

# E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



## MERCATO

A PAGINA 16

### Installazione wall box: i produttori puntano su assistenza e post vendita

*Crescono gli strumenti per supportare i professionisti nell'attivazione degli ev-charger: da linee telefoniche dedicate a canali Whatsapp e piattaforme software con piani di manutenzione preventiva*

## FOCUS

A PAGINA 24

### Flotte elettriche: a che punto siamo?

*Entro 3 anni il 24% del parco auto sarà composto da BEV. Le previsioni sullo sviluppo dell'e-mobility e una panoramica sulle criticità che ancora ne rallentano la crescita*



COVER STORY

# Bonus auto, tariffe pubbliche, flotte e PUN: le nuove sfide dell'e-mobility

Intervista al presidente di Motus-E, Fabio Pressi



## ATTUALITÀ

Le batterie di domani: ecco le tecnologie che spingeranno la transizione

## INSTALLAZIONI

Siemens: nella sede di Milano un hub a prova di futuro

## SERVIZI

Viaggio In Polonia dove nascono gli ev-charger di Ekoenergetyka





# Powering Planet Cool.



**KEMPOWER**





# Un'estate decisiva per l'e-mobility

I prossimi mesi si preannunciano cruciali per il settore della mobilità elettrica. Innanzitutto bisognerà capire quanto effettivamente i tanto agognati Bonus auto, che per i veicoli elettrici sono andati esauriti in poche ore, abbiano inciso a livello di immatricolazioni sul parco circolante: come spiega il presidente di Motus-E Fabio Pressi nell'intervista di copertina, sarà un fattore cruciale sia per dare un segnale - chiaro e inequivocabile - sull'effettiva percezione degli utenti finali nei confronti dell'auto elettrica che, a dispetto di quanto affermato dai detrattori, è ormai considerata un'alternativa valida e concreta all'endotermico; sia per riportare le tariffe di ricarica pubblica verso costi più competitivi. Sarà necessario attendere qualche mese, plausibilmente dal prossimo settembre, per avere un riscontro attendibile attraverso i dati di vendita, mentre alcuni Cpo - come ad esempio Enel X e Ionity - hanno già provveduto a operare un abbassamento delle tariffe inaugurando un trend che, come tutti auspichiamo, possa essere intrapreso da tanti altri. Altro fattore determinante è la ripartenza del Bonus Colonnine rivolto a privati e condomini che, finalmente, non sarà solo retroattivo ma potrà essere utilizzato anche per nuove installazioni. La possibilità di utilizzarlo entro il 31 dicembre (fino a esaurimento dei fondi) rappresenta una concreta opportunità per i produttori che potranno sfruttare questa occasione per tornare a spingere un segmento che aveva sensibilmente



rallentato dopo il boom di installazioni legate al Superbonus 110. Altra iniezione di fiducia è arrivata da Power2Drive. L'evento di Monaco (trovate il reportage a pagina 15, con il QR Code per guardare gli oltre 20 video realizzati in diretta dalla fiera), ha acceso i riflettori su un settore più che mai dinamico e in veloce sviluppo: dall'introduzione del nuovo standard MCS (Mega Charging System) dedicato alla ricarica dei mezzi pesanti, alla presenza di nuove colonnine ad alta potenza sempre più performanti e semplici da utilizzare; dal proliferare di piattaforme dedicate all'ottimizzazione della ricarica grazie all'integrazione di energia prove-

niente da fonti rinnovabili a un'offerta di ev-charger sempre più allargata anche ai sistemi in DC a bassa potenza per rispondere alle esigenze del segmento C&I e della ricarica privata ad accesso pubblico. Il quadro che abbiamo appena descritto delinea uno scenario con importanti opportunità di rilancio per tutta la filiera, sarà cruciale massimizzarne gli effetti positivi, potendo contare anche sul supporto chiaro e continuo della politica, evitando sterili polemiche e adottando al contrario un approccio costruttivo alla transizione elettrica.

**La redazione**



*Tra i fattori che potranno determinare la ripresa del mercato c'è anche il Bonus Colonnine rivolto a privati e condomini che, finalmente, non sarà solo retroattivo ma potrà essere utilizzato*

# SOMMARIO



## COVER STORY

**Bonus auto: un volano per la ricarica pubblica e privata**

A PAGINA 12



## MERCATO

**Installazione wall box: quando assistenza e post vendita fanno la differenza**

A PAGINA 16



## FOCUS

**Flotte: la corsa verso l'elettrico è già partita**

A PAGINA 24



News	<b>pag. 6</b>
-----	-----
Eventi	<b>pag. 15</b>
Power2Drive 2024: l'e-mobility conquista spazio	
-----	-----
Attualità	<b>pag. 28</b>
Batterie: ieri, oggi, domani	
-----	-----
Installazione del mese	<b>pag. 30</b>
Siemens Italia: un'infrastruttura a prova di futuro	
-----	-----
Dati e statistiche	<b>pag. 32</b>
Stop all'endotermico entro il 2035. Ma quanti carmaker ci credono davvero?	
-----	-----
Servizi	<b>pag. 34</b>
Ekoenergetyka factory tour: un viaggio nella Silicon Valley dell'e-mobility	
-----	-----
Risorse umane	<b>pag. 36</b>
-----	-----
Numeri & trend	<b>pag. 38</b>

## N.7/8 - LUGLIO-AGOSTO 2024

**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 II - n. 7/8 - Luglio/agosto 2024. 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.

**Questo numero è stato chiuso in redazione il 24 giugno 2024**

**EDITORIALE FARLASTRADA**

**Redazione:**  
Via Martiri della Libertà, 28  
20833 Giuszano (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





# GREEN'UP

## La scelta più smart per la smart mobility.



Green'Up è l'innovativa linea Bticino per le stazioni di ricarica elettrica che copre le esigenze di tutti i veicoli.

Scopri di più su [professionisti.bticino.it](http://professionisti.bticino.it)

**bticino**



# NEWS

## FEDERICO CALENO È IL NUOVO CHIEF OPERATING OFFICER DI IPLANET

Federico Caleno ha assunto la carica di Chief Operating Officer presso IPlanet, joint venture tra IP Gruppo Api e Macquarie Capital nata 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. Caleno ha maturato una lunga esperienza nel settore della mobilità elettrica, ricoprendo prima il ruolo di responsabile E-Mobility presso Enel X, per poi assumere la posizione di Head of Country in Enel X Way e successivamente l'incarico di Ceo di Ewiva. IPlanet può contare su un piano di investimenti da 200 milioni di euro per elettrificare subito le prime 300

stazioni. Il progetto è sostenuto da un pool di oltre 10 istituti finanziari italiani e internazionali. La trasformazione di tutte le 500 aree di servizio verrà completata entro il 2032.

## INCENTIVI AUTO ELETTRICHE: 210 MILIONI DI EURO ESAURITI IN MENO DI UN GIORNO

In meno di un giorno sono finiti gli incentivi che il governo ha messo a disposizione con l'obiettivo di favorire l'acquisto di veicoli a basse emissioni inquinanti. Il decreto incentivi, pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 25 maggio 2024, stanziava complessivamente 1 miliardo di euro per l'anno in corso.

Il contributo massimo ottenibile per l'acquisto di un'auto elettrica, a fronte della rottamazione di un veicolo fino alla classe Euro 2, era compreso da 5.000 a 13.750 euro, per un totale complessivo di 210 milioni di euro. Queste risorse sono terminate in pochissime ore, considerando che era possibile inviare la richiesta a partire dalle ore 10 del 3 giugno. Tempesta la risposta del Mimit in merito ai dubbi sollevati dal repentino esaurimento dei fondi: "In seguito alla domanda straordinaria alle prenotazioni per gli incentivi dell'Ecobonus 2024 relativi all'acquisto di auto elettriche (0-20 g/km CO2), che ha portato in meno di nove ore all'esaurimento degli oltre 200 milioni di euro stanziati, il Mimit ha attivato delle prime verifiche, di natura

ordinaria, da cui non sono emerse anomalie significative: Il 62% delle prenotazioni è stato effettuato da persone fisiche tramite concessionario, mentre il restante 38% da persone giuridiche, tra cui le società di noleggio a lungo termine. Valori pienamente in linea con le dinamiche del mercato".



## E-MOBILIDENTIKIT

### AL VOLANTE CON...

MATTIA SILVESTRI,  
RESPONSABILE VENDITE SUD EUROPA DI ATEL ENERGY

#### Che veicolo guidi attualmente?

«Una Mercedes EQA 300 4Matic, con cui ho percorso più di 50mila km in circa un anno e mezzo».

#### Sulla scelta del modello quanto hanno influito velocità di ricarica e autonomia?

«Visto che ho un profilo commerciale e che quindi per lavoro mi sposto molto di frequente con viaggi a lunga percorrenza, autonomia e velocità di ricarica hanno avuto un peso decisivo nella scelta. Questo modello ha circa 400 km di autonomia e quando l'ho scelta era tra i modelli di riferimento. Quello che ho notato rispetto ai primi mesi di utilizzo è stata la crescita costante di colonnine in autostrada. Ai tempi era molto più complesso organizzare gli spostamenti a lungo raggio: mediamente c'era una stazione ogni 6 autogrill, mentre oggi è tutto molto più semplice. Anche sulle strade urbane ed extraurbane la rete è cresciuta molto»

#### Ricaricare oggi è molto più semplice?

«Assolutamente sì. Un fattore determinante è stata l'introduzione del POS: questo slega gli e-driver da abbonamenti via app e tutto il processo è diventato molto più facile da gestire. Praticamente la ricarica è identica al rifornimento di carburante. Un vantaggio sia per i turisti, che possono ricaricare il veicolo senza particolari difficoltà, sia per chi ha appena preso l'auto elettrica e non ha particolare dimestichezza con la tecnologia. Altra evoluzione importante è stata l'introduzione di QRCode dinamici sullo schermo della colonnina, in modo che il pagamento sia semplice e sia a prova di frode».



### SCHEDE E-DRIVER

#### Veicolo posseduto:

Mercedes EQA 4Matic

#### Km percorsi in elettrico:

Oltre 50mila

#### Stazioni di ricarica più utilizzate:

Ev-charger Hpc sulle tratte a lunga percorrenza e wall box domestica

#### Cosa ti ha colpito principalmente nel passaggio all'elettrico?

«Sicuramente la ripresa e lo spunto a livello di prestazioni: uno scatto da zero a 100 km/ora è impressionante. Inoltre c'è il fattore comfort legato alla silenziosità che, soprattutto nei lunghi viaggi, fa la differenza garantendo spostamenti molto più rilassanti anche a livello di guida.

Poi nel mio caso la trazione integrale è un valore aggiunto, perché consente una motricità e una tenuta di strada davvero impressionanti. Altro elemento da non sottovalutare è il costo dei tagliandi, decisamente inferiore rispetto a un'endotermica. Infine trovo molto interessante l'utilizzo dei paddle al volante per regolare il recupero di energia in frenata: imparandolo a gestire bene si aumenta sensibilmente l'autonomia del veicolo».

#### Capita di ricaricare anche a casa?

«Sì perché nonostante io ricarichi prevalentemente presso l'infrastruttura pubblica, avere la comodità di una wall box per rifornire anche durante la notte e partire la mattina con l'auto completamente carica è un bel vantaggio. Oltretutto ha un costo decisamente vantaggioso rispetto alle colonnine pubbliche».

#### Ci sono degli aspetti che andrebbero migliorati per velocizzare la transizione?

«In prospettiva futura bisognerà ampliare ulteriormente il numero di colonnine pubbliche soprattutto sulle dorsali autostradali in direzione delle principali località turistiche. Questo perché durante i mesi estivi con l'affluenza di turisti anche dall'estero inizia a capitare di trovare spesso altre macchine in coda e i tempi d'attesa di allungano notevolmente».

## BONUS COLONNINE PRIVATI: INCENTIVI VALIDI PER TUTTO IL 2024

Il Mimit (Ministero delle imprese e del Made in Italy) ha pubblicato il Decreto relativo all'erogazione dei fondi per l'installazione di colonnine ad opera di privati e condomini. Il documento conferma la possibilità di richiedere il contributo per tutte le infrastrutture installate dall'1 gennaio fino al prossimo 31 dicembre, quindi per tutta la durata del 2024. Il Bonus Colonnine 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. Al momento in cui andiamo in stampa si attende la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale.



## ELECTRIP INSIEME A CBRE PER SVILUPPARE L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA

Electrip ha stretto una partnership con Cbre, società che opera nel settore dei servizi e degli investimenti immobiliari, con l'obiettivo di sviluppare in maniera strategica la propria infrastruttura di ricarica su tutto il territorio italiano. In qualità di advisor della società, Cbre fornirà supporto per la componente immobiliare, aiutando a identificare le migliori location per l'apertura delle stazio-

ni di ricarica ultrarapida a supporto sia per il destination charging che per l'on the go. Giovanni Fornaro, Country director di Electrip Italia, ha dichiarato: «Questa partnership strategica con Cbre rappresenta un significativo avanzamento nella nostra missione di promuovere una mobilità sostenibile in Italia. Grazie all'esperienza immobiliare di Cbre, saremo in grado di implementare stazioni di ricarica ultrarapida nei luoghi più strategici, aumentando l'accessibilità e la convenienza per gli utenti di veicoli elettrici. Con l'integrazione di tecnologie solari avanzate, non solo espanderemo la nostra infrastruttura, ma lo faremo in modo ecologicamente responsabile, sfruttando energia rinnovabile per alimentare le nostre stazioni».





## FASTWAY: INAUGURATE DUE COLONNINE A CARUGATE (MILANO)

Fastway ha attivato due colonnine presso il Comune di Carugate, in provincia di Milano. Si tratta del primo di una serie di progetti con cui il Cpo elettrificherà le principali città dell'hinterland milanese, puntando soprattutto sulle più importanti direttrici di traffico della Lombardia. A Carugate sono state installate 2 colonnine Ultra-Fast, ciascuna con potenza massima di 120 kW e 2 prese di tipo CCS2 in corrente continua, in grado di portare in circa 30 minuti dal 20% all'80% lo stato di carica degli attuali veicoli Long Range presenti sul mercato. La prima infrastruttura è collocata nel pieno centro cittadino, in via Alcide de Gasperi, e garantisce un accesso sicuro alla ricarica per residenti e turisti; la seconda colonnina, utile più a chi è di passaggio, si trova

lungo la Provinciale 121, che collega Carugate a Cernusco sul Naviglio, in prossimità della zona commerciale.



## COGESER: NUOVA STAZIONE DI RICARICA A VIGNATE (MILANO)

Cogeser Energia ha inaugurato una nuova stazione di ricarica presso il Comune di Vignate, in provincia di Milano. Per l'infrastruttura è stata impiegata una colonnina Scame Parre, collocata su area ad accesso pubblico con 2 stalli, che permette la ricarica contemporanea in corrente alternata di due auto, con accesso 24 ore su 24. L'ev-charger è infatti dotato di due prese da 22 kW con connettore di Tipo 2. Inoltre grazie alle convenzioni di interoperabilità in Italia e in Europa e al sistema di pagamento diretto, la stazione è utilizzabile da chiunque indipendentemente dal tipo di contratto sottoscritto.



La colonnina è infatti inserita in una rete di ricarica con 200mila stazioni in interoperabilità grazie alla partnership tecnologica siglata con Neogy, joint venture di Alperia e del Gruppo Dolomiti Energia specializzata nella fornitura di servizi di ricarica per auto elettriche. Tutte le stazioni di Cogeser sono alimentate esclusivamente da energia prodotta da fonti rinnovabili e certificata con le Garanzie d'Origine. Per Cogeser Energia, in seguito all'inaugurazione di Vignate, arrivano a quota 21 le stazioni di ricarica installate tra Adda Martesana e provincia di Bergamo.



## FORTECH: ACCORDO CON SHIFT4 PER SEMPLIFICARE I PAGAMENTI DELLE RICARICHE

Fortech ha stretto una partnership con Shift4, azienda che opera nel settore dei pagamenti integrati e nella tecnologia del commercio, con l'obiettivo di promuovere la diffusione della mobilità elettrica attraverso un'esperienza di pagamento ancora più conveniente e senza soluzione di continuità. Nell'ambito della regolamentazione Afir, i Cpo devono fornire agli e-driver una gamma più ampia di metodi di pagamento slegati da abbonamenti e sottoscrizioni. Fornendo una soluzione di pagamento più snella, smart e ottimizzata per i terminali POS e OPT di Fortech, la collaborazione con Shift4 garantisce che i Cpo in Europa possano aderire a queste normative offrendo un'esperienza migliore per i propri clienti. Massimo Banci, direttore commerciale di Fortech, ha dichiarato in merito: «La nostra partnership con Shift4 apre le porte a nuove ed entusiasmanti opportunità. Questa collaborazione, nata per offrire esperienze di pagamento senza soluzione di continuità sia per gli operatori che per gli utenti finali, non solo si allinea al nostro impegno per l'innovazione, ma ci fornisce anche un vantaggio competitivo nel vasto mercato europeo della mobilità tradizionale e di quella elettrica».



[zcsazzurro.com](http://zcsazzurro.com)

# AZZURRO

ZCS

SOLUZIONI INTELLIGENTI  
PER UN MONDO SOSTENIBILE

### WALL BOX

- » Compatibili con tutti i veicoli elettrici
- » Ricarica rapida
- » Installazione e riparazione semplici
- » Attivazione con RFID/APP/Plug & Play (password)
- » Montaggio a parete oppure a terra (optional)



# E-RICARICA

## SUPERA I 7.400 FOLLOWER SU LINKEDIN

LA PAGINA SOCIAL VEICOLA E AMPLIFICA LA DIFFUSIONE DELLE NOTIZIE DI SETTORE PUBBLICATE SUL SITO DELLA RIVISTA, OLTRE A CONDIVIDERE I PRINCIPALI ARTICOLI CONTENUTI NELLA VERSIONE CARTACEA

Inaugurata nel secondo semestre del 2021, la pagina LinkedIn di E-Ricarica è un importante punto di incontro tra i professionisti del settore dell'ev-charging. In un anno (da giugno 2023) i follower della pagina sono cresciuti del 40%, totalizzando circa 100mila visualizzazioni mensili. Il social network infatti ha una marcata connotazione business e su questa piattaforma il magazine E-Ricarica può già contare (dato aggiornato a giugno)

su di una community di oltre 7.400 follower, formata da esponenti del settore della filiera, tra produttori di sistemi di ricarica, installatori, Cpo, Emsp ma anche PA e associazioni di categoria che possono trovare quotidianamente le news pubblicate su E-Ricarica.it e condivise anche sulla pagina Facebook del magazine. Inoltre, sulla pagina LinkedIn vengono proposti e condivisi i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio sulla rivista cartacea.



### COME SEGUIRE LA PAGINA

- 1 Visitare il sito [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com) e accedere con le proprie credenziali
- 2 Nel campo di ricerca digitare "E-Ricarica"
- 3 Selezionare E-Ricarica e cliccare sul pulsante Segui
- 4 Inquadra il QR Code per accedere direttamente alla pagina LinkedIn di E-Ricarica



## EDISON NEXT: 16 PUNTI DI RICARICA A CURTATONE

La città di Curtatone (in provincia di Mantova) ed Edison Next hanno inaugurato 16 punti di ricarica per veicoli elettrici situati a Grazie, Montanara, Buscoido, San Silvestro e Levata. La cerimonia si è svolta presso il Municipio di Montanara alla presenza del sindaco di Curtatone, Carlo Bottani e di Giovanni Tagliabue, direttore Product Development & Innovation di Edison Next. La messa in esercizio di queste infrastrutture si inserisce nell'ambito di un percorso verso la sostenibilità che il Comune ha intrapreso con l'obiettivo di promuovere la diffusione della mobilità elettrica, sensibilizzando la comunità sui temi del trasporto sostenibile. La Città di Curtatone, grazie ai fondi regionali, ha installato otto colonnine, ciascuna dotata di



due punti di ricarica, di tipo quick in AC, adatte alla sosta di media durata per auto elettriche e ibride plug-in. Edison Next, si occuperà della gestione e manutenzione delle colonnine di ricarica, dotate della migliore tecnologia, per la durata prevista dal contratto di otto anni. Inoltre, Edison Next, tramite la sua piattaforma di gestione e monitoraggio da remoto dell'infrastruttura, controllerà in tempo reale la disponibilità delle stazioni di ricarica diffuse sul territorio, avvisando l'Amministrazione sulla presenza di eventuali anomalie e malfunzionamenti e, quando possibile, abilitando la risoluzione da remoto. La piattaforma consente anche di monitorare le ricariche effettuate, restituendo al Comune informazioni utili sulle abitudini di ricarica della comunità locale.

## GASGAS: PIÙ DI 150 CHARGING POINT A PORTAFOGLIO IN ABRUZZO



GasGas procede con l'espansione del proprio network di ricarica anche in Sud Italia. Presso il Comune di Montesilvano (in provincia di Pescara) il Cpo ha di recente attivato 8 punti di ricarica quick mentre altri 4 charging point sono in via di completamento. GasGas conta un portafoglio di 152 punti di ricarica in fase di realizzazione in Abruzzo. Attualmente il Cpo ha raggiunto gli oltre 1.620 charging point in tutta Italia, distribuiti su 18 regioni, con l'obiettivo di superare i 10mila entro il 2030. GasGas per i Comuni e la Pubblica Amministrazione propone l'installazione delle colonnine a costo zero: tutte le spese, incluso noleggio e manutenzione, sono a carico del Cpo, che si occupa dell'intero progetto, dal sopralluogo alla gestione e promozione presso gli utenti finali.

## FREE TO X: APERTI I CANTIERI SULLA SALERNO — REGGIO CALABRIA

Free To X ha annunciato l'apertura dei cantieri sull'autostrada A2 Salerno - Reggio Calabria. Il Cpo ha avviato i lavori per la realizzazione di due infrastrutture di ricarica presso le stazioni di servizio di Cosenza Est e Cosenza Ovest situate in prossimità di Rende (in provincia di Cosenza). Si tratta delle prime stazioni in assoluto sul tratto autostradale. Free To X ha inoltre installato le proprie colonnine presso l'area di servizio Villorosi Ovest sull'autostrada A8, dove sorge uno storico Autogrill costruito nel 1958 e di recente ristrutturato. Il nuovo hub attivato sulla Milano-Laghi in direzione del capoluogo lombardo presenta due colonnine Hpc con potenza fino a 300 kW oltre a una colonnina multistandard da 64 kW con connettori CCS2 e CHAdeMO per la ricarica in DC e una presa di Tipo 2 per la ricarica in AC fino a 22 kW. Il Cpo ha inoltre annunciato la volontà di ampliare le stazioni già operative sul territorio, aumentando il numero dei charging point presenti, partendo dalle aree di sosta più frequentate. Uno step importante soprattutto in vista delle imminenti vacanze estive per assicurare agli e-driver la possibilità di viaggi a lungo raggio senza incappare in lunghe attese per il rifornimento energetico.



## PUN: IMPLEMENTATE NUOVE FUNZIONI INTERATTIVE PER LE PA

La Piattaforma unica nazionale per le infrastrutture di ricarica è stata implementata con nuove funzionalità, ovvero nuovi cruscotti interattivi per consentire alla Pubblica Amministrazione di agevolare la pianificazione delle infrastrutture di ricarica. In questa fase, l'accesso alle funzionalità è riservato esclusivamente agli enti locali che potranno, tramite indicatori e mappe interattive, comprendere in maniera intuitiva lo stato di sviluppo della rete di ricarica nazionale e la diffusione delle auto elettriche sul territorio. Le nuove funzionalità rappresentano il primo passo verso uno strumento di progettazione basato su un approccio data driven, in grado di supportare una pianificazione più rapida ed efficiente delle infrastrutture.





## ATLANTE SI AGGIUDICA BANDO PER PIÙ DI 90 CHARGING POINT IN AUTOSTRADA

Atlante si è aggiudicata il primo bando di gara in Italia per la realizzazione e gestione di oltre 90 punti di ricarica fast e ultrafast sulla rete autostradale italiana. Le stazioni, dotate di colonnine con potenza fino a 400kW, consentiranno ai veicoli elettrici di ricaricare in pochi minuti e saranno distribuite in maniera uniforme su tutto il territorio nazionale, in particolare nelle aree di servizio in Lombardia, Veneto, Toscana, Campania e Puglia. Tutte le stazioni saranno dotate di pannelli fotovoltaici a copertura della stazione di ricarica, abbinati a sistemi d'accumulo per una migliore gestione dell'energia solare prodotta in loco. Le infrastrutture utilizzeranno l'iconica pensilina ideata da Bertone Designe integreranno diverse soluzioni tecnologiche, come ad esempio un sistema di riconoscimento per la sosta abusiva dei veicoli a motore termico, l'illuminazione e segnaletica intelligente, oltre a connessione Wi-Fi. Il Cpo si è inoltre aggiudicato il bando indetto da Sagat, azienda italiana che si occupa della gestione e dello sviluppo dell'Aeroporto di Torino, grazie a cui realizzerà 19 punti di ricarica rapida e ultrarapida presso lo scalo del capoluogo piemontese. Atlante realizzerà stalli alimentati al 100% da energia green, con la possibilità di ampliare ulteriormente l'infrastruttura in futuro. I punti di ricarica saranno dislocati in sei aree dell'aeroporto, a beneficio di passeggeri e accompagnatori, rent-a-car e pubblica mobilità, con l'obiettivo di offrire ai viaggiatori e ai Comuni limitrofi un'esperienza di ricarica semplice ed efficiente.



