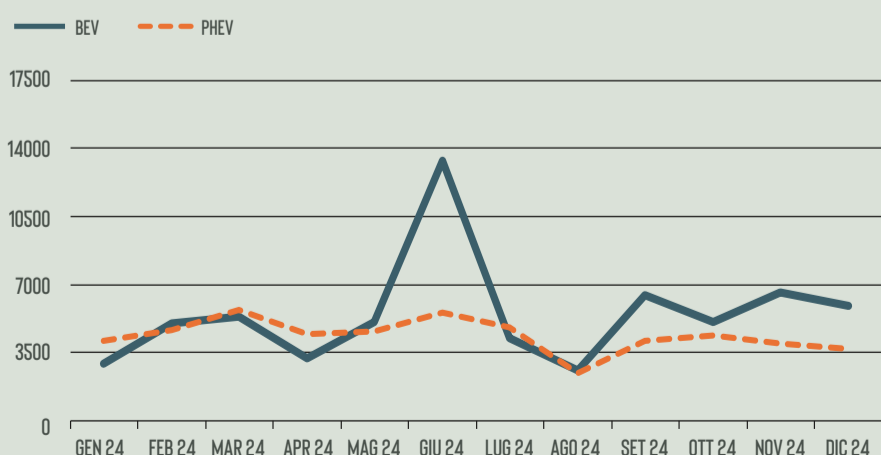


I dati parlano chiaro: i tanto attesi incentivi per le auto elettriche che lo scorso anno avrebbero dovuto innescare un'inversione di tendenza sostenendo le immatricolazioni di vetture a zero emissioni non hanno sortito gli effetti sperati. Come ribadito più volte la colpa è da attribuire a un modus operandi nella messa a terra dei fondi alquanto maldestro: dopo l'annuncio arrivato a inizio 2024, gli incentivi sono rimasti congelati fino a giugno, paralizzando di fatto il mercato, per poi esaurirsi in poche ore. Il risultato, tirando le somme, è un mercato dell'elettrico che a fine anno, secondo dati Unrae, ha registrato un calo dello 0,8% rispetto al 2023. Un sostanziale pareggio che ovviamente non può essere letto in chiave positiva: pochi i 210 milioni di euro messi a disposizione per soddisfare una domanda evidentemente di gran lunga superiore alle previsioni. Tra gli highlight un vero e proprio boom di immatricolazioni durante il mese di giugno, con un picco di 13,3mila veicoli, che però, proprio a causa dell'esaurimento delle risorse, è andato velocemente scemando, registrando il punto più basso ad agosto con soli 2,6mila veicoli immatricolati. Durante i mesi successivi hanno probabilmente contribuito a risollevare il mercato gli incentivi proposti presso i concessionari dalle varie case automobilistiche (la media mensile è pari a 4.038 veicoli full electric

immatricolati). Nel solo mese di dicembre sono stati immatricolati 5.870 Bev, segnando un calo del 13,7% rispetto allo stesso mese del 2023 e un calo del 14,5% nell'ultimo trimestre rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La quota di mercato di vetture elettriche nel mese di dicembre si è attestata al 5,5%, in lieve aumento rispetto al 5,3% di novembre ma inferiore al 6,0% di dicembre 2023. Il 2024 chiude con una quota Bev al 4,2%, pari a quella del 2023. Passando invece al segmento delle ibride plug-in, nel mese di dicembre si è registrato un calo del 6% rispetto allo stesso mese del 2023, un calo del 17,2% nell'ultimo trimestre e una diminuzione del 7,1% sull'anno solare. Le auto ibride plug-in a dicembre hanno raggiunto una market share del 3,4% , con un lieve incremento rispetto a novembre ma in calo su base annua, con una quota complessiva per il 2024 ferma al 3,3% e inferiore al 4,4% dell'anno precedente. La quota totale di vetture elettrificate nel 2024 si attesta al 7,5%, contro l'8,6% del 2023, a sottolineare ulteriormente l'inefficacia della formula con cui è stato sfruttato il Bonus auto nel nostro Paese. È importante però segnalare come i dati di vendita delle auto a basse emissioni siano sostanzialmente in linea con il resto delle categorie: secondo quanto riportato da Unrae il 2024 ha segnato in generale un -0,5% rispetto al 2023, rimanendo significati-

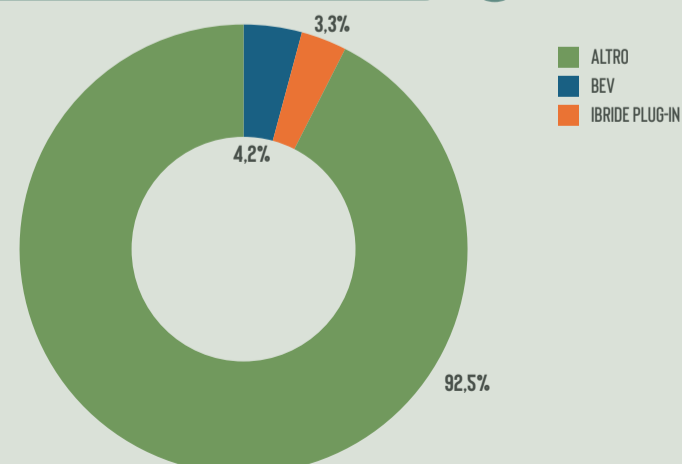
vamente al di sotto dei livelli pre-pandemia: oltre 358.000 unità in meno (-18,7%) rispetto al 2019. I numeri rivelano quindi più in generale un comparto automotive in sofferenza, per il quale non solo urge una strategia di incentivi strutturale e meglio calibrata per sostenere la transizione, ma in cui vanno fatte delle attente riflessioni su diversi fattori, primo fra tutti il costo dei veicoli che ha raggiunto livelli esorbitanti rispetto al potere d'acquisto dei consumatori. Secondo uno studio di Fleet&Mobility si è passati da un prezzo medio di 19mila euro nel 2019 a 30mila euro del 2024, con un aumento pari al 40%. Incrociando il dato con le dichiarazioni Irpef degli italiani, per acquistare un veicolo nuovo servono all'incirca 18 mensilità. Chiudiamo con una riflessione sui modelli elettrici più venduti nel mese di dicembre, dove i dati Unrae riportano un podio che vede al primo posto Tesla Model 3, seguita da Tesla Model Y e Volvo EX30. A seguire nella top ten troviamo nell'ordine Dacia Spring, Jeep Avenger, BMW IX1, FIAT 500, Audi Q3, MG MG4 e Peugeot 208, segno che il pubblico sta premiando veicoli di fascia media facendo attenzione soprattutto alla facilità di utilizzo e al servizio offerto, parametri in cui l'ecosistema Tesla continua a segnare il passo. Mentre sono solo due (500 e Spring) i modelli che rientrano nel segmento delle city car.

AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)



FONTE: UNRAE

QUOTE DI MERCATO 2024



FONTE: XXXXX



NIDEC CONVERSION GIÀ NEL 2018 AVEVA MESSO A PUNTO UN SISTEMA DI RICARICA ULTRAFASST COLLEGATO A SISTEMI DI STORAGE PER ASSICURARE RIFORNIMENTI VELOCI ANCHE CON LIMITATA DISPONIBILITÀ DALLA RETE. OGGI L'AZIENDA OFFRE UNA GAMMA COMPLETA DI EV-CHARGER IN DC SVILUPPATA CON PARTICOLARE ATTENZIONE A FUNZIONALITÀ, DESIGN E AFFIDABILITÀ. «L'OBIETTIVO PER IL 2025 È QUELLO DI RADDOPPIARE RISPETTO ALLA CRESCITA DEL MERCATO» AFFERMA IL DIRETTORE COMMERCIALE CLAUDIO FAPANNI. UN OBIETTIVO POSSIBILE ANCHE GRAZIE ALLE SINERGIE INTERNE DEL GRUPPO E ALLE SMART E-MOBILITY SOLUTION CON CUI L'AZIENDA CREA INFRASTRUTTURE INTEGRATE SEGUENDO LE ESIGENZE DEL CLIENTE



Soluzioni in DC per portare ovunque la ricarica veloce

NIDEC SARÀ PRESENTE A **KEY - THE ENERGY TRANSITION EXPO** (RIMINI 5-7 MARZO). PER SCOPRIRE LE ULTIME NOVITÀ DELLA GAMMA E-MOBILITY È POSSIBILE VISITARE LO **STAND 111, PADIGLIONE A3.**

Innovazione, alti standard qualitativi e la forza di un colosso nel settore industriale capace di sfruttare le proprie sinergie interne per rispondere alle esigenze dei clienti e dei trend di un mercato in continua evoluzione. Queste sono le caratteristiche che contraddistinguono Nidec Conversion, la realtà commerciale internazionale del gruppo Nidec che offre sistemi elettrici completi in tutto il mondo. Il gruppo Nidec è una multinazionale fondata nel 1973 in Giappone e cresciuta dapprima nel comparto dei motori elettrici brushless, per poi espander-

si rapidamente nel settore industriale attraverso diverse acquisizioni. Una crescita iniziata nel 2010 che ha portato il Gruppo a maturare un importante know-how tecnologico tale da consentirgli di diventare in breve tempo uno dei principali player nei settori dei motori elettrici, sistemi di conversione, impiantistica industriale ed elettronica di potenza. Nidec Conversion, riveste il ruolo di leader globale nelle soluzioni di Power Conversion attraverso lo sviluppo di tecnologie avanzate per rispondere alla domanda di energia di oggi, servendo in modo sostenibile il mercato



«Offriamo prodotti premium che non scendono a compromessi per garantire la massima affidabilità. I nostri principali clienti operano nell'e-mobility con l'obiettivo di monetizzare sui charger e sono realtà particolarmente attente al Total Cost of Ownership»

LA SCHEDA

NIDEC CONVERSION

Sede principale: via Fratelli Gracchi
39 Cinisello Balsamo (Milano)

Mercati di riferimento: motori elettrici ad alta precisione, elettronica di potenza, sistemi di conversione, impiantistica industriale, mobilità elettrica, sistemi di stoccaggio e gestione energia

Il Gruppo in numeri: oltre 2.200 dipendenti a livello globale. In Italia 4 fabbriche di produzione (Cinisello, Vicenza, Monfalcone, Salerno); 1 centro system design a Genova e vasta presenza in Usa ed Europa

della mobilità e il pianeta. Da qui una naturale evoluzione verso i settori dell'automotive e successivamente della mobilità elettrica: «Oggi in un'automobile mediamente ci sono circa 300 piccoli componenti prodotti da Nidec» spiega Claudio Fapanni, direttore commerciale e-Mobility di Nidec Conversion. «Nidec ha iniziato a operare nel settore della mobilità elettrica nel 2018 con un primo progetto che nasceva con l'idea di integrare dispositivi di ricarica in DC con sistemi di storage. L'obiettivo, per l'epoca piuttosto pionieristico, era quello di poter garantire ricariche ultrafast con una soluzione di peak shaving in grado di non mettere sotto stress la rete. Il primo prototipo è stato sviluppato, si è evoluto e oggi siamo alla versione 1.5 (DirectPower Multi 1.5) di una tecnologia efficiente e collaudata che conta già diverse installazioni tra Francia, Italia e in UK» grazie alla sua caratteristica, unica sul nostro mercato, di poter caricare veicoli fino a 400 kW con solo 100 kW di allaccio alla rete elettrica. Per Nidec l'e-mobility si conferma un mercato sempre più strategico, per il quale è prevista una crescita importante grazie a una gamma sempre più ampia di prodotti in DC che spaziano dalle wall box alle colonnine Hpc, ai sistemi con satellite per i mezzi pesanti e il TPL, affiancati da un approccio consulenziale al cliente per progetti chiavi in mano e un'attenzione particolare alla formazione degli installatori.

Quanto pesa attualmente l'e-mobility sul fatturato di Nidec a livello globale?

«Considerando Nidec Conversion, per la quale operiamo nello specifico, parliamo di fatturati molto importanti, quindi un business da decine di milioni di euro con un trend che è in continua ascesa».

Su quali segmenti di mercato siete focalizzati?

«Prevalentemente soluzioni in DC con particolare attenzione per l'alta potenza in un range dell'offerta che copre dai 30 kW a salire, fino a raggiungere i 1280 kW che abbiamo iniziato a commercializzare da quest'anno e a cui si agguincerà a breve anche lo standard Megawatt Charger. Forniamo soluzioni che includono i moduli di potenza oppure in configurazione satellite per ottimizzare gli spazi ad esempio nei

depositi del TPL. Sempre restando nell'ambito della ricarica in DC abbiamo delle soluzioni in configurazione wall box (DirectPower Wallbox), quindi adatte anche come destination charger, da 30 e 60 kW, con cui ci rivolgiamo alla distribuzione, visto che sono prodotti più accessibili, adatti a tutto il target horeca per dare un servizio sensibilmente migliore rispetto alla classica colonnina in AC. Nidec ha sviluppato anche una serie di soluzioni su misura chiavi in mano: con alcuni clienti lavoriamo con l'obiettivo di offrire l'intero hub di ricarica, attraverso un processo di progettazione, creazione di piattaforme software, fornitura di cabine di media tensione e conversione. Ad esempio, oggi Nidec è in grado di proporsi come interlocutore unico per riconvertire completamente una stazione di servizio all'elettrico, anche in aree con limitata capacità di potenza. Oppure di creare da zero nuovi hub ultrafast».

Chi sono i vostri principali clienti?

«Oggi i nostri interlocutori principali, oltre alle oil company, sono i Cpo, per i quali è più interessante il prodotto stand alone, ma che - in alcuni contesti - potrebbero anche approcciare le nostre soluzioni distribuite o con battery storage integrato. Altro target di riferimento presso cui ci stiamo affermando in maniera particolarmente importante, soprattutto in Italia, è quello degli hub logistici, dove proponiamo le nostre "Smart e-Mobility Solutions": ovvero, partendo dalle stazioni di ricarica, andiamo a creare un ecosistema che integra ev-charger, utilizzo di rinnovabili e storage. Avendo magazzini di ampie dimensioni, i tetti si prestano per l'installazione di impianti fotovoltaici particolarmente performanti. Grazie a questa caratteristica le batterie possono essere ricaricate durante il giorno per fornire energia ai veicoli durante la notte. In Italia abbiamo già realizzato cinque siti per un importante player logistico europeo, di questi tre sono già operativi e due partiranno a breve. Mentre per quanto riguarda la pubblica amministrazione il nostro focus si concentra in particolare sulla fornitura di infrastrutture. Abbiamo già pronta una soluzione all in one da 60 fino a 400 kW di potenza (DirectPower Tower 160 e 400), ma a breve avremo anche una versione distribuita (DirectPower Split) con colonnine satellite appositamente pensata per gli ev-bus depot o gli heavy duty vehicles, quindi particolarmente adatte ai depositi del TPL. In questo frangente operiamo come fornitore di tecnologia, collaborando con chi si occupa dell'appalto».

Qual è invece il vostro rapporto con installatori e service partner?

«Nel nostro caso, puntando prevalentemente su soluzioni ad alta potenza, ci confrontiamo con realtà di grandi dimensioni e piuttosto strutturate. Abbiamo un legame molto stretto che si concretizza in attività di training e certificazione perché, come dicevo prima, oltre al semplice prodotto a catalogo, spesso siamo impegnati sul campo come main contractor per progetti completi e la parte relativa all'installazione riveste un ruolo fondamentale. Per questo motivo ci siamo impegnati per riuscire a coprire tutto il territorio con una rete di aziende partner. Attraverso le nostre attività di training siamo in grado di operare anche dove non siamo presenti. Inoltre, alcuni installatori sono diventati clienti, ovvero scelgono i nostri prodotti anche nel caso in cui sono loro

UNA GAMMA COMPLETA DI EV-CHARGER IN DC

DirectPowerPS DC
Wallbox & Portable



DirectPowerPS DC Wallbox & Portable

sono soluzioni pensate per soddisfare le diverse esigenze dei clienti. Entrambi i caricabatterie sono dotati di doppio connettore, in grado di fornire una potenza massima di 60 kW. DC Wallbox è un caricabatterie compatto e modulare. Installabile a parete o su piedistallo, ideale per ambienti residenziali, luogo di lavoro, C&I (vendita al dettaglio commerciale e ospitalità), flotte e concessionari di automobili. DC Portable è invece un ev-charger mobile che può essere montato su un kart a quattro ruote, perfetto per C&I, auto officine e flotte. Entrambi i caricabatterie sono compatibili con tutti i tipi di veicoli e offrono una ricarica rapida e prestazioni affidabili.

DirectPowerPS DC Tower 160/400 è una colonnina ultrafast modulare in grado di raggiungere nella configurazione più potente i 400 kW. È un ev-charger all in one. Ideale per Cpo, stazioni di rifornimento, stazioni di ricarica in autostrada e vie ad alta percorrenza dove è necessario ricaricare in tempi brevi. La colonnina è caratterizzata da un design particolarmente compatto con ampio display (32 pollici) in grado di trasmettere messaggi personalizzati, advertising e altri contenuti.



DirectPowerPS DC Tower 160/400

DirectPowerPS Multi è una soluzione in grado di combinare ricarica ad alta potenza con utilizzo di storage e fotovoltaico. Le colonnine sono in grado di erogare fino a 400 kW di potenza su singolo connettore e 1050 kW in totale, con la possibilità di alimentare fino a 6 charging point. Il sistema BESS integrato prevede configurazioni da 172 kW fino a 1,5 MWh. Il sistema è ideale per tutte le situazioni in cui si vuole fornire un servizio di ricarica Ultra-Fast con limitata disponibilità di potenza di rete.



DirectPowerPS Multi



NIDEC HA SVILUPPATO UNA PIATTAFORMA PROPRIETARIA DENOMINATA BYS (BY YOUR SIDE) PER MONITORARE LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA DA REMOTO E OTTIMIZZARE I TEMPI DI ASSISTENZA

ad aver instaurato un rapporto diretto con il committente»

Quali sono i punti cardine della vostra strategia commerciale?

«L'approccio di Nidec Conversion è sicuramente molto attento e orientato alla qualità: anche le nostre stazioni meno potenti in DC adoperano la stessa componentistica degli ev-charger ultrafast. Offriamo soluzioni premium che non scendono a compromessi con l'obiettivo di garantire la massima affidabilità. I nostri principali clienti operano nel settore e-mobility per monetizzare sui charger, quindi ci interfacciamo con realtà particolarmente attente al TCO (total cost of operation, Ndr): non cercano soltanto il prodotto al prezzo più basso, ma considerano vari parametri, prestando particolare attenzione a quanto potrà rendere la stazione nel suo ciclo di vita all'interno di un piano d'investimento. Per rispondere a questa esigenza bisogna essere sul mercato con un prodotto che garantisca ottime performance e affidabilità nel lungo periodo»

Avete pianificato delle azioni di marketing e comunicazione al fine di promuovere i vostri prodotti?

«Abbiamo pianificato per tutto l'anno prossimo la nostra presenza alle fiere di settore più importanti a livello globale, e ci troverete certamente a Key Energy con il lancio del nostro nuovo prodotto, il DirectPower Split, al Padiglione A3, Stand 111, dal 5 al 7 marzo».

Quali sono i principali punti di forza dei vostri prodotti?

«Siamo molto attenti al design tecnico: le nostre colonnine sono progettate in Italia e in Germania. È un aspetto cruciale proprio perché è il primo step per assicurare affidabilità e semplicità nella manutenzione del prodotto. Quando la colonnina viene progettata utilizziamo come benchmark tutti i migliori riferimenti presenti sul mercato in quel momento.

Il focus sul design tecnico garantisce facile accesso ai componenti e manutenzione più semplice: una delle nostre tecniche di vendita più efficaci è quella di mostrare al cliente come sono fatte internamente le nostre colonnine. Inoltre, essendo una multinazionale con sede anche in Italia, siamo anche molto attenti al design esterno: abbiamo lavorato per garantire un tratto distintivo, in grado di differenziare in maniera netta la nostra offerta dal resto del mercato e risultare efficace in ogni contesto di utilizzo»

Cosa vi differenzia dai competitor?

«Abbiamo investito molto sulla user experience. Non solo dal punto di vista dell'accesso fisico al sistema di ricarica, che è stato studiato nei minimi dettagli impiegando sistemi di cable management intelligenti, sfruttando il posizionamento dei connettori a riposo con taglio a 45 gradi per consentire anche alle persone con disabilità di raggiungere facilmente lo schermo. Ma anche per implementare una user interface estremamente intuitiva per guidare in maniera molto semplice l'utente in tutti gli step della ricarica. Sono caratteristiche che spesso fanno la differenza nei confronti dell'utente finale».

Oltre alla qualità dei componenti, in che modo potete garantire l'affidabilità dei prodotti?

«Oltre all'impiego di componenti di alto livello, un altro aspetto importante è la diagnostica da remoto. Abbiamo implementato un sistema chiamato BYS (acronimo di By Your Side), che permette sia dalla nostra centrale operativa in Germania, sia da una centrale virtuale creata ad hoc presso la sede del cliente, di monitorare tutti i charger installati con una diagnostica proattiva, in grado di anticipare le problematiche e in grado di risolvere oltre il 90% delle criticità da remoto. Inoltre, qualora non fosse possibile intervenire dalla centrale, per il restante 10% dei casi i tempi di intervento on site sono drasticamente ridotti, perché il service conosce già il problema e ottimizza le tempistiche, riducendo notevolmente i costi operativi».

Nidec Conversion può contare su forti sinergie con gli altri comparti industriali in cui opera a livello globale. In che modo questa peculiarità diventa un vantaggio nel segmento e-mobility?

«Nidec Conversion si distingue tra i competitor per due aspetti fondamentali. Il primo è quello di essere una multinazionale presente sul mercato con una solidità finanziaria importante e con grandi capacità di investimento per far fronte a progetti particolarmente importanti. Inoltre, possiamo espandere le linee di produzione per far fronte ad eventuali richieste di quantità.

La solidità finanziaria è importante anche in ottica futura: chi acquista i nostri prodotti ha la certezza che, anche fra 10 anni, saremo presenti come interlocutore a supporto per qualsiasi evenienza. Nidec Conversion diversifica

il proprio business in tanti settori (ad esempio Nidec Conversion è fra i leader nei Large Scale Battery Storage e nei Cold Ironing), quindi non siamo particolarmente soggetti alle possibili oscillazioni del mercato e-mobility, come invece potrebbero esserlo aziende che operano solo in questo settore. Sul mercato oggi gran parte degli investitori non valutano solo il prezzo dei prodotti ma soprattutto la solidità dell'azienda, perché significa ridurre il rischio del cliente e avere maggiori garanzie».

Quali sono i vostri obiettivi per l'anno in corso?