## ELECTROLUX INAUGURA IN ITALIA IL PRIMO STABILIMENTO CON RICARICA ULTRAFast PER E-TRUCK

Electrolux ha inaugurato a Susegana, in provincia di Treviso, il primo stabilimento con infrastruttura di ricarica ultrafast dedicata ai mezzi pesanti. La stazione di ricarica, realizzata in collaborazione con Scania, viene utilizzata da un e-truck che diverse volte al giorno viaggia tra l'azienda e un fornitore di componenti percorrendo quotidianamente centinaia di chilometri. La stazione di ricarica è dotata di due colonnine Kempower che hanno una potenza da 240 a 300 kW, con la possibilità di prevedere un upgrade a 4 postazioni e a 320 kW, con picchi fino a 400 kW. La capacità della colonnina permette di ricaricare un e-truck da 40 tonnellate in soli 90 minuti. L'installazione di stazioni di ricarica all'interno dei propri siti permette ad Electrolux Group di utilizzare elettricità 100% proveniente da fonti rinnovabili e di offrire ai trasportatori ricariche veloci in tempi brevi. Il sito di Susegana è stato scelto come progetto pilota in quanto offre la possibilità di estendere l'utilizzo dei mezzi elettrici ad altri flussi, grazie ad alcune peculiarità come, ad esempio, la centralità rispetto a fornitori locali di componenti, la vicinanza agli hub del trasporto intermodale, il rifornimento del magazzino di distribuzione in Italia o le consegne direttamente ai clienti.



## R-EV: 3 STAZIONI A POSTIGLIONE (PROVINCIA DI SALERNO) E 2 A CONTRADA (AVELLINO)

R-ev ha attivato 2 punti di ricarica a Contrada, Comune in provincia di Avellino, dove sono state inaugurate rispettivamente una colonnina in AC da 22 kW e una con doppia presa di Tipo 2 sempre da 22 kW per un totale di 3 charging point. Il Cpo ha inoltre inaugurato 3 infrastrutture di ricarica presso il Comune di Postiglione, in provincia di Salerno. Si tratta di 3 punti di ricarica ubicati in corso Vittorio Emanuele, presso Contrada Esca e in prossimità dell'uscita Autostrada del Mediterraneo, rispettivamente con potenza da 22 kW in AC, 24 kW in DC e 50 kW

in DC. La stazione di tipo fast da 50 kW impiegata da R-ev è il modello FC 50 Station, in grado di ricaricare un Bev mediamente in 30 minuti.

Realizzata utilizzando una scocca ermetica che non prevede l'impiego di filtri dell'aria, la colonnina prodotta da R-ev richiede una manutenzione notevolmente ridotta e aumenta l'efficienza di servizio. Lev-charger può essere collegato via cavo o wireless tramite protocollo OCPP1.6, la potenza fornita in uscita può essere modulata online da remoto per garantire una ricarica smart.



# Ricarica con energia solare con Alfen's Eve Connect

Unisciti a noi per promuovere la transizione energetica

THEsmarter  
EUROPE

19 - 21 Giugno  
Messe München

ALFEN  
POWER TO ADAPT





## ELLI (GRUPPO VOLKSWAGEN): UNA NUOVA WALL BOX PER RISPARMIARE SULLE RICARICHE

Elli, brand con cui il Gruppo Volkswagen è presente nel segmento della mobilità elettrica, ha lanciato la nuova wall box Elli Charger 2, progettata per massimizzare il risparmio sulla ricarica domestica. La nuova Elli Charger 2 infatti è dotata di un'ampia gamma di funzionalità e viene proposta insieme a un ecosistema di soluzioni per l'efficientamento energetico. I clienti Volkswagen possono acquistare il veicolo elettrico, la wall box e scegliere la tariffa energetica in modo semplice e integrato da un unico fornitore. In futuro potranno addirittura acquistare un impianto fotovoltaico anche tramite i canali di vendita Volkswagen selezionati. Nell'ambito del lancio del nuovo ev-charger, Elli ha infatti annunciato una partnership strategica con Otovo



per offrire ai clienti una soluzione "all inclusive" incentrata sull'autoconsumo. La nuova wall box è infatti in grado di dialogare con l'impianto fotovoltaico per sfruttare l'energia prodotta dai pannelli. Inoltre la tariffa dedicata Naturstrom Flex02 proposta da Volkswagen consente di risparmiare ulteriormente sull'energia quando la produzione dei pannelli non è sufficiente: in questo modo i costi di ricarica possono essere abbattuti fino al 40%. Elli Charger 2 verrà proposta in tutti i mercati europei dove Volkswagen è presente in 4 differenti configurazioni, tutte con connettore di Tipo 2 per la ricarica in AC, e una serie di funzioni aggiuntive che la rendono particolarmente adatta anche ai contesti condominiali e commerciali.

## CARLO GAVAZZI: IN ARRIVO UNA PIATTAFORMA DEDICATA ALL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Carlo Gavazzi sta sviluppando una piattaforma che consentirà di gestire i flussi energetici e ottimizzare i consumi, con l'obiettivo di aumentare l'efficienza sia a livello domestico sia nel segmento C&I. Il progetto, già in via di sviluppo, verrà completato in questi mesi per raggiungere la commercializzazione entro il primo semestre del 2025. «Stiamo pensando al futuro con soluzioni che possano supportare i requisiti di interoperabilità della transizione energetica che consentano agli utenti di utilizzare e fruire l'energia in maniera più smart e flessibile. Crediamo che sia un'opportunità fondamentale soprattutto per il target C&I, perché comprendere con chiarezza i consumi e ottimizzare l'efficienza energetica è una priorità per ottenere un risparmio importante e per aumentare la propria competitività» ha dichiarato a E-Rica-

rica José Luis Fierro, Director South Europe di Carlo Gavazzi. «Carlo Gavazzi - prosegue Fierro - ha iniziato a operare nel settore e-mobility fornendo meter AC perfetti per essere impiegati all'interno delle wall box domestiche per il mercato residenziale. In breve tempo i nostri prodotti sono diventati un vero e proprio benchmark. Più di recente, seguendo le evoluzioni del settore, ci siamo progressivamente interessati anche ai sistemi di ricarica in DC, quindi proponendo componenti per le colonnine fast e ultrafast. Abbiamo presentato due meter dedicati, ovvero il DCM1 e l'EM580, con l'obiettivo di offrire ai nostri clienti soluzioni sempre più flessibili, vincenti dal punto di vista del rapporto qualità prezzo e soprattutto con un design in grado di supportare la progettazione di ev-charger sempre più compatti».



## ORBIS RINNOVA IL PROPRIO CATALOGO E-MOBILITY

Orbis ha reso disponibile sul proprio sito una nuova edizione del catalogo digitale dedicato alla gamma e-mobility. Il catalogo in formato pdf del sito Orbis include informazioni dettagliate sulle wall box Viaris Combi+, Uni e Uni+, ideali per la ricarica privata, oltre alle colonnine Viaris City+, progettata per l'utilizzo in ambienti pubblici che di recente si è aggiudicata il prestigioso Red Dot Design Award 2024: L'ev-charger è stato premiato per il suo design funzionale e per le soluzioni innovative. Al catalogo sono state inoltre aggiunte le ultime novità tra cui la wall box in DC Gravity da 30kW e la colonnina Lander, sempre in DC, da 60 kW. All'interno del catalogo vengono poi spiegati nel dettaglio il sistema Viaris Smart, per la selezione intelligente di fase che permette di non interrompere la ricarica quando la potenza minima richiesta dal caricatore del veicolo non è disponibile; Viaris Solar, il sistema di ricarica solare più innovativo e completo del mercato, per integrare le stazioni con l'impianto fotovoltaico e caricare in modalità solare, ibrida o sommando la potenza della rete distributiva con quella dell'impianto fotovoltaico; oltre a Viaris SPL il sistema di gestione della potenza limite nei sistemi multistazione che consente di modulare la carica di un gruppo di stazioni Viaris, riducendo equamente la percentuale di potenza su tutti i veicoli elettrici connessi.



SPAZIO INTERATTIVO



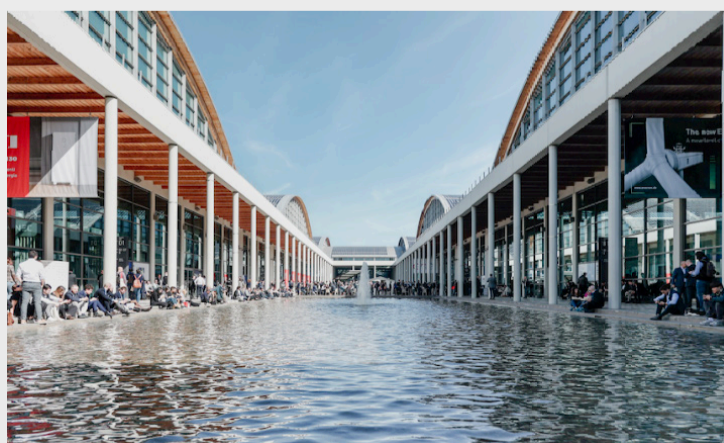
INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE AL NUOVO CATALOGO ORBIS



## KEY 2025, BOOM DI PRENOTAZIONI: GIÀ OCCUPATO L'80% DELLO SPAZIO ESPOSITIVO DELL'EDIZIONE PRECEDENTE

L'edizione 2025 di KEY ha già registrato numeri importanti in fase di pre-booking. Italian Exhibition Group ha infatti comunicato di aver ricevuto pre-adesioni per oltre l'80% della superficie espositiva dell'ultima edizione. L'operazione di quest'anno ha restituito un 42% in più di spazi prenotati con anticipo rispetto all'appuntamento del 2024. Dati alla mano, si conferma il crescente interesse per la manifestazione che si terrà a Rimini dal 5 al 7 marzo 2025: «Partecipare a KEY significa entrare a far parte di una community globale e in continua espansione, che raccoglie i diversi attori

protagonisti del mondo dell'energia, affinché l'unione e la collaborazione possano contribuire ad accelerare l'ormai avviato e decisivo processo di decarbonizzazione che dovrà portarci a traguardare gli obiettivi europei al 2030 e al 2050» si legge in una nota diffusa da IEG. L'edizione 2024 di KEY ha registrato una crescita delle presenze totali pari al 41% sull'ultimo appuntamento del 2023 (+60% le presenze internazionali sulla porzione in aumento), oltre a un aumento del 30% degli espositori presenti, per un totale di 830 aziende di cui oltre il 35% proveniente dall'estero.





## HEYSUN 2024 (CATANIA 25-27 SETTEMBRE) SARÀ UNA DELLE TAPPE DELLA SETTIMANA DELLA MOBILITÀ EUROPEA

L'edizione 2024 di HeySun – evento dedicato alla transizione energetica e focalizzato in particolare anche sull'e-mobility in programma a Catania dal 25 al 27 settembre – sarà una delle tappe della Settimana della Mobilità Europea. Si tratta di un appuntamento annuale promosso dalla Commissione Europea dal 2002, nato per sensibilizzare sull'importanza della mobilità urbana attraverso lo sviluppo di soluzioni di trasporto ecosostenibili, incoraggiando la partecipazione attiva della comunità e delle istituzioni locali. HeySun propone, oltre all'appuntamento con la Settimana della Mobilità Europea, tre giorni di networking, soluzioni, incontri e tavole rotonde all'interno della più grande area espositiva del territorio.

Una piattaforma di business, ma anche un'opportunità di formazione e informazione sul tema dell'energia e sull'accelerazione del processo di transizione energetica già in atto. HeySun sviluppa i propri contenuti attraverso 11 diverse aree tematiche: i settori espositivi, oltre alla mobilità elettrica sostenibile, prevedono fotovoltaico; impianti eolici; geotermico; vettore idrogeno; sistemi di accumulo; cogenerazione, trigenerazione, microgenerazione; efficienza energetica; smart city; gestione, manutenzione e sicurezza; consulenza, servizi e digitalizzazione.



## COMOLI FERRARI: DAL 10 AL 12 OTTOBRE 2024 A MILANO L'EVENTO BIENNALE "IT'S ELETTRICA LAB" RIVOLTO AI PROFESSIONISTI

Si terrà dal 10 al 12 ottobre 2024 nel padiglione 3 dell'Allianz MiCo di Milano l'evento biennale "It's Elettrica Lab 2024" di Comoli Ferrari. L'appuntamento, presentato nel corso di un evento a Milano, si rivolgerà a installatori elettrici, termoidraulici, impiantisti, progettisti, architetti, designer, imprese, industrie e pubblica amministrazione. Comoli Ferrari include nella propria gamma di prodotti anche un'ampia selezione di ev-charger a marchio ABB, Scame e Schneider. It's Elettrica occuperà una superficie di 16mila metri quadri e avrà quattro aree dedicate: Soluzioni, Servizi, Competenze e Innovation. "Inizia così It's Elettrica 2024, alla sua seconda edizione", si

legge in una nota di Comoli Ferrari, "il nuovo format dell'evento biennale per coinvolgere i protagonisti della filiera dell'impiantistica, per condividere e vivere tangibilmente il passaggio a una nuova fase evolutiva. L'obiettivo è rimettere al centro l'individuo e più concretamente le esigenze dell'utilizzatore finale, rispondendo a nuovi bisogni, divenendo un partner di riferimento a 360 gradi".

Dal 6 maggio Comoli Ferrari ha avviato una campagna con l'obiettivo di ingaggiare i suoi oltre 45mila clienti. Comoli Ferrari avvicinerà tutto il mondo degli stakeholder con i quali intende interagire, per arricchire il network di interlocutori.

## NME: 33MILA VISITATORI PER L'EDIZIONE 2024 DELLA FIERA. PROSSIMO APPUNTAMENTO DAL 13 AL 16 MAGGIO 2026

La seconda edizione di NME-Next Mobility Exhibition, l'evento dedicato a soluzioni, tecnologie, mezzi e politiche per un sistema di mobilità delle persone integrato, innovativo e sostenibile, si è chiuso lo scorso 10 maggio registrando la presenza di 539 aziende e di oltre 33mila operatori professionali provenienti da 62 Paesi. Già fissate le date della prossima edizione che si svolgerà, sempre in Fiera Milano, dal 13 al 16 maggio 2026. La kermesse che si è tenuta in contemporanea con Transpotec Logitec, la manifestazione leader in Italia per il trasporto merci, ha visto tra i protagonisti diversi brand leader che hanno colto l'occasione della fiera per presentare la propria intera gamma di autobus sostenibili nelle diverse motorizzazioni alternative – elettrici, ibridi e a idrogeno – e le aziende del settore delle infrastrutture di ricarica che hanno presentato le loro soluzioni digitali per la transizione verso la mobilità elettrica. Dalle colonnine di ricarica ai software gestionali per il monitoraggio delle flotte, fino a soluzioni complesse per la gestione della mobilità on-demand – settore in crescita e costante

sviluppo – NME ha raccontato una mobilità a servizio dell'utente, in grado di offrire soluzioni green, connesse e su misura. Tra gli appuntamenti più partecipati il convegno curato da Motus-E "Elettrificazione delle città, l'innovazione come driver di sostenibilità", che ha aperto il programma dei convegni durante l'ultima giornata di NME. Sotto la lente lo sviluppo di soluzioni e servizi energetici innovativi per un approccio multidisciplinare capace di integrare tecnologie avanzate, strategie di gestione intelligente e un focus sull'efficienza energetica.



## WALL BOX BE-WI(2.0)

Un nuovo concetto di ricarica

Scopri il nuovo wall box Scame con protocollo Chain 2, Dynamic Power Management e controllo tramite app.

Si interfaccia direttamente con il contatore, senza bisogno di energy meter aggiuntivo.

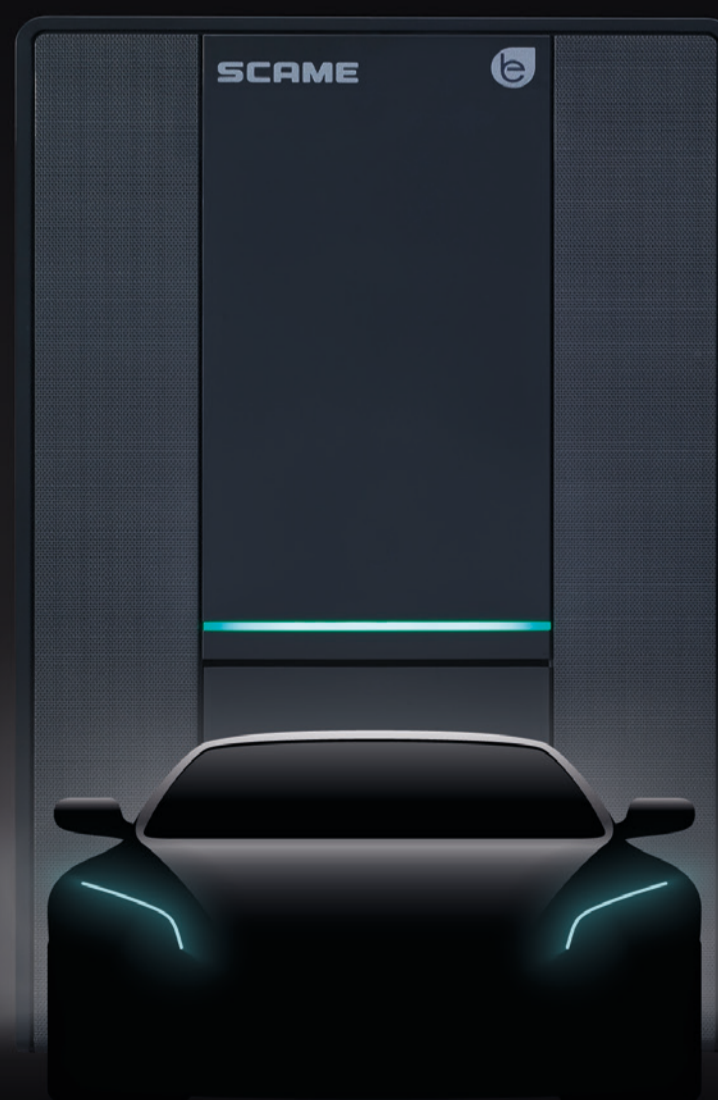
Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

Gestisce in modo intelligente l'energia proveniente da un impianto fotovoltaico.

Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su [emobility-scame.com](https://emobility-scame.com)





IL PUNTO SULLA TRANSIZIONE ELETTRICA, GLI EFFETTI DEGLI INCENTIVI AUTO SU TARIFFE PUBBLICHE E MERCATO DELLE WALL BOX, L'IMPORTANZA STRATEGICA DELL'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE, I VANTAGGI DELLA PUN E LO STOP AGLI ENDOTERMICI ENTRO IL 2035: DI QUESTO E MOLTO ALTRO PARLA FABIO PRESSI, PRESIDENTE DI MOTUS-E, ASSOCIAZIONE ITALIANA NATA CON L'OBIETTIVO DI PROMUOVERE L'E-MOBILITY



# Bonus auto: un volano per ricarica pubblica e privata

**N**ata nel 2018 con l'apporto di 7 associati, Motus-E raggruppa attualmente più di 100 tra soci e partner lungo tutta la catena del valore della e-mobility, e rappresenta il più autorevole interlocutore del comparto per le istituzioni a tutti i livelli. L'associazione - che recita un ruolo chiave per accompagnare l'Italia nel processo di decarbonizzazione dei trasporti, garantendo un continuo flusso di dati e informazioni a supporto di addetti ai lavori, politica e cittadini - lo scorso marzo ha nominato presidente Fabio Pressi, Ceo di A2A E-Mobility: «Motus-E negli ultimi anni ha visto un'accelerazione molto importante in termini di rappresentatività dell'intera filiera della mobilità

elettrica. Oggi rappresentiamo quasi 100 realtà tra costruttori di veicoli, operatori della ricarica, produttori di infrastrutture, società di servizi e centri studi. Il nostro valore aggiunto, che ci rende unici nel panorama italiano, è proprio quello di mettere insieme tutti i soggetti coinvolti nell'elettrificazione dei trasporti. Riunire sotto un unico cappello i mondi dell'automotive, dell'energia e dei servizi connessi alla mobilità è una peculiarità che ci consente di approfondire in modo olistico tutte le spigolature della transizione elettrica. Oggi più che mai, infatti, questi comparti stanno convergendo e ciò impone una visione sempre più trasversale del settore per comprenderne al meglio criticità e opportunità. Questa caratteristica di Motus-E si traduce in azioni di contenuto che contribuiscono

a dare una visione concreta e puntuale dell'industria in cui operiamo: la forza dell'associazione è quella di avvicinare e compattare filiere che fino a pochi anni fa non avevano l'esigenza di essere così unite tra loro». Abbiamo intervistato Pressi a inizio giugno, a poche ore dall'attivazione dei tanto attesi incentivi auto: uno switch che può rappresentare un'importante opportunità per tutta la filiera e per il sistema Paese nel suo complesso.

## **Dopo mesi dall'annuncio finalmente il Governo ha sbloccato i tanto attesi Bonus auto...**

«Abbiamo accolto positivamente il fatto che, come già noto, i veicoli a zero emissioni possano beneficiare degli incentivi unitari più corposi. Questo è stato sicuramente un segnale importante, che aiuterà tanti cittadini a passare alla mobilità elettrica e a beneficiare dei suoi vantaggi, anche se continuiamo a non comprendere la ratio del mancato allineamento del 'cap' di prezzo per le auto elettriche incentivabili a quello delle ibride plug-in. Inoltre, siamo l'unico grande Paese europeo dove ancora si incentiva l'acquisto di veicoli endotermici, a cui peraltro è stata destinata la quota maggiore delle risorse. Guardando all'immediato futuro, il passo successivo dovrà essere

«Nell'immediato, un'attività "pratica" a cui stiamo rivolgendo grande attenzione è quella della transizione delle flotte aziendali. Queste giocheranno infatti un ruolo fondamentale nello sviluppo dell'e-mobility»



necessariamente quello di iniziare a costruire i meccanismi incentivanti con una visione a medio termine: abbiamo potuto infatti constatare che i bonus annunciati e poi non messi subito a terra, così come la poca chiarezza sulle prospettive delle agevolazioni, provocano una grande confusione tra i consumatori e sul mercato».

#### **Quando sarà possibile valutare l'impatto del Bonus sulle immatricolazioni di Bev?**

«Naturalmente, prima di vedere gli effetti concreti dell'incentivo sui dati di mercato bisognerà attendere dei 'tempi tecnici', relativi all'evasione degli ordini effettuati con il nuovo bonus e all'immatricolazione dei veicoli. Ci aspettiamo un fortissimo rimbalzo delle registrazioni di auto elettriche».

#### **Riguardo alla ricarica pubblica, come si può intervenire per rendere l'esperienza ancora più user friendly?**

«Il tema della tecnologia applicata all'e-mobility è tra le priorità dell'associazione, proprio perché è una componente fondamentale nell'utilizzo di una vettura a batteria e coinvolge diversi attori: dai produttori di automobili agli operatori della ricarica, dalle società che sviluppano applicazioni, al mondo dell'infotainment, fino alle big tech. Molti soggetti possono trovare nella mobilità elettrica un'opportunità di interfaccia per fornire servizi utili agli utenti. Questa epocale evoluzione implica un veicolo sempre più connesso e inserito in un contesto in cui la user experience è destinata a evolvere e a migliorare costantemente. Pensiamo ad esempio alle possibilità di pianificare

percorsi in base allo stato di carica della batteria e magari alle tariffe: c'è tutta una serie di strumenti che potranno aiutare l'utente non solo a semplificare la ricarica, ma anche a risparmiare in base alle sue routine di utilizzo. A questo proposito è importante citare la PUN (Piattaforma Unica Nazionale) dedicata alle colonnine ad accesso pubblico. Motus-E sta collaborando con il GSE, che gestisce la piattaforma, affinché possa evolversi in prospettiva in uno strumento utile a migliorare l'esperienza di ricarica per tutti gli utenti della mobilità elettrica».

#### **Tornando agli incentivi, poco prima dell'entrata in vigore il Governo aveva paventato la possibilità di introdurre le accise sulla ricarica...**

«Questo è un altro dei temi su cui è necessario fare chiarezza e Motus-E sta già contribuendo alla realizzazione di un report dedicato ad approfondire proprio questo argomento, su cui è molto facile incorrere in errori di valutazione. Forse non tutti sanno che sull'energia elettrica già sono applicate accise, oneri parafiscali e oneri generali di sistema, e che quantificando il peso dei diversi oneri sul kWh di energia elettrica o di origine fossile (considerando cioè il contenuto energetico di 1 litro di benzina o di diesel, ndr) la ricarica elettrica pubblica subisce oneri maggiori o almeno comparabili rispetto ai carburanti liquidi. Il tema, quindi, è ben più articolato di quanto possa apparire in prima battuta. In attesa della pubblicazione del sopraccitato studio, è indispensabile chiarire che sarebbe un controsenso pensare di tassare una tecnologia per la sua maggiore efficienza. Sarebbe come

aumentare le imposte sulle auto che consumano meno perché consentono all'utente di risparmiare carburante. O premiare il fumo per ottenere maggiori accise sulle sigarette, senza considerare i connessi costi sociali di salute pubblica. Si tratta di un tema da affrontare con attenzione, come siamo certi che sarà fatto nelle sedi opportune».