«In un business in fase di assestamento, Nidec prevede di crescere in modo significativo nei prossimi 12 mesi grazie a un ampio portafoglio e alla nostra stabilità finanziaria: ci aspettiamo di raddoppiare rispetto alla crescita del mercato. Questo grazie anche a nuovi investimenti in termini di risorse già realizzati in Francia e in futuro nel Nordic, mentre in Italia, Germania, UK, Benelux e Spagna abbiamo già team molto solidi e rodati. Altro mercato importante in ottica futura sarà quello statunitense: abbiamo una sede a Cleveland che si occupa di "localizzare" i charger che vengono utilizzati negli Usa perché ci sono requisiti e regole di localizzazione molto sfidanti da rispettare e piuttosto differenti da quelli europei.

Inoltre, la crescita sarà trainata da tutta una serie di nuovi prodotti con cui andremo a integrare l'offerta: un nuovo sistema Direct Power DC Split con colonnine satellite che può arrivare per ora fino a 1.3 MW di potenza e le wall box in DC con cui andremo a coprire una nuova fetta di mercato».

Quali sono le criticità che ancora rallentano lo sviluppo dell'e-mobility in Italia?

«Certamente sull'e-mobility c'è un aspetto a livello culturale che deve essere ancora molto sviluppato, inoltre è un settore strettamente legato all'andamento delle immatricolazioni, perché le colonnine lavorano se ci sono auto da ricaricare. In Italia su questo aspetto siamo in ritardo rispetto ad altre realtà europee, anche se a livello di installato per la ricarica pubblica l'infrastruttura sta crescendo a ritmi importanti.

Per il 2025 sarà importante mettere a terra i fondi del PNRR e Nidec è pronta a sostenere gli operatori del settore impegnati su questo piano. Stiamo scontando una forte incertezza a livello istituzionale, ma il dato di fatto è che oggi l'elettrico è l'unica tecnologia disponibile e pronta per abbandonare i combustibili fossili. Bisogna continuare a investire e a sostenere la transizione senza cambiare improvvisamente direzione, ed essere tutti allineati verso un unico obiettivo, Italia inclusa. Altra criticità da non sottovalutare è legata alle problematiche di connessione della rete. Ormai sono quasi 7 anni che si installano colonnine ma l'allacciamento è ancora problematico. I Cpo cercano aree dove è facile reperire la potenza, ma molto presto inizieranno a scarseggiare. In quest'ottica Nidec Conversion è già in grado di provvedere con le proprie soluzioni ad assicurare la presenza di infrastrutture ad alta potenza grazie all'integrazione di fotovoltaico e storage (DirectPower Multi e Nidec Smart eMobility Solutions) e stiamo già lavorando con alcuni partner che hanno abbracciato questa visione».





INQUADRA IL
QR CODE PER
SCARICARE
LO STUDIO DI
MOTUS-E

Tariffe: gli strumenti per garantire più competitività dell'elettrico

© Unepiact

All'alba dell'anno nuovo il tema relativo alle tariffe di ricarica pubbliche restituisce la fotografia di un mercato ancora molto complesso, in pieno stato embrionale e che si ritrova a combattere con criticità difficili da risolvere.

Partendo da un dato positivo si può affermare senza timore di essere smentiti che il numero e la capillarità dei punti di ricarica nel corso dei primi 9 mesi del 2024 siano cresciuti in modo costante e importante: una media di 3,2 mila nuovi punti di ricarica installati ogni 3 mesi per un totale di oltre 60,3 mila charging point censiti a fine settembre. Il dato negativo riguarda invece le tariffe di ricarica che, ormai da diversi mesi, molto difficilmente scendono al disotto degli 0,60 euro al kWh per le stazioni in AC per superare addirittura gli 0,90 euro al kWh se si considerano le colonnine ultrafast in DC. Unica eccezione Tesla, che riesce ancora a garantire una netta convenienza ai propri clienti presso la propria rete Supercharger. Rimane confermata la convenienza nel sottoscrivere abbonamenti o nell'acquistare pacchetti prepagati, ma gli aumenti, già dai primi mesi del 2024, sono stati inesorabili, con un incremento percentuale a doppia cifra rispetto ai prezzi del 2023. Sicuramente uno dei fattori che incide negativamente su questa situazione è un installato di auto elettriche circolanti al di sotto delle aspettative, che contribuisce a rallentare drasticamente il rientro degli investimenti fatti dai Cpo sull'infrastruttura pubblica. Ma ancora

PARTNERSHIP, PROMOZIONI, ABBONAMENTI E IMPIEGO DELLE RINNOVABILI, SENZA DIMENTICARE IMPORTANTI UPGRADE TECNOLOGICI PER RENDERE LA RICARICA PUBBLICA SEMPRE PIÙ USER FRIENDLY: CPO E MULTIUTILITY STANNO INVESTENDO COSTANTEMENTE PER ASSICURARE AGLI UTENTI FINALI QUELLA CONVENIENZA CHE, FINO A OGGI, È STATO UNO DEI MOTORI PRINCIPALI NEL PASSAGGIO ALL'ELETTRICO. MA LA SITUAZIONE NON È SEMPLICE, COMPLICE UN PARCO CIRCOLANTE AL DI SOTTO DELLE ASPETTATIVE E COSTI FISSI SULLA MEDIA TENSIONE CHE IN ITALIA INCIDONO SENSIBILMENTE SUL PREZZO DEI KWH

più impattante, come ribadito anche da alcuni dei principali player nell'articolo, è la componente tariffaria fissa dell'allaccio alla media tensione: in Italia, se comparata a Paesi come Germania, Spagna e Francia, è di gran lunga la più alta di tutte, come confermato anche da uno studio realizzato da Motus-E in collaborazione con Afry e pubblicato lo scorso anno. In Italia le tariffe MT utilizzate per le infrastrutture sopra i 100 kW non prevedono alcuna scontistica o condizione più favorevole per la ricarica pubblica dei veicoli elettrici, generando la maggior parte dei costi soprattutto quando il fattore utilizzo del punto di ricarica è basso.

Cpo e multiutility nel frattempo non stanno a guardare: prosegue infatti un impegno costante delle aziende per contenere l'incremento dei costi e aumentano gli investimenti per rendere la ricarica pubblica sempre più accessibile. Gli strumenti sono molteplici, partendo ad esempio da iniziative e promozioni finalizzate con partner presenti sul territorio.

Le società presenti a livello europeo possono sfruttare economie di scala e accordi di interoperabilità volti a contenere le tariffe presso i charging point in Italia.

Le multiutility possono intervenire per ottimizzare la distribuzione dell'energia e non far lievitare i costi operativi.

Prosegue poi lo studio di proposte sempre più mirate per rispondere alle esigenze di mobilità dei propri clienti, senza dimenticare l'impiego di fotovoltaico e storage per rendere gli hub di ricarica sempre più indipendenti dalla rete.

Ancora una volta, a rischio di sembrare ripetitivi, sembra mancare una volontà a livello istituzionale nel supportare la transizione elettrica. Basterebbe infatti agire sulle tariffe MT riconoscendo un'agevolazione per la ricarica pubblica in modo da abbassare drasticamente i costi per i Cpo e quindi per gli utenti finali.

L'auspicio è che il sistema utilizzato da altri Paesi europei venga preso come esempio per sostenere un processo di cambiamento ormai irreversibile.



Partnership strategiche ed economie di scala per contenere le tariffe

STRATEGIA COMMERCIALE

E.ON Energia si impegna a garantire soluzioni innovative e sostenibili per favorire la transizione verso la mobilità elettrica, ponendo un focus sui vantaggi economici e sull'accessibilità. Per contenere le tariffe di ricarica e mantenere l'elettrico competitivo, l'azienda adotta strategie mirate, come l'ottimizzazione dei costi operativi e l'impiego di tecnologie avanzate per migliorare l'efficienza della rete. Inoltre, E.ON lavora costantemente per ampliare la propria infrastruttura di ricarica, sfruttando economie di scala e partnership strategiche in tutta Europa, con l'obiettivo di rendere la mobilità elettrica un'opzione economicamente vantaggiosa per tutti.

PREVISIONI PER L'ANNO IN CORSO

Guardando al futuro, l'azienda prevede che le tariffe per i primi mesi del 2025 resteranno stabili, grazie a un attento monitoraggio del mercato e all'integrazione di fonti di energia rinnovabile. Tuttavia, eventuali variazioni nei costi dell'energia o nelle politiche energetiche potrebbero influire sull'andamento. E.ON continuerà a lavorare per offrire prezzi competitivi e trasparenti, promuovendo una maggiore diffusione dei veicoli elettrici. Nel suo approccio allo sviluppo tecnologico, l'azienda mette sempre il consumatore al centro, puntando a rendere l'esperienza di ricarica semplice e accessibile. Presente in 10 paesi europei, grazie all'app E.ON Drive è possibile ricaricare in più di 230.000 mila punti in tutta Europa, tra cui più di 6mila di proprietà E.ON, di cui oltre 1.000 HPC (High Power Charging).

SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'ESPERIENZA DI RICARICA

Per migliorare ulteriormente il servizio, l'azienda si concentra su soluzioni che facilitano la connessione del veicolo, offre terminali di pagamento integrati per una gestione più fluida e sviluppa interfacce utente intuitive, in grado di fornire tutte le informazioni necessarie per una ricarica rapida e senza ostacoli. Inoltre, grazie a un sistema di monitoraggio avanzato, garantisce interventi tempestivi e massima affidabilità, mentre la conformità agli standard di settore rende le sue stazioni facilmente accessibili tramite le principali app del mercato. La collaborazione con il Gruppo assicura inoltre, elevati standard di qualità, rispondendo in modo efficace alle necessità attuali e future degli utenti elettrici.



Cultura dell'elettrico e tecnologie user friendly

STRATEGIA COMMERCIALE

Ewiva, joint venture di Enel X e Gruppo Volkswagen, punta a rendere la mobilità elettrica un'alternativa valida, sempre più competitiva, accessibile e sostenibile. È un dato di fatto che la ricarica pubblica ad alta potenza abbia al momento dei costi mediamente più alti rispetto alla ricarica privata o a quella pubblica lenta, in AC. Dal punto di vista tecnico, infatti, - le stazioni di ricarica ad alta potenza, per garantire la ricarica ultra-veloce in DC, richiedono un allaccio alla rete elettrica in media tensione, la cui componente tariffaria fissa incide in modo importante sul costo applicato al kWh.

PREVISIONI PER L'ANNO IN CORSO

Sul fronte delle politiche di settore, Ewiva, insieme ad altri operatori, sosterrà attività di advocacy per un intervento normativo che regoli le tariffe del servizio di ricarica in questa fase di transizione, incentivando investimenti e sviluppi infrastrutturali in anticipo rispetto al mercato. In particolare, si auspica l'introduzione di tariffe regolate specifiche per la media tensione, che possano facilitare l'adozione di ricariche ad alta potenza e accelerare la riduzione dei costi. Nonostante l'attuale composizione della struttura del costo dell'energia, nel 2025 Ewiva continuerà a impegnarsi per un sistema di tariffe più sostenibili e competitive anche sull'alta potenza attraverso azioni promozionali sul prezzo della ricarica mirate sul territorio, limitate nel tempo o associate a iniziative di partner e momenti dell'anno particolari, con l'obiettivo di stimolare il mercato e agevolare l'utilizzo da parte degli e-driver sia abituali che occasionali. Inoltre, grazie alla partnership con &Charge continuerà a premiare attraverso i "crediti &Charge" gli utenti che contribuiranno con feedback al miglioramento dell'esperienza di ricarica alle stazioni Ewiva.

SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'ESPERIENZA DI RICARICA

L'esperienza di ricarica e l'accessibilità del servizio restano al centro della strategia di Ewiva. Infatti, grazie al supporto della tecnologia, la joint venture sta puntando molto su un servizio clienti omnicanale, sulla funzionalità Plug&Charge, che elimina la necessità di autenticazioni complesse, sulla copertura del 100% delle sue stazioni con il pagamento tramite carta/bancomat e all'estensione dei suoi accordi di interoperabilità con MSP italiani ed esteri. Parallelamente, Ewiva è impegnata in progetti di comunicazione "educational" come "e-Mobility@School" e format sui social media volti a semplificare la transizione verso l'elettrico, sensibilizzando un pubblico ampio e diversificato. Con una visione orientata alla crescita e all'innovazione, Ewiva si posiziona quindi come un attore chiave per guidare l'Italia verso un futuro più sostenibile e rendere la mobilità elettrica alla portata di tutti.



Supportare i clienti per garantire convenienza

STRATEGIA COMMERCIALE

FastWay, che attualmente non gestisce tariffe dirette, supporta gli utenti mostrando sugli schermi delle proprie stazioni l'operatore più conveniente col quale attivare la ricarica. In attesa di un cambiamento del contesto, FastWay sta studiando altre soluzioni per ridurre i costi di ricarica e incentivare l'uso continuativo delle colonnine.

PREVISIONI PER L'ANNO IN CORSO

Le tariffe per la ricarica dei veicoli elettrici sulle infrastrutture pubbliche in Italia sono tra le più alte d'Europa, con costi anche doppi rispetto ad altri Paesi. Ciò è dovuto fondamentalmente al ridotto numero di veicoli elettrici immatricolati, che genera un sottoutilizzo delle infrastrutture, costringendo gli operatori ad aumentare i margini unitari per coprire i costi e rientrare dagli investimenti; un motivo meno noto è costituito dalle politiche tariffarie di Arera, come conferma un report recentemente pubblicato da Motus-E, secondo cui gli operatori italiani pagano fino a 7,5 volte di più rispetto a Francia, Germania e Spagna. Le tariffe italiane, gravate da elevati oneri di sistema e sbilanciate sulle quote potenza, trasformano le colonnine inutilizzate in costi fissi non recuperabili. Le soluzioni includono interventi del regolatore sulle tariffe e un aumento della disponibilità di veicoli elettrici accessibili, soprattutto nei segmenti A e B. Ciò potrà stimolare l'uso delle infrastrutture, ridurre i costi operativi e migliorare la sostenibilità del sistema.



SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'ESPERIENZA DI RICARICA

L'esperienza utente rimane inoltre centrale per FastWay, che presto introdurrà importanti novità. Nel frattempo, l'azienda ha implementato il pagamento tramite Pos e sta adottando la tecnologia plug&charge per semplificare il processo di ricarica.

Programmi di fidelizzazione e integrazione del fotovoltaico

STRATEGIA COMMERCIALE

Per rendere la ricarica elettrica più conveniente IPlanet introdurrà abbonamenti, pacchetti prepagati a prezzo scontato e tariffe dedicate per chi scarica l'app. L'utilizzo di pannelli fotovoltaici permetterà di contenere i costi operativi, contribuendo a mantenere nelle stazioni IPlanet un prezzo più competitivo rispetto all'offerta in interoperabilità.

PREVISIONI PER L'ANNO IN CORSO

Nel medio futuro IPlanet prevede una progressiva espansione del mercato dei veicoli elettrici e una maggiore personalizzazione dell'offerta grazie alla differenziazione tra servizi base e premium. Il Cpo propone un programma di fidelizzazione che offrirà sconti esclusivi e vantaggi. Inoltre, l'introduzione in futuro di tariffe dinamiche in grado di adattarsi a domanda, orari e localizzazione, potrebbe garantire una riduzione dei costi.



SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'ESPERIENZA DI RICARICA

L'app di IPlanet consente di localizzare, prenotare, avviare e monitorare in tempo reale la ricarica; le colonnine touch offrono un'interfaccia semplice e intuitiva e si possono attivare anche tramite Rfid o Pos. Il rifornimento Plug&Charge permetterà di riconoscere il veicolo in carica e pagare in maniera automatica, semplice e sicura. Inoltre ogni stazione IPlanet offre un ecosistema di servizi che ottimizza il tempo di sosta. Il lavaggio e la manutenzione del veicolo, i negozi e le aree ristoro rendono più piacevole la sosta e più sicura la prosecuzione del viaggio. Tutte le stazioni di ricarica possono essere localizzate sulla nostra app o sito web.



Investire sullo smart charging per servizi sempre più competitivi

STRATEGIA COMMERCIALE

Come Mobility Service Provider, Sorgenia si impegna a offrire un'esperienza di ricarica conveniente e trasparente, nonostante le tariffe siano fortemente influenzate dai costi energetici stabiliti dai Cpo. Per garantire convenienza e valore, l'azienda adotta strategie mirate: promozioni sui piani prepagati, programmi di fidelizzazione sconti e vantaggi per i clienti Sorgenia, prodotti commodity dedicati e sinergie con altri servizi. Inoltre, Sorgenia permette l'accesso a un'ampia rete di stazioni di ricarica senza costi aggiuntivi.

PREVISIONI PER L'ANNO IN CORSO

Guardando al 2025, Sorgenia prevede una relativa stabilità delle tariffe, favorita dalla crescente diffusione delle energie rinnovabili e da una maggiore integrazione del mercato energetico europeo. Tuttavia, non si escludono possibili oscillazioni legate al contesto geopolitico e alle dinamiche della domanda. Sorgenia, però, si impegna a monitorare il mercato al fine di ottimizzare i servizi e adattare le offerte alle esigenze dei clienti.

SOLUZIONI PER MIGLIORARE L'ESPERIENZA DI RICARICA

Sul fronte tecnologico, Sorgenia sta investendo nello smart charging, un sistema che, grazie ad algoritmi di ultima generazione, permette di ricaricare automaticamente i veicoli elettrici nelle fasce orarie in cui l'energia ha costi più convenienti, garantendo un risparmio fino al 35% sui costi di ricarica. Tramite l'app MyNextMove, i clienti potranno programmare ricariche intelligenti, riducendo i costi e contribuendo a un uso più efficiente della rete elettrica. Inoltre, Sorgenia lavora continuamente al miglioramento della propria piattaforma digitale per rendere la ricerca, la prenotazione e il pagamento sempre più semplici e intuitivi. L'obiettivo è favorire l'adozione di tecnologie avanzate per una mobilità elettrica accessibile, sostenibile e alla portata di tutti.



Powerful
Fast Charging



Soluzioni ad alte prestazioni per la ricarica rapida pubblica e commerciale



Acceleriamo il futuro della mobilità sostenibile

Soluzioni innovative per il mercato di domani



Colonnine Hpc: un'offerta in continua evoluzione puntando su potenza e fruibilità

QUELLO DELLA RICARICA AD ALTA POTENZA È UNO DEI SEGMENTI CHE SI STA SVILUPPANDO PIÙ RAPIDAMENTE PER GARANTIRE TEMPI DI RIFORNIMENTO SEMPRE PIÙ BREVI, MA ANCHE E SOPRATTUTTO OFFRIRE SOLUZIONI ADATTE AI MEZZI PESANTI IN LINEA CON QUANTO RICHIESTO DAL PNRR. NUMEROSI ANCHE GLI ACCORGIMENTI TECNOLOGICI PER SEMPLIFICARE ULTERIORMENTE L'ESPERIENZA DI RICARICA

Il 2025 si prospetta come un anno cruciale per lo sviluppo dell'infrastruttura ad accesso pubblico: un processo di elettrificazione che proseguirà a ritmi serrati puntando in particolare, soprattutto per quanto riguarda le infrastrutture su strade extraurbane e arterie principali, sulle soluzioni in DC ad alta potenza per assecondare sia le esigenze di un'utenza sempre più attenta all'ottimizzazione dei tempi di rifornimento durante gli spostamenti ad ampio raggio, sia per anticipare le necessità dei mezzi pesanti, che rappresentano una delle nuove sfide della transizione.

In questo senso un forte boost allo sviluppo delle infrastrutture sarà garantito dai fondi del PNRR, che dovrebbero essere messi a terra proprio nel corso dell'anno: le risorse finanziarie per le infrastrutture lungo le strade extraurbane sono pari a circa 319 milioni di euro, mentre 209 milioni di euro sono le risorse destinate per le stazioni nelle zone urbane. Il costo massimo ammissibile per infrastruttura è pari, rispettivamente, a 121.500 euro e 65.000 euro per gli interventi extraurbani e quelli urbani. Le agevolazioni sono concesse in forma di contributo in conto capitale per un importo non superiore

al 40% delle spese ammissibili. Anche i dati pubblicati da Motus-E aggiornati allo scorso 30 settembre confermano un'importanza crescente delle soluzioni ad alta potenza: su un totale di oltre 60mila charging point sono più di 3.500 quelli con potenza superiore ai 150 kW, mentre sugli oltre 13mila punti di ricarica attivati negli ultimi 12 mesi, il 49% è risultato essere di tipo fast o ultrafast. Le colonnine ad alta potenza sono ovviamente protagoniste in autostrada: sui circa 1.000 charging point attivi, l'86% è in DC e il 64% supera i 150 kW. Una percentuale destinata a crescere ulteriormente in futuro, grazie a

AUTEL

Soluzioni satellite ad alta potenza

La Gamma Maxicharger HIPOWER in DC di Autel garantiscono fino a 640 kW di potenza e grazie al sistema di raffreddamento a liquido possono gestire ricariche a bassa temperatura fino a 650 A assicurando un'autonomia di 400 km in soli 10 minuti. Particolarmente adatti per il rifornimento energetico dei mezzi pesanti, oppure di autobus elettrici, il design particolarmente compatto consente più libertà in fase di progettazione della location, inoltre grazie alla funzionalità Smart Charger Distribution è possibile gestire e ottimizzare la ricarica di 8 veicoli contemporaneamente, aumentando notevolmente l'efficienza dell'infrastruttura. Le colonnine possono integrare uno schermo Lcd touch screen da 8 fino a 15,6 pollici per una gestione semplificata di tutte le operazioni. Sono presenti terminali Pos per il pagamento con carte di credito. È possibile attivare la ricarica anche via Rfid Card e il protocollo OCPP 1.6 J (aggiornabile alla versione 2.0) rende le colonnine compatibili con sistemi di back end terze parti.



LA COLONNINA
MAXICHARGER
HIPOWER

IN SINTESI

- + Soluzione Hpc compatta per ridurre gli ingombri
- + Funzione smart charger distribution per ottimizzare l'energia a disposizione
- + Schermo Lcd Touch screen per facilitare la gestione della ricarica

un mercato che si prepara all'ingresso dello standard MCS (Mega Charging System) per gli eTruck e in cui diversi Cpo puntano sulla realizzazione di hub ad alta potenza in grado di offrire un'esperienza di ricarica sempre più vicina (per tempistiche) al rifornimento di carburante.

Criticità legate ai DSO

Nonostante con il passare del tempo sia notevolmente cresciuto l'expertise dei Cpo nella gestione degli allacciamenti, nel nostro Paese l'attivazione delle infrastrutture tende a subire notevoli ritardi legati alla connessione delle cabine di media dove necessarie. Una situazione che da un lato rallenta lo sviluppo dell'infrastruttura e dall'altro rende sempre più complesso rientrare dell'investimento, che risulta particolarmente oneroso se si considerano i costi di una stazione Hpc. «In Italia per l'utilizzo dei dispositivi ultrafast abbiamo dei vincoli strutturali derivanti dalla rete» spiega Mattia Silvestri, responsabile commerciale di Autel per il Sud Europa. «Al momento installare delle colonnine con potenza superiore ai 100kW significa avere necessità di connessioni in media tensione e questo comporta "ove ci sia disponibilità da parte del gestore di rete", tempistiche superiori all'anno per la connessione e un'investimento importante da parte dei Cpo. Sono tipologie di prodotto che Autel commercializza in tutta Europa e nel Mondo. Tornando al nostro mercato, il target principale per questa tipologia di prodotti sono i Cpo più consolidati sul territorio, proprio perché sono infrastrutture che richiedono investimenti

CIRCONTROL

Design ergonomico e compatto

L'azienda ha introdotto nella propria gamma la nuova colonnina Raption Compact 240 kW pensata, proprio come la Raption Compact 160, per offrire un'esperienza di ricarica sempre più user friendly anche grazie alla presenza di display da 15 pollici touchscreen con tecnologia WLed di facile lettura anche in presenza di luce solare diretta. Inoltre, lo schermo è stato progettato per prevenire atti vandalici, applicando il grado di resistenza meccanica IK10. La nuova interfaccia presenta un layout rinnovato in grado di offrire agli utenti diversi informazioni sullo stato della ricarica, come la potenza o la tensione. La nuova evoluzione della gamma Raption è stata rivisitata posizionando i supporti dei cavi a 90 gradi, rendendo così molto più facile collegare e scollegare i connettori. Inoltre la colonnina dispone di un sistema di gestione dei cavi assistito che, oltre a offrire una migliore esperienza, aumenta la sicurezza durante l'utilizzo. Una caratteristica importante sono gli accessi unicamente frontali all'hardware interno: questo consente di risparmiare spazio nella progettazione dell'infrastruttura e di poter installare, se necessario, le colonnine in prossimità di una parete.



IN SINTESI

- + In modalità Boost la colonnina dedica l'intera potenza a un solo veicolo in ricarica
- + Compatibile con il sistema DLM di Circontrol per ottimizzare i consumi e i costi d'installazione
- + Doppia Sim per consentire l'intervento da remoto del produttore in caso di malfunzionamento

LA COLONNINA RAPTION 240

molto importanti che, in Italia, visto il parco elettrico circolante, ovviamente richiedono tempi di rientro più lunghi e incerti. In Italia il mercato legato alla ricarica ad alta potenza è in continua evoluzione. In altri Paesi come Olanda, Francia, Belgio e Germania, beneficiando di un parco circolante maggiore di Bev, stanno puntando con più decisione sull'Hpc. Nel nostro Paese paradossalmente chi utilizza maggiormente l'infrastruttura di charging

point pubblici sono gli utenti stranieri, i quali al momento come valore complessivo sono estremamente rilevanti nel totale delle sessioni di ricarica, in attesa della crescita del parco circolante in Italia. Attenzione però: le potenzialità del nostro territorio sono enormi, ma strettamente legate alle immatricolazioni e di conseguenza a incentivazioni e azioni del Governo e politiche comunitarie. Per dare un termine di paragone con la crescita di altri

Paesi, nel 2024 in Francia il fatturato di Autel è cresciuto molto, seguendo lo sviluppo dell'utilizzo di veicoli elettrici da parte dei Francesi aiutati dalle politiche locali. Come Autel Italia oltre al dialogo continuo con i primari Cpo, la ricarica in DC sta iniziando a svilupparsi anche grazie all'impegno dei distributori specialisti nostri partner come Amara, Coenergia, Elfor, Energia Italia e PM service. Uno dei punti di forza di Autel è sicuramente l'elevata qualità e il consolidamento del brand».

Potenza e versatilità

Come anticipato inizialmente, i produttori che includono nella propria offerta anche le stazioni ultrafast stanno spingendo su soluzioni sempre più potenti, con un range che si sta spostando verso i 600 kW per arrivare al MW delle colonnine destinate ai mezzi pesanti, progettate in modo da garantire la massima versatilità grazie all'impiego di soluzioni modulari. In questo modo lo stesso modello di ev-charger può essere tarato in termini di potenza a seconda delle esigenze di una determinata location in termini di affluenza. Crescono anche le soluzioni concepite per il TPL e per i grandi hub destinati ai mezzi pesanti con l'impiego dello standard MCS. «Quello dell'alta potenza è un segmento che abbiamo sviluppato in ambito e-mobility sfruttando anche l'esperienza maturata nell'ambito della nautica dove Plus Ev-Charge ha sviluppato delle soluzioni da 2 MW per la manutenzione delle barche di grandi dimensioni» spiega il direttore commerciale Jacopo Carlo Perino. «Abbiamo messo a punto un prototipo per la ricarica con Megawatt Charger destinato, appunto, ai mezzi pesanti, si tratta di una soluzione che richiede investimenti molto importanti e che risulterà particolarmente strategica quando questo segmento di mercato inizierà a svilupparsi anche nel nostro Paese. È stato pensato per raggiungere anche 4 o 5 Megawatt di potenza sfruttando delle colonnine satellite da installare presso un eventuale deposito, parcheggio o stazione di servizio. In questo modo, ad esempio, si può progettare una stazione con 5 punti di ricarica che assicurano 1 MW di potenza ciascuno. Restando nell'ambito della ricarica Hpc per le auto abbiamo in gamma la colonnina T2000 che può raggiungere nella sua configurazione più performante fino ai 480 kW di potenza con uno o due connettori. Il trend che possiamo confermare è che molti clienti si orientano sulle soluzioni con singolo cavo proprio per sfruttare al massimo tutta la potenza disponibile.

A questo proposito una delle criticità da non sottovalutare è anche la capacità di carica del veicolo, sono davvero pochi i modelli in commercio che oggi possono sfruttare a pieno tutta questa potenza, quindi è più un investimento in ottica futura per assicurare una rete sempre più performante, soprattutto lungo le arterie veloci». Numerosi anche i produttori che hanno introdotto nuove soluzioni con modalità "satellite", puntando su colonnine dispenser poco ingombranti collegate ai moduli di potenza collocati esternamente. Aumentano quindi le possibilità per far fronte alle diverse esigenze di progettazione: «Riguardo alla gamma Autel oggi possiamo contare su dispositivi davvero performanti, che arrivano fino ai 640 kWh» racconta Sil-

HANNO DETTO



"BUROCRAZIA E ALLACCIAMENTI SONO ANCORA UNA CRITICITÀ" Mattia Silvestri direttore commerciale di Autel per il Sud Europa

«In Italia per l'utilizzo dei dispositivi ultrafast abbiamo dei vincoli strutturali derivanti dalla rete. Al momento installare delle colonnine con potenza superiore ai 100kW significa avere necessità di connessioni in media tensione e questo comporta "ove ci sia disponibilità da parte del gestore di rete", tempistiche superiori all'anno».



"NEL 2025 CRUCIALE LA MESSA A TERRA DEI FONDI PNRR" Marco Vitali, country manager di Circontrol

«Il prossimo anno per quanto riguarda il mercato dei dispositivi Hpc avrà un'importanza cruciale la messa a terra dei fondi PNRR. Mentre per le strade urbane la potenza richiesta è nel range dei 100 kW, segmento per cui stiamo sviluppando un prodotto ad hoc, sulle extraurbane si punterà sull'alta potenza e anche qui sarà necessario farsi trovare pronti con dispositivi con potenza superiore ai 300 kW».



"STAZIONI CON POTENZA MW PER ANTICIPARE GLI STANDARD DEI MEZZI PESANTI" Jacopo Carlo Perino, direttore commerciale di Plus Ev-charge

«Abbiamo messo a punto un prototipo per la ricarica con Megawatt Charger destinato appunto ai mezzi pesanti, si tratta di una soluzione che richiede investimenti molto importanti e che risulterà particolarmente strategica quando questo segmento di mercato inizierà a svilupparsi anche nel nostro Paese. È stato pensato per raggiungere anche 4 o 5 megawatt di potenza sfruttando delle colonnine satellite da installare presso un eventuale deposito, parcheggio o stazione di servizio

EEI

Qualità made in Italy per soluzioni ad alta potenza

La crescita del settore della mobilità elettrica, e l'esigenza di avere una ricarica veloce ed efficace, hanno portato EEI a sviluppare la colonnina di ricarica veloce NEO, con potenza fino a 160 kW, di progettazione e design interamente EEI. Con range di tensione 200-1000 Vdc, connettori CCS2, OCCP 1.6J e la possibilità di pagamento tramite App, Pos e Rfid, la colonnina di ricarica NEO viene proposta in due versioni. La versione DC INPUT (650-800 Vdc) è abbinabile a Sistemi di Accumulo, laddove la potenza disponibile non fosse sufficiente, o a convertitore AC/DC centralizzato di potenza elevata, per una distribuzione in DC di più colonnine. La versione AC INPUT (400 Vac) è invece la classica colonnina di ricarica veloce da installare in una rete elettrica. Tra i punti di forza di NEO la cura del design della colonnina, realizzato da uno studio italiano di prestigio per offrire un'estetica che si integra armoniosamente in ogni contesto. Neo può essere installata in modo discreto ed elegante, senza impattare negativamente sull'ambiente circostante. Grazie agli ingombri contenuti, NEO può essere installata anche dove gli spazi sono ridotti. La colonnina misura 205 cm di altezza, 92 cm di larghezza e solo 41 cm di profondità. Si tratta di un prodotto made in Italy, completamente progettato e prodotto in Italia da EEI, azienda leader nell'elettronica di potenza, che garantisce qualità ed affidabilità, con service dedicato e sempre a disposizione. La colonnina di ricarica Neo è progettata per soddisfare le esigenze di una vasta gamma di destinatari, tra cui le flotte aziendali, i depositi di autobus e camion, le officine e naturalmente le stazioni di ricarica pubbliche. Grazie alla sua flessibilità e alle sue caratteristiche avanzate, la colonnina Neo può essere un'ottima soluzione per garantire la ricarica efficiente e veloce dei veicoli in diversi contesti.



IN SINTESI

- + Design curato e particolarmente compatto
- + Due versioni, di cui una ottimizzata per l'impiego con storage
- + Protocollo OCCP compatibile con diversi sistemi di back end

EKOENERGETYKA

Ampio display e bilanciamento del carico

Axon Easy 400 di Ekoenergetyka è la stazione di ricarica all-in-one ad alta potenza (DC) di nuova generazione che consente di ricaricare tutti i veicoli elettrici, dalle auto, agli autobus fino ai camion. Caratterizzata da un design innovativo, rende l'esperienza di ricarica semplice, intuitiva e a misura di conducente, grazie anche al sistema di gestione dei cavi a scomparsa (CMS) che mantiene i cavi ad una distanza di sicurezza dal suolo. Il display touch integrato da 10" con Rfid assicura un funzionamento facile e intuitivo, con una visibilità completa in modalità giorno/notte, rendendo possibile l'utilizzo della stazione di ricarica in qualsiasi momento. È disponibile in un range di potenze da 240 a 400 kW, con una corrente di ricarica massima di 500A, è quindi la soluzione ideale laddove siano essenziali elevata potenza e ricarica rapida, permettendo infatti di ricaricare i veicoli elettrici per un viaggio di 100 km in soli due minuti e mezzo. Il design modulare rende questa soluzione scalabile, consentendo di aumentare in modo flessibile la potenza di uscita da 240 e 320 a 400 kW. Grazie al sistema di bilanciamento dinamico della potenza (DLBS), Axon Easy 400 assicura che ogni veicolo

riceva la giusta quantità di energia in base alle esigenze della batteria, riducendo i tempi di ricarica e migliorando l'efficienza complessiva. È perfetta per centro città, centri commerciali, aree di parcheggio, hotel, autostrade e charging hub, permettendo con un display pubblicitario da 24" di personalizzare e gestire contenuti da remoto.

IN SINTESI

- + Range di potenza modulare da 240 a 400 kW
- + Bilanciamento del carico per ottimizzare l'energia disponibile
- + Ampio display per comunicazioni di servizio e advertising



LA COLONNINA AXON EASY 400

vestri, «quindi dalla DC Fast espandibile fino a 240kW attraverso moduli da 20 kWh, fino alla Hi-Power espandibile fino a 640kW, che prevede l'impiego di moduli da 40 kWh, quest'ultima sfrutta la tecnologia con satelliti, ovvero con colonnine dalle dimensioni compatte alimentate da Cage con moduli esterni, mentre per il prossimo anno è già previsto il lancio della nuova gamma All in One con i modelli DH240 e DH480 che andrà a completare la gamma con prodotti ad alta potenza fino a 480 kWh che includono al loro interno i moduli, per poter avviare a tutte le esigenze progettuali. Il grande vantaggio è che tramite nuove soluzioni riusciremo a contenere ulteriormente le dimensioni. I nuovi prodotti sono già stati presentati nel corso delle ultime fiere di settore in Nord Europa e saranno disponibili dal 2025. Anche le nuove All in One di Autel saranno soluzioni modulari che possono essere potenziate attraverso moduli aggiuntivi in base alle esigenze». Alcuni produttori continuano a spingere sull'innovazione dei propri prodotti per garantire non solo performance sempre più alte, ma anche per migliorare l'esperienza di ricarica da parte dell'utente finale e per rendere l'installazione e la manutenzione delle proprie colonnine ancora più semplice: «Relativamente all'offerta attuale, la colonnina più potente che abbiamo in gamma è la Raption 240» afferma Marco Vitali, country manager di Circontrol. «Il prodotto presenta una serie di innovazioni importanti studiate per rendere l'esperienza di ricarica sempre più accessibile e user friendly. A livello proget-

INGETEAM

Più efficienza grazie alla ricarica asimmetrica

Rapid 420 è la nuova soluzione di Ingeteam per la ricarica di veicoli elettrici da 420 kW che può caricare 2 veicoli contemporaneamente, massimizzando la potenza in uscita, grazie alla possibilità di caricare anche asimmetricamente tra le due prese (ad esempio, 300kW su un lato e 120kW sull'altro). Questa soluzione è ideale per installazioni pubbliche ad alta densità di traffico e flotte con veicoli pesanti. La potenza di questa colonnina di ricarica è espandibile nel tempo: partendo da una potenza minima di 240 kW, sarà possibile espanderla a step di 60 kW, fino a raggiungere 420 kW. È dotata di tutti i confort ergonomici per favorire la ricarica anche da parte di persone diversamente abili, come l'altezza delle prese e il C-Fly System, l'innovativo sistema di sostegno

in grado di garantire la completa estensione del cavo di ricarica (di default 5,6mt, estendibile a 10mt) supportando il peso del cavo stesso, senza che questo tocchi terra. Ha un display da 31,5" in grado di veicolare informazioni aggiuntive, oltre allo stato della ricarica, come la pubblicità o le istruzioni per utilizzare la colonnina stessa. Dispone dell'integrazione con i sistemi di pagamento, della luce di servizio e dei led indicativi a lato della colonnina per mostrare lo stato della presa di ricarica anche da lunghe distanze. Dispone anche di sistema di rilevamento veicoli e di doppio modem per un'integrazione con il nostro sistema di Cloud Management.

IN SINTESI

- + Sistema C-Fly per una gestione più comoda dei connettori
- + Ampio display da 31,5 pollici
- + Doppio modem per assistenza da remoto

LA COLONNINA RAPID 420



tuale rispecchia la filosofia della nostra gamma DC e presenta una doppia porta frontale con ventilazione laterale per accedere con facilità ai moduli di potenza in modo da facilitarne l'installazione e la manutenzione. Questa soluzione rende anche più semplice la progettazione degli hub perché consente di posizionare le colonnine back to back ed evitando la necessità di implementare corridoi di passaggio tra le stazioni con un notevole risparmio di spazio. Oppure consente di collocarle vicino al muro nel caso di parcheggi indoor o delimitati da pareti. Inoltre la Raption 240 ha un'altezza ridotta, caratteristica particolarmente apprezzata per le installazioni nei centri storici. Il prodotto presenta numerose soluzioni innovative. Abbiamo previsto un nuovo sistema di gestione dei cavi tipo pantografo per alleggerire il peso del connettore. Abbiamo inoltre abbassato l'altezza da terra di tutte le interfacce uomo-macchina, ovvero del pannello, del lettore Rfid e del Pos per il pagamento, in modo da rendere l'esperienza di ricarica più semplice anche per coloro che hanno difficoltà motorie o per persone diversamente abili. Lo schermo è un pannello touch da 15 pollici, una dimensione che consente anche di sfruttare la colonnina per eventuali messaggi pubblicitari o comunicazioni di servizio. Inoltre è

KEMPOWER

Hpc in spazi ridotti

Kempower Satellite sfrutta l'impiego di una colonnina di dimensioni estremamente compatte. Il sistema di ricarica offre grande flessibilità grazie a un raggio d'azione fino a 80 metri di distanza dalla Power Unit, ideale quindi per aree con spazi limitati come i parcheggi o stalli adiacenti a pareti. L'infrastruttura è in grado di erogare fino a 400 kW a 500 A. La Power Unit che alimenta i Satelliti ha una potenza complessiva fino a 600 kW. Ciascun modulo di potenza è di 50 kW: il design modulare consente di aumentare gradualmente in base alle esigenze il numero di moduli installati, fino a un massimo di 12 unità in un armadio triplo.

La soluzione di Kempower si rivolge alle aziende che intendono offrire la ricarica come servizio, alle flotte aziendali, oltre che a Cpo ed Emisp interessati alla realizzazione di stazioni ad alta potenza. Il sistema Satellite può rifornire sia i veicoli a bassa tensione che quelli ad alta tensione, garantendo massima versatilità. Le stazioni prevedono la possibilità di installare fino a 8 caricatori. Inoltre le colonnine possono essere dotate di misuratori di corrente continua (DC) e terminali per il pagamento. Il sistema di supporto del cavo a molla degli ev-charger e il display touch-screen con infografica intuitiva rendono ancora più semplice il rifornimento energetico, inoltre le colonnine integrano un lettore Rfid per pagamenti e ricariche autenticate.

IN SINTESI

- + Colonnine compatte per installazioni in spazi ridotti
- + Ideale per hub ad alta potenza: ogni satellite può raggiungere i 400 kW
- + Interfaccia user friendly ed esclusivo sistema di gestione cavi



LE COLONNINE SATELLITE

NEX2

Soluzioni scalabili per flotte e mezzi pesanti

SEEDHP800 rappresenta il top di gamma per Nex2 nell'ambito dell'alta potenza ed è progettato per soddisfare le esigenze di una mobilità elettrica sempre più esigente e diversificata. Con una potenza massima di 800 kW e una corrente continua di 2200A, questa stazione con cabinet è perfetta per ricariche veloci in ambienti ad alta richiesta, come autostrade, stazioni di servizio e flotte aziendali di veicoli elettrici.

Le principali peculiarità che rendono il SEEDHP800 unico nel suo genere includono la possibilità di ricaricare simultaneamente più veicoli grazie a distributori sottili e modulari. È compatibile con i principali standard di ricarica (CCS2, CHAdeMO) e offre una flessibilità di connessione grazie ai cavi raffreddati a liquido e a quelli a secco. La sua struttura scalabile consente di adattarsi a future esigenze di potenza, mentre il sistema di condivisione dinamica della potenza ottimizza l'efficienza in tem-

po reale, distribuendo la carica tra i veicoli in modo intelligente.

Uno dei punti di forza del SEEDHP800 è la sua alta efficienza energetica (fino al 96,5%) e il basso consumo, che riducono significativamente i costi operativi. Inoltre, il sistema è dotato di Rfid per l'autenticazione e terminali di pagamento, garantendo una gestione facile e sicura degli utenti. La robustezza del design, la protezione IP54 e la resistenza alle intemperie fanno di questo prodotto una scelta ideale anche per ambienti esterni. Il target di riferimento per il SEEDHP800 include le stazioni di ricarica pubbliche, le flotte di autobus e camion elettrici, nonché le grandi aziende che necessitano di soluzioni scalabili e rapide per la ricarica di numerosi veicoli. L'alta potenza e la capacità di gestione contemporanea lo rendono perfetto per location ad alta domanda, contribuendo a velocizzare l'adozione della mobilità elettrica sostenibile.



LA COLONNINA SEEDHP800

IN SINTESI

- + Ingombro ridotto delle colonnine
- + Sistema ad alta efficienza (fino al 96,5%)
- + Gestione dinamica del carico per ottimizzare il rifornimento dei veicoli

R-EV

Alta potenza con schermo da 43 pollici

La gamma di prodotti R-ev offre un'ampia scelta pensata per soddisfare le diverse esigenze dei clienti. Si va dalla compatta e versatile wall box Oneblack da 7,4 kW fino all'innovativa HPC Fast Adv Station da 240 kW. Quest'ultima è attualmente la soluzione più avanzata e rapida per la ricarica dei veicoli elettrici. La tecnologia dell'ev-charger sfrutta la corrente alternata di livello commerciale, convertendola direttamente in corrente continua all'interno del caricatore. Questo processo di conversione integrato consente un trasferimento di energia estremamente rapido ed efficiente, ottimizzando i tempi di ricarica e migliorando l'esperienza d'uso per gli utenti. Uno dei principali punti di forza di questa stazione di ricarica è il grande schermo da 43 pollici, progettato appositamente per la riproduzione di contenuti pubblicitari. Questo schermo non solo rappresenta un'efficace opportunità di comunicazione visiva per gli utenti che utilizzano il dispositivo, ma

offre anche alla proprietà della stazione la possibilità di inserire messaggi pubblicitari mirati, massimizzando l'impatto comunicativo.

Questa stazione è ideale per contesti in cui è fondamentale garantire una ricarica rapida ed efficiente, massimizzando l'autonomia del veicolo nel minor tempo possibile. È particolarmente adatto per le stazioni di rifornimento situate lungo le autostrade, dove la velocità e la praticità della ricarica sono priorità assolute.

LA COLONNINA HPC FAST ADV STATION



IN SINTESI

- + Ampio schermo utile per advertising e comunicazioni
- + Potenza di ricarica fino a 240 kW
- + Adatta per stazioni ad accesso pubblico e semipubblico

stato implementato un nuovo sistema per facilitare l'inserimento del connettore nella colonnina, che non è più obliquo ma orizzontale. Numerose anche le novità interne alla colonnina, come ad esempio la presenza di un doppio router che consente di intervenire da remoto per la manutenzione della stazione, anche in maniera predittiva, attraverso la nostra control room basata in Spagna. Inoltre è un prodotto ISO 15118 ready, ovvero già pronto per supportare la tecnologia Plug&Charge e Autocharge attraverso un aggiornamento firmware.