#### **Quali saranno le future priorità per l'associazione?**

«Oltre a continuare a lavorare per una filiera nazionale della mobilità elettrica forte e competitiva a livello globale, nell'immediato un'attività "pratica" a cui stiamo rivolgendo grande attenzione è quella della transizione elettrica delle flotte aziendali. Abbiamo formulato una proposta di intervento sulla fiscalità delle auto aziendali, già condivisa anche dalle maggiori associazioni italiane del settore automotive. Le flotte aziendali e la ricarica presso il posto di lavoro - insieme a quella domestica - giocheranno un ruolo fondamentale nello sviluppo della transizione. Anche perché l'auto aziendale consente da un lato di far toccare con mano la tecnologia agli automobilisti, facendogliene percepire tutti i vantaggi, e dall'altro di far nascere un mercato dell'elettrico usato di qualità, importantissimo per consentire a sempre più persone di passare alla mobilità elettrica. Oltretutto, gli obiettivi di sostenibilità sempre più stringenti per le aziende stanno contribuendo a rendere l'elettrificazione delle flotte una priorità. La proposta di intervento riguarda le percentuali di deducibilità dei costi di acquisto o

## “PREZZI PIÙ BASSI? LI AVREMO CON L'AUMENTO DEL PARCO BEV CIRCOLANTE”

L'INCREMENTO DI BEV IN CIRCOLAZIONE POTRÀ AVERE EFFETTI POSITIVI ANCHE SULLE TARIFFE DELLA RICARICA PUBBLICA, CHE NELL'ULTIMO PERIODO HANNO SUBITO AUMENTI IMPORTANTI. FABIO PRESSI SPIEGA QUALI SONO LE COMPONENTI CHE INFLUISCONO SUL COSTO DELLA RICARICA PUBBLICA

«Riguardo alle tariffe di ricarica pubblica, la consistenza del parco circolante elettrico è un fattore a dir poco fondamentale. Per comprendere a pieno il motivo è utile fare qualche passo indietro e vedere come si forma il prezzo del kWh ricaricato dall'utente alle colonnine a uso pubblico. Andiamo con ordine e partiamo da ciò che paga l'operatore dell'infrastruttura, il charging point operator (Cpo). Per semplificare al massimo, possiamo dire che la "bolletta" del Cpo - relativa a ciascuna stazione di ricarica - è composta da quattro voci di costo principali che possono essere schematizzate in questo modo:

» **Materia energia:** è la somma del valore del prezzo unico nazionale dell'elettricità (PUN) e dei costi relativi alle operazioni di acquisto dell'energia.

» **Oneri:** somma degli oneri di trasporto e degli oneri generali di sistema. Il valore complessivo degli oneri può essere ripartito a sua volta in 3 componenti essenziali:

- Quota potenza: costo fisso che dipende dalla potenza messa a disposizione degli utenti nella stazione di ricarica (es: 600 kW per una stazione con 4 punti di ricarica da 150 kW di potenza ciascuno). Questa voce di costo da sola costituisce di gran lunga la quota maggiore degli oneri e per il Cpo non varia in funzione dei kWh erogati. Il costo sostenuto è sempre lo stesso, il che vuol dire che lato utente l'incidenza sul singolo kWh può diminuire solo all'aumentare dei kWh erogati.



- Quota energia: costo variabile in funzione dei kWh erogati.

- Quota punto: costo fisso per la gestione del POD.

» **Accise:** l'imposta fissa applicata alla quantità di elettricità erogata.

» **IVA:** l'imposta sul valore aggiunto che viene applicata (in forma piena, al 22%) alla somma di tutte le voci precedenti, accise incluse.

Questa, per semplificare, è la "bolletta" del Cpo, che in precedenza ha sostenuto anche i costi per l'installazione e la connessione delle colonnine e che sostiene i costi operativi e di manutenzione della rete. Vale ricordare che per le ricariche pubbliche in bassa potenza i Cpo possono usufruire della tariffa BTVE, che riduce l'impatto degli oneri. Fin qui abbiamo parlato dei Cpo, ma come sappiamo è un altro il soggetto che fornisce il servizio di ricarica

all'utente finale: l'e-mobility service provider (Emsp), che "acquista" l'elettricità dal Cpo - versando a sua volta nuovamente l'IVA, sempre al 22% - per poi interfacciarsi con l'utente nella fase di ricarica (con i relativi costi operativi della piattaforma). In alcuni casi, il Cpo può integrare anche un proprio Emsp. Ciò premesso, la tariffa pagata dall'automobilista deve coprire tutte le voci di costo elencate - in cui un peso preponderante come abbiamo visto è fisso -, con un ulteriore 22% di IVA, e consentire agli attori della filiera di iniziare a rientrare degli enormi investimenti messi in campo per garantire all'Italia una rete composta oggi da oltre 54mila punti di ricarica diffusi su tutto il territorio. Alla luce dell'incidenza dei costi fissi in capo agli operatori della ricarica, è del tutto evidente quindi che il tasso di utilizzo delle colonnine rappresenti un elemento cruciale per il pricing. Il ritardo accumulato rispetto all'Europa del circolante elettrico italiano, a fronte di un'infrastruttura già molto estesa, fa sì infatti che tutti i costi fissi e incompressibili siano spalmati su un volume di kWh erogati ancora molto basso, contribuendo così ad alzare sensibilmente il costo del singolo kWh per l'utente finale. Per questo, l'aumentare del circolante elettrico - e il conseguente incremento del tasso di utilizzo dell'infrastruttura - si rifletterà in un abbassamento delle tariffe per gli automobilisti. E sempre per questo motivo, è aritmeticamente impossibile che le tariffe di ricarica possano muoversi parallelamente al solo costo della componente energia».

**«Tra gli oneri, la Quota potenza è costo fisso che dipende dalla potenza messa a disposizione degli utenti nella stazione di ricarica. Questa voce di costo da sola costituisce di gran lunga la quota maggiore degli oneri e per il Cpo non varia in funzione dei kWh erogati. Questo significa che, per utente finale, l'incidenza sul singolo kWh può diminuire solo all'aumentare dei kWh erogati, ovvero all'aumentare delle ricariche effettuate».**





MOTUS-E HA RECENTEMENTE PUBBLICATO UN VADEMECUM REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON ANACI PER FARE CHIAREZZA SULLE PROCEDURE RELATIVE ALL'INSTALLAZIONE DI UNA WALL BOX IN AMBITO DOMESTICO E CONDOMINIALE

di leasing finanziario e di noleggio, in base alle emissioni di CO2, e l'innalzamento dell'attuale costo massimo fiscalmente riconosciuto. Un intervento che ci avvicinerrebbe alle best practice europee.

I costi della misura risultano estremamente contenuti rispetto ai grandi benefici che l'iniziativa avrebbe in termini di stimolo alla diffusione della mobilità elettrica e di premialità per imprese e lavoratori che sceglieranno questa tecnologia.

**Motus-E è particolarmente attiva nella pubblicazione di report, guide e documenti utili a comprendere la transizione. Quali sono gli ultimi temi?**

«Come associazione ci impegniamo moltissimo sulla formazione e sulla divulgazione, proprio attraverso lo sviluppo di studi e documenti utili a comprendere con precisione i contorni e i trend di questo settore. Da poco abbiamo lanciato una survey condotta insieme all'Enea rivolta a chi è già un automobilista elettrico, per raccogliere le impressioni e i commenti degli utenti e aiutare tutto il settore a fornire agli ev-driver servizi sempre più in linea con le loro esigenze e preferenze. Sempre restando nell'ultimo periodo, abbiamo pubblicato una guida estremamente utile per chiunque voglia ricaricare l'auto a casa o in condominio».

**Cosa può dirci di più su questa iniziativa?**

«Il sondaggio di cui ho appena accennato è stato strutturato anche per capire le esigenze degli e-driver nel contesto della ricarica privata, e contestualmente abbiamo lanciato questa guida ad hoc realizzata insieme ad Anaci, l'associazione nazionale amministratori condominiali e immobiliari, per fare chiarezza una volta per tutte sull'installazione delle infrastrutture di ricarica domestiche e condominiali. Si tratta di uno strumento estremamente utile per i cittadini e per gli

stessi amministratori. Il documento si propone come un vero e proprio vademecum per illustrare l'esatto iter per le installazioni e sgombrare il campo da qualsiasi possibile dubbio».

**Quanto è importante oggi per Motus-E la lotta alle fake news e a un'informazione poco chiara sull'auto elettrica?**

«La campagna "Facciamo Chiarezza" inaugurata lo scorso marzo è uno dei punti cardine nella strategia di Motus-E, perché come dice giustamente in questo momento c'è un problema molto serio legato alle informazioni scorrette legate alla mobilità elettrica che circolano soprattutto su alcuni social network. Curiosità e dubbi sono naturali e assolutamente sani di fronte a una nuova tecnologia ed è molto grave che i cittadini possano incorrere così facilmente in risposte che spesso sono delle vere e proprie fake news. Chi le diffonde probabilmente non si rende conto dell'enorme danno che fa a tutto il Paese, che rischia di perdere il treno di un'evoluzione tecnologica ormai ineludibile a livello globale. Se andiamo a recuperare gli articoli usciti negli anni '80 su Internet è accaduto qualcosa di molto simile. Al tempo si parlava di una tecnologia che avrebbe distrutto posti di lavoro, messo in ginocchio la produzione energetica e via dicendo. Interrogarsi sulle nuove tecnologie è più che lecito, l'importante però è che ai dubbi si risponda in maniera corretta, per evitare che si trasformino in paure irrazionali e prive di fondamento. L'auto elettrica sta seguendo esattamente la traiettoria prevista dalla curva di Gartner sul cosiddetto hype cycle delle nuove tecnologie: inizialmente si ha un picco di interesse, seguito da una fase di disillusione - quella che stiamo attraversando oggi - che sfocerà a sua volta nella fase di plateau, in cui effettivamente la novità prende piede con una curva più piatta, imponendosi silenziosamente sul mercato di massa. Per il nostro Paese è fondamentale prepararsi adeguatamente e per tempo a questo cambiamento».

«Siamo l'unico Paese europeo dove ancora si incentiva l'acquisto di veicoli endotermici, a cui peraltro è destinata la quota maggiore delle risorse»

**A questo proposito quali sono i feedback sulla transizione elettrica a livello europeo? Esiste il pericolo di un dietro front sulle scadenze fissate al 2035 per il phase-out degli endotermici?**

«Innanzitutto, credo che sul 2035 ci sia stato un grande difetto comunicativo da parte dell'Europa, che ha avuto ripercussioni enormi sulla percezione della mobilità elettrica, specialmente nel nostro Paese. La scadenza del 2035 rappresenta un obbligo in capo all'industria, ma è stato percepito erroneamente come un'imposizione rivolta ai cittadini, che saranno invece i primi beneficiari di questo cambiamento, molto più graduale di quanto voglia far intendere qualcuno. La similitudine che mi piace ripetere spesso è che il 2035 è un po' come la data dell'esame di maturità di mia figlia: una scadenza utile per farsi trovare preparati quando servirà. L'obiettivo è fare sì che l'industria sia pronta per la transizione e la decarbonizzazione e la macchina si è già messa ampiamente in moto. Analizzando la situazione con assoluta trasparenza, è molto difficile pensare che 2 o 3 anni in più possano cambiare lo stato delle cose. Il rischio, anzi, è che le ipotesi di possibili allungamenti dei termini inducano le aziende più piccole a pensare di poter rallentare sulla transizione. I grandi player con una visione internazionale sanno bene che il mondo continuerà a muoversi in questa direzione a prescindere dal 2035 e non corrono questo rischio, ma bisogna stare molto attenti ai messaggi più o meno alterati che filtrano alle imprese più piccole. A livello nazionale ed europeo, uno degli ambiti in cui dobbiamo investire di più è la filiera delle batterie, per essere più competitivi, e più in generale occorre costruire una vera politica industriale per il settore automotive. Abbiamo un know-how invidiabile in questo comparto ma per continuare a essere leader a livello globale non dobbiamo più guardare solo al passato, ma accelerare verso il futuro».





# Power2Drive 2024:

# l'e-mobility conquista spazio

COLONNINE AD ALTA POTENZA SEMPRE PIÙ VERSATILI, SVILUPPO DEL NUOVO STANDARD MCS PER GLI E-TRUCK, PIATTAFORME DEDICATE ALL'OTTIMIZZAZIONE DELLE RICARICHE E CRESCITA DI EV-CHARGER IN DC A BASSA POTENZA PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEL SEGMENTO C&I. QUESTI I TREND DELL'ULTIMA EDIZIONE DELL'EVENTO DI MONACO, CHE HA CONFERMATO LA CENTRALITÀ DELL'E-MOBILITY NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA. PIÙ DI 3MILA ESPOSITORI E OLTRE 110MILA I VISITATORI PRESENTI, APPUNTAMENTO NEL 2025 DAL 7 AL 9 MAGGIO

**N**umeri da record quelli macinati nel corso dell'edizione 2024 di Power2Drive, evento dedicato all'e-mobility tenutosi a Monaco di Baviera dal 19 al 21 giugno in concomitanza con Intersolar e all'interno di The Smarter E, fiera che ha interessato tutti i settori delle rinnovabili. La manifestazione ha visto partecipare più di 3mila espositori provenienti da 55 Paesi differenti (erano 2.469 nel 2023) e ha richiamato più di 110mila visitatori (in crescita rispetto ai 106mila dello scorso anno) provenienti da 176 nazioni diverse. Power2Drive Europe - che nel 2025 tornerà dal 7 al 9 maggio - si è confermato come il punto d'incontro ideale per produttori, fornitori, installatori, distributori, gestori di flotte ed energia, operatori di punti di ricarica, fornitori di servizi di mobilità elettrica e start-up. La mostra ha puntato i riflettori su sistemi di ricarica, veicoli elettrici, batterie di trazione e servizi di mobilità, nonché soluzioni e tecnologie innovative per la mobilità sostenibile. Nel corso dell'evento E-Ricarica ha realizzato più di 20 contenuti video in diretta dalla fiera in cui vengono raccontate le novità di Alfen, Atlante, Autel, Chint, Circontrol, Daze, Fortech, Growatt, Ingeteam, Italian Exhibition Group, Orbis, Scame, Senec SheenPlus, Siemens, SMA, SolarEdge, Wallbox, Weco, Viessmann, ZCS e Zeliotech. Tema centrale dell'edizione 2024 si è confermata la convergenza tra tecnologie: fotovoltaico, sistemi di accumulo, mobilità elettrica e pompe di calore. Gli ev-charger sono prodotti sempre più integrati all'interno di ecosistemi "all in one" progettati per massimizzare l'autoconsumo e risparmiare in maniera sensibile sui costi di gestione della vettura: non solo quindi wall box intelligenti ma anche piattaforme software che ormai consentono di gestire in maniera facile e intuitiva, ad esempio tramite app, tutti i consumi di casa e anche i costi dell'energia dedicata alla ricarica del veicolo. Cresce quindi l'offerta di soluzioni dedicate all'Home Energy Management System e anche alla gestione delle ricariche all'interno di centri residenziali e condomini. Altro tema centrale della manifesta-

zione è stata la ricarica ad alta potenza dedicata ai mezzi pesanti: presso gli stand di diversi produttori è stato possibile toccare con mano le prime stazioni di ricarica con standard MCS (Mega Charging System) pronte a rispondere alle esigenze di elettrificazione delle flotte logistiche di e-truck per le quali è prevista una rapida migrazione verso l'elettrico. Aumenta anche la proposta di colonnine ultrafast per veicoli passeggeri, con prodotti sempre più user friendly, dotati di ampi schermi, cavi CCS semplici da estrarre, maneggiare e riporre e di sistemi di pagamento svincolati da qualsiasi app o abbonamento per adempiere agli standard della normativa Afir. All'interno della gamma dei produttori di sistemi di ricarica non possono ormai mancare anche sistemi in DC a bassa potenza: diverse aziende li hanno mostrati nel corso dell'evento, integrandoli nella propria offerta proprio per rispondere alle esigenze di una ricarica in tempi brevi che mantenga costi di installazione contenuti senza gravare troppo sull'impianto elettrico esistente e che trova nel target C&I, ma anche della ricarica privata ad accesso pubblico, una delle sue applicazioni più frequenti. Meno frizzante invece l'evoluzione dei prodotti con supporto V2G che, molto probabilmente in attesa di un'evoluzione legata al quadro normativo in Europa, quest'anno non hanno conosciuto particolari innovazioni rispetto a quanto mostrato in precedenza, tornando praticamente in veste di "prototipi" pronti a rispondere a quella che potrebbe rivelarsi una delle esigenze trainanti nel futuro prossimo. Non è mancata inoltre una presenza piuttosto marcata, rispetto alle edizioni precedenti, di aziende asiatiche pronte ad aggirare la fascia entry level del segmento wall box domestiche, con prodotti basici che fanno del prezzo il punto di forza principale. Durante la serata del 18 giugno inoltre sono stati premiati i vincitori di The Smarter E Award che per la prima volta riunisce i precedenti The Smarter E Award, Intersolar Award, Ees Award, Power2Drive Award e EM-Power Award. La giuria ha assegnato i riconoscimenti a tre progetti per ciascuna delle cinque categorie previste: fotovoltaico, accumulo di energia, e-mobility, smart

integrated energy e progetti eccezionali. Nella categoria "E-mobility" i tre riconoscimenti sono andati a Designwerk Technologies con il Megawatt Battery Charging System, EcoG con EcoG Connect e ad Apollo Power con il progetto SolarPaint. Già annunciate le date dell'edizione 2025 di Power2Drive: l'appuntamento con la fiera di Monaco di Baviera verrà anticipato a maggio, da mercoledì 7 a venerdì 9.



TRA I TREND CHE HANNO CARATTERIZZATO L'EDIZIONE 2024 DI POWER2DRIVE L'INTRODUZIONE DI STAZIONI AD ALTA POTENZA PER GLI E-TRUCK E NUOVI EV-CHARGER IN DC A BASSA POTENZA CON SOLUZIONI STRATEGICHE PER IL SEGMENTO C&I E LA RICARICA PRIVATA AD ACCESSO PUBBLICO



GUARDA I VIDEO DELLA FIERA



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE SU YOUTUBE I SERVIZI REALIZZATI DA E-RICARICA NEL CORSO DELL'EVENTO





IN UN MERCATO SEMPRE PIÙ COMPETITIVO E RICCO DI PRODOTTI TECNOLOGICAMENTE AVANZATI, L'INSTALLAZIONE E LA CONFIGURAZIONE DI UN EV-CHARGER POSSONO RIVELARSI UNA PRATICA COMPLESSA. LE SOLUZIONI MESSE A DISPOSIZIONE DAI PRODUTTORI PER SEMPLIFICARE LA MESSA IN OPERA DELLE STAZIONI - TRA ACCORGIMENTI TECNICI, LINEE DEDICATE E ADDIRITTURA PIATTAFORME SOFTWARE CON MANUTENZIONE PREVENTIVA - POSSONO RIVELARSI UNO STRUMENTO PER FIDELIZZARE I PROFESSIONISTI AL PROPRIO MARCHIO

# Installazione Wall box: quando assistenza e post vendita fanno la differenza

**M**entre il settore dell'ev-charging attende una ripresa del segmento domestico che, come auspicano in molti, potrà finalmente ripartire in seguito allo sblocco degli incentivi auto, il target C&I - dalle piccole e medie imprese, includendo anche gli esercizi commerciali - rappresenta attualmente il mercato più attento all'elettrificazione e con le maggiori opportunità di sviluppo. In quest'ottica, a maggior ragione, gli installatori si trovano sempre più spesso a gestire infrastrutture più complesse rispetto alla singola wall box domestica abitualmente collegata in monofase al contatore di casa. Sorge così la necessità di attivare e configurare più punti di ricarica, magari implementando un sistema che supporti il bilanciamento dinamico del carico e che sia gestibile e monitorabile anche da remoto. Se al quadro generale si aggiunge anche la possibilità di incappare in impianti elettrici non proprio recentissimi o non realizzati ad arte è plausibile che, nonostante le competenze e l'impegno in formazione preventiva, possa essere necessario un ulteriore supporto per garantire che la messa in opera della stazione vada a buon fine. Anche su questo aspetto in particolare, l'industria dell'ev-charging non si è fatta trovare impreparata. Come potete leggere in queste pagine sono numerose e diversificate le soluzioni che i produttori mettono al servizio dei professionisti per supportarli non solo sul campo, ma anche nella gestione del post vendita e addirittura già in fase di progettazione

dei dispositivi per facilitare e velocizzare l'attivazione delle stazioni.

## La semplicità prima di tutto

Molti produttori di ev-charger adottano accorgimenti tecnici e tecnologici già in fase di progettazione per semplificare il lavoro a coloro che dovranno metterli in opera. Esistono infatti delle soluzioni pensate per risparmiare tempo e addirittura fornire un supporto tecnico multimediale ancor prima di disimballare la stazione di ricarica: «Le stazioni di ricarica Alfen sono progettate in maniera tale da semplificare la procedura di installazione utilizzando un certo tipo di componenti, così che sia sufficiente un solo attrezzo per effettuare i vari collegamenti» spiega Vito Chiatante, Technical Sales Manager E-Mobility di Alfen. «La progettazione di questi dispositivi è orientata a semplificare ogni passaggio in modo da supportare il cliente sin dall'installazione così da ridurre i tempi, e il margine di errore in cui l'installatore potrebbe incorrere. Le scatole di imballaggio sono dotate di QR-Code che rimanda al manuale digitale della stazione di ricarica e a un vero e proprio tutorial dedicato all'installazione del relativo prodotto - pur includendo la copia cartacea nella confezione». Oltre ai vari accorgimenti e ottimizzazioni in fase di progettazione esistono anche una serie di tool software che permettono all'installatore di risparmiare tempo salvando configurazioni precedenti, oppure app espressamente dedicate ai professionisti per consentire loro di gestire facilmente infrastrutture più complesse e di mo-

nitorarle per capire, anche in presenza di guasti, quali siano i componenti coinvolti. «Mennekes di recente ha messo a disposizione dei propri partner un tool per la configurazione delle stazioni, ovvero il Mennekes Cpm» spiega Marco Di Carlo, Managing Director di Mennekes Italia. «Si tratta di uno strumento molto utile in fase di installazione perché, grazie all'impiego di ev-charger intelligenti, consente di salvare la configurazione, rivederla a posteriori, oppure inviare il setup al nostro ufficio tecnico per una revisione, oltre a gestirla e storicizzarla per salvare tutti i parametri e creare successivamente un'installazione simile. Quindi, restando nell'ambito delle applicazioni professionali B2B dove spesso viene implementata anche la gestione dei carichi, consente di replicare facilmente un progetto già eseguito. Questo è un plus molto apprezzato e che consente di risparmiare tempo prezioso soprattutto se parliamo di installazioni particolarmente complesse che coinvolgono più punti di ricarica e dove sono presenti diversi carichi che possono influire sull'energia a disposizione delle stazioni. Oltre alla comodità della piattaforma, questo strumento consente un risparmio di tempo significativo anche nella messa in opera delle infrastrutture successive. Con il lancio della nostra nuova wall box Amtron4You avvenuto lo scorso marzo, abbiamo introdotto un nuovo prodotto dedicato alla ricarica privata e al microbusiness, ovvero progettato per ricariche aziendali e parcheggi privati ad accesso pubblico fino a 10 charging point. Insieme alla nuova wall box abbiamo reso disponibile anche una nuova





© AdobeStock

app denominata 4Installer, un vero e proprio strumento di lavoro al servizio degli installatori. Il software consente sia di configurare una o più stazioni collegate in serie in maniera molto semplice e automaticamente: grazie al seriale delle wall box, le identifica e le rende disponibili in rete. In questo modo l'installatore può salvare sull'app la configurazione del network e gestirlo. L'app è compatibile con l'Amtron4You 500 e 700, ovvero con i modelli più ricchi in termini di dotazione tecnologica. In pratica il software consente di gestire le stazioni in maniera simile a quanto è possibile fare con il Mennekes Cpm ma a un livello più semplificato per infrastrutture di dimensioni più contenute. A nostro parere si tratta di un'opportunità importante perché è probabile che un installatore si trovi più di frequente a lavorare con infrastrutture di piccole/medie dimensioni piuttosto che in grandi parcheggi con decine e decine di punti di ricarica, che capitano più raramente. Una volta che l'installatore ha salvato la configurazione dell'infrastruttura può monitorarla da remoto e questo comporta un ulteriore vantaggio in caso di guasti o malfunzionamenti, perché attraverso l'app può visualizzare eventuali errori e capirne subito la causa per intervenire in tempi brevi, oltretutto con la possibilità di individuare in maniera preventiva eventuali componenti della wall box danneggiati. Inoltre il sistema consente di capire se il malfunzionamento è causato dalla wall box oppure dall'impianto elettrico grazie a una serie di codifiche errore molto dettagliate».

## ALFEN

### Tutorial multimediali e assistenza post vendita da remoto

Le stazioni di ricarica Alfen sono progettate per rendere più semplice la procedura di installazione utilizzando componenti selezionati, in questo modo all'installatore è sufficiente utilizzare un solo attrezzo per effettuare i vari collegamenti. La progettazione degli ev-charger Alfen è orientata alla semplificazione di ogni passaggio in modo da ridurre ulteriormente le tempistiche necessarie alla messa in opera della stazione. Le scatole dei prodotti – oltre a includere il manuale cartaceo – presentano un QR Code che, una volta inquadrato, rimanda al manuale digitale della stazione di ricarica e a un vero e proprio tutorial dedicato all'installazione del relativo prodotto. Alfen per il

supporto post vendita ha implementato un portale di ticketing system per gestire le richieste di assistenza, adottando un software di auto-diagnostica in grado di individuare velocemente eventuali componenti difettosi o non funzionanti. Il cliente può richiedere assistenza aprendo un ticket dedicato: Alfen procede quindi attraverso l'intervento di un proprio partner specializzato per sostituire il componente difettoso, oltre alla possibilità di intervento da remoto se la stazione è connessa alla rete.



LA COLONNINA TWIN 5 PLUS

#### IN SINTESI

- + Progettazione volta a semplificare l'installazione dei prodotti
- + QR Code sulla confezione per guida multimediale al set-up
- + Assistenza post vendita anche da remoto per infrastrutture connesse

## AUTEL

### Facilità di configurazione e assistenza specializzata

I tecnici installatori che, avendo esperienza di altri apparati di ricarica, si dicono entusiasti della facilità e della rapidità di commissioning e collaudo dei dispositivi Maxicharger. È noto, infatti, che i sistemi di ricarica di Autel sono 'motorizzati' dal sistema operativo Android 10 (escluse le AC Compact ed Elite) e che tutte le operazioni di configurazione, di upgrade, di avvio della carica, di manutenzione e quant'altro vengono eseguite da semplice interfaccia grafica touchscreen. Per gli addetti ai lavori questo beneficio si traduce in sollievo da stress: "niente PC da configurare, nessun software da installare prima di andare in sito, dimenticare quei terribili ed estenuanti aggiornamenti infiniti da scaricare, i quali o si interrompono in download o peggio alla fine del processo, non funzionano. Non solo: Autel, pur avendo reso semplice, anzi

banale, l'attività di messa in servizio delle sue stazioni EVC, offre documentazione tecnica in lingua, corsi di certificazione svolti da personale locale, webinar informativi e un supporto tecnico diretto dai propri partner distributori; ove necessario, comunque, gli operatori e i clienti finali disporranno del supporto dedicato in italiano erogato dall'Italia e infine, del supporto specialistico di secondo livello, distribuito tra la sede tedesca e l'headquarter. Tutto ciò è offerto grazie ad una garanzia di 2 o 3 anni (rispettivamente per apparati AC e DC), estendibile fino a 5 anni per tutti.