La colonnina integra poi nel proprio design il dispositivo Pos per i pagamenti. I moduli di potenza possono essere configurati in silent mode per attenuare la rumorosità durante le ore notturne nei centri urbani, infine è già prevista la possibilità di integrare un meter DC certificato per la misurazione dell'energia erogata».

Sviluppi e opportunità

Una delle criticità che caratterizza lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico è legata a quello che si potrebbe definire una sorta di "rischio obsolescenza" delle stazioni, ovvero la necessità di prevedere gli sviluppi futuri di una certa location in termini di punti di ricarica, potenza e standard di connettori impiegati.

L'arrivo imminente sul mercato del nuovo standard MCS per favorire la ricarica rapida dei mezzi pesanti è un'ulteriore sfida che il mercato si ritrova ad affrontare, con l'obiettivo di realizzare hub ad alta potenza che, proprio come le comuni stazioni di servizio carburante, siano in grado di soddisfare tutte le tipologie di utenza. Un passo non semplice da affrontare per i Cpo, che già sono alle prese, almeno in Italia, con un installato elettrico che ancora stenta a decollare: «Bi-

SCAME

Colonnine multistandard e connesse

La ricarica veloce risulta la scelta ideale per gli esercizi commerciali che desiderano integrare la ricarica tra i servizi offerti soprattutto dove è prevista una sosta particolarmente breve e in particolar modo laddove si abbia la necessità di assicurare una tempistica di ricarica contenuta che eviti l'occupazione degli stalli per più ore, come ad esempio accade nei parcheggi in prossimità dei centri urbani e le location nelle vicinanze degli enti locali che offrono servizi. Alcuni esempi pratici potrebbero essere le autofficine, i concessionari, i ristoranti, ma anche centri commerciali o supermercati, luoghi dove la permanenza media di sosta è generalmente inferiore alle 2 ore. Le colonnine BE-M sono una gamma di stazioni da terra per la ricarica rapida multistandard in corrente continua (DC) dei veicoli elettrici, disponibili con potenze di 60, 90, 120, 150 kW. Realizzate in robusta lamiera d'acciaio verniciata, possono essere equipaggiate, a seconda delle versioni, di due cavi muniti di connettori CCS2 e/o CHAdeMO e di un cavo munito di connettore Tipo 2 per la ricarica in corrente alternata AC. L'interfaccia utente è garantita da un display con sensore di luminosità integrato. Le stazioni di ricarica della Serie BE-M, munite di connettività Ethernet-WiFi-2/3/4G, possono essere collegate a un EMSP esterno tramite protocollo di comunicazione standard OCPP. Per aggiungere un tratto identitario e distintivo, le stazioni di ricarica della Serie BE-M possono essere personalizzate graficamente tramite l'applicazione sulla struttura esterna del proprio logo aziendale.

IN SINTESI

- + Gamma completa con diversi tagli di potenza fino a 150 kW
- + Possibilità di personalizzazione dei connettori e di integrare anche un cavo di Tipo 2
- + Display con sensore di luminosità integrato per ottimizzare i consumi

LA COLONNINA BE-M



SUNGROW

Tecnologia e innovazione per massimizzare l'affidabilità

L'IDC480E è un sistema di ricarica ultra-rapida con una potenza massima di 480 kW, progettato per garantire efficienza, flessibilità e sostenibilità. Grazie a un design modulare e all'innovativa tecnologia di raffreddamento ad aria brevettata, offre prestazioni elevate con un'efficienza fino al 96,5%. Supporta un ampio range di tensioni (200-1000 VDC) e configurazioni che consentono la ricarica simultanea di fino a 8 veicoli. Inoltre, è compatibile con sistemi di energia rinnovabile (PV-ESS), integrando opzioni di ricarica intelligenti per un'esperienza utente ottimale. Il dispositivo supporta la gestione dinamica della potenza con granularità di 30 kW per massimizzare l'efficienza e ridurre gli sprechi energetici. Il sistema di raffreddamento brevettato garantisce la protezione dei componenti e una manutenzione semplice, eliminando la necessità di filtri antipolvere o liquidi di raffreddamento nel cabinet di potenza. La colonnina presenta un'interfaccia intuitiva con schermo touch da 10 pollici, gestione intelligente dei cavi e opzioni di pagamento flessibili (Rfid, carta di credito, app). Il prodotto è progettato per garantire la massima sostenibilità attraverso l'utilizzo di fluidi biodegradabili per i dispenser con raffreddamento a liquido e certificazioni per standard di sicurezza e affidabilità (IP65, C5 anticorrosione). Sungrow prevede configurazioni personalizzabili per diverse

esigenze, dalla ricarica di veicoli leggeri a quella di camion pesanti. Il sistema IDC480E si rivolge a operatori di stazioni di ricarica pubbliche, flotte commerciali e aziende con esigenze di mobilità elettrica su larga scala. È ideale per hub di ricarica ultra-rapida in contesti urbani, autostrade o aree industriali, offrendo soluzioni scalabili e di alta qualità per veicoli elettrici leggeri e pesanti. Con IDC480E, Sungrow ridefinisce gli standard della mobilità elettrica, coniugando innovazione, sostenibilità e performance per un futuro più verde.

IN SINTESI

- + Interfaccia intuitiva con schermo touch da 10 pollici
- + Sistema brevettato per semplificare la manutenzione
- + Potenza fino a 480 kW con efficienza al 96,5%

sogna calcolare che a oggi, per costruire una stazione con potenza da 1 MW, si parla di un investimento che tra Hardware, rete e opere edili può ammontare indicativamente dai 500 ai 650mila euro, investimenti di sicuro impatto finanziario» aggiunge Mattia Silvestri di Autel. «Ovviamente in prospettiva futura è un segmento di mercato destinato a diventare molto rilevante. L'obiettivo di Autel nel 2025 è quello di assicurare una gamma completa di prodotti per ogni esigenza, partendo dal

SIEMENS

Ampia gamma di soluzioni, anche per il Tpl

Con l'aumento della domanda di soluzioni di ricarica fast e ultrafast per veicoli elettrici, Siemens ha ampliato il suo portfolio acquisendo Heliiox a partire da gennaio 2024. Heliiox è un'azienda leader nel mercato del fast charging, con numerosi traguardi pionieristici come il lancio del primo deposito di eBus completamente elettrici al mondo nel 2014 e l'elettificazione di oltre 125 città a livello globale.

Questa acquisizione strategica arricchisce e completa l'offerta di Siemens con una gamma all'avanguardia di caricatori progettati per soddisfare le complesse esigenze dei depositi di veicoli commerciali elettrici, capitalizzando sull'esperienza consolidata di Heliiox. Le soluzioni Siemens offrono una vasta gamma di prodotti versatili. I caricatori mobili con capacità variabile da 10 kW a 40 kW sono un'alternativa ideale ai caricatori fissi. Questi dispositivi "plug and play" eliminano la necessità di installazioni complesse. La gamma include anche caricatori come il modello Flex che partono da una potenza di 180kW fino a 360 kW, progettati per fornire soluzioni di ricarica ad alta potenza, offrendo fles-

sibilità, possibilità di espansione e una distribuzione dell'energia in parallelo ai dispenser/prese connesse. Infine sono disponibili i Caricatori modello Sicharge D All-in-one per il top di gamma, in grado di distribuire fino a 400 kW attraverso due prese integrate. Queste soluzioni innovative offrono potenza, semplicità e comodità d'uso, con la possibilità di raddoppiare i punti di ricarica e una tecnologia di raffreddamento liquido del cavo.

Siemens offre ora un portafoglio fast e ultrafast completo per rispondere alle esigenze dei principali attori del mercato della mobilità elettrica ad esempio i CPO/MSP per la ricarica sul suolo pubblico e TPL o Costruttori di Autobus per la ricarica in deposito oltre ad un supporto tecnico capillare su tutto il territorio.



LE INFRASTRUTTURE SIEMENS PER LA RICARICA DEGLI AUTOBUS ELETTRICI

IN SINTESI

- + Ampia gamma di soluzioni ad alta potenza, ottimizzate per logistica e Tpl
- + Colonnina Sicharge D con ampio display e potenza fino a 400 kW
- + Caricatori mobili con potenza fino a 40 kW

residenziali da 7 kW ad hardware in DC da megawatt di potenza. Abbiamo già previsto infatti anche prodotti ad altissima potenza che potranno integrare lo standard MCS (Megawatt Charging Station) per i camion, da parte nostra è quest'ultimo prodotto un'investimento fatto in ottica futura con l'obiettivo di continuare ad essere sempre pronti alle esigenze del mercato».

Oltretutto, a oggi non sono molti i modelli di Bev in grado di sfruttare tutta la potenza messa a disposizione dalle colonnine Hpc, ma le linee guida del PNRR puntano chiaramente a mettere paletti per realizzare un'infrastruttura a prova di futuro: «Il prossimo anno per quanto riguarda il mercato dei dispositivi Hpc avrà un'importanza cruciale la messa a terra dei fondi PNRR» conferma Marco Vitali. «Mentre per le strade urbane la potenza richiesta è nel range dei 100 kW, segmento per cui stiamo sviluppando un prodotto ad hoc, sulle extraurbane si punterà sull'alta potenza e anche qui sarà necessario farsi trovare pron-

ti con dispositivi con potenza superiore ai 300 kW. Circontrol sta continuamente investendo per ampliare la propria gamma con l'obiettivo di rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. A questo proposito abbiamo in via di sviluppo una nuova soluzione ultrafast su cui verranno svelati ulteriori dettagli nei prossimi mesi».

La rincorsa all'altissima potenza va vista in prospettiva futura, perché oggi sono davvero pochi i modelli di auto in grado di sfruttare questa tipologia di soluzioni e anche se raggiungono questo standard lo tengono per pochi minuti. Quindi al momento è forse più importante ottimizzare l'investimento in base alle proprie esigenze. La nostra soluzione da 240 kW può anche caricare contemporaneamente due veicoli a 120 kW ed è già una potenza ragguardevole che consente il rifornimento necessario in circa 30 minuti, con il vantaggio di ottimizzare gli stalli e soprattutto di contenere il costo iniziale. Inoltre è molto comodo in questo senso poter

sfruttare soluzioni modulari espandibili, che possono prevedere l'aggiunta di moduli di potenza a seconda di come e di quanto viene poi realmente utilizzata la stazione». Infine, oltre a quanto già previsto dal PNRR, nello sviluppo del mercato per le soluzioni ad alta potenza avrà un ruolo altrettanto fondamentale il piano normativo volto a segnare gli obiettivi di sostenibilità delle aziende e quindi delle relative flotte e logistica.

Più i target di decarbonizzazione saranno stringenti, più veloce sarà la transizione all'elettrico: «Il segmento dell'alta potenza per i mezzi pesanti è ancora molto acerbo, sono pochissimi i mezzi circolanti» spiega Jacopo Carlo Perino. «Tutto è strettamente legato alle normative e agli obiettivi di sostenibilità. Assisteremo a un passaggio graduale e la velocità di questa transizione sarà essenzialmente legata a quanto saranno stringenti le normative in questo frangente. Il prossimo anno prevediamo una forte contrazione del mercato. Quello che ci aspettiamo è una selezione naturale molto severa che penalizzerà chi si è "improvvisato" nel mondo dell'e-v-charging, premiando invece le aziende più strutturate che hanno investito seriamente in questo settore».



WALLBOX

Ingombro ridotto ed esperienza user friendly

Tra le ultime novità di Wallbox Chargers, azienda leader nel settore delle ricariche per veicoli elettrici e altri dispositivi per la gestione energetica, c'è Supernova 220 della famiglia di caricatori veloci Supernova DC. Progettato per ricaricare un veicolo fino a 220 kW o due contemporaneamente fino a 110 kW ciascuno, Supernova 220 è in grado di ricaricare completamente un veicolo elettrico aggiungendo 200 km di autonomia alla batteria in soli 10 minuti. La gamma Supernova permette così ai gestori dei punti di ricarica di scegliere il modello di caricatore rapido più adatto alle loro esigenze, senza compromessi in termini di affidabilità, usability e user experience. Pur mantenendo le stesse dimensioni degli altri modelli Supernova, così come il design compatto e pluripremiato che contraddistingue i caricatori dell'intera famiglia, Supernova 220 è il modello più potente della gamma. Nonostante le prestazioni ancora più elevate, i costi di installazione, manutenzione e l'ingombro restano invariati e cresce ancora di più il ritorno sull'investimento per gli operatori, soprattutto per i punti di ricarica situati in zone strategiche.

IN SINTESI

- + Design compatto per garantire il minimo ingombro
- + Interfaccia utente semplice e intuitiva
- + Prestazioni elevate e costi di installazione e manutenzione contenuti

LA COLONNINA SUPERNOVA 220



ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE



FUSION Street



RAPID 60



RAPID 120/180



RAPID 420



SCOPRI DI PIÙ

GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI INGETEAM PER OGNI ESIGENZA DI RICARICA



Formazione: più focus su normative e cultura dell'e-mobility

LE ATTIVITÀ PROMOSSE DA PRODUTTORI E DISTRIBUTORI A FAVORE DEGLI INSTALLATORI SONO UNO DEI PUNTI CARDINE PER ASSICURARE AI CLIENTE FINALE LA MESSA IN OPERA A REGOLA D'ARTE DELLE STAZIONI DI RICARICA. MA I PROFESSIONISTI CHIEDONO MAGGIOR FOCUS SULLA PARTE NORMATIVA E IMPIANTISTICA, OLTRE A INIZIATIVE VOLTE A VALORIZZARE ULTERIORMENTE CHI DECIDE DI DIFFERENZIARSI PUNTANDO CON DECISIONE SULLA MOBILITÀ ELETTRICA



CIRCONTROL

UN NUOVO SHOWROOM IN ITALIA

L'Italia è un mercato chiave per Circontrol, quindi nel 2025 continuerà a migliorare la sua importanza rispetto all'anno precedente. L'azienda crede fortemente negli incontri faccia a faccia per interagire con clienti e potenziali clienti e continuerà a promuovere queste attività. Circontrol non solo visiterà i clienti presso le loro sedi, ma li inviterà anche nelle sue strutture per mostrare la produzione di caricabatterie per veicoli elettrici. A testimonianza dell'impegno di Circontrol verso il mercato italiano, l'azienda allestirà uno showroom presso la sua sede italiana a Bergamo, come ha fatto nella sede centrale di Barcellona o nell'ufficio di Parigi. Il nuovo showroom sarà pronto durante la prima metà dell'anno e consentirà ai visitatori di conoscere meglio e interagire con i prodotti Circontrol senza recarsi a Barcellona. Il nuovo spazio consentirà più sessioni di formazione. Circontrol ha già programmato il calendario formativo per i partner italiani, con sessioni che si svolgeranno sia a Bergamo sia a Barcellona. Nell'ambito della sua strategia, Circontrol prevede di organizzare vari webinar e sessioni di formazione con i suoi partner per supportarli e fornire informazioni dettagliate sulle soluzioni di ricarica dei veicoli elettrici. Per quanto riguarda la strategia di prodotto, Circontrol si concentra sul miglioramento continuo dei propri prodotti. Il loro ultimo caricabatterie domestico, eHome 5, dimostra questo impegno: è appositamente progettato per i mercati europei con caratteristiche chiave come l'integrazione fotovoltaica. Inoltre, Circontrol sta sviluppando miglioramenti significativi ai suoi prodotti di tariffazione pubblica per garantire la piena conformità normativa.



MODALITÀ: incontri in presenza, webinar

FOCUS: ricarica in AC, stazioni fast e ultrafast

INQUADRA IL QR CODE PER AGGIORNAMENTI



prodotto ma anche normative e nozioni di base sull'e-mobility che, essendo un settore piuttosto giovane, per molti professionisti rappresenta ancora un terreno poco conosciuto: si pensi ad esempio alla complessità di un'installazione condominiale condivisa, oppure all'interno di un'azienda in cui vanno ottimizzati i carichi per non inficiare sull'energia disponibile. «In ambito e-mobility c'è una grande necessità di formazione professionale» spiega Pasquale Senese, Ceo di Ev Field Service. «Parliamo però di un tipo di formazione che sta a monte del prodotto e che quindi molti corsi o incontri proposti dalle aziende non contemplano. Proprio per questo motivo Ev Field spinge e sostiene l'idea di un patentino della ricarica. Oltre al fatto di poter garantire un riconoscimento a livello nazionale della propria professionalità, ci siamo accorti che molti degli installatori e degli elettricisti con cui collaboriamo sono molto ben ferrati sulla tipologia di collegamenti e sulle operazioni da effettuare ma manca alla base una conoscenza del perché alcuni passaggi sono necessari e indispensabili quando si lavora su una stazione di ricarica. Ovvero come la colonnina di ricarica risponde a determinate caratteristiche dell'impianto e quali caratteristiche vanno garantite affinché la stazione funzioni al meglio». «Riguardo ai corsi di formazione crediamo che oggi gli appuntamenti organizzati dalle aziende risultino molto utili per dare un'infarinatura di base sul prodotto» conferma Luca Secco, Ceo di DriWe. È possibile però far di più per rispondere pienamente alle esigenze e alle casistiche che spesso gli installatori si ritrovano ad affrontare sul territorio: nello specifico, sarebbe utile coniugare il corso tecnico, che va approfondire le caratteristiche di una determinata gamma, a un'esperienza sul campo dove il professionista possa partecipare attivamente con domande specifiche utili al suo esercizio quotidiano. In ambito e-mobility ci confrontiamo quotidianamente con prodotti che hanno un elevato contenuto tecnologico e che, quindi, spesso richiedono un alto livello di preparazione, soprattutto per quello che riguarda la parte di gestione software. A questo si aggiunge una complessa parte normativa che regola gli impianti e una serie di peculiarità che riguardano l'attivazione del prodotto in determinati contesti come ad esempio quello condominiale. La formula del webinar si conferma a oggi la più versatile. Anche se indubbiamente gli eventi

Nell'ambito dell'e-mobility la formazione rimane una priorità. Come dimostrano i box dedicati alle iniziative programmate dalle aziende che è possibile leggere in queste pagine, i produttori continuano a dedicare grande attenzione nell'organizzazione di webinar e incontri finalizzati a supportare gli installatori per garantire una corretta messa in opera dei propri dispositivi, dal montaggio alla configurazione di ogni singolo aspetto e funzionalità. Come più volte ribadito, non solo le colonnine ad accesso pubblico, ma anche le wall box domestiche negli ultimi due anni hanno subito una rapida evoluzione tecnologica che ha portato questi prodotti a essere sempre più smart e tecnologicamente complessi. Una complessità che influisce naturalmente anche sul lavoro degli installatori, alle prese con configurazioni, funzionalità connesse e sistemi di efficientamento energetico peculiari e differenti per ciascuno dei brand presenti sul mercato.

Lo scenario e le proposte attuali

Sono gli stessi installatori a confermare la necessità di un supporto costante da parte delle aziende per poter continuare a garantire interventi qualificati eseguiti da professionisti competenti. Ma rispetto alla proposta attuale, la richiesta è quella di allargare il focus: non solo specificità del

DKC

FORMAZIONE IN COLLABORAZIONE CON IL COMITATO ELETTROTECNICO ITALIANO

Avviato dal Gruppo DKC durante il 2024, il programma di iniziative formative dedicato a progettisti e installatori, focalizzato su ambiti strategici quali la mobilità elettrica, le infrastrutture intelligenti e le soluzioni integrate per gallerie, proseguirà anche nel 2025. I corsi, allestiti in collaborazione con il Comitato Elettrotecnico Italiano e con altre associazioni di settore, hanno garantito ai partecipanti il rilascio di crediti formativi e hanno visto il coinvolgimento anche dei distributori, invitati a visitare i siti produttivi di DKC per toccare con mano il livello di innovazione di un'offerta sempre più orientata alla qualità e alle soluzioni integrate.

Le visite hanno rafforzato la collaborazione tra il Gruppo e i suoi partner, e sono state utili a migliorare la loro capacità di rispondere alle sfide del mercato. Anche nel 2025 (il calendario degli eventi verrà annunciato a breve) proprio i "decision maker" continueranno a essere una componente centrale della strategia formativa del Gruppo.

Gli appuntamenti all'interno degli stabilimenti si affiancheranno a eventi, tra cui seminari in presenza, webinar e roadshow, tutti realizzati per fornire strumenti pratici e conoscenze mirate e con l'ambizione di rafforzare ulteriormente la posizione di DKC come partner strategico per il settore elettrotecnico.

MODALITÀ: in presenza, webinar e roadshow

FOCUS: ricarica in AC

INQUADRA IL QR CODE PER ULTERIORI INFORMAZIONI



in presenza garantiscono un impatto e un'interazione maggiore con gli installatori, spesso ci si trova a dover organizzare incontri con realtà molto frammentate sul territorio, spesso impegnate con interventi sul posto e che, nella maggior parte dei casi, non puntando esclusivamente sulla mobilità elettrica: «Abbiamo avuto l'occasione di organizzare diversi corsi in collaborazione con i produttori e rivolti alla nostra rete di installatori» racconta Paolo Gorgoglione, titolare di Pony Power. «Sono momenti molto utili perché sono l'occasione per chiarire eventuali dubbi su tutte le funzionalità software supportate dai dispositivi, soprattutto per quanto riguarda la parte tecnica dedicata al bilanciamento dei carichi. Una delle criticità che abbiamo notato in questo frangente è che, fatto 100% il parco di installatori fidelizzati al nostro network, la frequenza media ai corsi si attesta attorno a un 15-20%. Questo perché manca il tempo e per alcune realtà è difficile organizzarsi quando magari tutte le risorse sono impegnate sul campo. Premesso questo, siamo organizzati in modo da poter supportare l'installatore in maniera dedicata, magari prima di effettuare un'infrastruttura particolare, con un supporto personalizzato per risolvere i possibili dubbi su una casistica specifica. Per pianificare e organizzare i vari webinar abbiamo un contatto e un supporto diretto con i produttori, visto che non

GROWATT

DAL WEBINAR AL ROADSHOW PER COPRIRE OGNI ESIGENZA

Anche nel 2025 la formazione Growatt Italia punterà su 4 ambiti distinti: Formazione online - tramite webinar live - su gamma prodotti, modalità installative e risoluzione errori, desinata a chi vuole diventare installatore esperto o a chi già ha esperienza con i prodotti Growatt e vuole approfondire la conoscenza dei prodotti. Formazione presso i rivenditori indirizzata a un pubblico di installatori selezionato e Workshop di formazione avanzata in presenza con i GSP (Growatt Service Partner) dedicati alla presentazione di novità aziendali e di gamma, aggiornamenti software ma anche esercitazioni pratiche specifiche su commissioning prodotti e accessori. Infine anche nel 2025 è stato pianificato un nuovo Roadshow con il truck Growatt con l'obiettivo far conoscere ad aziende e installatori sul territorio italiano l'offerta Growatt per il fotovoltaico residenziale, industriale e commerciale come anche le soluzioni di ricarica elettrica.