LA GAMA DI EV-CHARGER AUTEL



#### IN SINTESI

- + 2 o 3 anni di garanzia sui prodotti estendibile a 5
- + 2 livelli di assistenza, dall'Italia oppure dall'headquarter europeo basato in Germania
- + Configurazione semplice e veloce

## CHINT

### Gestione semplificata tramite App

Le auto elettriche e ibride sono sempre più vendute e con la loro diffusione cresce anche la necessità di ricaricarle. Chint Italia offre una gamma completa di stazioni di ricarica per utenze residenziali e condominiali in monofase e trifase. Facili e veloci da installare, le stazioni di ricarica Chint vengono fornite complete di tutta la documentazione necessaria, utile a rendere autonomo l'installatore che quindi non necessita di alcuna assistenza durante la fase di installazione. Tuttavia, nell'eventualità in cui si presentino delle problematiche di natura tecnica durante le fasi di col-

legamento, l'installatore potrà sempre contare sul servizio di assistenza telefonica di Chint che lo supporterà, identificando l'anomalia, risolvendo a distanza il problema e garantendo così l'operatività della stazione di ricarica. Anche dopo l'installazione e la messa in funzione della stazione di ricarica, il servizio di assistenza tecnica di Chint rimane a disposizione per supportare direttamente i clienti sulle funzionalità dell'app, utile a monitorare e tenere sotto controllo i consumi, e per supportare gli installatori in caso di guasti occorsi sulla stazione di ricarica.

LA WALL BOX DSCP SMART



#### IN SINTESI

- + Stazioni progettate per facilitare l'installazione
- + Gestione della configurazione tramite App
- + Servizio di assistenza telefonica dedicato agli installatori



### L'importanza del servizio

È sempre più evidente anche come il fatto di avere un brand particolarmente riconosciuto o un prodotto qualitativamente valido non sia garanzia di successo: assicurare ai propri partner un servizio di alto livello rimane uno dei plus indispensabili per fidelizzare i clienti e consolidarsi sul mercato, come conferma Stefano Lucini, marketing manager di Orbis Italia: «I punti di forza di Orbis sono da ricercarsi nelle soluzioni hardware e nel servizio che l'azienda garantisce a installatori e clienti finali in fase di pre e post vendita. Orbis infatti si impegna nel supportare i propri interlocutori sia nella fase di scelta del prodotto – per aiutarli a scegliere l'ev-charger più adatto completo degli accessori o dei componenti necessari in modo da poter portare a termine l'installazione senza intoppi – sia nel garantire anche in fase post vendita un supporto a tutti gli attori della filiera, dall'installatore al distributore arrivando anche all'utente finale. Gli installatori possono avere bisogno di un supporto in tempo reale mentre mettono in opera l'infrastruttura, l'utente finale invece potrebbe avere bisogno di aiuto per capire come sfruttare alcune funzionalità della stazione: dalla programmazione oraria alla gestione di un eventuale impianto fotovoltaico per ottimizzare le ricariche. Orbis si impegna a essere presente con un filo diretto. Abbiamo deciso di investire risorse su questi aspetti e l'esperienza maturata sul mercato ci ha dato ragione: è un plus molto apprezzato e riconosciuto. Ovviamente per essere competitivi servono prodotti di qualità, ma se alla gamma non viene affiancato un servizio di alto livello, soprattutto se parliamo di e-mobility e di ev-charger, quindi di un settore completamente nuovo, è molto difficile riuscire a crescere. Sottovalutare l'importanza del servizio è un grave errore: utenti e installatori hanno bisogno di un supporto perché siamo agli albori di una nuova tecnologia. Oltretutto, entrando nel merito degli installatori, ricordiamo sempre che le wall box non

sono semplici quadri elettrici ma sono dispositivi tecnologicamente avanzati che richiedono anche un minimo di competenze informatiche, visto che molto spesso implicano la gestione di diverse connettività. A questo proposito possiamo dare un dato piuttosto indicativo. Mediamente le telefonate a supporto degli installatori durano tra i 30 e i 60 minuti. Questo per far capire che spesso si trattano argomenti complessi che richiedono un investimento da non sottovalutare in termini di risorse, perché capita di seguire l'installazione in diretta nella fase di configurazione e programmazione. L'utente finale può interfacciarsi con Orbis attraverso il numero di telefono dell'assistenza tecnica segnalato sulle istruzioni del prodotto, oltre che in tutta la documentazione commerciale. Ovviamente siamo strutturati per offrire a ogni componente della filiera un supporto adeguato alle proprie necessità e proprie alle competenze. L'assistenza tecnica riservata agli utenti finali ha l'obiettivo di aiutare il cliente nello "sbloccare" alcune funzioni che magari trova più difficili da gestire. Per installatori c'è uno step successivo, con un servizio caratterizzato da un know how tecnico di alto livello, visto che si entra nel merito di potenze in gioco e di connettività. Mentre per i distributori solitamente c'è un supporto più commerciale, legato ai codici dei prodotti per essere sicuri di scegliere quello corretto in base all'impiego». L'azienda ha inoltre implementato un servizio ad hoc di supporto agli installatori in tempo reale sfruttando una chat: «Orbis agli installatori offre inoltre un servizio ulteriore, ovvero un numero Whatsapp che possono adottare direttamente on site in caso di assistenza. Ovviamente può essere utilizzato con messaggi o videochiamate in modo che l'operatore abbia la possibilità di vedere in tempo reale eventuali criticità della location e consigliare all'installatore la soluzione più adatta. Oppure correggere velocemente eventuali errori nel collegamento dell'ev-charger. È uno strumento veloce, molto efficace su una piattaforma che



© AdobeStock

ormai risulta molto più immediata rispetto alle mail o alla semplice telefonata. In questo modo da remoto possiamo addirittura verificare il corretto funzionamento della stazione: se il dispositivo è connesso alla rete attraverso il seriale direttamente dai nostri uffici è possibile accedere ai parametri della macchina e capire in tempi molto brevi di che problema si tratta, oppure se ci sono criticità legate alla configurazione che ne impediscono il corretto funzionamento. Questi servizi sono strumenti che limitano l'assistenza on-site e consentono di accelerare i tempi di intervento e aiuta indubbiamente



### HANNO DETTO



**"LA COMPETENZA DELL'INSTALLATORE È UN FATTORE ESSENZIALE"**  
Vito Chiatante, Technical Sales Manager E-Mobility di Alfen

«Per la nostra azienda è un fattore da non sottovalutare la competenza dell'installatore che lavora spesso presso il domicilio o la sede del cliente. Quando l'installazione va a buon fine senza intoppi e senza dover affidarsi ad eventuali centri di assistenza, l'installatore trasmette senza dubbio un'immagine di professionalità»



**"BISOGNA INTERVENIRE PER EVITARE IL BLOCCO DELL'INFRASTRUTTURA"**  
Marco di Carlo, managing director di Mennekes

«Mettiamo da tempo a disposizione degli installatori le Mennekes Service Station: tutti i nostri partner sono caldamente invitati a dotarsi di questi "muletto" che consentono di intervenire e sostituire la stazione senza provocare un fermo macchina, cosa fondamentale soprattutto se consideriamo ad esempio un ambito logistico»



**"ASSISTENZA ON-SITE DIRETTAMENTE SULLO SMARTPHONE"**  
Stefano Lucini, marketing manager di Orbis

«Orbis agli installatori offre inoltre un servizio ulteriore, ovvero un numero Whatsapp che possono utilizzare direttamente on site in caso di assistenza. Ovviamente può essere utilizzato con messaggi, o videochiamate in modo che l'operatore abbia la possibilità di vedere in tempo reale eventuali criticità»

### CIRCONTROL

### Strumenti multimediali e assistenza da remoto

Il produttore spagnolo Circontrol è fermamente convinto che il servizio post-vendita svolga un ruolo cruciale nel settore della ricarica dei veicoli elettrici. Di conseguenza, l'azienda ha migliorato le sue offerte con servizi aggiuntivi che vanno oltre la semplice risoluzione dei problemi. La formazione rappresenta una parte significativa di questa evoluzione. L'azienda offre un supporto online di base, che copre i punti chiave riguardanti l'installazione e la messa in servizio delle attrezzature. Inoltre, fornisce una formazione approfondita presso la propria sede per trasmettere ai partner le conoscenze necessarie per installare le attrezzature e le soluzioni di Circontrol. Inoltre, poiché la messa in servizio è fondamentale, presto tutti gli ev-charger in DC implementeranno un codice QR con cui sarà possibile visualizzare il processo di configurazione step by step per assicurarsi che nessun aspetto rimanga poco chiaro. Inoltre, se l'installatore richiede assistenza sul campo durante la messa in opera, un'ulteriore servizio viene fornito da un team di esperti. In caso di guasti, l'azienda sta introducendo importanti novità, soprattutto per quanto riguarda la doppia sim nella rinnovata serie Raption. Questo migliorerà il tempo di risposta e potenzierà il monitoraggio dei punti di ricarica.

#### IN SINTESI

- + Nuove Raption con doppia Sim per assistenza da remoto
- + QR code per accedere a contenuti multimediali dedicati all'installazione
- + Assistenza diretta con tecnici qualificati





## DKC ENERGY

### Proposta pensata per un'installazione semplice e intuitiva

DKC Energy, la nuova Business Unit di DKC dedicata alle soluzioni per la mobilità elettrica e l'efficientamento energetico, si impegna a rendere l'installazione dei propri prodotti, come il dispositivo di ricarica E.Charger, semplice e veloce. Il portale Energy – piattaforma software cloud che non richiede installazione perché basata su una Web App sempre aggiornata e accessibile da qualsiasi dispositivo e browser – offre agli installatori un'area dedicata da cui monitorare l'intero parco da loro installato, fornire assistenza tempestiva ai propri clienti e proporre formule contrattuali adeguate, per ulteriori opportunità di business. Il portale, grazie a continue implementazioni, consente un monitoraggio costante dell'impianto, la ricezione di avvisi in tempo reale e la possibilità di personalizzazione completa dei parametri. È possibile visualizzare o scaricare in formato Excel la rendicontazione delle ricariche effettuate, selezionando i dati richiesti suddivisi per singolo utente o singolo E.Charger, circoscritti a un determinato periodo di tempo, per facilitare il riaddebito delle ricariche avvenute. L'installazione del dispositivo è semplice: in pochi passaggi guidati, tramite un device con collegamento WiFi, l'installatore può creare la configurazione desiderata. DKC Service è raggiungibile tramite un numero verde dedicato ed è in grado di seguire da remoto la messa in servizio dei dispositivi. In caso di criticità inaspettate, può intervenire tempestivamente, monitorando lo stato di funzionamento dei dispositivi installati.

#### IN SINTESI

- + WebApp per monitorare il parco wall box installato
- + Configurazioni personalizzate in pochi passaggi guidati
- + Numero verde per assistenza da remoto

#### IL POTALE ENERGY PER MONITORARE LE STAZIONI



## ENERGY SPA

### Focus su post vendita e interventi on-site

Le wallbox zeroCO2 sun charger di Energy si distinguono per la loro facilità di installazione grazie al design compatto e intuitivo. Il vero punto di forza risiede nel software versatile, configurabile per diverse soluzioni. È possibile, infatti, attivare carte dedicate per clienti e utenti, gestendo vari account con accessi unici (dipendente, esterno, ecc.), così da limitare e personalizzare l'uso della colonnina. Inoltre, è possibile impostare l'utilizzo in autoconsumo, evitando prelievi dalla rete elettrica, una funzione ideale per aziende e utenti finali attenti alla sostenibilità. Energy S.p.A. offre un supporto completo agli installatori, con corsi di formazione online che coprono ogni aspetto dell'installazione e dell'uso delle wall box. Durante l'installazione, è disponibile un servizio di assistenza da remoto per risolvere rapidamente eventuali problemi. Il servizio post vendita di Energy è altrettanto robusto: garantiamo supporto da remoto per diagnosi e risoluzione dei problemi e, in casi eccezionali, interventi sul campo per assicurare il funzionamento ottimale delle colonnine anche dopo l'attivazione. Inoltre, se l'impianto già installato include un sistema di accumulo con prodotti zeroCO2, l'integrazione tra questi dispositivi aumenta l'efficienza complessiva e migliora la comunicazione tra le diverse unità, offrendo un sistema energetico ancora più performante. Questa dedizione al supporto continuo assicura agli installatori e ai clienti finali un'esperienza senza interruzioni e la massima efficienza operativa.

#### LA WALL BOX ZEROCO2 SUNCHARGER

#### IN SINTESI

- + Servizio assistenza in fase di installazione
- + Diagnosi da remoto con interventi on-site
- + Integrazione con sistemi di storage per massimizzare l'autoconsumo



## INGETEAM

### Soluzioni ad hoc per supportare i service partner

Per permettere una rapida e veloce installazione delle proprie stazioni di ricarica e per garantire un costante e puntuale servizio di assistenza e supporto al cliente, Ingeteam ha adottato una serie di sistemi e servizi per agevolare tutte le fasi di utilizzo e vita dei suoi prodotti in ambito e-mobility. Tutti i prodotti Ingeteam per la ricarica di veicoli elettrici, infatti, dispongono di un Web Manager integrato che permette la configurazione del singolo punto o del sito di ricarica composto da più colonnine, mediante una semplice interfaccia Web. Grazie al Web Manager è possibile accedere a tutte le funzionalità di configurazione del prodotto e non si richiede l'utilizzo di tool o strumenti esterni; quindi, il processo di configurazione si può eseguire anche in campo e tramite cellulare. Ingeteam, inoltre, offre il servizio di commissioning in loco con tecnici specializzati e delle sessioni di formazione a tutti gli installatori che vogliono fare la messa in servizio dei punti di ricarica in autonomia. L'azienda, inoltre, fornisce ai propri partner tutta la documentazione necessaria per formare a posteriori altri tecnici o per eventuali consultazioni.

Infine, per il servizio post-vendita Ingeteam dispone di diversi tecnici interni e di una rete di installatori che possono intervenire sia da remoto che in sede per dare supporto al cliente e risolvere il problema nel minor tempo possibile.

#### IN SINTESI

- + Web Manager integrato per la configurazione delle stazioni
- + Servizio di commissioning in loco per supporto ai service partner
- + Team di supporto post-vendita da remoto e on-site



mente a fidelizzare l'installatore nei confronti del marchio». Oltre a servizi che consentono agli installatori di entrare in contatto diretto con l'azienda qual'ora se ne verifichi la necessità, alcuni produttori hanno implementato piattaforme intelligenti di gestione e manutenzione preventiva che possono essere attivate in fase di installazione sottoscrivendo un abbonamento. Una formula che consente ai service partner di sgravare tutta una serie di oneri successivi alla messa in opera dell'infrastruttura. «Mennekes in merito all'assistenza ha implementato due servizi di primo e di secondo livello» spiega Marco Di Carlo. «L'installatore può mettersi in contatto con il nostro centro assistenza più vicino e può interfacciarsi in diretta con un servizio tecnico basato in Italia con tre professionisti dedicati per superare eventuali criticità. Premesso questo, continuiamo a investire molto per prevenire questo tipo di problematiche attraverso soluzioni come il Mennekes Cloud. In pratica si tratta di un servizio di gestione e manutenzione in real time che si attiva al momento dell'installazione pagando un canone annuale. In questo modo i clienti si assicurano un monitoraggio delle proprie stazioni 24 ore su 24 ogni giorno, oltre ad avvalersi dell'assistenza preventiva. È una soluzione che ha avuto molto successo perché in pratica sgrava l'installatore da tutta una serie di oneri legati al controllo o al malfunzionamento dell'impianto. Anche perché spesso è necessario intervenire lanciando da remoto dei comandi di reset, di sblocco del connettore, quindi parliamo di un monitoraggio attivo che sfrutta il protocollo Ocpp per parlare con le stazioni. Ci apprestiamo poi a lanciare, molto probabilmente già entro l'anno in corso, anche un servizio di commissioning on site, che consentirà di



## KEMPOWER

### Gestione delle infrastrutture con il software ChargeEye

Le soluzioni di ricarica di Kempower sono perfette per ricaricare veicoli elettrici ad alta potenza e si differenziano dalle stazioni statiche presenti sul mercato grazie a una architettura di ricarica distribuita e dinamica. Un'unità centrale (power unit) riceve e converte la potenza di rete disponibile e la distribuisce agli erogatori in modo dinamico. Questa funzionalità permette una ricarica adattiva, in grado cioè di distribuire dinamicamente l'energia tra tutti i veicoli connessi, soddisfacendo le richieste di potenza specifiche di ognuno di essi. Questo ottimizza l'uso della potenza di rete a disposizione ed evita così sia picchi, che il sovradimensionamento della infrastruttura di ricarica, con un risparmio importante per gli operatori. Inoltre, il software ChargeEye di Kempower permette la gestione efficiente dell'intera infrastruttura di ricarica, anche quando distribuita su più siti o depositi. ChargeEye, infatti, monitora il consumo di energia e offre lo storico dei dati del sito, che impiega per programmare e ottimizzare le sessioni di ricarica in funzione del veicolo. È possibile utilizzare ChargeEye per la messa in funzione dell'hardware una volta installato attraverso un processo guidato, oppure delegare questa operazione a un tecnico di Kempower da remoto. ChargeEye inoltre permette a Kempower di offrire un'assistenza rapida

e immediata in caso di avarie, e di eseguire interventi, configurazioni o aggiornamenti, grazie a un servizio di assistenza tecnica post-vendita locale e affidabile.

#### IN SINTESI

- + Attivazione e configurazione semplificata con software dedicato
- + Assistenza immediata da remoto
- + Interventi e aggiornamenti post vendita con team di esperti

LA COLONNINA HPC SATELLITE



## MENNEKES

### Piattaforme per configurazioni sempre più smart

Mennekes mette a disposizione degli installatori la piattaforma proprietaria Mennekes CPM (Charge Point Manager) uno strumento molto utile in fase di installazione perché, grazie all'impiego di ev-charger intelligenti, consente di salvare la configurazione della stazione, oppure inviare il setup all'ufficio tecnico dell'azienda per un check della configurazione e dei parametri. Inoltre la piattaforma consente di gestire e storicizzare l'infrastruttura per creare successivamente un'installazione simile accelerando notevolmente il processo. Inoltre Mennekes, in seguito al lancio della nuova wall box Amtron4You avvenuto lo scorso marzo, ha introdotto anche un'app denominata 4Installers, un vero e proprio strumento di lavoro al servizio dei professionisti. Si tratta di una software App (compatibile

con i modelli 500 e 700) che consente di configurare in maniera semplice e intuitiva una o più stazioni anche collegate in serie oltre che, grazie al seriale identificativo delle wall box, di identificarle e le rende disponibili in rete. In questo modo l'installatore può salvare sull'app la configurazione del network e gestirlo da remoto. Mennekes propone anche il servizio Mennekes Cloud dedicato al supporto post-vendita. L'azienda offre un servizio di gestione e manutenzione in tempo reale che si attiva al momento dell'installazione pagando un canone annuale. In questo modo i clienti si assicurano un monitoraggio delle proprie stazioni 24 ore su 24 ogni giorno con la possibilità di intervento anche da remoto, oltre ad avvalersi dell'assistenza preventiva.

#### IN SINTESI

- + Piattaforma Cpm per configurare e gestire infrastrutture di grandi dimensioni
- + App 4Installers per configurare e gestire da remoto le stazioni che utilizzano la wall box Amtron4You
- + Servizio Mennekes Cloud per assistenza in tempo reale e manutenzione preventiva

LA WALL BOX AMTRON4YOU







## ORBIS

### Una linea Whatsapp al servizio degli installatori

Orbis si distingue attraverso soluzioni hardware progettate ad hoc e tramite il servizio che l'azienda garantisce a installatori e clienti finali in fase di pre e post vendita. L'azienda si impegna sia nel supportare i propri interlocutori sia nella fase di scelta del prodotto – per aiutarli a scegliere l'ev-charger più adatto completo degli accessori o dei componenti necessari in modo da poter portare a termine l'installazione in maniera semplice e veloce – sia nel garantire anche in fase post vendita un supporto a tutti gli attori della filiera, dall'installatore al distributore interessando anche all'utente finale. Orbis mette a disposizione degli installatori un numero Whatsapp che possono utilizzare direttamente on site in caso di necessità. Il servizio può essere utilizzato tramite messaggi o videochiamate

#### IN SINTESI

- + Supporto pre e post vendita dedicato all'intera filiera
- + Linea telefonica dedicata agli utenti finali
- + Canale Whatsapp per intervenire on site a supporto degli installatori

effettuare un'installazione affidandosi ai propri tecnici», – pensiamo ad esempio ad un'azienda – richiedendo però l'intervento di un tecnico Mennekes specializzato per una supervisione all'avvio dell'infrastruttura». Altre realtà preferiscono invece puntare sulle attività di formazione che, è bene ricordarlo, rimane uno dei pilastri fondamentali per l'evoluzione di un settore ancora giovane e in cui i prodotti continuano ad evolvere molto velocemente: «Oltre alla formazione gratuita, Alfen mette a disposizione dei propri partner una serie di contenuti multimediali come una pagina Web in cui trovare una serie di domande frequenti a cui è possibile accedere per qualsiasi necessità» dichiara Vito Chiatante. «A livello di assistenza on site Alfen predilige un'azione preventiva investendo sulla formazione dei tecnici in modo gratuito. Secondo la nostra esperienza è più efficace formare e dare tutti gli strumenti necessari con i quali i nostri clienti possono gestire un'installazione in modo autonomo ed efficace; è davvero raro che necessitino di ulteriore assistenza che in caso servisse gestiamo in modo diretto. Per la nostra azienda è un fattore da non sottovalutare la competenza dell'installatore che lavora spesso presso il domicilio o la sede del cliente. Quando l'installazione va a buon fine senza intoppi e senza dover affidarsi ad eventuali centri di assistenza, l'installatore trasmette senza dubbio un'immagine di professionalità».

### Opportunità e criticità del post vendita

Il supporto post vendita offerto da un produttore può trasformarsi in una discriminante importante nella scelta di un marchio da trattare da parte di un installatore o di un distributore. L'ambito dell'e-mobility però è un contesto molto particolare in cui operare visto che il malfunzionamento di una stazione di ricarica può facilmente dipendere da fattori esterni all'ev-charger stesso, originando così una serie di criticità nella gestione dei guasti che possono verificarsi dopo la messa in opera dell'in-

frastruttura. Anche in questo frangente le aziende mettono in campo una serie di strumenti che, addirittura da remoto, sono in grado di rivelare il tipo di guasto e l'intervento necessario. Premesso questo, affinché vengano soddisfatte le aspettative del cliente finale (azienda o privato) è necessaria una sinergia e un impegno proattivo che coinvolga tutte le parti in causa, ovvero produttore e installatore. E le dinamiche di come gestire queste eventualità vanno affrontate con grande attenzione, come spiega Stefano Lucini di Orbis: «Sul post vendita le situazioni che ci si trova a gestire possono essere molto variegate e a questo proposito va fatta una doverosa premessa. Quello che abbiamo imparato sul campo è che l'utente finale da parte del marchio, ovvero da parte del produttore, si aspetta una risposta ai suoi problemi e molto spesso cerca appunto un contatto diretto con l'azienda per qualsiasi tipo di problema in qualsiasi momento: ad esempio la macchina che non ha caricato correttamente anche la domenica mattina. Detto questo molto spesso i guasti sono legati all'impianto o a qualche problema di installazione su cui, come produttore, non abbiamo molto margine di intervento. Quindi bisogna anche considerare le criticità di una filiera scomposta dove ogni attore ha una responsabilità. Spesso il produttore non può entrare nel merito dell'installazione o delle problematiche legate all'impianto. Se invece il malfunzionamento riguarda la stazione facciamo tutto il possibile per supportare l'utente finale, ma l'anello di congiunzione più efficace rimane l'installatore perché, soprattutto nel privato, è la figura che può intervenire per risolvere in tempi brevi. Capita di frequente che il cliente finale dia per scontato che il guasto dipenda dalla colonnina e non dell'installazione o dall'impianto, quando invece nella stragrande maggioranza dei casi è esattamente l'opposto. A questo punto il cliente ci contatta ma è molto difficile risolvere senza la presenza di un professionista sul campo». «Alfen ha implementato un portale di ticketing system per gestire le richieste di servizio riguardo l'assistenza post-vendita



LA GAMMA DI EV-CHARGER ORBIS

## R-EV

### Prodotti progettati per facilitare montaggio e attivazione

Tutti i prodotti R-ev sono di facile installazione. È la politica che l'azienda ha adottato da subito, per accorciare i tempi di posa in opera delle proprie stazioni di ricarica. In modo particolare, per la wall box OneBlack da 7.4 kW le operazioni sono ridotte al minimo. Per attivarla, basta, infatti, soltanto collegare l'alimentazione e il TA al contatore generale di casa, così da poter verificare anche gli assorbimenti. Inoltre, tramite il display digitale, si ha un'informazione immediata sul funzionamento del dispositivo. Discorso leggermente diverso per la wall box Street da 22kW, per la quale è stata prevista una morsettiera a rapido accesso sul retro, che consente di cablare la stazione prima di essere fissata al muro. La colonnina, sempre da 22 kW, invece, viene fornita all'installatore precablata, pertanto, a lui spetterà soltanto il compito di realizzare il plinto di fondazione per alloggiare i cavi e, successivamente, fissare la colonnina al plinto. In ogni caso, per l'installatore che avrà necessità di assistenza sia in corso d'opera sia per problemi di malfunzionamento o guasti successivi all'installazione, R-ev ha messo a disposizione un servizio di customer care che è attivo 12ore al giorno, dalle 8 alle 20, dal lunedì al venerdì. In caso di problematiche si aprirà un ticket (che può avviare anche direttamente l'installatore) e seguire il percorso di assistenza sul campo. L'addetto potrà contare su un costante aggiornamento sulla risoluzione della problematica.