MODALITÀ: Webinar, Roadshow, incontri presso i rivenditori

FOCUS: ricarica in AC e wall box in DC

INQUADRA I QR CODE PER MAGGIORI INFORMAZIONI E UPDATE SULLE DATE



Webinar



Formazione in presenza



Roadshow



HANNO DETTO



"IN ITALIA SERVE FORMARE FIGURE SPECIALIZZATE"

Pasquale Senese, Ceo di Ev Field Service

«I produttori in ambito formativo stanno facendo un ottimo lavoro, anche se attualmente non esiste una certificazione riconosciuta che abilita un professionista a installare una colonnina di ricarica. Quello che manca, ed è anche il motivo per cui come Ev Field Service stiamo promuovendo il "Club della ricarica", è una figura specializzata e riconosciuta»



"I CONDOMINI RICHIEDONO UNA FORMAZIONE PARTICOLARE: SONO TRA LE SITUAZIONI PIÙ COMPLESSE IN CUI OPERARE"

Luca Secco, Ceo di Drive

«I condomini un asset fidelizzato al quale ci stiamo proponendo attraverso diverse offerte relative alla installazione di colonnine di ricarica. Questo ci ha portato a toccare con mano una situazione articolata, caratterizzata da aspetti tecnici e normativi complessi che richiedono indubbiamente una preparazione idonea che la nostra società può mettere a disposizione dell'utente finale».



"COMPLESSO COORDINARE LA FORMAZIONE CON GLI IMPEGNI DEGLI INSTALLATORI" Paolo Gorgoglione, titolare di Pony Power

«Una delle criticità che abbiamo notato in questo frangente è che, fatto 100% il parco di installatori fidelizzati al nostro network, la frequenza media ai corsi si attesta attorno a un 15-20%. Questo perché per alcune realtà è difficile organizzarsi quando magari tutte le risorse sono impegnate sul campo».

INGETEAM

CORSI CON CERTIFICAZIONE TECNICA

Ingeteam Italia punta molto sulla formazione dei propri partner e, per questo motivo, è impegnata nella periodica organizzazione di attività di formazione e training. La formazione prevista è sempre composta da una sessione teorica e, a seconda della tipologia dell'incontro, anche da una sessione pratica. L'obiettivo è quello di far conoscere a livello commerciale e tecnico i prodotti e rendere i partecipanti autonomi nella loro installazione, commissioning e utilizzo, nonché nella manutenzione, operatività, risoluzione e gestione di eventuali problemi.

Nel 2025 Ingeteam si muoverà principalmente con due principali tipologie di incontri:

- › Corsi in sede per tecnici e installatori svolti da personale interno del dipartimento "After Sales" per garantire l'aggiornamento e la formazione ai clienti e ai partner che operano sulle nostre stazioni di ricarica;
- › Un Roadshow tutto italiano, con 5 tappe da Nord a Sud per coinvolgere direttamente gli studi d'ingegneria e progettazione, gli architetti, le aziende, la pubblica amministrazione e gli installatori.

MODALITÀ: incontri in presenza con sessioni pratiche, Roadshow in 5 tappe

FOCUS: colonnine in AC, stazioni fast e ultrafast in DC

Per avere maggiori informazioni marketing.italia@ingeteam.com

A seguito della partecipazione al corso tecnico, verrà rilasciata una certificazione nominale, che ha una validità di un anno, e permette agli installatori e ai tecnici di poter operare sulle colonnine Ingeteam mantenendo inalterata la loro garanzia.

I corsi tecnici svolti in sede hanno una cadenza mensile stabilita a seconda delle disponibilità ed esigenze; invece, il Roadshow si svolgerà a Roma (01/04), Torino (20/05), Treviso (10/06),



MENNEKES

WEBINAR ED EVENTI IN PRESENZA DEDICATI AI DIVERSI TARGET

Mennekes è molto attenta alla formazione e alla diffusione della cultura della mobilità elettrica e per questo motivo ha strutturato un calendario di eventi gratuiti per diffondere la conoscenza del mondo EV a tutti i livelli, con occasioni sia dal vivo sia online. Il focus del 2025 è dedicato ai contesti di ricarica con una serie di approfondimenti mirati sulle necessità e sulle soluzioni più adatte per tutti quei luoghi in cui, per necessità o diletto, gli eDriver si ritrovano a dover ricaricare. Ne è un chiaro esempio il ciclo di webinar aperto a tutti, professionisti e appassionati, che nel primo semestre 2025 vedrà 3 appuntamenti: il 20 febbraio "Ricarica in azienda: company car e flotte elettriche" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarAziende>); il 17 aprile "Ricarica in condominio: soluzioni per i condomini e servizi per l'amministratore" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarCondominio>); il 26 giugno "Ricarica in hotel: un'infrastruttura professionale per la gestione e i pagamenti" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarRicaricaHotel>).

Per le aziende di installazione che desiderano crescere nel settore eMobility, il Mennekes eMobility Start è l'appuntamento da segnare in agenda. Il primo si terrà il 26 marzo a Rimini (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartRimini>) con una giornata dal vivo dedicata all'andamento del mercato, all'analisi della domanda e alle soluzioni di ricarica Mennekes; il bis si terrà invece il 18 giugno a Lecce (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartLecce>). Altri appuntamenti saranno poi riservati alle aziende certificate Mennekes. Il programma spazierà dai laboratori tecnici a tematiche trasversali dedicate agli imprenditori e ai commerciali, con un calendario riservato e dedicato esclusivamente alle aziende nella rete dei Quality Partner Mennekes.



MODALITÀ: webinar ed eventi in presenza

FOCUS: wall box e colonnine in AC

Per informazioni e aggiornamenti sul calendario eventi, è possibile scrivere a emobility@mennekes.it

R-EV

WEBINAR CON ATTESTATO DI CERTIFICAZIONE

L'anno 2025 segna una nuova fase di crescita per il marchio R-ev, destinato a un'espansione rapida e capillare, grazie a una rete sempre più ampia di installatori certificati. Per questo motivo, R-ev sta organizzando dei corsi di formazione accreditati che includeranno dimostrazioni pratiche con i prodotti del marchio: sarà un'opportunità per promuovere il brand in maniera diretta, ma anche per avere un network di professionisti che saranno veri e propri ambasciatori R-ev.

Il primo corso si concentrerà sulle soluzioni in AC con i due prodotti di punta della gamma: la WallBox Oneblack da 7,4 kW, pensata per l'installazione domestica, e la Colonna/Wallbox Street da 22 kW, per applicazioni residenziali, commerciali e pubbliche.

La partecipazione al corso, attraverso la formula del webinar, sarà completamente gratuita e rilascerà l'attestato di Installatore Certificato R-ev.

Sono previsti corsi dedicati alle soluzioni in DC dalle Fast alle HPC che verranno dedicati ad installatori e tecnici, oltre ad un webinar dedicato alle soluzioni software offerte dalla piattaforma R-ev. Il primo corso sulle soluzioni AC inizierà a gennaio e si concluderanno entro la metà di marzo 2025.



MODALITÀ: webinar

FOCUS: wall box e colonnine in AC, dispositivi in DC e software piattaforma proprietaria

Per tutti gli aggiornamenti e le informazioni sui corsi è possibile consultare il sito www.r-ev.it dove è prevista la registrazione

passiamo dalla distribuzione per l'acquisto dei dispositivi. La formula del webinar è senza dubbio quella più versatile e più apprezzata, proprio perché seguendo professionisti sparsi in tutta Italia risulterebbe difficile organizzare eventi in presenza. La formazione è un aspetto molto importante soprattutto in un settore nuovo come la mobilità elettrica ed è un aspetto su cui Pony Power ha investito particolarmente. Ad esempio, se un installatore non riesce a partecipare a un webinar per un impegno, cerchiamo di recuperare con sessioni one to one. Inoltre, tutti i professionisti che entrano a far parte del nostro network partecipano a un primo corso formativo in cui trattiamo gli aspetti principali relativi alla messa in opera di una stazione».

Iniziativa e spunti per proposte mirate

Sul territorio italiano sono ancora poco numerosi i network di installatori totalmente dedicati alla mobilità elettrica. Esistono però delle realtà che hanno deciso di specializzarsi

in questo settore e che stanno mettendo a punto degli strumenti per riutare sempre più competitivi e per differenziarsi garantendo al cliente un know-how particolarmente focalizzato sul prodotto e una competenza a 360 gradi sull'argomento.

«Ho avuto diverse esperienze di corsi organizzati dalle aziende, anche attraverso distributori, ma sono molto focalizzati su un prodotto specifico», spiega Pasquale Senese.

«Mentre spesso l'installatore che approccia per la prima volta questo settore ha bisogno di partire dalle basi. Prima del prodotto vanno capite nel dettaglio le esigenze a livello di impianto elettrico. Sono queste le nozioni che fanno la differenza tra un "semplice" elettricista e un tecnico della ricarica. Premesso questo i produttori stanno facendo un ottimo lavoro, anche se attualmente non esiste una certificazione riconosciuta che abilita un professionista a installare una colonnina di ricarica. Quello che manca, ed è anche il motivo per cui come Ev Field Service stia-

ORBIS

INCONTRI COSTRUITI SULLE ESIGENZE DEL'INSTALLATORE

I corsi organizzati da ORBIS possono essere sia webinar che eventi in presenza. Il metodo preferito dall'azienda è l'evento in presenza perché, anche se più oneroso in termini economici e di tempo, permette di avere una maggiore interazione con i partecipanti e di impostare la lezione sulla base della loro conoscenza dell'argomento. La formazione si svolge presso i distributori e si rivolge prevalentemente agli installatori elettrici e ai progettisti, con sessioni della durata di circa un'ora.

Gli argomenti affrontati nel 2025 saranno i seguenti:

- Sistemi di ricarica multistazione: come realizzare sistemi composti da più stazioni di ricarica per esempio in condomini, hotel o aziende, prendendo in considerazione il governo della potenza limite e la gestione del servizio di ricarica;
- Ricaricare con il fotovoltaico: come ottimizzare la ricarica dell'auto sfruttando la produzione fotovoltaica attraverso i diversi modi di interfacciare la stazione con l'inverter;
- Quando ricaricare in AC e DC: mettiamo a confronto i due modi di ricarica per capire meglio vantaggi e svantaggi di entrambi i sistemi.

Attualmente le date sono da definirsi ma possono essere organizzati contattando l'azienda telefonicamente o tramite la forza vendita. Alla fine del corso, ai partecipanti verrà consegnato un Attestato di Partecipazione.

MODALITÀ: webinar e in presenza

FOCUS: wallbox in AC e stazioni fast in DC

INQUADRA IL QR CODE PER I CONTATTI DI ORBIS



mo promuovendo il "Club della ricarica", è una figura specializzata e riconosciuta. Ad esempio in Francia c'è una figura professionale specializzata sull'ev-charging riconosciuta a norma di legge. Oppure, altro esempio, per il montaggio dei pannelli fotovoltaici esiste il patentino FER, che certifica gli installatori abilitati a offrire questo tipo di servizio. È un passaggio necessario anche perché la situazione degli impianti elettrici, pure quelli domestici, nel nostro Paese è particolarmente complessa, ci si può trovare davanti a situazioni che presentano molteplici criticità. Gli installatori

cercano i rispettare le normative ma poi ci sono delle situazioni che vengono interpretate e risolte in maniera soggettiva. In Italia tutti i professionisti che installano una stazione di ricarica sono tenuti a rilasciare una dichiarazione di conformità che è necessaria se il cliente ha intenzione di avvalersi di un bonus o di un contributo statale. Nel momento in cui non sono più previsti bonus e ad esempio un privato ha l'opportunità di risparmiare con un'installazione "improvvisata" possono crearsi gravi problemi, anche legati alla sicurezza dell'impianto se chi effettua il lavoro non è un professionista competente. Ad esempio una soluzione per ovviare a questo tipo di problematica potrebbe essere legata alla garanzia del prodotto: i produttori potrebbero decidere di non coprire con la garanzia una wall box montata da un installatore non certificato oppure che non rilascia la dichiarazione di conformità. A questo proposito una delle iniziative che ha contribuito a incentivare un'installazione consapevole e professionale delle colonnine è stata la sperimentazione Arera. Perché per poterla attuare era necessario avere la dichiarazione di conformità. Attraverso i nostri corsi di formazione interni forniamo quello che è un bagaglio di nozioni che riteniamo indispensabili per i professionisti che intendono approcciare seriamente la mobilità elettrica. Ad esempio abbiamo anche pensato a una standardizzazione per la realizzazione dei preventivi, includendo tutta una serie di voci e di informazioni che sono fondamentali per valutare l'investimento necessario. L'obiettivo della nostra formazione è quello di fornire degli strumenti dedicati: partiamo dalla terminologia in ambito e-mobility fino a spiegare le differenze tra le varie modalità di ricarica che, per chi già lavora nel settore possono sembrare delle banalità, ma in realtà non lo sono per chi si affaccia a questo mondo. Partendo da questi presupposti non solo aiutiamo l'installatore a comprendere meglio le operazioni che vanno effettuate sul campo, ma lo trasformiamo anche in un interlocutore più competente e preparato nei confronti del cliente». Aziende come DriWe invece propongono un approccio differente. La società, particolarmente attenta al mercato dei condomini che, come noto, è uno tra i più critici e sfidanti riguardo all'installazione di infrastrutture di ricarica, punta a offrire stazioni preconfigurate per consentire all'installatore di lavorare agevolmente senza necessariamente addentrarsi in aspetti particolarmente tecnici della stazione, come ci spiega Luca Secco: «Drive è stata di recente acquisita dal Gruppo Unoenergy. Uno dei punti di forza di questa Società, da oltre 1,1 miliardo di fatturato e che copre tutti gli ambiti delle energie rinnovabili, è di essere fornitore leader nel settore dei condomini a livello nazionale, con una quota di mercato del 16%. Si tratta di un asset fidelizzato al quale ci stiamo proponendo attraverso diverse offerte relative alla installazione di colonnine di ricarica. Questo ci ha portato a toccare con mano una situazione articolata, caratterizzata da aspetti tecnici e normativi complessi che richiedono indubbiamente una preparazione idonea che la nostra Società può mettere a disposizione dell'utente finale. Unoenergy Drive facendo ora parte del Gruppo, può contare su un parco installatori molto importante e preparato. La strategia che abbiamo adottato per agevolarli è quella di pre-configurare i dispositivi di ricarica che andranno a mettere in opera in base alle caratteristiche desiderate dal cliente e dell'impianto elettrico presente in loco. In questo modo il service ha il compito di collegare la stazione,

SENEC

CORSI ON DEMAND SULLA PIATTAFORMA SENEAC.ACADEMY

Per Senec la transizione verso la mobilità elettrica non è solo una questione di innovazione tecnologica, ma anche di cultura. Per il 2025 l'azienda ha in programma di rafforzare il proprio impegno nella formazione in quest'ambito, con un focus particolare sull'abbinamento tra fotovoltaico e ricarica elettrica, sia verso gli installatori sia per le aziende. Nel primo caso, da tempo è stata integrata nei corsi di formazione tecnica sull'accumulo anche la parte relativa all'installazione delle wall box e all'integrazione con i sistemi; per il 2025, Senec sta valutando di dedicare sessioni di training specifiche. La formazione agli installatori avviene primariamente tramite la piattaforma SENEAC.Academy, dove sono disponibili corsi on demand che possono essere frequentati nei momenti più comodi per l'utente, ma non si escludono eventi in presenza per il prossimo anno. Per le aziende, nel 2025, Senec si propone di intensificare le attività formative e divulgative avviate nel 2024 sull'opportunità di abbinare ad un impianto fotovoltaico le colonnine di ricarica ed eventualmente estendere il servizio di ricarica anche al pubblico esterno, oltre che ai dipendenti. Queste attività consistono in webinar organizzati dall'azienda oppure nella partecipazione a eventi promossi da terzi, come ad esempio l'Urban Mobility Conference. Con queste iniziative, Senec vuole contribuire a creare un futuro in cui la sostenibilità energetica e la mobilità elettrica siano accessibili e vantaggiose per tutti.



MODALITÀ: webinar tramite Senec.Academy

FOCUS: wallbox in AC ed efficientamento energetico

INQUADRA IL QR CODE PER MAGGIORI INFORMAZIONI



proprio come se fosse una black box già pronta e connessa per poter operare, sfruttandone tutte le caratteristiche. Ovviamente puntando su prodotti evoluti, smart e connessi. Abbiamo deciso di agire in questa direzione per rendere più semplice e veloce la fase installativa del prodotto avvantaggiando il lavoro dell'installatore sul campo. Inoltre, il cliente finale potrà sempre fare riferimento direttamente a Unoenergy Drive come interlocutore unico per qualsiasi necessità». La ricarica condominiale, come conferma anche Paolo Gorgoglione di Pony Power, oggi rappresenta uno degli ambiti più complessi in cui cimentarsi, proprio perché l'installazione di infrastrutture di ricarica è soggetta a progetto: «Entrando più nel dettaglio sul tema degli argomenti, oggi c'è grande attenzione sul prodotto ma c'è carenza su tutta quella che è la parte normativa che regola l'installazione di una stazione di ricarica» dichiara Gorgoglione. «Un esempio su tutti è la tipica installazione di una wall box condominiale che, a livello normativo in alcuni ambiti può risultare una pratica particolarmente complessa.

Ad esempio perché bisogna modificare il CDP dei vigili del Fuoco, quindi c'è obbligo di progetto da parte di un professionista incaricato ed è una cosa che non tutti sanno. Come Powy Power prima di integrare un professionista nel nostro network cerchiamo di capire innanzitutto il livello di esperienza in ambito e-mobility, quindi procediamo visionando la visura camerale e chiediamo copia della polizza assicurativa. Poi offriamo tutto il supporto necessario per il montaggio e la configurazione della wall box. Per ovviare alle carenze sulla formazione relative alla parte normativa ci adoperiamo sfruttando tutte le opportunità che si presentano. Ad esempio ci sono corsi professionali che vengono organizzati per progettisti e ingegneri a cui potrebbero partecipare anche gli installatori, proprio perché sono incontri molto focalizzati sulla parte normativa. NT24 ad esempio ha organizzato un convegno a Bari totalmente focalizzato sulle normative di riferimento: un'occasione assolutamente interessante anche per i professionisti del nostro settore».



SMA

FOCUS SU EMOBILITY, STORAGE E GRID FORMING

A breve sarà disponibile il calendario degli appuntamenti formativi della Solar Academy di SMA Italia per i primi mesi del 2025. Oltre alle numerose novità, particolare attenzione sarà dedicata agli ultimi prodotti introdotti sul mercato italiano: SMA eCharger e il nuovo Data Manager M. Non mancheranno i corsi su SMA Home e Commercial Energy Solutions così come gli eventi dedicati al segmento Large Scale, sui temi del grid forming e dei sistemi BESS, che già quest'anno hanno riscosso grande interesse tra gli specialisti del settore. In un'ottica di sostenibilità, diversi corsi verranno erogati in modalità ibrida: in presenza, presso gli uffici di Milano e via webinar. Questo è possibile grazie alla tecnologia all'avanguardia di cui è dotata la nuova Solar Academy inaugurata ad aprile 2024. Per i corsi dove è previsto il rilascio di un certificato di abilitazione al commissioning, come per SMA Commercial Storage Solution, è prevista esclusivamente la modalità in presenza per far toccare con mano la tecnologia installata in aula, garantire un trasferimento ottimale del know-how ai partecipanti e favorire il confronto diretto con il team SMA. Sono in fase di pianificazione anche gli appuntamenti formativi-informativi coi nostri distributori; la partecipazione ai loro roadshow ci permette d'incontrare sul territorio progettisti e installatori all'insegna di un continuo confronto sulle ultime novità tecnologiche e i trend del mercato.



MODALITÀ: incontri in presenza e webinar, roadshow in collaborazione con i distributori

FOCUS: ricarica in AC domestica e business

INQUADRA IL QR CODE PER AGGIORNAMENTI



SOLAREEDGE

UN ROADSHOW FOCALIZZATO SULLA CONSUMER EXPERIENCE

Anche nel 2025 SolarEdge offrirà una vasta gamma di opportunità formative, pensate per supportare al meglio i nostri installatori e i professionisti interessati alle nostre soluzioni. Il primo appuntamento dell'anno sarà la fiera KEY a Rimini, nel marzo 2025, dove l'azienda sarà lieta di accogliere installatori e curiosi per presentare le ultime novità di SolarEdge, presso uno stand sempre più interattivo.

Nel secondo trimestre 2025 prenderà il via il Roadshow, il nostro rinomato tour di eventi, che quest'anno verrà proposto in un formato innovativo, con un focus sulla customer experience per coinvolgere ancora di più i partecipanti, rispondendo alle loro domande circa i prodotti, la suite di software e i servizi. Nella seconda metà dell'anno torneremo con i corsi tecnici, eventi più mirati che offrono agli installatori l'opportunità di interagire da vicino con i nostri prodotti e software e conoscere i nostri tecnici specializzati. In parallelo, nel corso dell'anno verranno proposti una serie di webinar, seguendo il successo degli appuntamenti virtuali del 2024, e saremo presenti agli incontri organizzati da/con i distributori.

MODALITÀ: roadshow e webinar

FOCUS: ricarica in AC e wal box in DC

INQUADRA IL QR CODE PER CONOSCERE I PROSSIMI APPUNTAMENTI



SUNGROW

CORSI E WEBINAR A CURA DEL TEAM SERVICE

Per il 2025 Sungrow offre nuovi corsi di formazione, sia online che in presenza, con l'opportunità di partecipare al roadshow Sungrow Power Tour, che toccherà l'intero territorio italiano in collaborazione con i nostri partner Distributors. Durante il roadshow verranno presentate in esclusiva le novità di prodotto, con la possibilità di porre domande al nostro team. Inoltre, tornano i Sungrow Power Hour, webinar live che approfondiscono tematiche tecniche per diventare esperti Sungrow.

Da quest'anno verrà introdotta una novità: oltre ai corsi tecnici sui prodotti, saranno disponibili webinar mensili condotti dal Team Service, dedicati al miglioramento della qualità del servizio di assistenza.