#### IN SINTESI

- + Progettazione hardware ad hoc per semplificare la messa in opera
- + Wall box precablate per accelerare le tempistiche
- + Customer service dedicato





adottando un software di auto-diagnostica in grado di individuare velocemente eventuali componenti difettosi o non funzionanti» racconta Vito Chiatante. «Il cliente può richiedere assistenza aprendo ticket. Alfen procede nel far intervenire un proprio partner specializzato per sostituire il componente difettoso con la possibilità di intervento da remoto se la colonnina è connessa alla rete. Nel caso in cui invece il guasto segnalato non sia dipendente dalla colonnina ma dall'impianto, Alfen è comunque a disposizione del cliente per individuare il motivo del malfunzionamento e supportare la risoluzione. Sempre in relazione a possibili problematiche lato impianto, a fronte di una conferma del malfunzionamento causato dalla rete, l'uscita del nostro tecnico viene solitamente accompagnata dall'installatore che si è occupato della messa in opera, in modo da poter ottimizzare risorse e tempi assicurandoci di poter risolvere il problema con un unico intervento». Proprio nell'ottica di un customer service in grado di soddisfare le aspettative dell'utente finale, soprattutto pensando alla necessità di dover ricaricare una vettura per l'utilizzo quotidiano che, in caso di stazione non funzionante, andrebbe a creare un grave disservizio, Mennekes propone ai propri installatori le Service Station, ovvero ev-charger sostitutivi per garantire il ripristino della stazione in tempi brevi: «Relativamente al tema dei guasti e dell'assistenza post vendita oggi Mennekes registra un numero di fault decisamente basso. Sia perché fisiologicamente l'utilizzo delle stazioni è ancora contenuto, sia perché ogni prodotto viene severamente

testato». conferma Marco Di Carlo. «Solitamente se ci sono problemi legati ai dispositivi emergono subito in corso di attivazione, è molto difficile che si verifichino in seguito. Premesso questo, se il malfunzionamento riguarda l'impianto è necessario l'intervento dell'installatore. Nel caso, seppur remoto, che si tratti di un problema hardware, Mennekes si prende carico della sostituzione o della riparazione e paga una fee all'installatore per l'intervento. Una cosa interessante che abbiamo lanciato da qualche anno è la Mennekes Service Station: tutti i nostri partner sono caldamente invitati a dotarsi di questi "muletti" che consentono di intervenire e sostituire la stazione senza provocare un fermo macchina, cosa fondamentale soprattutto se consideriamo ad esempio un ambito logistico in cui c'è urgenza e necessità di interventi tempestivi. Abbiamo appunto un parco macchine adibito proprio a questo scopo: in questo modo possiamo consentire al cliente di proseguire l'attività, oppure di ricaricare la propria auto, e di risolvere eventuali guasti in tutta calma, anche perché spesso si tratta di configurazioni errate e basta un reset. Questa soluzione è anche dettata dal fatto di poter rispondere alle aspettative dei clienti privati, che nella maggior parte dei casi non gradiscono particolarmente la riparazione perché si aspettano la sostituzione del prodotto, anche se la riparazione è un concetto da difendere perché più sostenibile, soprattutto se consideriamo un futuro in cui le wall box diventeranno prodotti di uso sempre più comune e diffuso».



**SCAME**

**Assistenza con elevati standard qualitativi**

Per Scame offrire un prodotto che rispetti i più elevati standard di qualità e sicurezza non è sufficiente, ben sapendo che il cliente è soddisfatto solo quando l'efficienza del prodotto si protrae nel tempo. Una volta che un'infrastruttura di ricarica è stata installata e messa in funzione, garantire la sua affidabilità e prestazioni ottimali nel tempo diventa quindi una priorità. È qui che entra in gioco l'assistenza tecnica di Scame, grazie a un team proattivo e professionale composto da tecnici formati e costantemente aggiornati per assicurare al cliente competenza ed elevati standard di affidabilità sia nel pre che nel post vendita. Per quanto riguarda l'assistenza post vendita, Scame offre servizi come l'attività di configurazione, collaudo e training per l'utilizzo dell'infrastruttura di ricarica, mentre è facoltà del cliente richiedere servizi ulteriori come: l'estensione della garanzia di 12, 24 o 36 mesi, successivi al termine della garanzia legale. Inoltre, l'assistenza tecnica di Scame, da remoto o in presenza, permette di poter eseguire in tempi rapidi interventi di riparazione e sostituzione di parti di ricambio. Oltre a effettuare sopralluoghi e definire le attività di intervento, hardware, software, firmware, per l'aggiornamento dell'infrastruttura di ricarica. Non da ultimo, Scame mette a disposizione del cliente anche servizi di manutenzione preventiva e piani di manutenzione programmata per stazioni di ricarica.

**IN SINTESI**

- + Assistenza nella configurazione, collaudo e training della stazione
- + Estensione di garanzia fino a 36 mesi
- + Servizi di manutenzione preventiva e programmata



**SENEC**

**Portale e linea telefonica al servizio dei professionisti**

Senec offre agli installatori diversi strumenti di supporto sia pre sia post-vendita. Tra questi, va annoverata la Senec.Academy, un portale online dove è possibile reperire diversi corsi di formazione "on demand" sull'installazione, la configurazione e la manutenzione dei prodotti Senec. Per l'assistenza sul campo, i partner possono prenotare delle sessioni telefoniche con il reparto Service di Senec per essere accompagnati passo passo nel loro lavoro in cantiere. A loro disposizione c'è anche la Senec Install Squad, una squadra di installatori qualificati che possono sopperire all'eventuale mancanza di manodopera per la realizzazione degli impianti. Nella seconda metà del 2024, sarà disponibile anche il Senec.Cockpit, una piattaforma digitale dove i clienti potranno accedere in modo semplice e intuitivo ai servizi esistenti e a quelli nuovi, come il portale per aprire, monitorare e chiudere facilmente le richieste di assistenza, l'assistente virtuale basato su Intelligenza Artificiale, l'archivio documentale con motore di ricerca avanzato e il sistema di monitoraggio semplificato.

**IN SINTESI**

- + Assistenza telefonica con linea dedicata
- + Senec Install Squad per interventi dedicati su grandi impianti
- + Piattaforma Senec Cockpit per richiedere assistenza







## SIEMENS

### Strumenti per rendere anche l'installazione user friendly

L'azienda garantisce un impegno costante per migliorare l'esperienza degli installatori e dei clienti finali, sviluppando una serie di soluzioni hardware e software avanzate che facilitano e velocizzano l'installazione dei propri prodotti. Tra queste, spiccano i sistemi SCB - Sicharge D Configuration Backend e Siemens DepotFinity che riducono drasticamente i tempi di configurazione e installazione grazie a interfacce user-friendly. Con i software di configurazione è possibile impostare i parametri ottimali per ogni stazione di ricarica, minimizzando il margine di errore e garantendo prestazioni ottimali sin dal primo utilizzo. Per gli installatori che necessitano di assistenza sul campo, Siemens offre una gamma completa di training multimediali o formazione direttamente on-site grazie alla presenza dei nostri trainer sul territorio. L'assistenza tecnica remota è disponibile 24 ore su 24, garantendo risposte rapide attraverso supporto via email. Inoltre, l'azienda mette a disposizione una libreria online di video tutorial e guide dettagliate che coprono ogni aspetto del processo di installazione. Per i problemi più complessi, Siemens offre anche servizi di supporto remoto locale, con i propri tecnici pronti a collegarsi direttamente ai sistemi per risolvere eventuali difficoltà in tempo reale. L'impegno non termina con l'installazione. In caso di guasti o malfunzionamenti successivi all'attivazione del prodotto, Siemens fornisce un servizio di assistenza post-vendita completo. I clienti possono contare su una garanzia estesa che copre non solo i difetti di fabbricazione, ma anche interventi tecnici in loco se necessario. La struttura di service Siemens, garantita dalla capillare presenza dei nostri tecnici sul territorio, è in grado di offrire pacchetti di manutenzione preventiva e correttiva personalizzati sulle specifiche esigenze del cliente, della particolare collocazione dell'infrastruttura di ricarica e dei tempi di intervento desiderati. In sintesi, le soluzioni hardware e software avanzate, combinate con un servizio di supporto tecnico dedicato e un'assistenza post-vendita efficace, assicurano che l'installazione e la manutenzione dei prodotti siano esperienze fluide e prive di stress per installatori e clienti.

#### IN SINTESI

- + Software di configurazione semplice e intuitivo
- + Supporto da remoto con tecnici specializzati
- + Pacchetti di manutenzione preventiva personalizzati



## SMA

### Gestione centralizzata e team service dedicato

La soluzione SMA Commercial eMobility per la mobilità elettrica, offre hardware, software e servizi integrati per flotte commerciali. In particolare, SMA EV Charger Business è disponibile in 3 configurazioni: singolo a muro con 2 punti di ricarica, singolo su colonna con 2 punti e doppio su colonna con 4 punti. Compatibile con tutti i veicoli elettrici e con la funzione di protezione dal sovraccarico della rete, con lettore di schede Rfid integrato, permette il controllo dinamico del carico per massimizzare l'efficienza energetica. Il portale SMA eMobility consente una gestione centralizzata dei processi di ricarica e il monitoraggio dei profili utente. Inoltre, supporta aggiornamenti tramite accesso remoto e consente l'utilizzo da parte di terzi dell'infrastruttura di ricarica tramite roaming. Uno dei valori aggiunti di SMA è il suo Service, un team di esperti altamente qualificati, in grado di affrontare ogni tipo di richiesta tecnica sollevata dagli installatori sul campo. SMA offre un servizio clienti strategico con assistenza professionale per utenti e installatori, dall'installazione alla manutenzione. Include inoltre supporto tecnico telefonico. La collaborazione con partner certificati rafforza la competitività di SMA, garantendo durabilità e alte performance degli impianti.

LA COLONNINA SMA EV CHARGER BUSINESS



#### IN SINTESI

- + Service dedicato per supportare gli installatori on site
- + Portale SMA E-Mobility per configurazioni e gestione da remoto
- + Aggiornamenti da remoto e struttura

## WALLBOX

### Un'Academy dedicata all'installazione e alla manutenzione degli ev-charger

Oltre all'estetica funzionale e versatile che li rende adatti a qualsiasi ambiente, tutti i caricabatterie Wallbox (da quelli pensati per l'uso domestico a quelli ideati per aziende, grandi spazi commerciali ma anche per la ricarica pubblica) hanno come caratteristica comune quella di poter essere installati con estrema facilità. Per quanto riguarda soprattutto la gamma di caricatori domestici, a rendere installazione e manutenzione facili e veloci è la conformazione particolare della piastra posteriore, pensata per rendere immediata e rapida l'installazione anche a parete, mentre la preconfigurazione 4G permette di efficientare i tempi di operatività (sia per gli utenti sia per gli operatori) e offre la possibilità di aggiornare il software in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo. Per semplificare il lavoro degli installatori è nata anche la Wallbox Academy, piattaforma dedicata ai professionisti che permette di accedere gratuitamente a contenuti completi e guide rapide pensate per supportarli durante il processo di installazione e di manutenzione dei prodotti Wallbox. Per avere l'accesso completo alle risorse è sufficiente registrarsi, effettuare l'accesso e iscriversi ai corsi che più soddisfano le proprie esigenze. Oltre a quelli per conoscere in modo sempre più approfondito la vasta gamma di caricatori e prodotti Wallbox, sulla piattaforma sono disponibili anche corsi e contenuti dedicati alle soluzioni pensate per la gestione dell'energia.

È POSSIBILE ACCEDERE ALLA PIATTAFORMA DI WALLBOX INQUADRANDO IL QR CODE



#### IN SINTESI

- + Progettazione ad hoc per semplificare la messa in opera
- + Hardware preconfigurati in 4G per ottimizzare le tempistiche di messa in opera
- + Piattaforma multimediale per i professionisti







# Flotte: la corsa verso l'elettrico è già partita

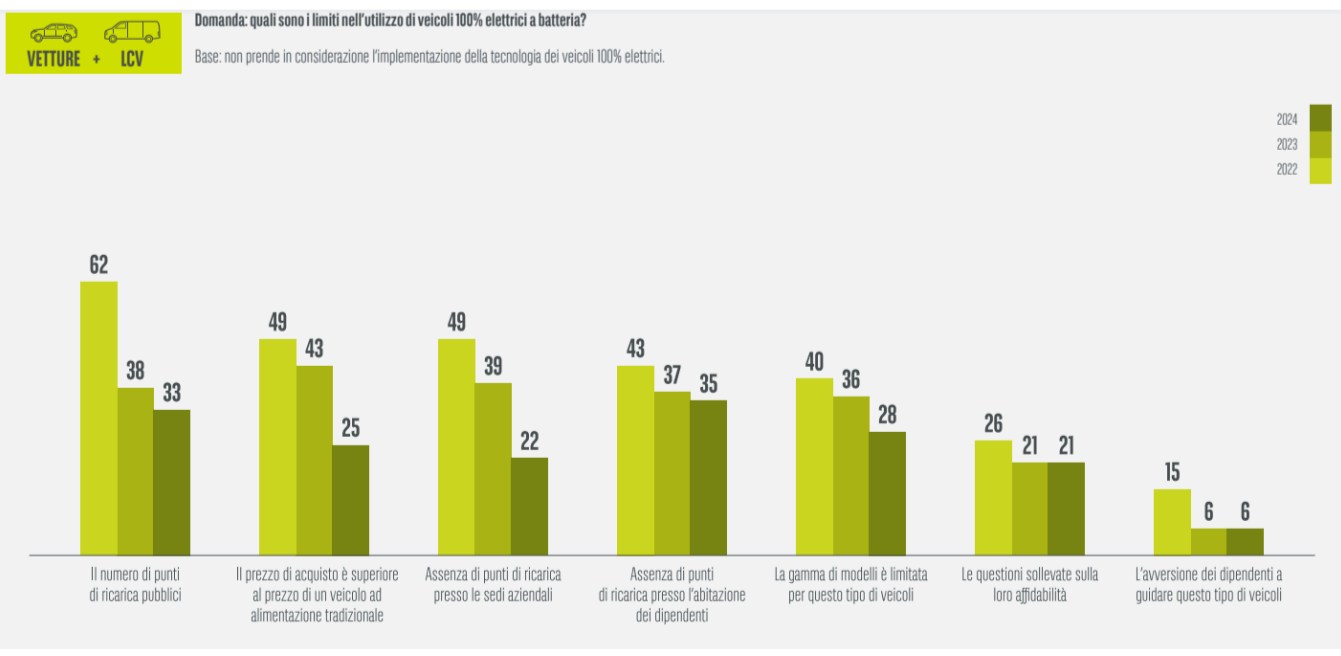
SECONDO LA FOTOGRAFIA SCATTATA DAL BAROMETRO 2024 A CURA DI ARVAL, ANCHE LE AZIENDE ITALIANE – COMPLICI GLI STRINGENTI OBIETTIVI DI DECARBONIZZAZIONE – SI STANNO PROGRESSIVAMENTE AVVICINANDO ALL'E-MOBILITY: TRA 3 ANNI L'87% DELLE SOCIETÀ IMPIEGHERÀ VEICOLI A BASSE EMISSIONI E IL 24% DEL PARCO MACCHINE SARÀ COMPOSTO DA BEV. MA LE CRITICITÀ NON MANCANO

Al contrario di quanto accade per l'utilizzo privato, dove – nonostante le leggi europee – il passaggio all'elettrico secondo alcuni è ancora in discussione, il target C&I ha pochi dubbi sul fatto che la sostenibilità delle aziende passi anche e soprattutto attraverso l'elettificazione delle flotte. L'adozione di alimentazioni alternative è in continuo aumento tra le aziende italiane tanto che, per quanto riguarda le autovetture, entro 3 anni l'87% avrà in flotta almeno un veicolo ibrido o elettrico. Le vetture ibride si confermano le più diffuse, ma segnali più che positivi arrivano da ibridi plug-in (+14%) e 100% elettrici (+13%). Le

motivazioni, riconducibili a tematiche CSR e ESG, spingeranno le aziende ad avere entro 3 anni, almeno un terzo della flotta a batteria. Questo è il quadro che emerge dal "Barometro delle flotte aziendali 2024" realizzato da Arval (società di BNP che si occupa di noleggio a lungo termine), sondaggio che prende in esame un totale di 8.605 aziende provenienti da 30 Paesi differenti (5.854 facenti parte dell'UE), tra cui 301 società italiane che hanno raccontato attraverso la voce dei propri decision maker le caratteristiche delle flotte gestite, la scelta delle alimentazioni, le soluzioni di mobilità alternative e le potenzialità del noleggio a lungo termine. Per quanto riguarda le sfide più importanti per la gestione della flotta non

ci sono dubbi, le aziende italiane convergono principalmente sulle tematiche ambientali e transizione energetica: 6 aziende su 10 hanno già implementato o stanno lavorando a strategie per la riduzione dell'impatto ambientale. Il 66% delle aziende sono soggette alla pubblicazione del bilancio di sostenibilità entro 2 anni. In questo contesto la mobilità aziendale gioca e giocherà un ruolo rilevante per oltre l'80% delle company. Secondo il survey dell'Arval Mobility Observatory al primo posto tra le sfide più importanti che i fleet manager delle aziende italiane si apprestano ad affrontare si colloca, con il 38% dei voti, l'adeguamento alle politiche restrittive riguardanti i veicoli a benzina e diesel. Al secondo posto, con il 34% dei voti, ha la priorità l'introduzione di veicoli con alimentazioni alternative (100% elettrici, ibridi o ibridi plug-in). Rispetto alla precedente rilevazione, l'offerta sempre più ampia di veicoli elettrificati ha abbattuto le barriere delle aziende legate ai temi di pricing e di modelli disponibili: oggi il prezzo di questi mezzi è una barriera nel 25% dei casi (lo scorso anno era al 43%), mentre una gamma limitata di veicoli risulta un ostacolo per il 28% (mentre nel 2023 era al 36%). Secondo il sondaggio il tema della ricarica pubblica pare non essere più un problema per le aziende italiane: il numero di punti di ricarica rappresenta ancora una barriera per il 33% dei casi (nel 2022 era il 62%), mentre l'assenza di punti di ricarica presso le sedi aziendali viene evidenziato dal 22% (lo scorso anno era al 39%). Questo risultato è stato ottenuto non solo in virtù degli investimenti infrastrutturali dello Stato, ma anche grazie a quanto le aziende hanno fatto e continuano a fare per sostenere la transizione energetica. Altro dato significativo è quello relativo alla presenza di stazioni di ricarica presso le sedi

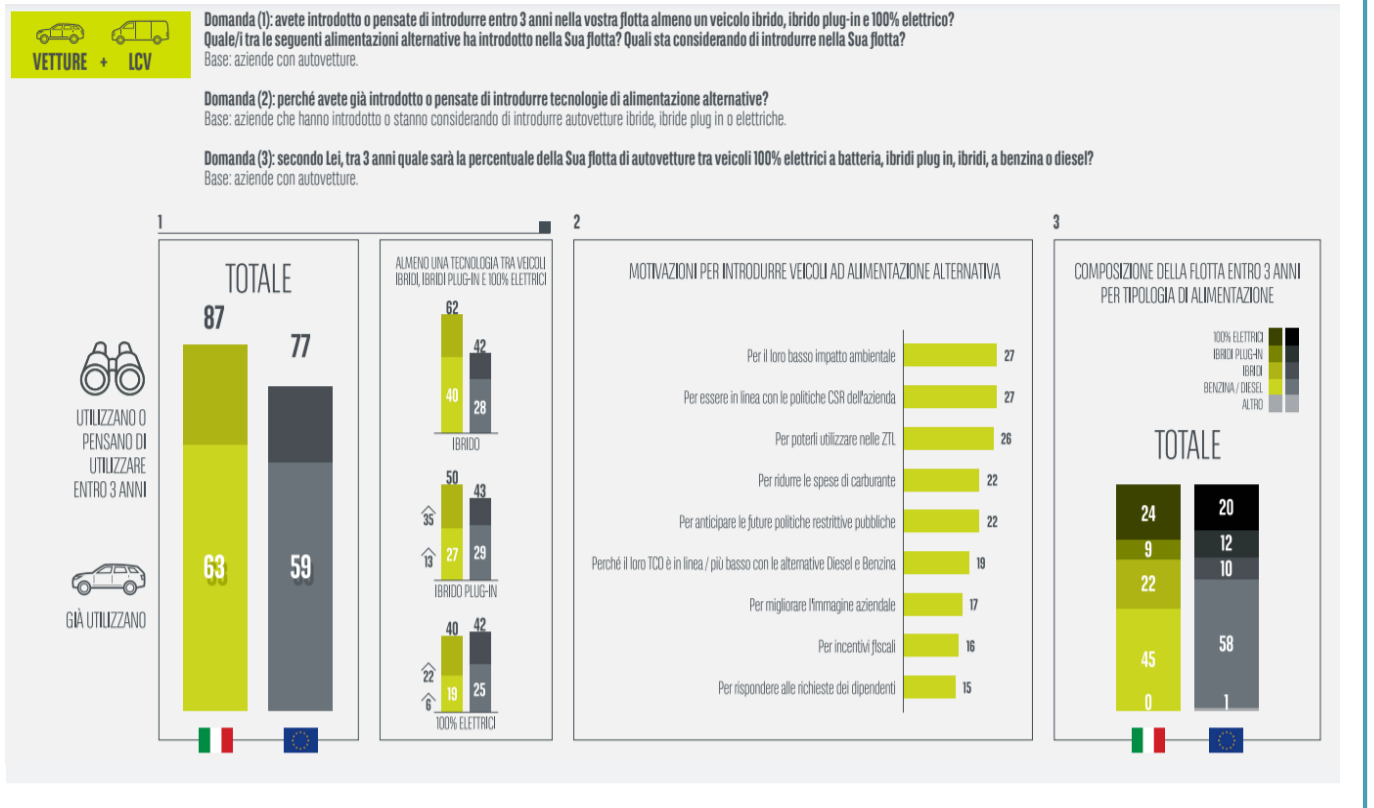
## LE CRITICITÀ NELL'UTILIZZO DI VEICOLI 100% ELETTRICI NELLE FLOTTE AZIENDALI



Fonte: ARVAL



## PREVISIONI DI CRESCITA PER LE FLOTTE ELETTRICHE



Fonte: ARVAL

aziendali e soprattutto riguardo all'impatto della ricarica sul total cost of ownership della vettura. Il 70% delle aziende italiane ha in programma di installare un'infrastruttura di ricarica in sede entro i prossimi 12 mesi, mentre presso il 53% sono già presenti. Il 12% delle aziende finanzia il costo dell'installazione di una stazione di ricarica anche presso il domicilio dei propri dipendenti. Infine lo studio evidenzia che un'ottimizzazione del mix di ricarica può contribuire ad abbassare addirittura del 30% il TCO della vettura nel suo arco di vita.

### Il parere dei fleet manager

Il processo di elettrificazione delle flotte comporta diverse criticità e proprio per questo motivo viene approcciato gradualmente attraverso una serie di step. Questo perché vanno valutati con attenzione una serie di elementi, a partire dal tipo di utilizzo dei veicoli per arrivare alla progettazione e alla gestione di un'eventuale infrastruttura di ricarica aziendale. I fattori in gioco infatti possono essere diversi e incidere in maniera più o meno impattante sul TOC (Total cost of ownership) delle vetture. Tra questi bisogna ad esempio valutare l'incidenza della ricarica pubblica, l'eventuale presenza di un impianto fotovoltaico per abbattere ulteriormente i costi delle ricariche, ma anche la predisposizione dei dipendenti all'utilizzo di un veicolo elettrico. «In Vaillant Group Italia abbiamo investito nella transizio-

ne elettrica già a partire dal 2017, quando è stato varato un progetto per l'elettrificazione di una serie di realtà interne partendo dalla progettazione e realizzazione di un impianto fotovoltaico posizionato sull'edificio che una volta era il magazzino del nostro complesso industriale» ha dichiarato Mario Villa, Head of general services & safety di Vaillant. «Un impianto che garantiva 109 kW picco: una taglia sufficiente per coprire il 70% del fabbisogno energetico nella curva di assorbimento che copre i mesi tra aprile e settembre. Con un buon grado di rendimento anche d'inverno. In seguito, nel 2019, abbiamo installato 3 colonnine

con 2 punti di ricarica ciascuna da 22 kW in AC, destinate alla ricarica delle prime vetture ibride plug in e full electric che sono state introdotte nella flotta aziendale. Abbiamo quindi introdotto una serie di ibride plug-in Bmw, oltre a una proporzione del 7,8% di veicoli full electric (su un totale di oltre 70 vetture), come Volkswagen ID4, Tesla Model 3 e più recentemente anche una Tesla Model Y. La criticità più importante nel passaggio a questo tipo di tecnologia spesso è dettata dal mindset dei dipendenti: fortunatamente all'interno delle 143 persone che compongono il nostro organico abbiamo riscontrato un alto livello di curiosità

### Autel Energy Revolutionizes EV Charging at Power2Drive Europe 2024

Autel Energy, a trailblazer in electric vehicle (EV) charging solutions, is poised to make a splash at Power2Drive Europe 2024 in Munich from June 19th to 21st. Visitors to booth C6-330 will witness the unveiling of the cutting-edge MaxiCharger Megawatt Charging System and the impressive MaxiCharger HiPower. Highlighting Autel Energy's innovative prowess, the MaxiCharger DC HiPower has been named a finalist in the esteemed "E-Mobility" category of The smarter E AWARD 2024, reflecting the company's significant contributions to the electric mobility sector.