Questi incontri serviranno a condividere soluzioni e suggerimenti per ottimizzare l'esperienza con i prodotti Sungrow e potenziare il servizio post-vendita. I corsi coprono temi tecnici, configurazioni e caratteristiche dei prodotti, offrendo ai partecipanti la possibilità di interagire sia con il Team Product Management che con il Team Service, che propone soluzioni per la risoluzione dei problemi e suggerimenti per un utilizzo ottimale dei dispositivi. I corsi non solo formano i clienti, ma permettono di creare un dialogo diretto per comprendere meglio le loro esigenze e personalizzare i contenuti.



MODALITÀ: roadshow e webinar

FOCUS: dispositivi di ricarica in AC e DC

INQUADRA IL QR CODE PER VISITARE LA SEZIONE EVENTI SUL SITO WEB E SCOPRIRE LE PROSSIME DATE DEL SUNGROW POWER TOUR



SUNGROW POWER HOURS: INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE I PROSSIMI WEBINAR



VERSO KEY 2025: PODCAST, VIDEOPODCAST E NETWORKING

In vista di KEY, che si terrà a marzo, eV-Now! ha progettato un format di comunicazione consolidato nel tempo: Podcast e VideoPodcast. Questi strumenti hanno già dimostrato la loro efficacia nel permettere alle aziende partecipanti di raccontarsi in modo autentico e creativo. L'obiettivo è offrire un'opportunità unica per presentare soluzioni, progetti e innovazioni nel settore della mobilità elettrica e dell'energia. Oltre alla comunicazione digitale, eV-Now! sarà protagonista anche dal vivo. Gli "Aperitivi Elettrici", ormai appuntamenti fissi per il networking informale, si terranno durante l'evento. Questi incontri hanno lo scopo di far dialogare Ceo, manager, startup e innovatori in un contesto rilassato, dove le idee possono trasformarsi in opportunità concrete. Non vediamo l'ora di incontrare i lettori di e-ricarica per approfondire i temi che da sempre ci appassionano.

FOCUS BATTERIE: UN TAVOLO DI LAVORO PER IL FUTURO DELL'AUTOMOTIVE

Gennaio segna una tappa fondamentale per eV-Now! nella direzione delle batterie. Stiamo lavorando alla creazione di un tavolo di lavoro con un'importante organizzazione e un territorio con una forte vocazione automotive. Questo progetto mira a esplorare strategie per la gestione del ciclo di vita delle batterie, dalla produzione al riciclo, fino alle applicazioni per una seconda vita. A metà gennaio 2025 si terrà il primo incontro di una serie di appuntamenti che ci accompagneranno nei prossimi mesi. I lettori di e-ricarica saranno aggiornati con dettagli esclusivi su questo ambizioso percorso.

INNOVAZIONE NELLA RICARICA: UNA STAZIONE CHE GUARDA AL FUTURO

Continua il nostro lavoro di consulenza nella realizzazione di una stazione di ricarica innovativa. Il progetto, che stiamo seguendo fin dalle prime fasi, integra le nostre competenze nell'elettronica di potenza, nel software di gestione e nelle tecnologie emergenti come V2G (Vehicle-to-Grid) e V2CER (Vehicle-to-Customer Energy Resilience). Questo approccio non solo aumenta l'efficienza della ricarica, ma permette anche di trasfor-

mare i veicoli in una risorsa per la rete energetica. eV-Now! non è solo un consulente tecnico, ma un partner strategico che offre anche una rete di relazioni B2B e manageriali, fondamentali per il successo di ogni nuovo progetto imprenditoriale. In un panorama sempre più competitivo, la nostra esperienza rappresenta un valore aggiunto per chi decide di investire nella mobilità elettrica.

IL CANALE YOUTUBE "EV-SAFE": CONTENUTI E INTERAZIONE

Il canale YouTube, EV-SAFE by Autosicura ed eV-Now!, continua a crescere rapidamente: in poche settimane dal lancio, abbiamo superato il traguardo dei 1.000 follower. Questo è solo l'inizio. Nei prossimi mesi, con la collaborazione del gruppo A21Holding di cui Autosicura fa parte produrremo nuovi contenuti focalizzati sui temi più richiesti dal nostro pubblico. Dal recente sondaggio lanciato sul canale, emerge che batterie e inverter sono gli argomenti più desiderati e se il pubblico di e-ricarica ha delle idee, ci farà piacere analizzarle insieme. Nel frattempo ci organizzeremo per offrire approfondimenti tecnici e pratici su questi aspetti, fondamentali per chi vuole conoscere a fondo il funzionamento della mobilità elettrica.

LA CRISI STELLANTIS: SFIDE E OPPORTUNITÀ

Non possiamo ignorare le recenti vicende che hanno scosso Stellantis. La fine del 2024 ha visto le dimissioni del CEO Carlos Tavares, accompagnate da un significativo calo dei risultati finanziari: i ricavi netti del terzo

trimestre sono scesi del 27%, attestandosi a 33 miliardi di euro, mentre le consegne globali hanno registrato una diminuzione del 20%. A complicare la situazione, Stellantis ha annunciato la chiusura dello stabilimento di Luton, nel Regno Unito, prevista per la primavera del 2025, e il trasferimento della produzione a Ellesmere Port, con un investimento di 50 milioni di sterline per convertirlo in un polo dedicato ai veicoli elettrici. Questa crisi rappresenta, però, anche un'opportunità per il gruppo. Stellantis ha più volte dichiarato l'intenzione di investire nelle batterie e nel riciclo. La creazione di una filiera europea per il riciclo delle batterie è cruciale non solo per ridurre la dipendenza dall'Asia, ma anche per costruire un modello di economia circolare che sfrutti al massimo le risorse già disponibili. Noi di eV-Now! siamo convinti che il settore del riciclo sarà uno dei pilastri fondamentali per il futuro della mobilità elettrica. Il recupero e la rigenerazione di materiali come litio, cobalto e nichel rappresentano una risposta sostenibile alle sfide ambientali e industriali del nostro tempo.



UNO DEGLI APPUNTAMENTI ORGANIZZATI DA EV-NOW! DI CUI È POSSIBILE GUARDARE IL VIDEO SUL NUOVO CANALE YOUTUBE EV-SAFE.



L'ANGOLO DI eV-Now!

UN 2025 TRA NETWORKING, APERITIVI "ELETTRICI" E UNA STAZIONE V2G

CON L'INIZIO DEL NUOVO ANNO, EV-NOW! SI PREPARA A CONSOLIDARE IL PROPRIO RUOLO DI PROMOTORE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA E SOSTENIBILE, SVILUPPANDO UNA SERIE DI INIZIATIVE INNOVATIVE E STRATEGICHE

DI DANIELE INVERNIZZI





MCS: tutto sul nuovo standard per i mezzi pesanti

SI CHIAMA MEGAWATT CHARGING SYSTEM ED È IL CONNETTORE CHE PROMETTE DI RIVOLUZIONARE LA RICARICA DEGLI E-TRUCK GRAZIE A TEMPISTICHE DI RIFORNIMENTO COMPATIBILI CON LE SOSTE OBBLIGATORIE PREVISTE DAL CODICE STRADALE. UN'EVOLUZIONE IMPORTANTE E NECESSARIA PER ELETTRIFICARE IL TRAFFICO DELLE MERCI

DI **FEDERICA MUSTO**

In Europa, la regolamentazione del trasporto pesante elettrico e delle infrastrutture di ricarica è definita principalmente dal Green Deal europeo e dalla normativa Afir (Alternative Fuels Infrastructure Regulation), che stabiliscono obiettivi ambiziosi per accelerare la transizione verso una mobilità sostenibile che abbassi le emissioni nel settore dei trasporti. Queste direttive mirano a garantire la copertura infrastrutturale lungo la rete TEN-T, incentivare l'uso di veicoli elettrici pesanti e promuovere soluzioni di ricarica ad alta efficienza, contribuendo così agli obiettivi climatici dell'UE. In particolare, la direttiva Afir prevede che entro il 2030 i governi garantiscano una capacità minima di ricarica di 3.600 kW per mezzi pesanti ogni 60 km lungo le autostrade principali dell'UE. Per le autostrade secondarie sarà necessario assicurare almeno 1.500 kW di capacità di ricarica ogni 100 km. Inoltre, entro lo stesso anno, dovranno essere presenti hub di ricarica in tutte le grandi città, insieme a quattro stazioni di ricarica in ogni "area

di parcheggio sicura e protetta" destinata ai camion. Sebbene la normativa richieda che ogni stazione per mezzi pesanti lungo la rete TEN-T sia dotata di almeno due colonnine con una potenza fino a 350 kW, capaci di garantire una ricarica rapida, il mercato sta lavorando allo sviluppo di uno standard di ricarica specifico per i veicoli elettrici destinati al trasporto pesante su strada. Questo standard mira a consentire soste brevi, compatibili sia con la capacità delle batterie dei TIR sia con le pause obbligatorie previste dal regolamento (CE) n. 561/2006 sui tempi di guida e di riposo. Tale regolamento stabilisce, infatti, che i conducenti di TIR e altri veicoli pesanti nell'Unione Europea debbano effettuare una pausa di almeno 45 minuti ogni 4 ore e 30 minuti di guida. Ciò implica che un camion elettrico con una batteria di capacità media pari a 700 kWh, dopo circa 350 km percorsi, disporrà di una pausa regolamentare di 30-45 minuti per effettuare la ricarica. Per un rifornimento ideale, che consenta di passare dal 15% all'80% della capacità della batteria in questo

PER ASSICURARE UNA RICARICA ALMENO DELL'80% NEI TEMPI DI SOSTA PREVISTI PER GLI AUTOTRASPORTI, È NECESSARIA UNA POTENZA DI CIRCA 950 KW E LO STANDARD MCS È STATO PROGETTATO PER OVVIARE A QUESTA NECESSITÀ

intervallo di tempo, è necessaria una potenza di ricarica di circa 950 kW. Questo evidenzia la necessità di sviluppare uno standard specifico e un'infrastruttura ad alta potenza dedicata ai mezzi pesanti a batteria per il trasporto su strada.

Lo standard MCS

Il MCS - Megawatt Charging System - è uno standard di ricarica progettato specificamente per i veicoli elettrici pesanti, come TIR, camion e autobus che necessitano di potenze di ricarica molto elevate per abbattere i tempi di sosta. Sebbene, come abbiamo visto, la normativa europea per l'evoluzione dell'infrastruttura di ricarica sulla TEN-T dedicata alla logistica non preveda necessariamente colonnine differenti per connettore e potenza dalle Hpc in CCS Combo 2 previste per i veicoli leggeri, il mercato ha visto la necessità di sviluppare un nuovo standard più potente e ancora più robusto e specifico per il trasporto su strada, in previsione di una sempre maggiore affermazione dei mezzi elettrici pesanti. Il MCS è dunque stato sviluppato con l'obiettivo di ridurre i tempi di ricarica di batterie di grandi dimensioni - le batterie dei TIR elettrici oggi sul mercato si attestano su una capacità di 500-1000 kWh - raggiungendo potenze superiori a 1 MW. Inoltre, come per la ricarica in corrente alternata prima e quella in corrente continua poi, era necessario creare un connettore unico e universale per tutti i veicoli pesanti, garantendo interoperabilità tra produttori di veicoli e stazioni di ricarica. L'esistenza di uno standard faciliterà il passaggio ai veicoli elettrici anche nel trasporto pesante, contribuendo così alla decarbonizzazione del settore

logistico. Il progetto ha preso forma nel 2018 e ha coinvolto un'ampia gamma di stakeholder internazionali. Dopo diversi test e prototipi, il design del connettore e le specifiche tecniche sono state definite nel 2020 e tra il 2023 e il 2024 i costruttori hanno avviato la produzione dei primi MCS da introdurre sul mercato. Nel maggio 2023, Fredrik Allard, Head of E-mobility di Scania, ha previsto che entro il 2030 il 50% delle vendite annuali della casa sarà rappresentato da soluzioni elettrificate. Per supportare questa transizione, è essenziale sviluppare infrastrutture di ricarica in grado di garantire 400 kWh in 45 minuti di pausa. Da qui la partnership con ABB E-Mobility per la dotazione, su richiesta, della presa MCS su tutti i nuovi mezzi elettrici. A luglio 2023, presso il Supercharger Tesla di Baker, California, è stato testato il primo Megacharger, un sistema di ricarica ad alta potenza sviluppato da Tesla per il suo camion elettrico, il Tesla Semi. A differenza dell'MCS (Megawatt Charging System), che è uno standard aperto sviluppato da un consorzio globale sotto la guida di CharIN (che gestisce anche lo standard CCS), il Megacharger è un sistema proprietario di Tesla. Questo significa che il connettore e il sistema di ricarica sono progettati esclusivamente per i veicoli Tesla e, al momento, non sono compatibili con altri veicoli, contrariamente all'approccio dell'MCS, che punta a essere universale.

Il panorama italiano

Circa il 70-80% delle merci in Italia viene trasportato su gomma, rendendola la modalità predominante rispetto a quella ferroviaria o marittima. Ogni anno, vengono registrati nel Paese circa 4 milioni di veicoli commerciali, di cui oltre 650mila sono camion e autocarri pesanti, fondamentali per la movimentazione delle merci. Ovviamente, questo settore contribuisce in modo significativo all'impatto ambientale, rappresentando circa il 25% delle emissioni di CO2 del comparto trasporti.

In questo contesto, il PNRR pone come priorità lo sviluppo di soluzioni meno impattanti per la logistica e il trasporto merci, promuovendo la transizione verso veicoli a basso impatto ambientale come camion elettrici. Questa transizione è resa possibile dalla configurazione infrastrutturale del Paese, caratterizzata da una rete di oltre 6.900 km di autostrade, integrata da una capillare rete di strade statali e provinciali. La progressiva elettrificazione del parco mezzi, unita a incentivi e investimenti in infrastrutture di ricarica, è destinata a svilupparsi significativamente nei prossimi anni per rispondere agli obiettivi di decarbonizzazione e sostenibilità. Un'infrastruttura dedicata, capace di garantire elevate potenze e tempi di ricarica compatibili con le esigenze della logistica su gomma, si rivela particolarmente strategica per l'Italia. Questa necessità è amplificata dal fatto che il parco mezzi italiano è tra i più obsoleti in Europa, con un'età media di circa 14 anni per i camion. La sostituzione dei veicoli più datati, ormai non competitivi sul piano ambientale ed economico, è un'esigenza improrogabile, offrendo l'opportunità di introdurre mezzi a batteria o a basso impatto ambientale. Come spiegato da Raffaele Grotti, Founder di Plus Marine - che da diversi anni ormai si occupa anche di sviluppo e produzione di infrastrutture di ricarica sia per barche elettriche che per veicoli su ruota con il brand Plus EV-Charge - l'MCS dall'azienda offre una potenza di 2 MW grazie a 50 moduli da 50 kW in parallelo, espandibili fino a 4 MW se necessario. Attualmente lavora a una tensione

di 1000 V, ma è pronto per supportare 1500 V in futuro. Una delle sue principali caratteristiche è la ridondanza: se un modulo si guasta, il sistema isola automaticamente il modulo difettoso, continuando a funzionare con i restanti moduli. Inoltre, il sistema ha un doppio backend di gestione, che consente il riarmo automatico in caso di blackout, grazie alla gestione remota dei magnetotermici di ciascun modulo.

Per quanto riguarda il raffreddamento, il corpo centrale dell'MCS è dotato di un sistema aria-aria per i moduli di potenza, mentre il cavo e il connettore di ricarica (forniti da Stäubli) sono raffreddati con un sistema a liquido. Infine, il sistema è progettato per operare in un ampio intervallo termico, da -20° a +45°C esterni, che corrispondono a +70°C all'interno dei moduli. La sicurezza di un'infrastruttura, in grado di erogare dai 2 ai 4 MW, rappresenta un aspetto cruciale. Il corpo che ospita l'elettronica di potenza e i moduli è realizzato in cemento armato compresso o acciaio, con una certificazione RAI 120. Questo garantisce che, in caso remoto di incendio dell'elettronica, le fiamme rimarrebbero confinate per circa 4 ore. Inoltre, il sistema MCS è progettato per operare in sicurezza anche nell'eventualità di allagamenti fino a 2 metri di profondità.

Tuttavia, va considerato che il punto più vulnerabile dell'impianto in queste circostanze sono i pozzetti che ospitano i cavi elettrici, i quali difficilmente possono essere resi completamente impermeabili. Infine uno sguardo ai costi. L'impianto per la realizzazione di una stazione dotata di MCS non è differente rispetto a quello realizzato per una normale stazione Hpc. È costituito da una cabina di media, che trasforma la media tensione in bassa e dagli scavi necessari al passaggio dei cavi di collegamento del MCS. Secondo la stima di Raffaele Grotti una stazione MCS completa di impianto e messa in funzione potrebbe arrivare a costare tra i 2 e i 300mila euro.

Affinchè il sistema elettrificato per la logistica su gomma si sviluppi realmente, tuttavia, è necessario che i sistemi MCS sulla rete TEN-T siano integrati con soluzioni per la ricarica efficace presso i 200 poli logistici distribuiti nel Paese.



LA SICUREZZA DI UN'INFRASTRUTTURA IN GRADO DI EROGARE DAI 2 AI 4 MW È UN TEMA FONDAMENTALE. L'ELETTRONICA DI POTENZA VIENE ALLOGGIATA ALL'INTERNO DI CABINET IN CEMENTO ARMATO COMPRESSO O ACCIAIO RAI 120



EliosTech: soluzioni smart per la ricarica aziendale

LA SOCIETÀ DI INSTALLAZIONE HA UTILIZZATO GLI EV-CHARGER WALLBOX PULSAR PLUS PER ELETTRIFICARE LA SEDE DI NILFISK A PIACENZA. UN'INFRASTRUTTURA SMART CON 6 CHARGING POINT IN AC CHE PREVEDE LA GESTIONE DINAMICA DEL CARICO E UNA PIATTAFORMA DI BACKEND PER GESTIRE LE SESSIONI DEI DIPENDENTI

Crece la ricarica in ambito aziendale. Con l'obiettivo di garantire ai propri dipendenti la possibilità di effettuare il rifornimento energetico presso il posto di lavoro, soprattutto a coloro che non hanno ancora la possibilità di installare una wall box presso il proprio domicilio, sono sempre più numerose le società che investono per realizzare un'infrastruttura privata ad accesso condiviso. Ed è proprio questo uno degli ambiti in cui EliosTech sta allargando il proprio business. In particolare, l'infrastruttura realizzata presso la sede Nilfisk di Piacenza, società danese tra i principali produttori a livello mondiale di attrezzature per la pulizia professionale, è un esempio perfetto di installazione smart realizzata impiegando gli ev-charger Pulsar Plus e affidandosi alla tecnologia sviluppata da Wallbox per garantire una serie di funzionalità necessarie al controllo delle stazioni. L'installazione presso la sede di Nilfisk è solo il primo step di una collaborazione che vedrà EliosTech affiancare l'azienda nel percorso di elettrificazione di tutto il parco auto. L'esigenza del committente, in questo frangente, non si limitava unicamente alla messa in opera di più punti di ricarica ma doveva prevedere la possibilità di gestire e monitorare le ricariche effettuate dai dipendenti. Per rispondere a questa esigenza EliosTech ha fornito un sistema di backend che non solo è in grado di monitorare i dispositivi presenti in sede ma anche di gestire i punti di ricarica presenti presso altri stabilimenti e di prevedere la possibile integrazione di un sistema di welfare aziendale per consentire il rifornimento energetico anche ai dipendenti che hanno un'auto elettrica non aziendale, ovvero non inclusa nella flotta interna. Presso la sede di Nilfisk, EliosTech ha installato 6 dispositivi Wallbox modello Pulsar Plus con

cavo integrato di Tipo 2 da 5 metri posizionando due stazioni a muro e 4 stazioni su pillar per caricare presso il parcheggio outdoor. «Per EliosTech è fondamentale offrire un servizio a 360 gradi alle aziende partendo dalla scelta del prodotto e dalle funzionalità da implementare necessarie a soddisfare le diverse esigenze» spiega Federico Bussatori, direttore commerciale. «Un aspetto importante nel contesto C&I, oltre alla possibilità di implementare piattaforme di backend semplici da utilizzare per il fleet manager, è legato all'assistenza. Per questo motivo prevediamo la possibilità di siglare con i clienti un contratto di manutenzione su base annuale, in modo da poter contare su un'infrastruttura sempre performante e ridurre al minimo eventuali problemi legati alla ricarica delle vetture». Pulsar Plus di Wallbox (disponibile a catalogo anche nella versione Socket per consentire agli utenti di utilizzare il proprio cavo di ricarica per garantire piena compatibilità con ogni veicolo e ridurre ulteriormente gli ingombri) è una soluzione compatta, smart e caratterizzata da un design minimal adatto a ogni contesto. Pulsar Plus è ideale per il target domestico e gli spazi privati ad accesso condiviso, incluso l'utilizzo per flotte aziendali. Lev-charger in AC ha una potenza fino a 22 kW (disponibile in versione trifase e monofase fino a 7,4 kW), supporta la funzione Power Boost, per evitare sovraccarichi indesiderati, oltre alla funzione Power Sharing per condividere la potenza disponibile tra più stazioni in maniera intelligente. Pulsar Plus può contare sulla connettività Wi-Fi e Bluetooth per gestire tutte le funzionalità attraverso l'apposita app MyWallbox gratuita. Il dispositivo è inoltre compatibile con il protocollo OCPP per la gestione attraverso piattaforme terze parti.

ER



EliosTech ha fornito un sistema di backend che non solo è in grado di monitorare i dispositivi presenti in sede ma anche di gestire i punti di ricarica presso altri stabilimenti e di prevedere l'integrazione di un sistema welfare aziendale





L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: EliosTech

Punti di ricarica: 6 wallbox
in AC da 22 kW

Ev-charger utilizzati: Wallbox Pulsar
Plus con cavo di Tipo 2 integrato



L'EV CHARGER WALLBOX PULSAR PLUS RAGGIUNGE UNA POTENZA FINO A 22 KW IN AC E SUPPORTA LA FUNZIONALITÀ POWER BOOST PER EVITARE SOVRACCARICHI IMPROVVISI. LA FUNZIONE POWER SHARING INVECE CONSENTE DI CONDIVIDERE LA POTENZA DISPONIBILE CON ALTRI CARICATORI



In Europa raggiunti 7,6 mln punti di ricarica, l'industria dell'ev-charging vale oltre 11 miliardi

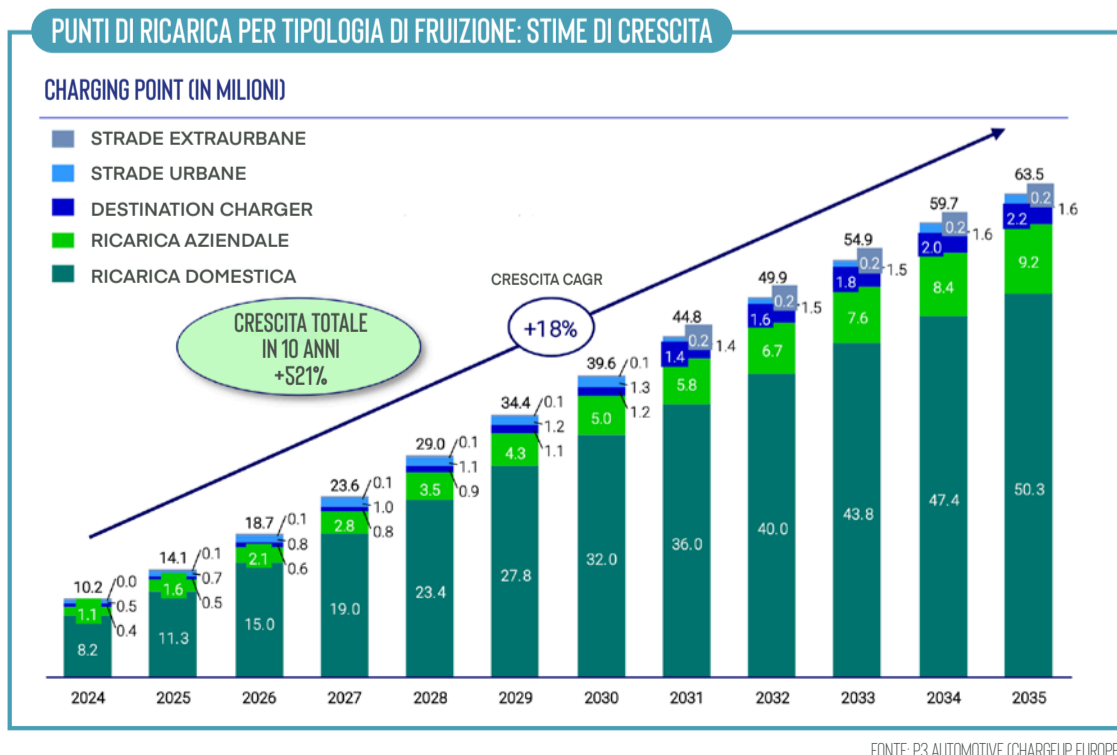
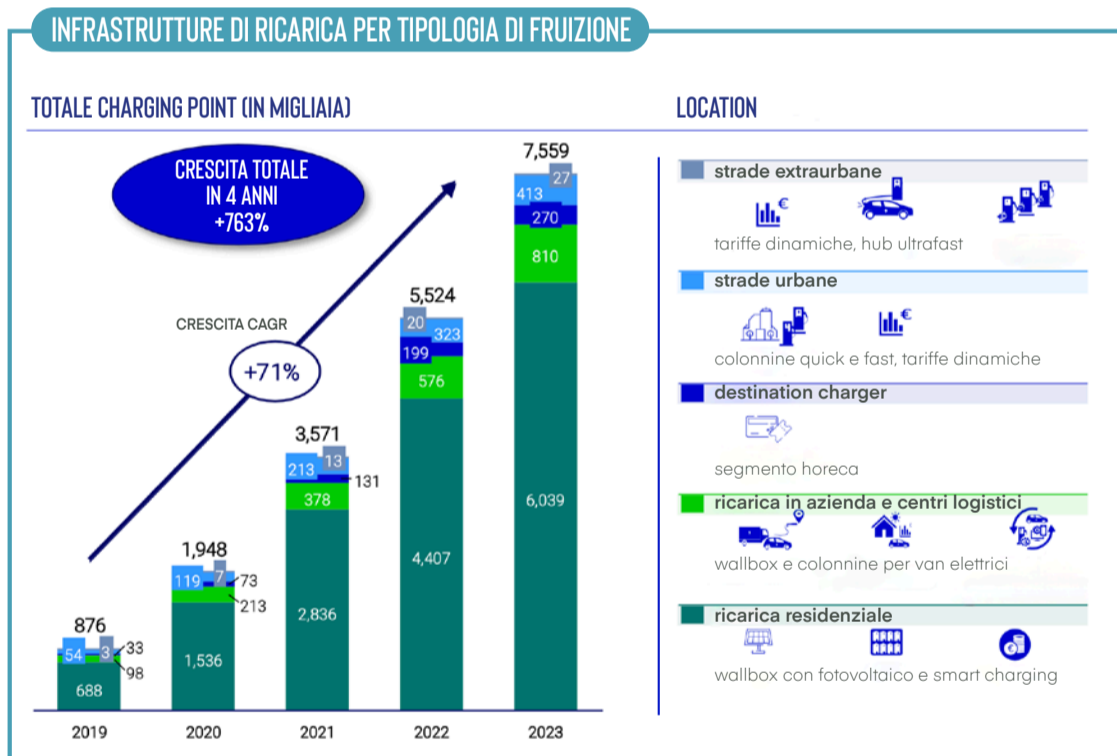
LO STUDIO MACROECONOMIC IMPACT OF EV CHARGING RAMP-UP REALIZZATO DA P3 AUTOMOTIVE PER CHARGEUP EUROPE FOTOGRAFA LA SITUAZIONE DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA A LIVELLO EUROPEO E NE PREVEDE GLI SVILUPPI FUTURI: NEL 2035 SARANNO OLTRE 63 MILIONI IPUNTI DI RICARICA E PER L'E-MOBILITY SI CONSOLIDERÀ UN INDOTTO SUPERIORE AI 94 MILIARDI DI EURO

Nonostante le perplessità, squisitamente italiane, sulla transizione elettrica, il percorso a livello europeo è tracciato con chiarezza e in numeri che ne segnano l'evoluzione sono impressionanti. Dai dati e dalle proiezioni riportate all'interno dello studio Macroeconomic Impact of Ev Charging Ramp-Up realizzato da P3 Automotive per

ChargeUp Europe non solo emerge un quadro generale a livello europeo che è cresciuto negli ultimi 5 anni in maniera rapida e costante, ma soprattutto una previsione di un settore che avrà un impatto molto importante sull'economia a livello continentale e che, giusto per sfatare un'altra falsa credenza legata all'e-mobility, ha già creato e contribuirà a creare nuove opportunità di lavoro su larga scala.

Punti di ricarica: +521% nei prossimi 10 anni

Secondo lo studio nel 2019 in Europa risultavano installati circa 900mila punti di ricarica, di cui il 79% relativo a wall box private in complessi residenziali. Tra il 2019 e il 2023 l'infrastruttura è aumentata con un tasso di crescita costante del 71% superando quota 7,5 milioni di punti di ricarica. Attualmente i punti di ricarica domestici in AC continuano a ricoprire un ruolo predominante: nel 2023 erano circa 6 milioni, ovvero l'80% del totale. Un dato che sottolinea come sia sempre più importante investire su soluzioni e dispositivi smart che possano garantire un maggior resilienza della rete. In quest'ottica, come emerge dai trend, hanno un ruolo fondamentale l'abbinamento delle stazioni con fotovoltaico e sistemi di storage, in grado di garantire all'utente finale un sensibile risparmio. Altro trend interessante riguarda le tariffe dinamiche relative alla ricarica pubblica: i costi non solo variano in base all'offerta dei vari Cpo, ma in alcuni Paesi i costi variano anche in base all'orario e alla disponibilità di energia della rete. In soli 5 anni le infrastrutture di ricarica in Europa sono aumentate del 768% e le previsioni per il prossimo decennio sono altrettanto ambiziose. Secondo i target definiti dall'industria, tra il 2024 e il 2030 è prevista una crescita costante del 25%, mentre tra il 2030 e il 2035 del 10%. Entro il 2030 i punti di ricarica sono destinati a quadruplicarsi, passando da 10 a 40 milioni, fino a raggiungere, nel 2035, quota 64 milioni. La ricarica domestica continuerà a svolgere un ruolo di primaria importanza, con una quota dell'80% sul totale installato (oltre 50 milioni di charging point).

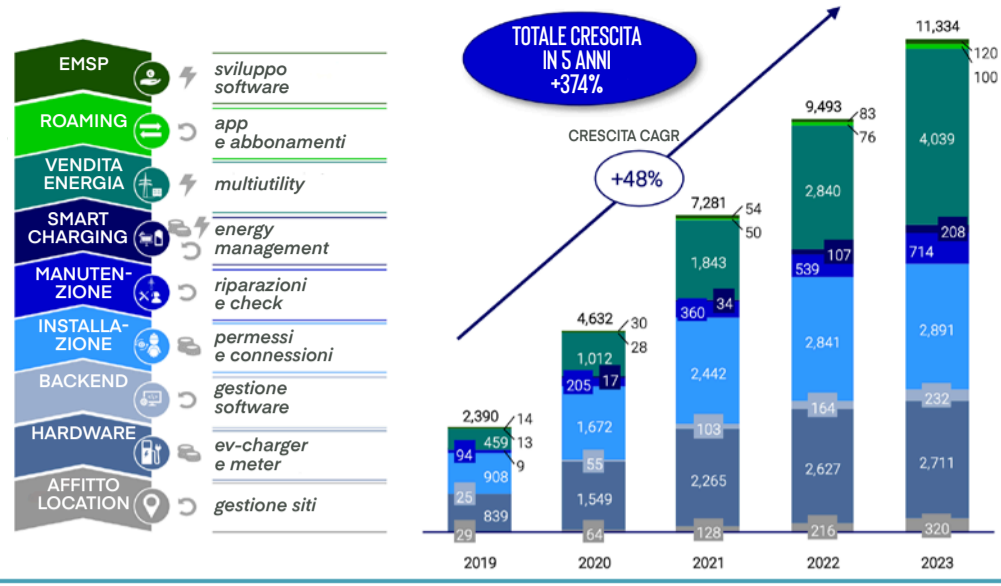


L'impatto economico dell'industria e-mobility

Secondo quanto riportato all'interno dello studio, nel 2019 l'indotto generato dall'industria e-mobility, ovvero considerando il fatturato cumulato dall'intera filiera, era pari a 2,39 miliardi di euro. Cifra aumentata del 347% in soli 5 anni: nel 2023 il fatturato complessivo ha infatti superato gli 11,3 miliardi di euro, con una crescita costante del 48%. Nel 2019 la vendita delle stazioni di ricarica e la loro installazione rappresentavano il 73% dell'indotto, una percentuale che è scesa al 50% nel 2023 continuando però a rappresentare una delle aree di business più importanti con un indotto superiore ai 5 miliardi di euro. Al contrario è aumentato il fatturato generato dalla vendita di energia, che nel 2023 si attesta come la singola voce più importante come incidenza sul totale con oltre 4 miliardi di euro.

INCIDENZA DELLA FILIERA SUL MERCATO EV-CHARGER

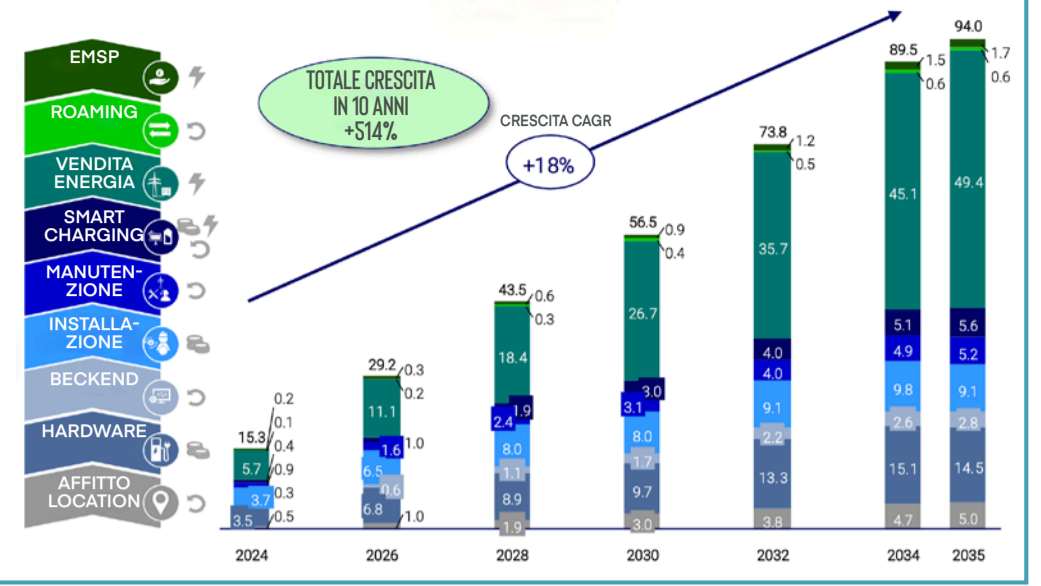
INCIDENZA DEI VARI PLAYER IN MILIONI DI EURO



Fonte: P3 Automotive (ChargeUp Europe)

INCIDENZA DELLA FILIERA SUL MERCATO EV-CHARGER: PREVISIONI FUTURE

INCIDENZA DEI VARI PLAYER IN MILIONI DI EURO



Fonte: P3 Automotive (ChargeUp Europe)

La stima per il futuro, ovvero al 2035, riporta un indotto del settore ev-charging pari a 94 miliardi di euro, con una crescita del 514% rispetto al 2024 e una crescita costante del 18%. Un dato importante riguarda i prossimi due anni, con un fatturato destinato a raddoppiare da 15,3 a 29,2 miliardi di euro. L'indotto legato alle vendite hardware e alle installazioni è destinato a calare dal 47% al 25% nei prossimi dieci anni, pur mantenendo un peso importante, con un valore superiore ai 24 miliardi di euro. L'indotto generato dalla vendita di energia è invece la voce destinata alla crescita più significativa passando da un'incidenza del 37% addirittura al 50% nel 2035. Altra voce da non sottovalutare quella legata all'affitto degli spazi destinati agli hub di ricarica, un business che nel 2035 arriverà a valere 5 miliardi di euro.

BEV: in Europa una crescita costante

Secondo gli obiettivi fissati dall'industria nel 2025 le immatricolazioni di veicoli elettrici in Europa toccheranno quota 5,7 milioni per poi crescere fino a 13,4 milioni nel 2030. Lo studio prevede una sensibile battuta d'arresto per i veicoli ibridi plug-in, che passeranno da un'incidenza del 40% sulle immatricolazioni di veicoli elettrici ad un 6% nel 2030. Per il 2035, anno in cui è previsto lo stop alla produzione di veicoli endotermici (ma i concessionari potranno continuare a venderli e a immatricolarli) sono previste 17,2 milioni di immatricolazioni per le auto elettriche. Il parco circolante passerà dai 63 milioni di veicoli previsti nel 2030 a 122 milioni nel 2035, con una market share che passerà dal 24% al 44%. Dato degno di nota è quello relativo all'installato di ibride plug-in, destinato a rimanere costante, per poi calare dal 4% al 2% nel 2035, segno che questo tipo di tecnologia faticherà sempre più a conquistare l'utente finale.

E-mobility: un vero e proprio boost per le occupazioni

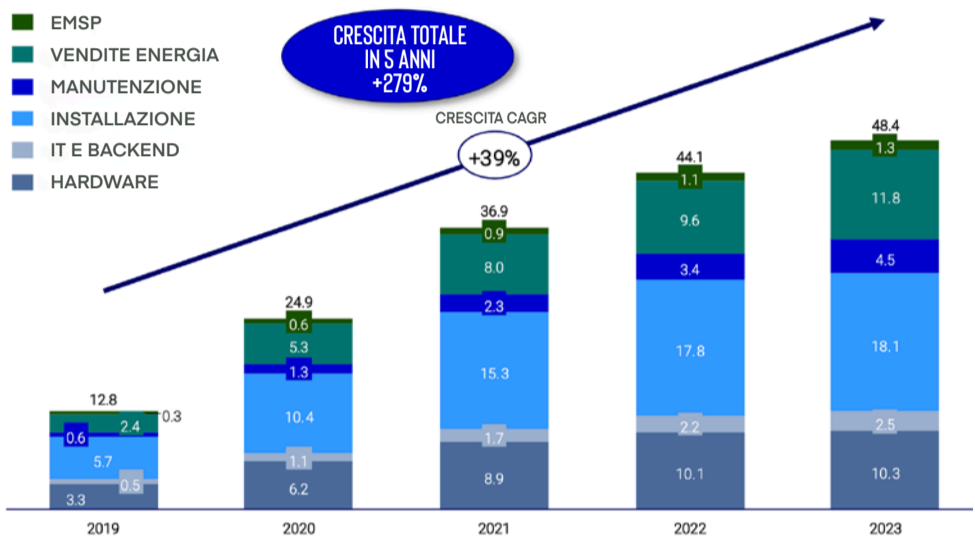
Senza entrare nel merito del settore automotive, i dati dello studio sono sufficienti a fugare qualsiasi dubbio relativo alle opportunità lavorative garantite dalla transizione energetica.

Nel 2019 il settore dell'ev-charging garantiva occupazione a tempo indeterminato a più di 12mila persone. Cifra raddoppiata in un solo anno: nel 2020 gli impiegati sono aumentati a quasi 25mila, per superare quota 48mila nel 2023: una crescita a tasso costante del 39% e del 279% paragonando 2019 e 2023. Il settore che impegna la percentuale maggiore delle risorse è risultato quello relativo a progettazione e installazione di stazioni di ricarica: anche se l'incidenza è leggermente diminuita continua a rappresentare 1/3 del panorama occupazionale, con più di 18mila professionisti. Al secondo posto gli operatori che si occupano della vendita di energia, seguiti da coloro che operano nell'ambito dell'hardware.

Guardando al futuro, se per il 2024 la stima era di 61 mila professionisti, la previsione al 2035 è di 222mila persone impiegate a tempo pieno nel business dell'ev-charging, con una crescita media del 12% in 10 anni e del 264% anno su anno. Nel 2030 le persone occupate nel settore raddoppieranno, raggiungendo i 150mila professionisti. Proprio i progettisti e gli installatori saranno le figure professionali più diffuse, incidendo per il 57% sul totale. Al primo posto le figure legate alla vendita di energia, con il 62%.

PROFESSIONISTI NEL SETTORE E-MOBILITY

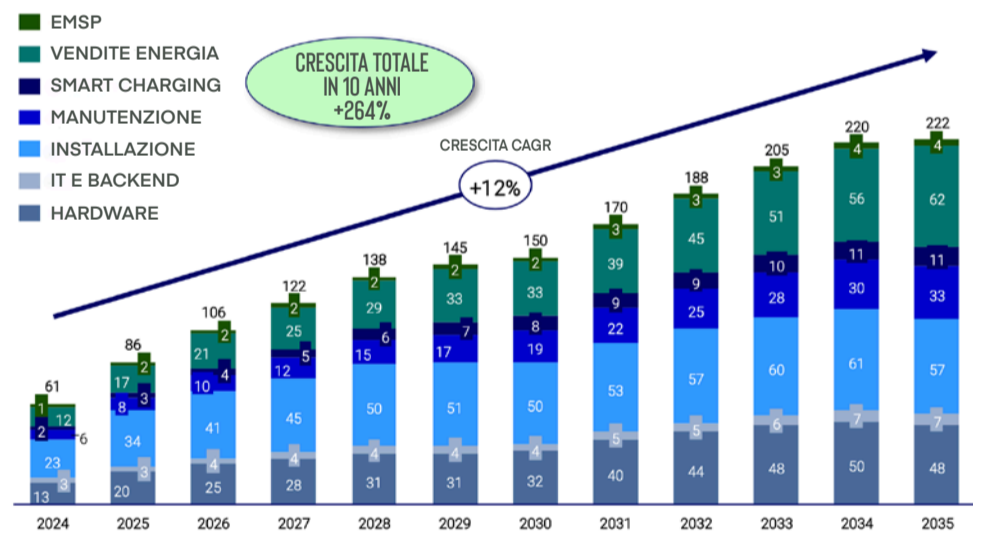
TIPOLOGIA DI IMPIEGO (IN MIGLIAIA DI UNITÀ)



Fonte: P3 Automotive (ChargeUp Europe)

PROFESSIONISTI SETTORE E-MOBILITY: PREVISIONI FUTURE

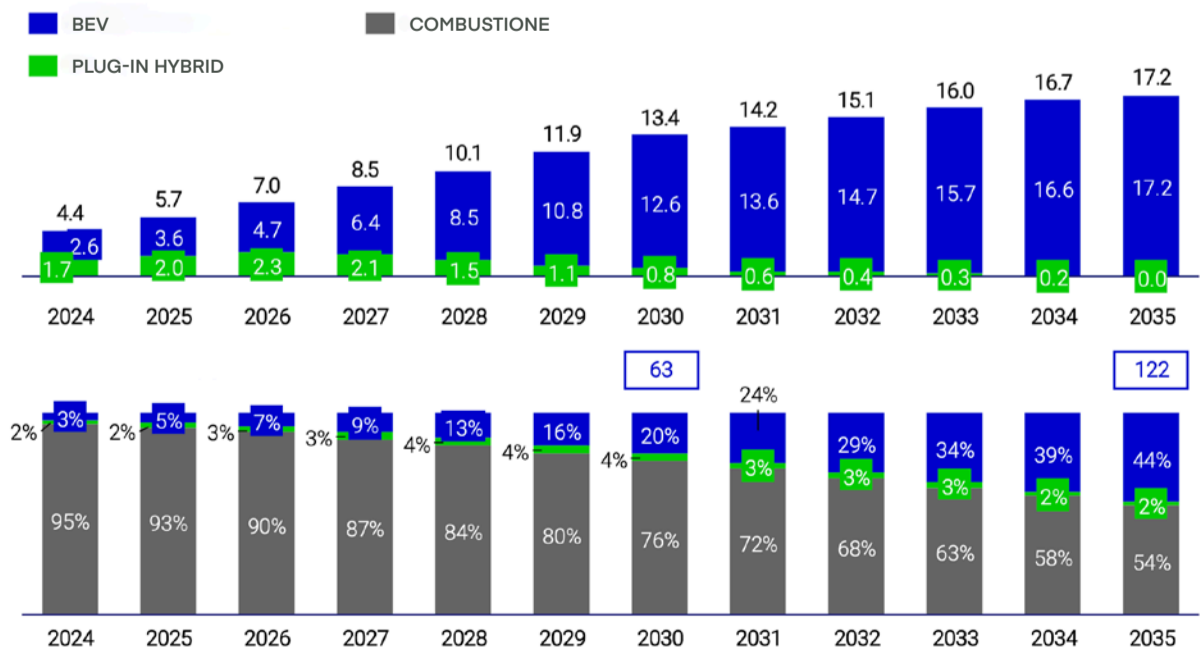
TIPOLOGIA DI IMPIEGO (IN MIGLIAIA DI UNITÀ)



Fonte: P3 Automotive (ChargeUp Europe)