#### MaxiCharger DC HiPower: Unleashing the Power of Charging

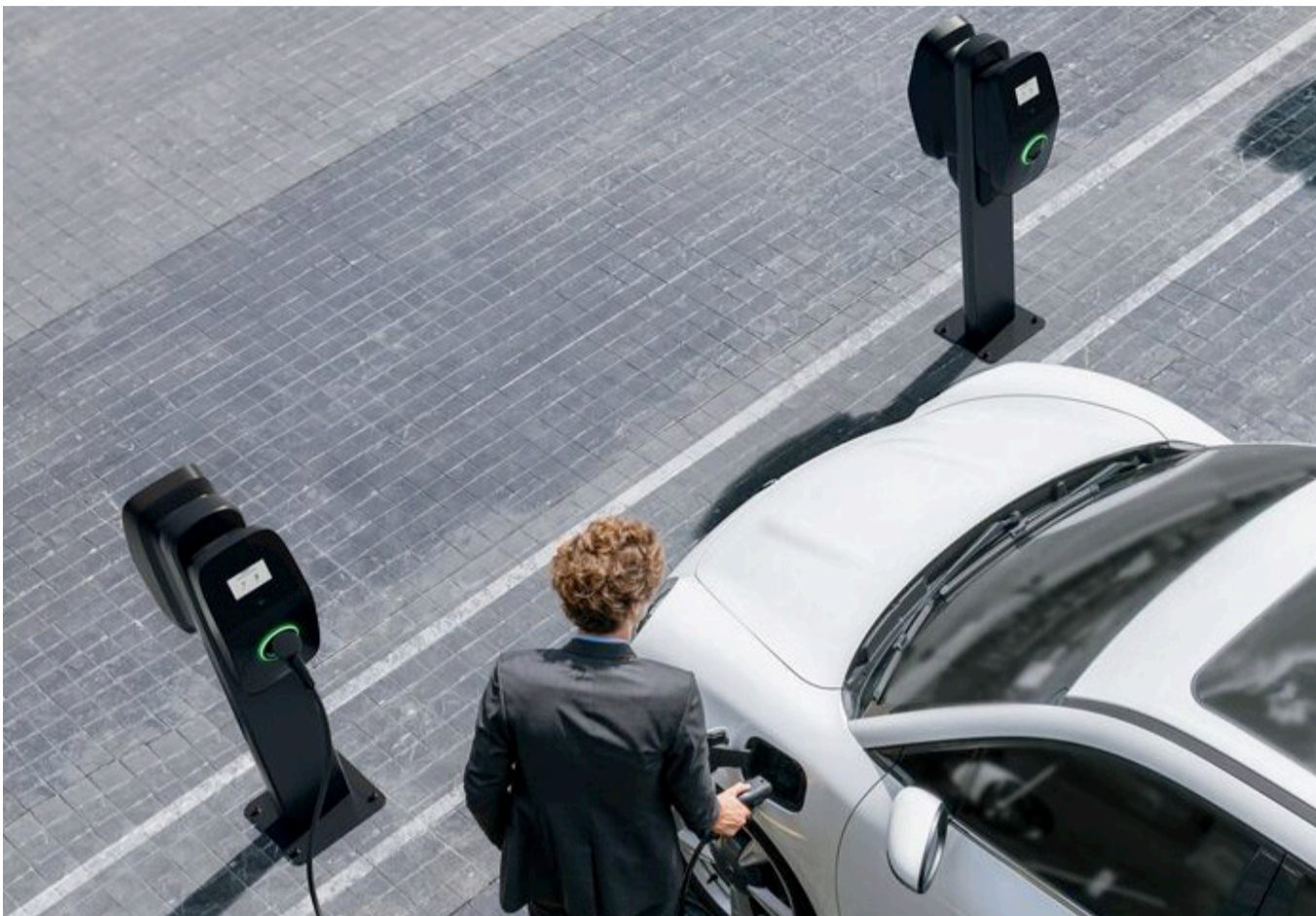
The MaxiCharger DC HiPower is a cutting-edge solution offering a maximum output of 640kW. With advanced 650A liquid-cooling and low-temperature fast charging technology, it delivers up to 400km of range in just 10 minutes. Its smart power distribution system can charge up to 8 vehicles simultaneously, significantly boosting efficiency and utilization.

#### MaxiCharger Megawatt Charging System: Leading the Charge in High-Capacity Infrastructure

The MaxiCharger Megawatt Charging System meets the growing demand for high-capacity EV charging with a peak power output of 1500A and 1.2 MW charging power. Designed for heavy-duty EVs, it supports diverse scenarios from public overnight charging to depot operations, offering efficient and reliable performance for all high-demand charging needs.







LE AZIENDE DEVONO PIANIFICARE CON ATTENZIONE LA REALIZZAZIONE DI UN'INFRASTRUTTURA DI RICARICA DELLA PROPRIA FLOTTA, TENENDO CONTO DEGLI EVENTUALI SVILUPPI FUTURI, DELL'ENERGIA IMPIEGATA E DELLE CARATTERISTICHE DELL'IMPIANTO ELETTRICO

e apertura mentale. Questo ci ha permesso di introdurre e proporre questo tipo di veicoli. Siamo partiti con le prime 3 vetture, io stesso ho preso parte al progetto pilota insieme ad altri 2 colleghi che successivamente si sono proposti come evangelist all'interno dell'azienda. Grazie a una serie di soluzioni studiate ad hoc, come ad esempio la possibilità di utilizzare il network di colonnine EvWay per la ricarica pubblica oppure i Supercharger per le vetture Tesla, con un rimborso delle ricariche, siamo riusciti anche a ovviare a problematiche legate alla cosiddetta range anxiety». Per altre tipologie di imprese il passaggio all'elettrico presenta ancora delle barriere difficili da aggirare, soprattutto per chi opera nel campo della logistica con veicoli ad alta percorrenza chilometrica e costretti a utilizzare esclusivamente la ricarica ad accesso pubblico presso cui, negli ultimi mesi, le tariffe in abbonamento e a consumo sono aumentate sensibilmente, come spiega Claudio Ruiu, fleet manager di

Dedem: «Da circa 3 anni abbiamo iniziato il processo di elettrificazione della nostra flotta con l'obiettivo di adottare quanti più veicoli elettrici possibile. La situazione però è particolarmente complessa perché allo stato attuale non è sempre facile trovare delle soluzioni che siano in grado di soddisfare le esigenze di una realtà aziendale come la nostra. Dedem ha un parco auto circolante di circa 400 veicoli, di cui il 98% composto da veicoli commerciali, quindi principalmente furgoni, mentre il resto sono vetture aziendali. A oggi abbiamo 6 furgoni full Electric, mentre gli ibridi sono 30. Attualmente elettrificare una flotta di furgoni è un obiettivo alquanto utopistico, perché il mercato non offre veicoli con caratteristiche adatte al nostro business model in termini di autonomia e velocità di ricarica. Esistono furgoni full electric che percorrono 300/400 km, che nel nostro caso non sono sufficienti, visto che parliamo di percorrenze mensili di oltre 2.500 km. Completare l'elettrificazioni per noi

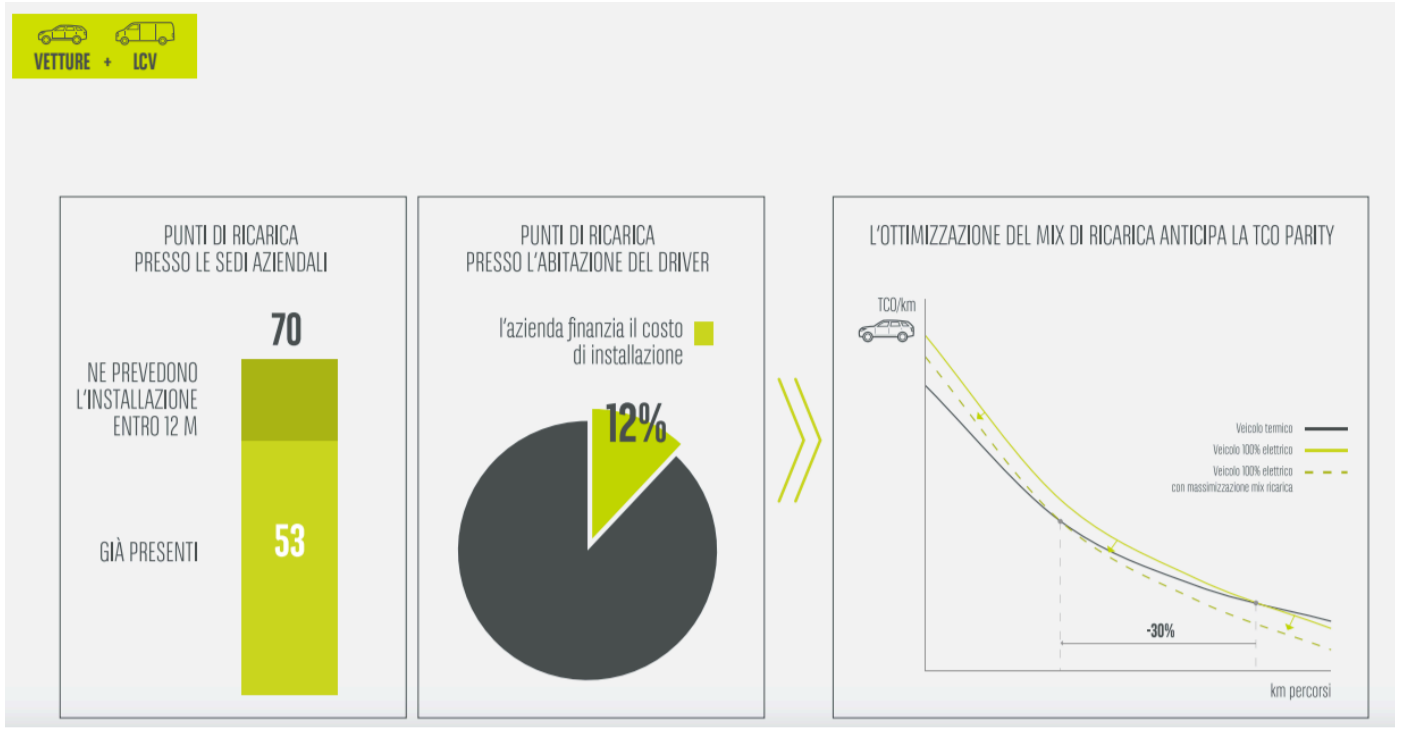
sarebbe impossibile, fatto salvo dove andiamo a utilizzare veicoli che operano esclusivamente presso centri urbani, ad esempio su Milano, Bologna e Roma. Nell'ambito del full electric, ovvero sulla valutazione dei costi di gestione, con le tariffe di ricarica attuali presso le colonnine ad accesso pubblico stiamo sostenendo costi che superano sensibilmente quelli di un veicolo a gasolio. Dedem si occupa di installare e gestire le cabine per fototessere sul territorio, quindi con un modus operandi che prevede la necessità di ricaricare prevalentemente presso le infrastrutture pubbliche durante la giornata. Ne consegue che, oltre al problema appena citato dei costi, si innesca anche un problema di operatività, ovvero di veicoli che devono stare fermi a ricaricare con lunghe soste. Abbiamo stimato che ogni assegnatario di veicolo elettrico perde quotidianamente 1 ora e 45 di lavoro solo per le ricariche e le tempistiche stanno addirittura aumentando. A questo si aggiunge un altro problema da non sottovalutare, quello legato alle tante colonnine non funzionanti, oppure occupate abusivamente da mezzi endotermici che non stanno ricaricando. È un quadro che crea notevoli disservizi». La sfida insomma è anche tecnologica: oltre al tema delle tariffe - che nei prossimi mesi grazie a un installato di veicoli elettrici più importante dovrebbero ridimensionarsi - esistono ancora dei limiti tecnici legati ai veicoli che molto probabilmente, nei prossimi anni, potranno essere colmati grazie a batterie più performanti, oltre a una diminuzione del canone noleggio, che potrebbe contribuire a rendere l'elettrico ulteriormente vantaggioso: «La tecnologia sull'elettrico sta procedendo velocemente, ma nel nostro caso manca ancora qualcosa di idoneo sui veicoli commerciali» prosegue Claudio Ruiu. «Ci vorrebbero furgoni con autonomie da 1.000-1.500 km per risultare davvero efficienti. Inoltre, affinché l'elettrico possa diventare davvero conveniente, è necessario che le tariffe della ricarica pubblica tornino a essere competitive. Altra cosa da non sottovalutare è il costo dei veicoli commerciali che, nonostante allestimenti molto scarni, partono dai 40mila euro, una cifra che a noleggio si trasforma in un canone di circa 600 euro al mese. Anche in questo caso per velocizzare la transizione è auspicabile un abbassamento dei prezzi».

### Ricarica aziendale: il progetto è fondamentale

Sono numerosi anche gli elementi da valutare con l'obiettivo di realizzare un'infrastruttura di ricarica aziendale che sia in grado non solo di soddisfare le esigenze della flotta nel presente ma che riesca a tener conto anche di quelle future. Tra le caratteristiche più importanti lo stato dell'impianto elettrico generale, la possibilità di implementare sistemi di load balancing per ottimizzare le ricariche in sinergia con piattaforme smart per il monitoraggio dei consumi: «Al momento, parlando più nel dettaglio dei sistemi di ricarica, uno dei temi centrali è anche quello di far comprendere ai propri interlocutori il concetto che il dimensionamento dell'impianto, quindi il numero e la potenza degli ev-charger, va progettato su una proiezione di almeno 3/5 anni nel futuro» prosegue Mario Villa. «Nel 2019 la volontà era quella di installare tanti punti di ricarica quanti erano gli stalli disponibili in sede, quindi 36.



## LA SITUAZIONE DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA



FORNITORE: ARVAL

Ma l'investimento non sarebbe stato adeguato alla realtà in cui ci saremmo ritrovati a lavorare oggi. Oltretutto, fatta una lista degli assorbimenti dei singoli edifici, non restava molto da dedicare alle ricariche. In più, avendo uno degli edifici quasi interamente climatizzato attraverso pompe di calore, in giornate particolarmente calde gli assorbimenti rischiano di inficiare sensibilmente l'energia a disposizione delle vetture. Proprio per questo motivo stiamo valutando l'introduzione di una piattaforma che consenta di gestire in maniera semi automatica l'allocatione dei carichi dell'energia sfruttata dalla sede. Senza contare che a monte l'impianto elettrico che serve i nostri edifici è particolarmente datato. Tutto questo per fotografare un quadro generale in cui la gestione di un'infrastruttura di ricarica di dimensioni importanti all'interno di un'azienda come la nostra non è cosa semplice e deve tener conto di una serie di elementi per essere progettata in maniera davvero efficiente e funzionale. Le due difficoltà di base sono in primis riuscire a riportare e far comprendere ai nostri interlocutori, che hanno potere decisionale, la situazione in cui si va a operare dati alla mano, la seconda è il budget, perché intervenire sul core di un importo elettrico industriale ha costi sicuramente non trascurabili. Oltre a influire positivamente sugli obiettivi di sostenibilità, il passaggio all'elettrico conferma anche una serie di vantaggi economici nella gestione della flotta. Questi potranno aumentare

ulteriormente in futuro grazie a un progressivo calo dei prezzi e quindi del canone di noleggio, unito a un ritorno a tariffe di ricarica pubbliche più competitive rispetto a quelle attuali: «Al netto di quelli che possono essere i limiti del budget dedicato al noleggio delle vetture - prosegue Mario Villa -, credo che oggi si riesca a poter gestire la transizione in maniera vantaggiosa e costruttiva, soprattutto se, come nel nostro caso, è un processo sposato anche da coloro che hanno potere decisionale. Quello che dal mio punto di vista è più preoccupante al momento è l'incremento dei costi di ricarica pubblica. Una

variabile strettamente legata al basso numero di veicoli circolanti che non consente ai Cpo di rientrare degli investimenti fatti. La nostra realtà, con un 7,8% di vetture full electric, naviga intorno a qualche migliaio di euro di rimborsi su base annua, non è nulla rispetto ai 300mila euro dei veicoli endotermici. Se le proporzioni nei prossimi anni andranno a invertirsi, ovvero sei i full electric supereranno le ibride plug-in con i costi della ricarica pubblica attuali, i vantaggi potrebbero ridursi sensibilmente, ma la speranza è che le tariffe alle colonnine pubbliche possano tornare ad essere competitive».

ER

L'ANGOLO DI eV-Now!

# "LUGLIO DEGLI ELEMENTI"

PASSATI DUE MESI DAL NOSTRO VIAGGIO CITEMOS IN ITALIA INSIEME ALLA CONFARTIGIANATO NAZIONALE, DURANTE IL QUALE ABBIAMO FATTO UN PO' DA TESTER DELLA NUOVA E ROBUSTA INFRASTRUTTURA DI RICARICA NAZIONALE, IN QUESTO NUMERO DI E-RICARICA RACCONTIAMO LO STATO DELLA TRANSIZIONE ATTRAVERSO GLI ELEMENTI

**Fuoco:** Trascinare gli incentivi fino al fatidico "incanto" di lunedì 3 giugno non ha certamente rassicurato coloro che hanno subito i danni di tanta incertezza. Questo ha provocato un rallentamento delle vendite e creato instabilità nel mercato. Inoltre, con una domanda inferiore, si è verificato un aumento del prezzo della "ricarica alla spina". Ho chiamato questo evento "incanto" perché, come un falò di mezza estate, il click day è durato solo sei ore, durante le quali i 220 milioni di euro disponibili sono stati interamente prenotati. Del resto, è noto che agli italiani non piace l'auto elettrica.

**Acqua:** L'idrogeno è un grande fraintendimento. Se da una parte un così nobile gas col suo azzecatissimo nome parrebbe essere la scelta migliore, da alcuni paventato come "il vero futuro", dall'altra nella realtà dei fatti essendo perlopiù ricavato dallo steam reforming del metano risulta più essere il nuovo nome del gas "che ti da una mano" piuttosto che un vettore energetico a bassa efficienza... Mi viene da dire: nella decarbonizzazione c'è spazio per tutti, ma non esageriamo

**Terra:** Se il cobalto nella tavola periodica si trova tra il ferro ed il nichel, in natura lo troviamo tra il ferro ed il rame. Come tutti i metalli però, la vita del cobalto una volta riciclato riparte dall'inizio, cosa che non avviene per il petrolio, risorsa eccezionale

che una volta bruciata è persa (quasi) per sempre. Un'industria estrattiva del cobalto su richiesta di Tesla ha messo in piedi un sistema di telecamere e monitoraggio della propria attività estrattiva, con immagini satellitari, report e webcam a monitorare un'attività estrattiva dignitosa e sicura, industriale. Le stesse immagini però mostrano e sottolineano anche cave meno industriali e meno umane, le stesse cave le cui immagini ed i video dei "bambini blu" hanno fatto scoppiare polemiche incredibili dei "no-Watt" convinti che il petrolio sgorgi comodamente sotto forma di diesel e benzina dalla stazione di servizio.

**Aria:** tra le batterie che durante la nostra BatteryWeekly live ogni lunedì alle 18 vengono più discusse, c'è la chimica zinco-aria, dove all'anodo di zinco si contrappone un catodo di aria. Non si tratta di una novità, quello che dovranno fare i ricercatori è infatti aumentare il "numero di cicli", a oggi troppo brevi, al fine di estenderne la durata.

ER

### GLI APPUNTAMENTI FISSI DI EVNOW:

Ogni lunedì dalle 18 la BatteryWeekly, poi le dirette con Tesla Owners Italia alle 19 e infine appuntamenti ad hoc con gli esperti Ing. Baudino e il pilota rally, Vincenzo di Bella: tutti pubblicizzati sull'account di Daniele Invernizzi ed eViaggioItaliano.



INQUADRA IL QR CODE PER SEGUIRE LE ATTIVITÀ DI EV-NOW!



# Batterie: ieri, oggi, domani

LE BATTERIE STANNO EVOLVENDO MOLTO RAPIDAMENTE, CONTRIBUENDO A RENDERE LE AUTO ELETTRICHE SEMPRE PIÙ PERFORMANTI IN TERMINI DI AUTONOMIA E VELOCITÀ DI RICARICA. ECCO UNA PANORAMICA DELLE SOLUZIONI E DELLE TECNOLOGIE CHE PROMETTONO DI RIVOLUZIONARE IL SETTORE

DI FEDERICA MUSTO

**L**a batterie sono ormai indispensabili per la vita quotidiana. Introdotta nell'800 (Volta inventò la Pila nel 1799), nella loro versione agli ioni di litio sono diventate di uso comune da oltre 30 anni. Naturalmente nel tempo la ricerca ha sviluppato diverse chimiche e sperimentato la reazione di molteplici elementi (ultimamente anche grazie all'impiego dell'AI), con l'obiettivo di migliorarne, di volta in volta, stabilità, durata, densità gravimetrica, ed economicità.

Con l'introduzione delle batterie in sistemi complessi come i veicoli elettrici, dove la batteria è composta da più moduli e centinaia di celle in serie e parallelo, è stato necessario dotarle di un BMS, Battery Management System, che ne controllasse e ne gestisse costantemente i processi: carica e scarica, corrente, potenza, tensione, temperatura e talvolta anche valori di umidità. Le batterie sono diventate dei sistemi estremamente sofisticati, la cui chimica è in costante evoluzione, tanto da potersi ritenere uno dei settori industriali più prolifici sia in termini di occupazione sia di investimenti nell'industria dei prossimi decenni.

## Lo stato dell'arte delle batterie

Le batterie al litio non sono tutte uguali. La diversa chimica permette loro di avere caratteristiche differenti e specifiche per le molte situazioni in cui sono impiegate. Una delle prime chimiche ancora molto diffusa è la Litio Cobalto Ossido (LCO) caratterizzata da un'alta energia gravimetrica, ovvero capace di immagazzinare una grande quantità di energia per unità di massa, e di caricarsi in poco tempo. È la chimica ideale per batterie medio-piccole (su dimensioni maggiori ci sarebbero limiti legati stabilità termica e dunque alla sicurezza) e molto utilizzate, dunque impiegata soprattutto nei device come smartphone e tablet da cui ci si aspetta performance elevate. Un'altra chimica largamente impiegata in dispositivi che richiedono batterie dalle dimensioni limitate è la LMO, Litio

Manganese Ossido. Viene scelta in particolare per sistemi che necessitano velocità di scarica elevate (anche 10C), come le e-bike o i trapani elettrici. Essendo priva di cobalto questa chimica è tuttavia limitata in termini densità energetica.

Passando invece alle batterie di grande formato, sono tre le chimiche a oggi più utilizzate. Le prime due sono a base nichel: Nichel Cobalto Alluminio (NCA) e Nichel Manganese Cobalto (NMC). Il nichel infatti contribuisce ad aumentare la densità energetica della batteria, il che ha reso per lungo tempo queste due chimiche le più utilizzate in ambito automotive. Se da un lato la NCA, principalmente scelta da Tesla, grazie alla sua alta percentuale di nichel (circa l'80%) determina un'elevata autonomia del veicolo; dall'altra le NMC hanno il vantaggio di un maggiore equilibrio tra densità energetica, durata e sicurezza, e possono vedere diverse proporzioni tra gli elementi, fino a 811 dove il nichel raggiunge l'80%.

Negli ultimi anni sempre più diffusione ha avuto anche la terza chimica, ovvero la Litio Ferro Fosfato (LFP). Si tratta della chimica più stabile, sicura e longeva, che supera tranquillamente i 4.000 cicli completi. Inoltre la curva di scarica disegnata da queste batterie rimane piatta e mantiene dunque una tensione molto simile tra il 100% e lo 0%, garantendo così le medesime prestazioni lungo tutto il tempo di utilizzo. Infine la completa assenza di cobalto rende questa chimica tra le più sostenibili sia in termini di costo sia in termini socio-ambientali. Tutti questi motivi hanno garantito alle LFP un prolifico filone di ricerca, che negli ultimi anni ha portato questa chimica a raggiungere densità energetiche tali da renderla non solo la prediletta nel settore industriale, ma anche scelta per molti modelli di veicoli.

## Novità: LFP tra densità energetica e potenza di carica

Negli ultimi anni la chimica LFP è stata al centro dei reparti R&D di molte industrie di settore. Prime tra queste le due principali aziende produttrici di batterie al mondo: CATL e BYD. Al Salone di

Pechino 2024 CATL ha presentato la sua nuova Shenxing Plus, una batteria FLP con una potenza di ricarica elevatissima, capace di ricaricare 600 km in soli 10 minuti. Immaginando una batteria di dimensioni medie si tratterebbe di raggiungere un C-rate di 4C, ovvero di raggiungere una potenza 4 volte superiore alla sua capacità nominale durante la fase di carica, diminuendo così in maniera drastica i tempi di attesa. Parlando di autonomia complessiva, inoltre, i dati dichiarati dal ciclo di omologazione cinese CLTC (che - va ricordato - è meno rigoroso e più fiducioso rispetto al nostro WLTP) parlano di punte di 1.000 km. Tutto questo grazie a una innovazione tecnologica dell'anodo, realizzato con un materiale a nido d'ape 3D che ne migliora la densità energetica e sopporta l'alto C-rate grazie a un maggiore controllo dell'espansione dovuta ai cicli di carica e scarica. Questa nuova batteria raggiunge così una densità gravimetrica di 205 Wh/kg, e grazie alla tecnologia cell-to-body 3.0 viene migliorata anche l'efficienza del volume di circa il 7%. Impegnata come CATL nell'aumentare la velocità di ricarica è anche la cinese Gotion che ha annunciato una nuova batteria con capacità di ricarica in 5C. Per una batteria da 50 kW si tratterebbe di raggiungere una potenza di ricarica di ben 250 kW, raggiungendo l'80% in meno di 10 minuti. La tecnologia non è stata ampiamente descritta, ma sarebbe applicabile a diverse tipologie di batterie, sia per dimensioni sia per chimica.