IMMATRICOLAZIONI VEICOLI ELETTRICI

PARCO CIRCOLANTE IN MILIONI DI UNITÀ



Fonte: P3 Automotive (ChargeUp Europe)



E.ON: con Drive Fleet un'offerta completa dedicata alle flotte aziendali

LA MULTIUTILITY COMBINA RICARICA AZIENDALE, DOMESTICA E PUBBLICA IN UN PACCHETTO COMPLETO STUDIATO PER FACILITARE IL PASSAGGIO ALLA MOBILITÀ ELETTRICA DELLE AZIENDE

SE.ON Drive Fleet è una soluzione pensata per coprire ogni esigenza: dalla ricarica sul posto di lavoro alla ricarica pubblica, includendo anche la possibilità di installare delle wall box presso il domicilio del dipendente per la ricarica domestica. Si tratta di un pacchetto completo e articolato, studiato dalla multiutility con l'obiettivo di facilitare la transizione verso una mobilità sostenibile attraverso soluzioni personalizzate per ogni tipologia di utente. E.ON infatti, grazie al know-how maturato e agli investimenti operati in ambito e-mobility, è in grado di combinare senza soluzione di continuità colonnine pubbliche gestite sia come Cpo sia tramite accordi di interoperabilità, l'installazione di infrastrutture presso aziende, abitazioni e complessi residenziali, oltre a poter configurare - in qualità di distributore energetico - tariffe ad hoc per rendere il passaggio all'elettrico conveniente. Il pacchetto proposto da E.ON Drive Fleet si declina in tre soluzioni differenti ma sinergiche: Charge@Work, Charge@Home e Charge@Public. Con Charge@Work la multiutility offre la possibilità di ricaricare i veicoli aziendali direttamente sul posto di lavoro, garantendo alle aziende una gestione centralizzata, accesso a dati di fatturazione dettagliati e integrazione completa con soluzioni di ricarica già attive. Con questa soluzione i costi di ricarica sul posto di lavoro possono essere gestiti centralmente. Grazie a un sistema di fatturazione intelligente, l'azienda ha possibilità di monitorare le singole sessioni, registrare e rendicontare i costi in modo trasparente in base al dipendente o al veicolo. E.ON offre un supporto completo per l'installazione delle stazioni di ricarica sul posto di lavoro, che include la pianificazione e la messa in servizio. la multiutility si occupa dell'intera

implementazione tecnica e assicura che le stazioni di ricarica siano integrate in modo ottimale nel sistema di gestione energetica. Con la soluzione E.ON Drive Fleet è possibile utilizzare la gestione del carico per ottimizzare il consumo energetico. Questa funzione è in grado di distribuire in modo efficiente l'energia disponibile tra le stazioni di ricarica, contribuendo a prevenire sovraccarichi e a ridurre i costi energetici. Con Charge@Home, E.ON offre ai dipendenti delle aziende la possibilità di ricaricare i veicoli aziendali direttamente a casa propria con colonnine di ricarica. I dipendenti hanno a disposizione opzioni di rimborso flessibili e possono sfruttare l'ottimizzazione dei consumi energetici attraverso soluzioni di load balancing. L'azienda invece potrà beneficiare di un monitoraggio centralizzato e di controllo dei costi chiaro, preciso e puntuale. Per implementare il servizio è obbligatorio che l'installazione della wall box venga gestita da E.ON, in modo da garantire che il dispositivo venga collegato al backend di E.ON Drive, permettendo la raccolta dei dati necessari per il rimborso. I dipendenti avranno accesso a uno shop online esclusivo sul portale di E.ON Drive, dove potranno selezionare sia l'hardware sia il servizio di installazione. Le ricariche presso la wall box domestica verranno attivate utilizzando una card Rfid E.ON Drive. Senza questa attivazione, la ricarica non è disponibile e la wall box rimane inaccessibile ad altri utenti esterni. Infine, attraverso la soluzione Charge@Public, i dipendenti delle aziende possono accedere a oltre 300mila punti di ricarica in tutta Europa, facilitando così il rifornimento energetico dei veicoli aziendali ovunque si trovino. Utilizzando l'app E.ON Drive o la ChargeCard è infatti possibile trovare la stazione di ricarica più vicina e attivarla. Infine,

con Charge@Home, E.ON offre ai dipendenti delle aziende la possibilità di ricaricare i veicoli aziendali direttamente a casa con colonnine di ricarica. I dipendenti hanno a disposizione opzioni di rimborso flessibili e sfruttano l'ottimizzazione dei consumi energetici. L'azienda beneficerà di un monitoraggio centralizzato e di un maggiore controllo dei costi. I dipendenti hanno accesso a oltre 230mila punti di ricarica pubblici in Germania, Austria, Svizzera, Danimarca, Paesi Bassi, Belgio, Lussemburgo e Italia. I fleet manager possono affidarsi a un sistema di fatturazione collettiva, che include un resoconto dettagliato dei costi per ciascun conducente o veicolo tenendo conto appunto anche delle ricariche effettuate presso stazioni ad accesso pubblico. Con questo sistema l'azienda riceve direttamente la fattura e il dipendente non deve anticipare nulla per il pagamento della ricarica.



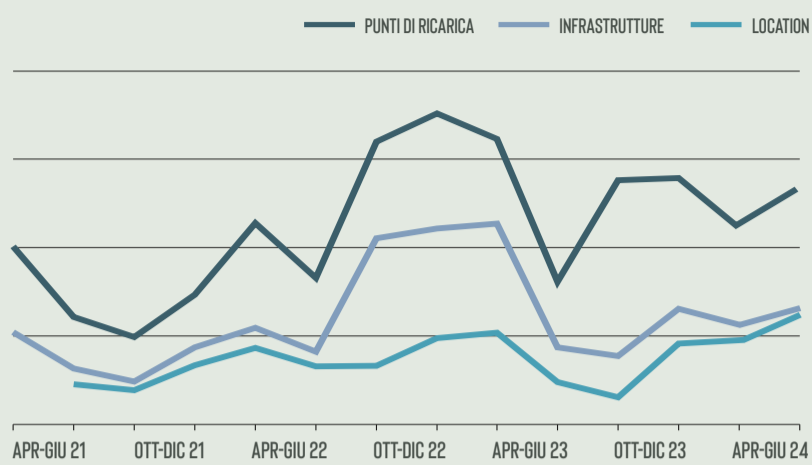
ATTRAVERSO I SERVIZI SVILUPPATI DA E.ON LE AZIENDE POSSONO BENEFICIARE DI UN MONITORAGGIO CENTRALIZZATO E DI UN MAGGIOR CONTROLLO DEI COSTI. INOLTRE I DIPENDENTI HANNO ACCESSO A UNA RETE DI OLTRE 230MILA EV-CHARGER PUBBLICI SU TUTTO IL TERRITORIO EUROPEO



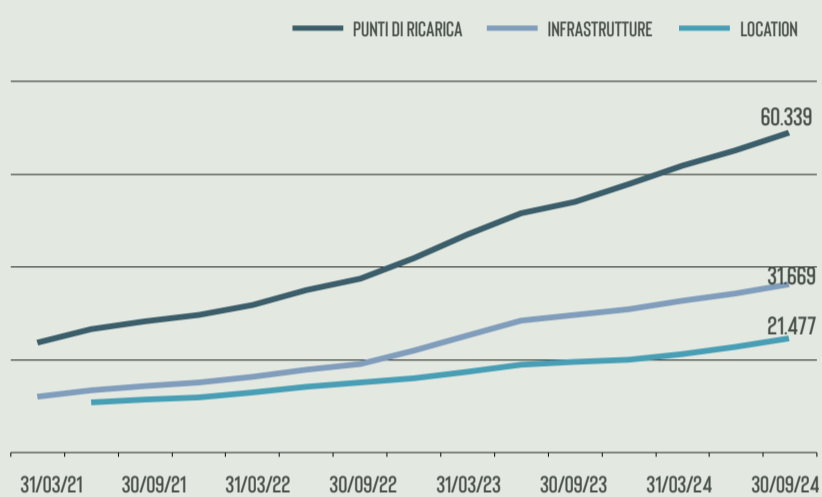


Charging point in Italia

EV-CHARGER: INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



EV-CHARGER: NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE

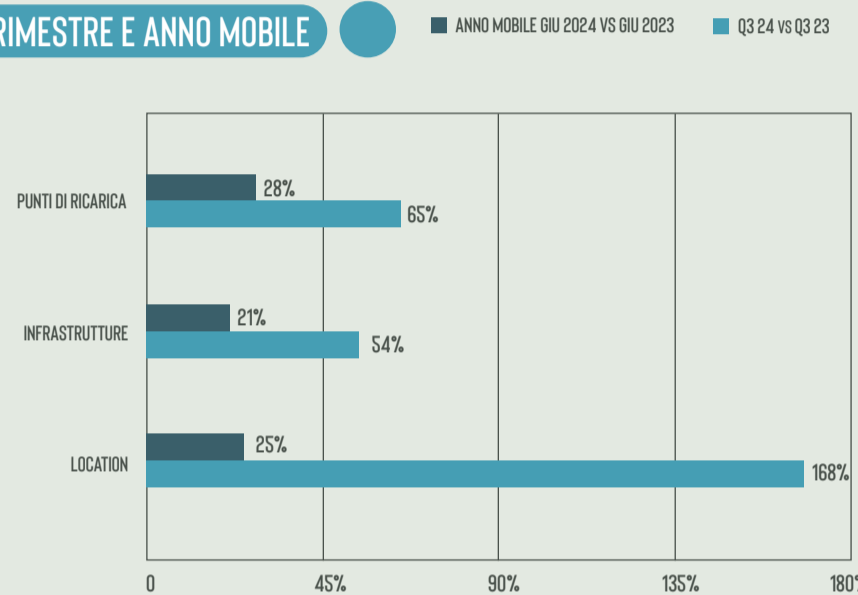


Crescita delle installazioni

UN AGGIORNAMENTO MENSILE SULL'ANDAMENTO DELLE STAZIONI DI RICARICA PUBBLICHE IN ITALIA

EV-CHARGER: TREND NUOVE INSTALLAZIONI - ULTIMO

TRIMESTRE E ANNO MOBILE



ELABORAZIONI DI E-RICARICA SU DATI MOTUSE (ULTIMO AGGIORNAMENTO 09/2024)

COMUNICAZIONE AZIENDALE

RAPID 420, LA SOLUZIONE DI RICARICA ULTRARAPIDA PER TUTTI I TIPI DI AMBIENTI URBANI ED EXTRAURBANI

INGETEA SVELA LA NUOVA FRONTIERA DEI DISPOSITIVI HPC

LA COLONNINA RAPID 420 È UN CARICATORE ALL IN ONE AD ALTA POTENZA CON DISPLAY FULL HD DA 31,5 POLLICI



Ingeteam ha alzato l'asticella nel mondo della mobilità elettrica con il lancio della colonnina Hpc RAPID 420, una soluzione di ricarica ad alta potenza che punta a rivoluzionare l'esperienza di ricarica dei veicoli elettrici. Con una potenza massima di 420kW, questo dispositivo non solo garantisce tempi di ricarica ultra-rapidi, ma offre anche una serie di caratteristiche all'avanguardia che lo distinguono nel mercato. RAPID 420 può caricare 2 veicoli contemporaneamente, massimizzando la potenza in uscita, grazie alla possibilità di distribuire la potenza in maniera asimmetrica tra le due prese (ad esempio, 300kW su un lato e 120kW sull'altro). Questa soluzione si inquadra in maniera ottimale in un contesto di installazioni pubbliche ad alta densità di traffico con qualunque tipologia di veicolo, inclusi i veicoli pesanti. RAPID 420 è un caricatore All-In-One modulare con un'eccellente densità di potenza e una qualità produttiva nata per durare nel tempo e garantire così la sicurezza dell'investimento. La potenza di questa colonnina di ricarica è espandibile nel tempo: si può infatti acquistare nella sua configurazione base pari a 240kW ed aumentarla, a seconda del bisogno, a step di 60kW, fino a raggiungere la massima potenza di carica pari a 420kW. La praticità d'uso della RAPID 420 è uno dei suoi punti di forza. L'ergonomia delle prese

e dei comandi è stata studiata per permetterne l'utilizzo in maniera semplice ed efficace anche per le persone con disabilità; il sistema di supporto cavi C-Fly System è in grado di garantire la completa estensione del cavo di ricarica (di default 5,6mt, estendibile a 10mt) supportando il peso del cavo stesso, senza che questo tocchi terra. Ha un display Full HD da 31,5" in grado di veicolare diverse tipologie di informazioni, in aggiunta allo stato della ricarica, come immagini e video pubblicitari o le istruzioni per utilizzare la colonnina stessa. Dispone dell'integrazione con i sistemi di pagamento, della luce di servizio e dei led indicativi a lato della colonnina per mostrare lo stato della presa di ricarica anche da lunghe distanze. È dotata anche di un sistema di rilevamento veicoli e di doppio modem per un'integrazione con il nostro sistema di Cloud Management. Ha la possibilità di essere equipaggiata con Wattmetri DC certificati MID, oltre a beneficiare dell'integrazione del bilanciamento automatico del carico (DLM) tipico della gamma di caricatori di Ingeteam. Come nella migliore tradizione della qualità dei prodotti di Ingeteam, RAPID 420 nasce con accortezze costruttive tali da renderla un prodotto di elevata qualità. Il telaio è realizzato in acciaio inox, lo schermo ha un grado di protezione IK10, il sistema reggicavo è stato studiato per garantire le funzionalità nel tempo. Tutti questi accorgimenti, insieme a tutte le altre caratteristiche che presenta RAPID 420, sono finalizzati a garantire una vita utile della nuova soluzione di Ingeteam di oltre 10 anni.





© AdobeStock

Il mercato dei truck elettrici

OPPORTUNITÀ, SFIDE E I PROFILI PIÙ RICERCATI NEL SETTORE

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.

MANAGER RENEWABLES AND ENERGY EFFICIENCY
DIVISION DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Il mercato dei camion elettrici ("Battery Electric Trucks" o BET) sta conoscendo una crescita senza precedenti, spinta da una combinazione di normative stringenti, pressioni ambientali e l'urgenza di ridurre le emissioni di CO₂ nel settore dei trasporti e della logistica. Con obiettivi ambiziosi stabiliti dall'Unione Europea, come la riduzione del 45% delle emissioni per i veicoli pesanti entro il 2030 e del 90% entro il 2040, l'intero comparto sta rapidamente evolvendo verso l'elettrificazione.

L'evoluzione tecnologica nel settore

Gli OEM (produttori di apparecchiature originali) stanno investendo massicciamente nello sviluppo di camion elettrici basati su piattaforme specifiche. Questa scelta rappresenta un netto cambio di paradigma rispetto al passato, quando la tecnologia elettrica delle automobili veniva adattata ai mezzi pesanti. I nuovi BET sono progettati per soddisfa-

re meglio le esigenze di carico, autonomia e affidabilità del settore logistico e dei trasporti, contribuendo a colmare il divario tecnologico rispetto ai camion diesel tradizionali. Secondo le previsioni, entro il 2030 oltre il 20% dei veicoli pesanti sarà elettrico, con una domanda di batterie che supererà i 400 GWh. Tuttavia, il successo di questa transizione dipenderà da fattori chiave come:

- Efficienza energetica: riduzione dei consumi e aumento dell'autonomia.
- Infrastrutture di ricarica: costruzione di una rete capillare di stazioni di ricarica ad alta potenza.
- Gestione del costo totale di proprietà (TCO): diminuzione dei costi operativi nel medio-lungo termine.

L'elettrificazione dei camion è strettamente legata all'evoluzione digitale. Tecnologie come

l'intelligenza artificiale (AI) e l'automazione sono già in uso per ottimizzare i flussi di merci, migliorare l'efficienza delle operazioni e ridurre i costi. La digitalizzazione sta inoltre facilitando l'integrazione di soluzioni di monitoraggio in tempo reale e la pianificazione dinamica dei percorsi, massimizzando l'utilizzo delle flotte elettriche.

I profili professionali più richiesti

Con la rapida espansione del mercato dei camion elettrici, emergono nuove opportunità lavorative per figure specializzate. Tra i profili più ricercati troviamo:

- 1. Ingegneri per lo sviluppo di batterie e sistemi di accumulo energetico.**
Competenze richieste: chimica dei materiali, progettazione di sistemi di ricarica rapida, gestione termica delle batterie. Importanza: garantire autonomia e sicurezza nei BET.
- 2. Esperti in infrastrutture di ricarica.**
Competenze richieste: progettazione e installazione di stazioni di ricarica, integrazione con reti elettriche intelligenti. Importanza: supportare l'espansione delle infrastrutture per la mobilità elettrica.
- 3. Data scientist e specialisti in intelligenza artificiale.**
Competenze richieste: analisi di grandi dataset, algoritmi per l'ottimizzazione logistica, machine learning. Importanza: migliorare l'efficienza operativa e ridurre i consumi energetici.
- 4. Tecnici per la manutenzione dei veicoli elettrici.**
Competenze richieste: diagnostica elettronica, riparazione di sistemi elettrici avanzati. Importanza: assicurare l'affidabilità delle flotte.





Benvenuti nel futuro della ricarica: il Super Hub *electrip* ad Assago

16 Colonnine ad alta potenza, 32 punti di ricarica: la più grande stazione di ricarica HPC del sud Europa è ora realtà.

electrip Italy inaugura una nuova era per la mobilità elettrica con il Super Hub di Assago. Con 16 colonnine dual socket ad altissima potenza da 400 kW ciascuna, questo hub può rifornire fino a 32 veicoli contemporaneamente, garantendo una ricarica ultra-rapida e senza compromessi. I veicoli di nuova generazione, in grado di sfruttare al massimo la potenza dell'infrastruttura, potranno fare il pieno di ricarica in meno di 10 minuti. Progettato per soddisfare le esigenze di chi cerca

affidabilità e velocità, il Super Hub si trova in una posizione strategica, ideale per viaggiatori e pendolari. Grazie alla tecnologia Autocharge, basta collegare il proprio veicolo per avviare la ricarica senza necessità di app o card.

electrip dimostra ancora una volta il suo impegno a rendere la mobilità elettrica accessibile, con tariffe competitive a partire da 0,50€/kWh e un'esperienza utente ottimizzata attraverso un'app moderna e semplice da usare.



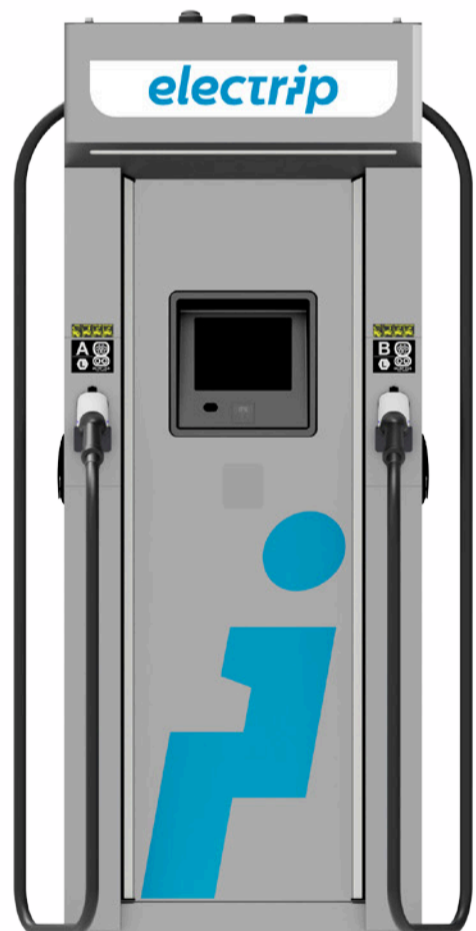
Ricarica Ultra-Veloce:

La Nuova Era della Mobilità Elettrica in Italia

Le stazioni di ricarica ad altissima potenza (HPC) del Super Hub di Assago sono progettate per garantire prestazioni elevate grazie a tecnologie avanzate. Ogni HPC è in grado di erogare fino a 400 kW per presa, consentendo di ricaricare circa 300 km di autonomia in meno di 15 minuti (in base all'assorbimento del veicolo). Questo risultato è reso possibile da sistemi di raffreddamento evoluti, che gestiscono l'energia necessaria per la ricarica

rapida, e dal bilanciamento dinamico dei carichi, che ottimizza la distribuzione dell'energia tra i veicoli collegati, garantendo prestazioni stabili e maggiore efficienza. Questo permette a più veicoli di ricaricarsi contemporaneamente, riducendo i tempi di attesa e ottimizzando l'esperienza di viaggio degli utenti elettrici abbattendo la durata complessiva degli spostamenti. Inoltre, tali prese sono compatibili,

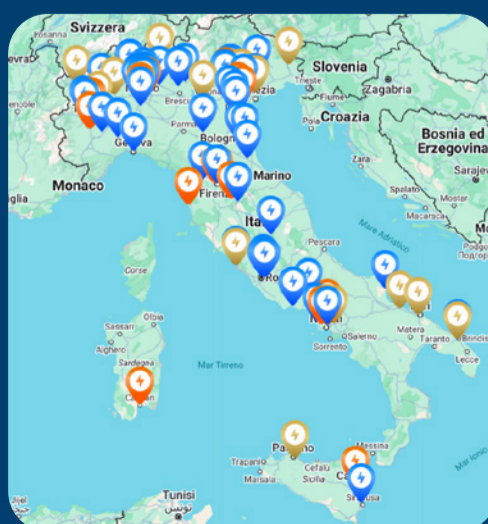
grazie alle funzionalità avanzate di *electrip*, con lo standard Autocharge che permette di caricare l'auto semplicemente collegando il proprio veicolo, senza quindi dover usare App o passare la card.



L'impegno costante sul territorio

electrip dimostra il proprio impegno verso la mobilità elettrica e sostenibile, e lo dimostra con un ambizioso piano di investimenti sul territorio italiano: 160 nuovi punti di ricarica ultra-rapida sono già installati in attivazione a breve, ed altri

300 sono previsti per il 2025, in aggiunta alle 300 prese di ricarica AC e DC già attivate. Un impegno costante per promuovere una mobilità elettrica di qualità e alla portata di tutti in Italia.



Scarica l'app
Electrip e trova



la colonnina più
vicina a te

SEMPLICE, RAPIDA, 100% GREEN



**Con Atlante viaggi in tutta Italia:
oltre 1.000 punti di ricarica
e una rete in continua espansione.**

Cosa offriamo?

- Tariffe e campagne promozionali dedicate.
- Accordi diretti con clienti B2B per garantire tariffe competitive.
- Soluzioni per la gestione di flotte aziendali attraverso il portale web myAtlante.

Scopri di più sui servizi Atlante.
Contattaci: commerciale@atlante.energy

Per saperne
di più



<https://atlante.energy/>