Anche BYD ha recentemente annunciato la nuova generazione della sua Blade Battery, con celle LFP lunghe quanto tutta la larghezza del pacco batteria da cui il nome "blade", spada. Grazie a questa struttura viene semplificata la modalità di assemblaggio e migliorata la gestione del volume complessivo dell'accumulatore.

Il costruttore ha dichiarato che questa seconda generazione di batterie, in arrivo ad agosto 2024, sarà in grado di raggiungere i 190 Wh/kg, contro i 150 Wh/kg delle batterie di generazione precedente: un aumento di oltre il 26%. Sia le batterie di CATL sia quelle di BYD mostrano significativi





## LE TECNOLOGIE IN VIA DI SVILUPPO

» **Shenxing Plus:** il progetto con cui CATL sta sviluppando una batteria FLP con una potenza di ricarica elevatissima, capace di ricaricare 600 km in soli 10 minuti. Parlando di autonomia complessiva, inoltre, i dati dichiarati dal ciclo di omologazione cinese CLTC parlano di punte di 1.000 km.

» **Blade Battery:** BYD sta sviluppando una soluzione con celle LFP lunghe quanto tutta la larghezza del pacco batteria da cui il nome "blade", spada. Grazie a questa struttura viene semplificata la modalità di assemblaggio e migliorata la gestione del volume complessivo dell'accumulatore.

» **Anodi al silicio:** La startup californiana Coreshell avrebbe sviluppato una specie di rivestimento elastico dell'anodo in grado di contenere le deformazioni. In questo modo, se applicata alle batterie LFP, questa tecnologia sarebbe in grado di aumentarne la densità energetica senza tuttavia gravare sul costo.

» **Stato solido:** Gotion ha annunciato che il modello di batteria allo stato solido a cui sta lavorando sarà in grado di raggiungere una densità energetica di 350 Wh/kg (circa un +40% rispetto alle attuali chimiche NMC che raggiungono i 240-250 Wh/kg), e che raggiungerà standard di sicurezza superiori rispetto a quelli ottenuti dai competitor.

progressi nella chimica LFP, sebbene con un focus su diverse aree. Se CATL con le sue Shenxing Plus punta su una ricarica ultraveloce e sull'alta densità energetica, adatta per chi necessita di ricariche rapide e frequenti; BYD con le Blade Battery di seconda generazione si concentra su una maggiore densità energetica e una costruzione efficiente, mirata a offrire autonomia estesa e costi ridotti.

Un'altra news interessante relativa a un'innovazione tecnologica capace di aumentare la densità energetica della chimica sulla quale viene applicata - anche LFP - è quella presentata da Coreshell, una startup californiana specializzata nella produzione di materiali per batterie. Si tratta di una soluzione che rende possibile utilizzare il silicio nell'anodo al posto della grafite senza che questo si deformi nei processi di carica e scarica. Il silicio infatti permette di aumentare la densità energetica, ma tende ad espandersi durante la fase di carica, quando gli ioni di litio si inseriscono nel reticolo cristallino del silicio, divenendo anche tre volte il volume originale.

Durante la fase di scarica poi l'anodo si contrae. La startup avrebbe sviluppato una specie di rivestimento elastico dell'anodo in grado di contenere le deformazioni, che sarebbe disponibile ad un prezzo ragionevole. In questo modo, se applicata alle LFP, questa tecnologia sarebbe in grado di aumentarne la densità energetica senza tuttavia gravare sul costo - uno dei punti forti di questa chimica. Inoltre, a differenza della grafite che viene prodotta per il 75% in Cina, l'approvvigionamento di silicio è facilmente possibile anche negli USA.


### E lo stato solido a che punto è?

"Guru" di tutti i produttori di veicoli elettrici e annunciato da quasi tutte le aziende del settore, le batterie al litio metallico non sono oggi ancora realtà. Molte sono le alleanze che vanno creandosi per unire know how e capitali e riuscire a portare sul mercato la prima vera batteria allo stato solido. Factorial

Energy - sviluppatore americano supportato da Mercedes-Benz, Hyundai e Stellantis - ha recentemente siglato un accordo con LG Chem al fine di accelerare lo sviluppo di materiali per le batterie allo stato solido. Nissan conferma di voler introdurre le batterie allo stato solido per i propri veicoli nel 2028 e per questo nel 2025 avvierà la linea di produzione nella nuova fabbrica di Yokohama, in Giappone; sulla stessa linea d'onda Volkswagen che dopo gli investimenti in QuantumScape per la produzione della batteria a litio metallico con l'architettura di cella flessibile chiamata FlexFrame - in grado cioè di resistere alle deformazioni dei cicli di carica e scarica - che però sembra accumulare ritardo, ha avviato le trattative anche con Blue Solutions. Tutti i giganti ci stanno lavorando. Samsung vorrebbe avviare la produzione della sua batteria con elettrolita ceramico senza anodo in grado di aumentare del 40% la densità energetica delle celle prismatiche entro il 2026. La sopracitata Gotion ha annunciato che il modello allo stato solido a cui sta lavorando sarà in grado di raggiungere una densità energetica di 350 Wh/kg - circa un +40% rispetto alle attuali chimiche NMC che raggiungono i 240-250 Wh/kg), e che raggiungerà standard di sicurezza superiori rispetto a quelli ottenuti dai competitor. Timing? Non prima del 2030. Più vicino lo stato semisolido. Al Salone dell'Auto di Shanghai 2023 CATL aveva annunciato la sua Condensed Battery allo stato semisolido dalla densità record di 500 Wh/kg; e così NIO, che l'anno scorso aveva riferito la messa sul mercato della sua batteria allo stato semisolido da 150 kWh, 360 Wh/kg e 1.000 km di autonomia nata dalla collaborazione con WeLion. Infine sempre di elettrolita semisolido si tratta per la batteria della nuova IM L6, messa a maggio sul mercato dalla cinese IM Motors. Un'architettura da 900 V con potenza di ricarica fino a 400 kW e una tecnologia che per quanto sia etichettata dal produttore come "allo stato solido", presenta un elettrolita che unisce una componente fluida

e una solida, rendendola di fatto anch'essa semisolido.

Dunque quanto manca ancora per il vero stato solido? Secondo Bob Galyen, ex CTO di CATL almeno 7 anni. Questo perché vanno considerati non solo i tempi di sviluppo ma anche l'ingegnerizzazione e la messa a terra di una filiera su larga scala. Inoltre i passi da gigante che ha compiuto negli ultimi anni la tecnologia agli ioni di litio ha reso sempre più sfidante la scommessa dello stato solido. Perché questa tecnologia sia effettivamente vincente dovrà vedere risolti i suoi limiti intrinseci come la stabilità e il basso numero di cicli vita, ma anche mantenere la promessa dei costi concorrenziali e il gap di prestazioni rispetto alle soluzioni oggi già in uso e in continuo perfezionamento.

Nel dubbio lo Stato cinese ha deciso di stanziare un fondo da circa 800 milioni di euro per supportare le aziende con i migliori progetti sul litio metallico. Tra queste CATL, BYD ma anche WeLion. Chi ci arriverà per prima? 



# Siemens Italia: un'infrastruttura a prova di futuro

L'AZIENDA HA REALIZZATO PRESSO LA PROPRIA SEDE DI MILANO UN VERO E PROPRIO HUB DI RICARICA A DISPOSIZIONE DI DIPENDENTI E VISITATORI CON UN TOTALE DI 139 CHARGING POINT DI CUI 120 ALIMENTATI CON IL SUPPORTO DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 456 MWH

Il quartier generale di Siemens Italia è quello che si può definire a tutti gli effetti un esempio virtuoso a supporto della transizione elettrica. La sede milanese dell'azienda mette infatti a disposizione di collaboratori, partner e visitatori un vero e proprio charging hub che dispone, complessivamente, di 139 punti di ricarica distribuiti tra il nuovo parcheggio di via Ponte Nuovo e presso l'area parcheggio di via Vipiteno. L'infrastruttura di ricarica rientra in un piano strategico sviluppato nell'ottica di supportare una flotta aziendale che, entro il 2025, sarà 100% elettrica. Uno dei target attraverso cui la multinazionale potrà raggiungere l'obiettivo di Società a zero emissioni entro il 2030. In qualità di membro dell'iniziativa EV100 del Climate Group, che prevede il passaggio all'elettrico di tutta la flotta nel mondo entro il 2030, Siemens ha definito un piano di elettrificazione per potenziare gradualmente la disponibilità di stazioni di ricarica presso le sedi. Anche il modo in cui avviene la ricarica sostiene quindi l'obiettivo di neutralità delle emissioni di carbonio. Entrando nel dettaglio dell'hub di ricarica realizzato presso la sede di Milano, presso il rinnovato parcheggio di via Ponte Nuovo, adiacente alla sede Siemens, sono state installate 120 punti di ricarica VersiCharge in trifase con potenza fino a 11 kW. Le wall box sono alimentate sia da un

impianto fotovoltaico - con una capacità di generazione totale di 456 MWh all'anno - sia da un trasformatore posto in cabina di 1000 kVA. Presso l'area parcheggio della sede in via Vipiteno sono state invece installate 4 wall box VersiCharge su pillar per un totale di 4 charging point in AC da 11 kW; una SiCharge in AC con doppio connettore con potenza fino a 11 kW per ogni punto di ricarica; una SiCharge D con 3 connettori - due in DC e uno in AC - in grado di erogare una potenza massima fino a 300 kW; oltre a 10 VersiCharge su 5 piedistalli sempre in AC con potenza fino a 11 kW. La colonnina SiCharge D in DC è un ev-charger ultrafast particolarmente adatto per rispondere alla necessità di un rifornimento veloce. A seconda della configurazione può raggiungere una potenza fino a 400 kW. Il dispositivo è dotato di un touchscreen multilingue con un'interfaccia utente intuitiva e fornisce una gestione semplice dei cavi sia sul caricatore sia sull'erogatore, rendendo la ricarica il più comoda possibile. Anche i Cpo possono beneficiare di queste caratteristiche, in quanto il display offre anche la possibilità di veicolare informazioni pubblicitarie ed è possibile integrare diverse opzioni di pagamento. La colonnina può bilanciare la potenza in maniera intelligente in base alla domanda dei veicoli. Grazie alla possibilità di collegare l'unità Dispenser possono essere rifornite fino a 5 vetture contemporaneamente. SiCharge



D supporta l'utilizzo di Rfid card per gestire l'autenticazione degli utenti, può inoltre integrare sistemi di pagamento con carta di credito in linea con la nuova direttiva AFIR e grazie agli standard di protezione IP54 e IK10 è adatta all'installazione outdoor pure in zone con condizioni climatiche particolarmente sfidanti. Anche la wall box VersiCharge si



*L'infrastruttura di ricarica realizzata da Siemens presso l'headquarter di Milano rientra in un piano strategico sviluppato nell'ottica di supportare una flotta aziendale che, entro il 2025, sarà interamente elettrica*





## L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

**Progetto:** Siemens Italia

**Ev-Charger utilizzati:** VersiCharge  
in AC da 11 kW; SiCharge D  
da 300 kW

**Punti di ricarica disponibili:**

134 VersiCharge

1 AC 22 (2 punti di ricarica)

1 SiCharge D (3 punti di ricarica)



L'HUB DI RICARICA  
REALIZZATO DA SIEMENS  
COMBINA WALL BOX  
VERSICHARGE IN AC E UNA  
COLONNINA SICHARGE D  
AD ALTA POTENZA PER  
GARANTIRE, QUANDO  
NECESSARIO, ANCHE  
RICARICHE IN TEMPI BREVI



rivela particolarmente adatta per la ricarica aziendale, consentendo una gestione più smart dell'energia ove non sia necessario il rifornimento in tempi brevi, ma anche presso grandi complessi residenziali, parcheggi privati ad accesso pubblico ed esercizi commerciali. L'ev-charger prevede la ricarica autenticata tramite Rfid, Indicatori Led per comunicare lo stato del rifornimento e aggiornamenti "over the air" automatici. Inoltre il dispositivo è estremamente versatile grazie al supporto di diverse tipologie di connettività: via Sim Card, attraverso reti LTE e 4G, Ethernet o Wi-Fi, oltre a essere compatibile con lo standard di comunicazione OCPP. Gli standard di protezione IP54 e IK10 garantiscono alti standard di solidità e la possibilità di effettuare installazioni outdoor.

ER



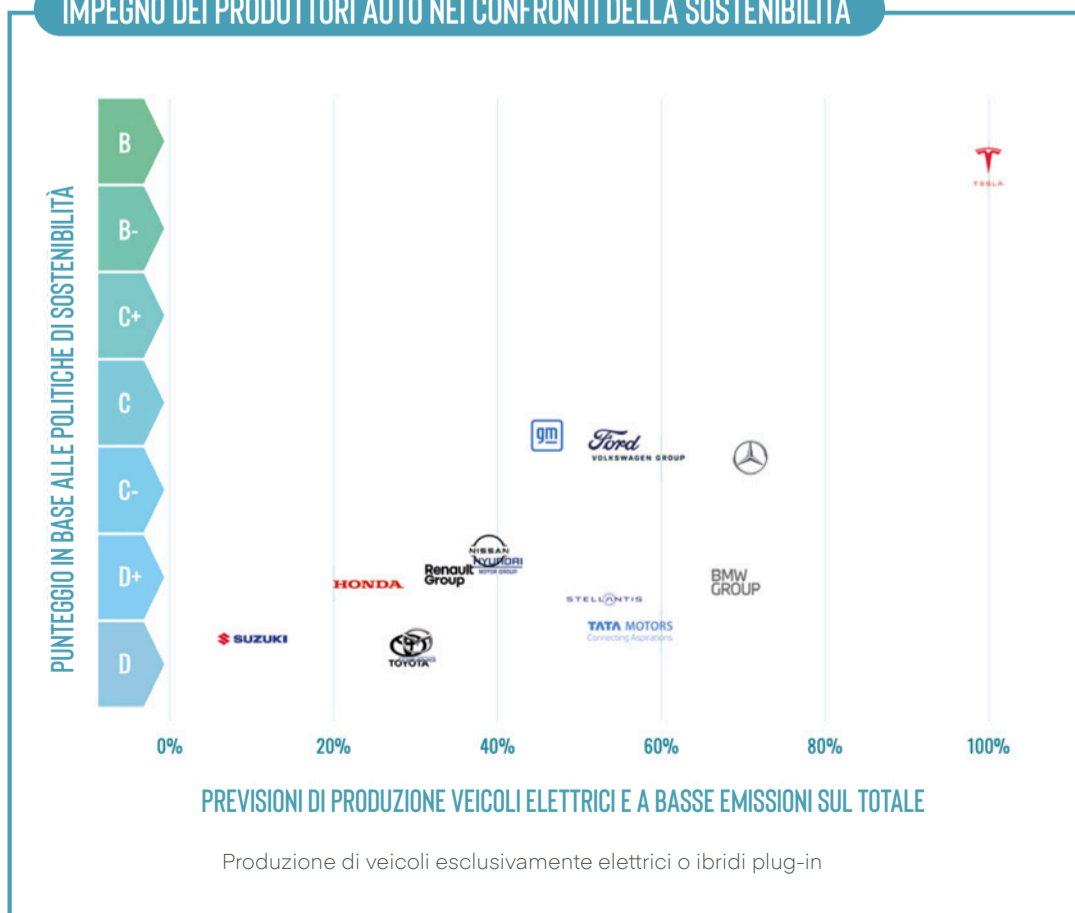
# Stop all'endotermico entro il 2035. Ma quanti carmaker ci credono davvero?

DA UN'ANALISI SVOLTA DALL'ISTITUTO INDIPENDENTE INFLUENCEMAP EMERGE CHE SOLO IL 53% DEI VEICOLI PRODOTTI ENTRO IL 2030 SARÀ ELETTRICO, UNA PERCENTUALE CHE NON CONSENTIRÀ DI RISPETTARE GLI OBIETTIVI DI SOSTENIBILITÀ FISSATI A LIVELLO GLOBALE. INOLTRE, 10 TRA I 15 PIÙ IMPORTANTI GRUPPI AUTOMOTIVE MONDIALI HANNO PIANI DI SVILUPPO SULL'ELETTRICO NON CONFORMI ALLE ASPETTATIVE. A OGGI SOLO TESLA, BMW E MERCEDES SONO IN LINEA CON LE PREVISIONI

S i prevede che solo tre su 15 aziende - Tesla, Mercedes Benz e BMW - saranno in grado di produrre abbastanza veicoli elettrici per soddisfare il percorso che prevede l'abbattimento delle temperature di 1,5 °C stabilito dell'International Energy Agency grazie a una quota pari al 66% di veicoli a zero o a basse emissioni: elettrici, a idrogeno oppure ibridi plug-in. Le previsioni del settore, al contrario, mostrano che la produzione di automobili raggiungerà solo il 53% di veicoli green nel 2030. In pratica non esistono a oggi piani industriali pronti a sostenere la transizione nei tempi previsti a livello globale. Questo è quanto emerge dallo studio "Automakers and Climate Policy Advocacy" realizzato da InfluenceMap, associazione nonprofit globale che lavora sull'analisi dei problemi climatici e di sostenibilità con la mission di facilitare un'azione concreta da parte di società e Governi per affrontare le crisi climatiche e biodiversità. La gravità della situazione fotografata dal rapporto è da non sottovalutare, soprattutto in correlazione alle potenziali conseguenze che queste politiche potrebbero avere anche sul business dell'ev-charging e sullo sviluppo

delle reti di ricarica. Dalla ricerca è emerso che strategie produttive delle più importanti case automobilistiche del mondo stanno mettendo a rischio gli obiettivi climatici globali e rallentando la transizione verso i veicoli elettrici. L'analisi condotta da InfluenceMap ha combinato e messo a confronto le politiche industriali e i piani di sostenibilità di 15 tra le principali case automobilistiche al mondo in sette regioni chiave, con un'analisi indipendente di dati relativi alle previsioni della produzione di veicoli elettrici. Ne è emersa un'attività di lobbying importante, una sorta di barriera contro le politiche climatiche: 10 delle 15 case automobilistiche analizzate per questo rapporto hanno infatti ricevuto un grado di valutazione D o D+, indicando una politica sulla transizione essenzialmente disallineata rispetto agli obiettivi di sostenibilità previsti a livello scientifico. Toyota, con un punteggio D, rimane la società con il punteggio più basso, avendo ostacolato le regole sugli obiettivi per il cambiamento climatico in più regioni. Sempre secondo lo studio condotto da InfluenceMaps, le previsioni dei veicoli elettrici di produzione industriale non riescono a soddisfare lo scenario di 1,5 °C aggiornato dell'IEA per la maggior parte delle case

## IMPEGNO DEI PRODUTTORI AUTO NEI CONFRONTI DELLA SOSTENIBILITÀ



FONTE: INFLUENCEMAP

## LE 3 PRIORITÀ DELL'INTERNATIONAL ENERGY AGENCY

Nel 2023, l'IEA (International Energy Agency) ha rilasciato un aggiornamento al suo rapporto relativo alla tabella di marcia globale per limitare l'aumento delle temperature globali a 1,5 °C. In dettaglio i percorsi e le politiche necessarie per raggiungere il Net Zero entro il 2050 per il settore automobilistico:

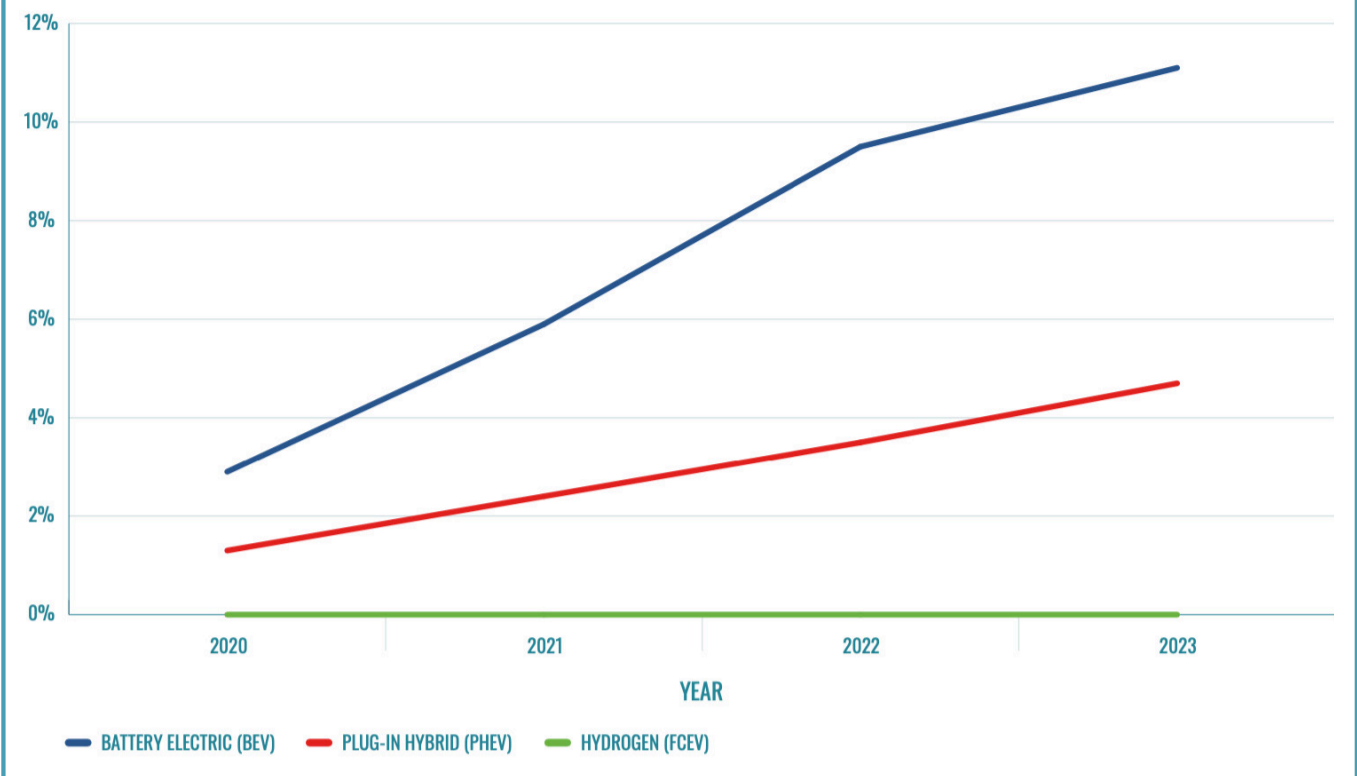
- 1) Entro il 2030, il 66% di tutte le nuove vendite di veicoli leggeri dovrà essere elettrico (batteria elettrica, ibridi plug-in o veicoli elettrici a celle a combustibile), con veicoli a emissione zero comprendenti il 54% di queste vendite (53,3% di batteria elettrica e 0,55% di celle a combustibile elettrica) e veicoli ibridi plug-in che comprendono il 12,5%.
- 2) Quasi tutte le auto vendute a livello globale entro il 2035 devono essere veicoli elettrici, con le emissioni di trasporto globali che devono diminuire il 90% dai livelli del 2020 fino al 2050 per raggiungere il Net Zero. L'elettrificazione "è la leva principale per le riduzioni delle emissioni del trasporto su strada", con i veicoli elettrici che si prevede rappresenteranno il 75% delle vendite di veicoli passeggeri nelle economie avanzate e il 50% nelle economie emergenti e in via di sviluppo entro il 2030.
- 3) Per quanto riguarda la politica del governo, il rapporto rileva che "per raggiungere le riduzioni delle emissioni richieste dall'NZE, i Governi devono anche muoversi rapidamente per segnalare la fine delle vendite di nuove auto a motori a combustione interna". Sono necessarie altre politiche per elettrizzare rapidamente le flotte leggere, per incoraggiare cambiamenti modalali e operazioni che sostengano la transizione attraverso veicoli più efficienti. Il rapporto ha anche osservato l'importanza della politica per promuovere i cambiamenti comportamentali, compresi i limiti di velocità autostradale e il divieto all'endotermico nei centri urbani.



automobilistiche. Il modello sviluppato per stabilire la fattibilità della transizione elettrica ha previsto che il 66% di tutte le vendite di veicoli leggeri a livello globale dovrà essere elettrico, a idrogeno con celle a combustibile o elettrico plug-in entro il 2030 per soddisfare l'obiettivo Net-Zero entro il 2050. Tra tutti e 15 i produttori presi in esame, Solo Tesla (100%), Mercedes-Benz (71%) e BMW (69%) appaiono allineati. Secondo l'analisi condotta da InfluenceMap, a livello globale lo scorso febbraio solo il 44% della produzione era destinata a Bev, il 9% a veicoli ibridi-plug in e lo 0% a vetture a idrogeno. Le case automobilistiche giapponesi sono risultate le meno preparate per la transizione elettrica nonché quelle più impegnate a livello strategico sul mantenimento in commercio dei motori endotermici. Le 4 case automobilistiche con la percentuale più bassa di produzione di veicoli elettrici previsti nel 2030 provengono infatti tutte dal Paese del Sol levante: Suzuki al 10%, Honda al 24%, Toyota al 29% e Mazda ferma al 30% in termini di piani di produzione per veicoli non inquinanti. Tra le 15 società monitorate dallo studio Toyota, Mazda e Suzuki sono state quelle ad aver ricevuto il punteggio più basso. Nel corso del 2023 e del 2024 infatti, le case automobilistiche giapponesi hanno spinto con attività di lobby le scadenze sulla sostenibilità a indebolirsi, ritardando l'entrata in vigore delle regole climatiche che promuovono i veicoli elettrici in diversi Paesi, tra cui in Australia, India e Stati Uniti. Al contrario hanno continuato a sostenere politiche che favoriscono un ruolo a lungo termine per i veicoli alimentati da carburanti fossili. Nei commenti raccolti sulle attività regolatorie operate nel 2023, risulta che Toyota abbia spinto per abbassare gli standard di emissioni di gas da effetto serra negli Stati Uniti e in Australia, oltre a essersi impegnata contro rigorosi emendamenti riguardanti i veicoli a zero emissioni in Canada e nel Regno Unito. A livello globale, nel 2023-24, le lobby automotive hanno operato per indebolire numerose politiche climatiche relative alla produzione dei veicoli passeggeri.

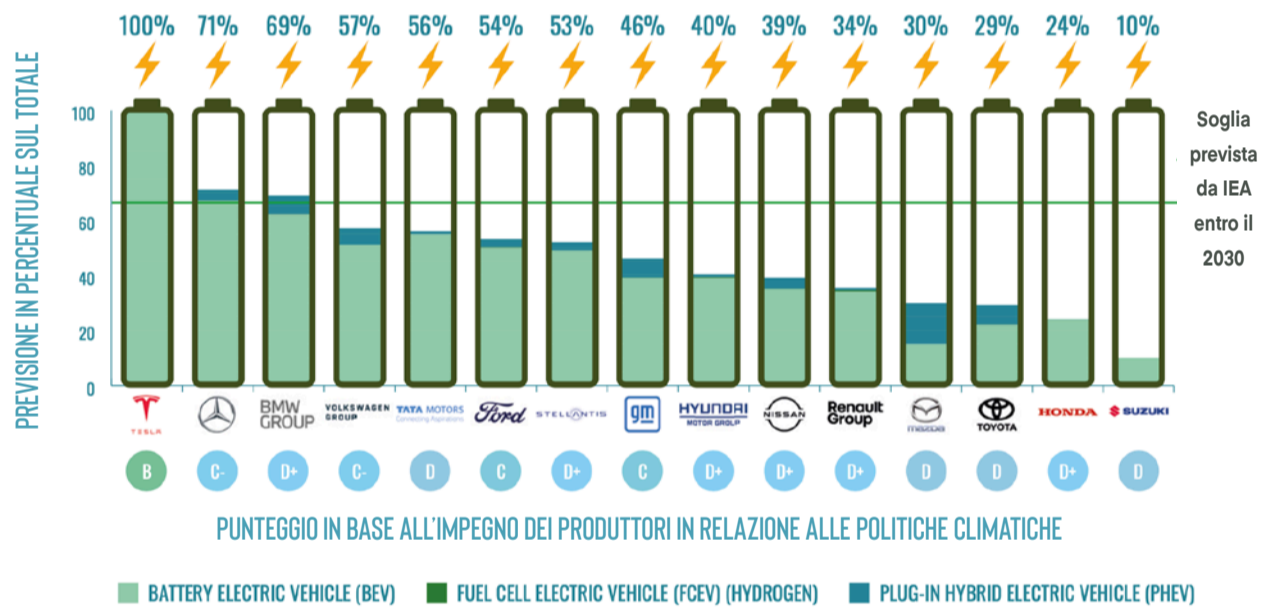


### PREVISIONI VENDITE VEICOLI ELETTRICI A LIVELLO GLOBALE



FORNITORE: INFLUENCEMAP

### PREVISIONI PRODUZIONE VEICOLI ELETTRICI AL 2030 E PUNTEGGIO SULL'IMPEGNO IN MATERIA DI POLITICA CLIMATICA NEL 2024



FORNITORE: INFLUENCEMAP

## L'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA SI CONFERMA TRA LE PIÙ INQUINANTI AL MONDO

Secondo il report le case automobilistiche sono tra le principali responsabili della crisi climatica. Ad esempio, Toyota, nel 2022 ha reso noto che le sue emissioni erano pari a 575 milioni di tonnellate di CO<sub>2</sub>, rendendo potenzialmente responsabile il colosso nipponico per circa l'1,5% di tutte le emissioni globali di CO<sub>2</sub> quell'anno. Nel 2019, quando Volkswagen si è classificata come la più grande casa automobilistica a livello globale, un dirigente dell'azienda ha rivelato che, secondo i calcoli interni, la società era responsabile del 2% delle emissioni globali di carbonio per quell'anno - all'incirca lo stesso importo delle emissioni tedesche a livello nazionale. Inoltre, uno studio del 2024 di Carbon Tracker e Nomisma ha scoperto che le case automobilistiche stanno "gravemente sottodimensionando" le loro emissioni di gas a effetto serra, calcolando un divario medio del 27% tra le emissioni di carbonio dichiarate e le stime indipendenti. Rimangono anche problemi legati alle regole di test delle emissioni, che le case automobilistiche hanno influenzato nel corso degli anni. Uno studio dell'UE risalente allo scorso marzo ha scoperto che le emissioni di CO<sub>2</sub> ibride plug-in sono in media del 350% in più rispetto ai valori calcolati in laboratorio, principalmente a causa del fatto che non vengono mai caricati e guidati in elettrico rispetto a quanto invece presumono le case produttrici.







# Ekoenergetyka factory tour: un viaggio nella Silicon Valley dell'e-mobility

IL 4 E 5 GIUGNO, IN OCCASIONE DELL'EDIZIONE 2024 DEL CHARIN TESTIVAL, LA REDAZIONE DI E-RICARICA HA VISITATO L'HEADQUARTER DELL'AZIENDA POLACCA SITUATO A ZIELONA GÓRA, DOVE È STATA INAUGURATA UNA NUOVA LINEA DI PRODUZIONE PER FAR FRONTE ALLE CRESCENTI RICHIESTE DEL MERCATO EUROPEO. MA NON SOLO: NELL'OCCASIONE È STATO POSSIBILE ACCEDERE ALLE AREE IN CUI VENGONO TESTATI GLI EV-CHARGER E ASSISTERE ALL'INSTALLAZIONE DI UNA COLONNINA HPC PRESSO IL TRAINING CENTER

**E**koenergetyka ha aperto presso il proprio headquarter di Zielona Góra, in Polonia, una nuova linea di produzione grazie a cui potrà raddoppiare la velocità di costruzione migliorando al tempo stesso la qualità e l'efficienza dei prodotti. La nuova linea può realizzare fino a 50 ev-charger in ogni turno di otto ore, una cifra che salirà a 90 unità entro l'inizio del 2025. L'azienda ha presentato la nuova area dello stabilimento lo scorso 4 giugno alla stampa e agli ospiti, inclusi i visitatori del CharIN Testival, evento di cui Ekoenergetyka ha ospitato l'edizione 2024: una manifestazione che riunisce le aziende che operano nel settore della mobilità elettrica ed esperti di tecnologia per condurre test di conformità e interoperabilità per veicoli elettrici e infrastrutture di ricarica. Ekoenergetyka prevede di automatizzare ulteriormente il processo di costruzione entro il prossimo anno, introducendo robot industriali. L'azienda ha inoltre comunicato di aver raddoppiato le vendite rispetto agli anni precedenti e questo upgrade della fabbrica fa parte di un piano strategico volto a migliorare le proprie capacità produttive e a soddisfare la crescente domanda. Dopo aver conquistato una quota di mercato del 20% nel segmento delle stazioni di ricarica per autobus pubblici in Europa, Ekoenergetyka punta a crescere anche nel segmento della ricarica pubblica per gli utenti privati: «Questa catena di montaggio dimostra il nostro impegno nel migliorare la produzione e nel rispondere alle mutevoli esigenze di questo mercato in crescita», ha affermato Bartosz Kubik, Ceo di Ekoenergetyka. «La nostra nuova struttura rappresenta un passo fondamentale nella nostra transizione dall'assemblaggio su banco. Migliorerà

l'efficienza aumentando la velocità, riducendo il rischio di errori e rendendo più veloce ed economico correggerli quando si verificano». L'anno scorso Ekoenergetyka ha annunciato contratti per la fornitura di ev-charger a diversi Cpo, tra cui Powerdot con sede in Portogallo, che offre più di 3.500 punti di ricarica; Ionity e PKN Orlen, il più grande rivenditore di carburante della Polonia, che opera anche in Repubblica Ceca e Germania. Maciej Wojeński, co-founder and supervisory board member di Ekoenergetyka ha anticipato quali sono gli obiettivi dell'azienda per il mercato italiano: «Negli ultimi anni abbiamo investito molto nell'organizzazione per allargare il nostro business ai principali mercati europei. Le prime posizioni che abbiamo ricoperto a livello locale sono state quelle di sales manager e di after sales manager per supportare in maniera adeguata il post vendita. Siamo partiti con questa strategia in Spagna, nei Paesi Bassi, nei Paesi scandinavi, nei Paesi Baltici e nei Balcani e ovviamente l'Italia è sulla nostra roadmap. Anche qui abbiamo già attivato delle figure dedicate sul territorio: l'obiettivo è quello di posizionarci tra i protagonisti del settore incidendo sui trend del mercato. È difficile stabilire una vera e propria classifica dei principali mercati a livello europeo. Ma per Ekoenergetyka sicuramente l'Olanda occupa una posizione di primaria importanza, la Francia rappresenta un bacino molto importante. Inoltre possiamo segnalare mercati emergenti particolarmente strategici in questo momento come Regno Unito e Benelux. Molto dipende dai contratti che vengono stipulati con i Cpo: sono numerosi quelli che operano in più Paesi quindi diventa complesso capire dove vengono prevalentemente installate le nostre colonnine». 

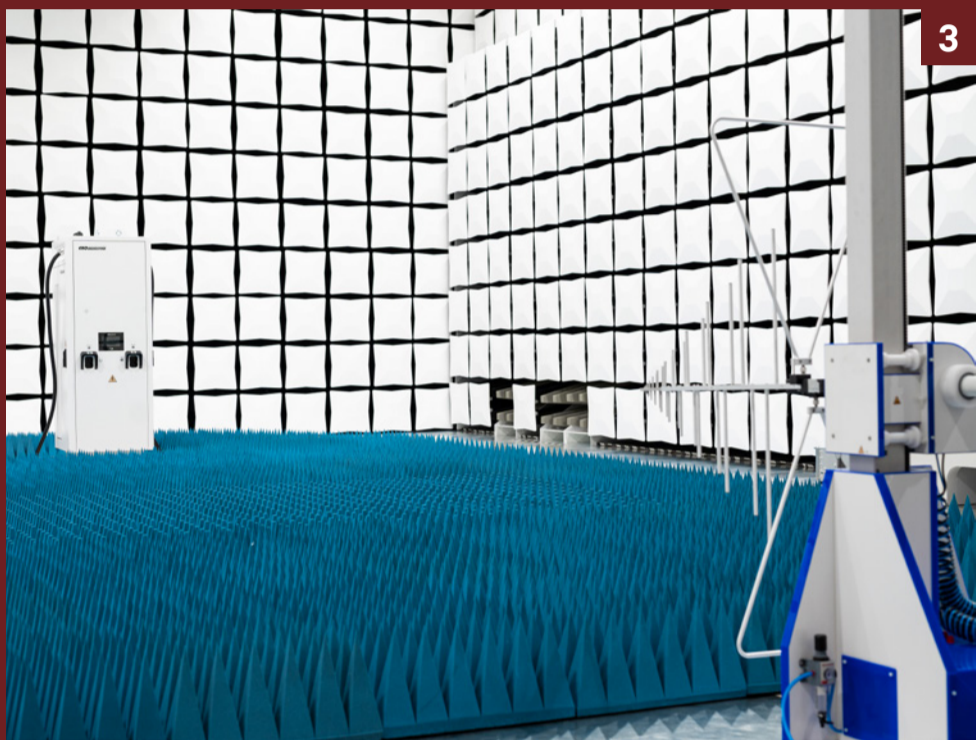




1



2



3

1 - La nuova colonnina Axon Easy da 400 kW, prodotta da Ekoenergyka. L'hardware è provvisto di tecnologia Dynamic Load Balancing per ottimizzare la potenza a disposizione e l'efficienza della stazione di ricarica

2 - Presso la sede di Ekoenergyka sorge anche un hub di ricarica EkoEn: si tratta di un modello che il produttore intende sviluppare in Europa: oltre agli ev-charger di diversa potenza, sia in DC sia in AC, l'area include uno spazio lounge con ristoro, toilette e sala vip a cui è possibile accedere con un codice mostrato sul display della colonnina

3 - All'interno dei laboratori di Ekoenergyka è presente una stanza riservata alla rilevazione delle emissioni elettromagnetiche generate dagli ev-charger



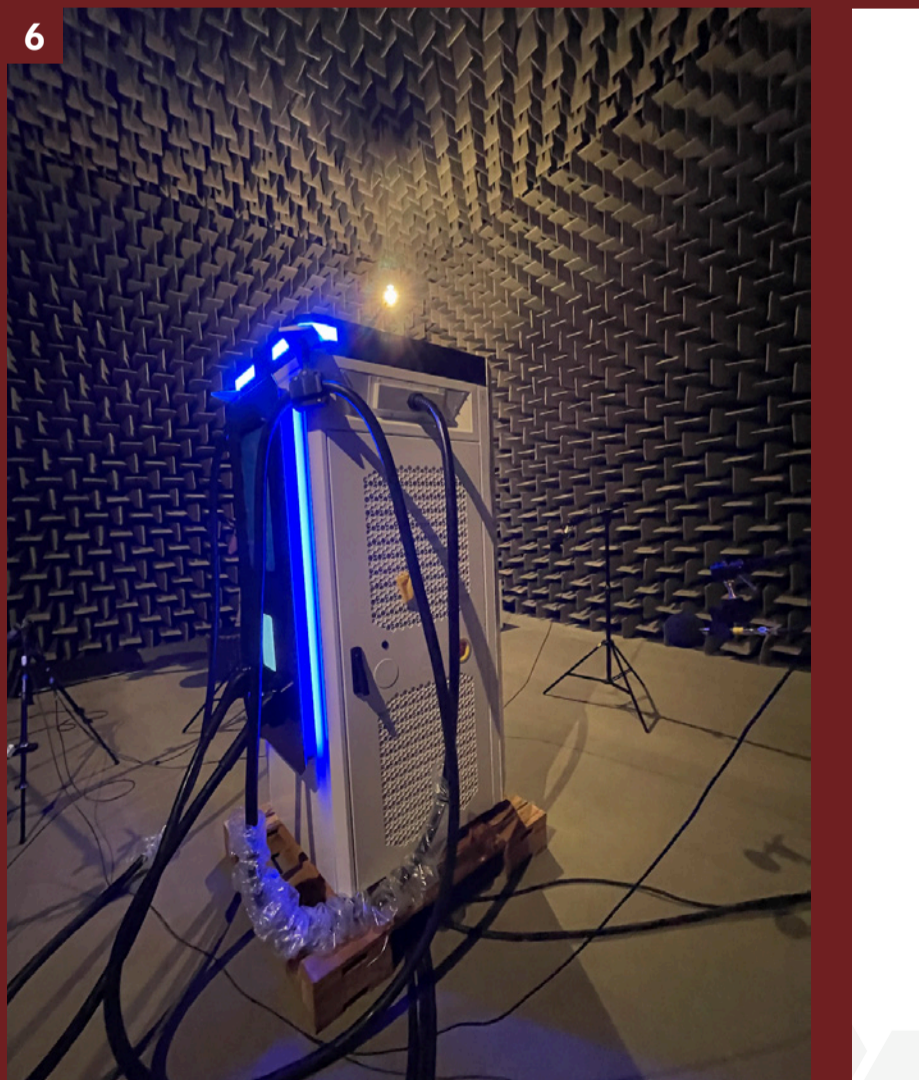
4

4 - La nuova linea di produzione inaugurata a giugno consente di costruire 50 ev-charger in un turno lavorativo di 8 ore. Sarà possibile produrne 90 entro il 2025 grazie all'introduzione di robot per automatizzare e velocizzare alcuni processi

5 - Nel corso della visita ai Testing Lab è stato possibile assistere all'installazione di una colonnina Hpc a cui hanno partecipato attivamente anche i giornalisti presenti. L'ev-charger Axon Easy 120 è stato subito attivato e utilizzato per ricaricare le vetture presenti nel parcheggio



5



6

6 - Una stanza dedicata alle rilevazioni fonometriche per certificare la rumorosità delle colonnine

7 - Presso il Testing Lab si è tenuta una sessione dedicata alla ricarica dei mezzi pesanti: la progettazione degli hub e l'impiego dello standard MCS



7





# L'e-mobility è un volano per l'occupazione

IN ITALIA NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2024 GRAZIE ALLE AUTO ELETTRICHE OPPORTUNITÀ DI LAVORO A +10%

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.  
MANAGER RENEWABLES AND ENERGY EFFICIENCY  
DIVISION DI **HUNTERS GROUP**

**HUNTERS**  
GROUP

**N**el corso del 2024 la vendita di vetture elettriche ha contribuito allo sviluppo di nuove opportunità professionali: in Italia la ricerca di professionisti qualificati impiegati in qualità di mobility manager, fleet manager e software engineer MaaS (piattaforma dedicata al trasporto multimodale) è cresciuta del 10% solo nel primo semestre. L'obiettivo a zero emissioni fissato entro il 2050 e lo stop alla produzione di vetture endotermiche in Europa entro il 2035 potrebbero contribuire addirittura a creare 30 milioni di nuovi posti di lavoro nel mondo grazie allo sviluppo dell'e-mobility e all'utilizzo di energie rinnovabili. Tutto si tradurrà, da un lato, in una riduzione dell'inquinamento e, dall'altro, nella necessità di trovare professionisti che, all'interno

delle aziende, dovranno guidare la transizione energetica. In particolare, non mancheranno occasioni per Mobility Manager, Fleet Manager e Software Engineer MaaS.

#### Di cosa si occupano questi professionisti?

» Il **Mobility Manager** è responsabile della pianificazione e gestione delle soluzioni di mobilità sostenibile all'interno di un'organizzazione o di una comunità. Questo ruolo prevede l'analisi dei bisogni di mobilità, la promozione di soluzioni ecologiche come il carpooling, il trasporto pubblico e l'uso di veicoli elettrici, e la coordinazione delle attività per ridurre l'impatto ambientale e migliorare l'efficienza dei trasporti.

» Il **Fleet Manager** gestisce e coordina una flotta di veicoli, che può includere auto, camion, furgoni o veicoli elettrici. Le sue responsabi-

lità includono la manutenzione e l'efficienza operativa dei veicoli, la pianificazione delle rotte, il monitoraggio dei consumi di carburante o energia, e la gestione dei costi associati. Nell'e-mobility, il Fleet Manager deve anche assicurarsi che i veicoli elettrici siano adeguatamente caricati e pronti all'uso.

» Il **Software Engineer MaaS** (Mobility as a Service) sviluppa e gestisce soluzioni tecnologiche che integrano vari servizi di trasporto in un'unica piattaforma accessibile agli utenti. Questo può includere la creazione di applicazioni che consentono agli utenti di pianificare, prenotare e pagare per vari mezzi di trasporto (come autobus, treni, taxi, bike sharing, e veicoli elettrici) in modo integrato e senza soluzione di continuità. Il ruolo richiede competenze avanzate in programmazione, gestione dei dati e sviluppo di interfacce utente intuitive. 





**IrenGO**  
A ZERO EMISSIONI

# TI DIAMO L'ENERGIA GIUSTA PER FAR MUOVERE LA TUA AZIENDA

**IREN AL FIANCO DELLE PMI: "INVESTI NEL FUTURO DELLA MOBILITÀ SOSTENIBILE CON IRENGO"**



Iren, azienda multiutility leader nel settore energetico e ambientale, da sempre si distingue per il suo impegno nella promozione della mobilità sostenibile per offrire alle PMI soluzioni innovative e convenienti per accompagnare queste realtà nel loro percorso di transizione verso un futuro più verde e sostenibile. Il Gruppo opera per migliorare la qualità della vita delle comunità in cui agisce, attraverso la fornitura di servizi e la creazione di infrastrutture per arricchire e valorizzare il territorio. IrenGO nasce in questo contesto con l'obiettivo dichiarato di incentivare la mobilità elettrica. Con Iren GreenEVO Up, l'offerta luce esclusiva dedicata alle PMI, le aziende potranno ottenere energia elettrica 100% green proveniente dagli impianti idroelettrici del Gruppo Iren, e ottenere una Wallbox per la ricarica dei veicoli elettrici a costo zero!

Il valore della Wallbox verrà rimborsato in bolletta sotto forma di bonus mensili, permettendo di ricaricare i veicoli elettrici senza alcun costo aggiuntivo, offrendo un servizio innovativo a dipendenti, clienti e visitatori e contribuendo attivamente alla transizione energetica. La Wallbox ha una potenza di

ricarica fino a 7,4 kW, ideale per ricaricare completamente i veicoli in poche ore. Compatibile con tutti i modelli di veicoli elettrici e ibridi plug-in, ottimizza i tempi di ricarica ed è dotata di un sistema di sicurezza avanzato con protezione contro sovraccarichi e dispersioni. La scelta di adottare una soluzione di mobilità 100% sostenibile comporta risultati immediati come ridurre l'impatto ambientale e contribuire alla lotta al cambiamento climatico diminuendo le emissioni di CO2. Dotare la propria sede di un'infrastruttura di ricarica permette di offrire ai propri collaboratori la possibilità di ricaricare comodamente il proprio veicolo elettrico durante l'orario di lavoro/visita, favorendo una mobilità più efficiente e flessibile. Inoltre consente di ridurre i costi di gestione della flotta ottimizzando i consumi di energia e riducendo i costi di ricarica dei veicoli elettrici. Sempre con l'obiettivo di incoraggiare la transizione elettrica, IrenGO sviluppa progetti ad hoc per le aziende con prodotti in AC (corrente alternata) e in DC (corrente continua) connessi e integrati alla nuova app IrenGO: completa, intuitiva, completamente rinnovata e dedicata alla ricarica delle auto elettriche con un'ampia gamma

di servizi per rendere la mobilità sostenibile più accessibile e conveniente. IrenGO consente di monitorare le infrastrutture, georeferenziarle, dialogare con l'utilizzatore per il pagamento della ricarica o con le realtà commerciali di prossimità per programmi di incentivi o programmi fedeltà. Inoltre, garantisce diversi vantaggi, come la gestione delle ricariche della flotta in modo efficiente e sostenibile. L'app consente di monitorare i consumi di energia di ogni veicolo e di ottimizzare i costi aziendali per la fornitura della ricarica. IrenGO permette di offrire ai propri dipendenti un servizio di ricarica comodo e conveniente. Consente di ricaricare in modo semplice e intuitivo: la ricarica viene avviata con un semplice gesto, è possibile monitorare lo stato di avanzamento in tempo reale e ricevere notifiche al termine del processo. Permette inoltre di risparmiare con tariffe riservate alle aziende, approfittando di piani tariffari convenienti appositamente pensati per soddisfare le necessità dei clienti. Insieme, costruiamo un futuro più verde e sostenibile!

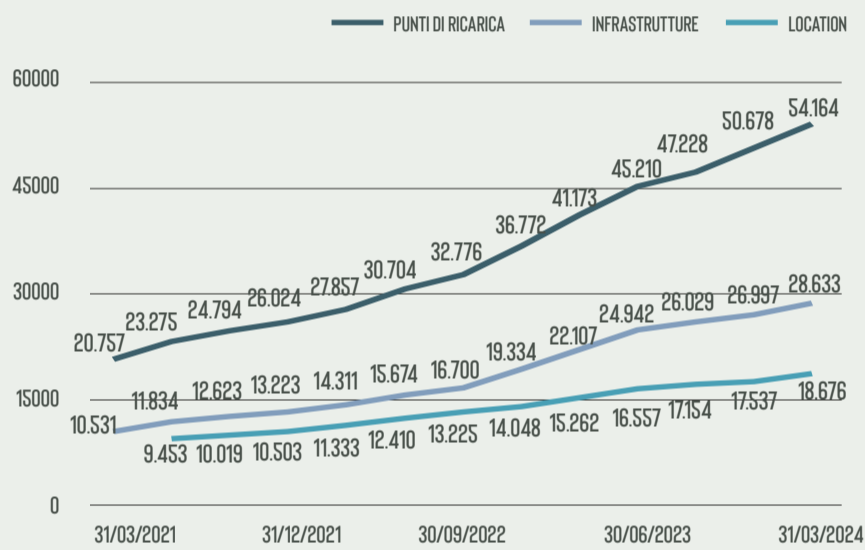
**IREN: L'ENERGIA CHE FA BENE  
AL TUO BUSINESS E ALL'AMBIENTE.**



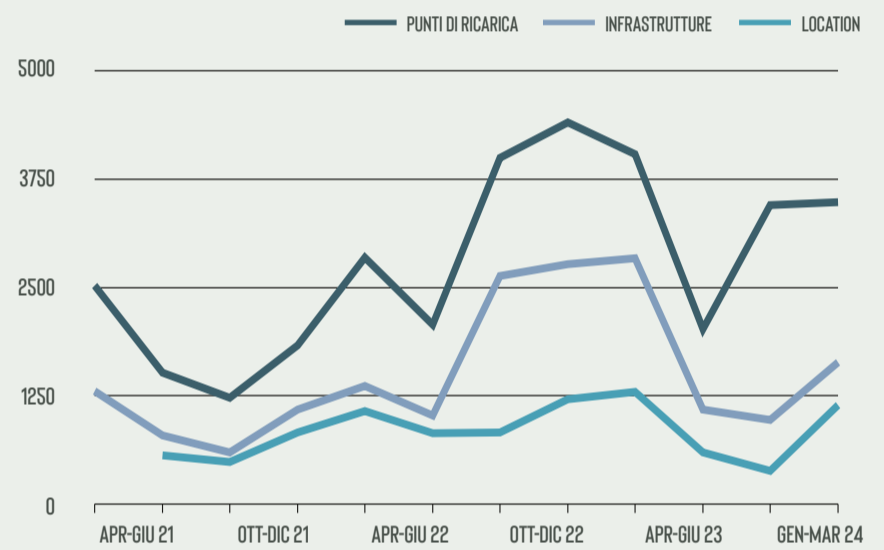
# Ricarica pubblica: come crescono le installazioni

UN QUADRO AGGIORNATO DEI PUNTI DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO E DEI TREND DI CRESCITA DELLA RETE - CHARGING POINT, LOCATION E INFRASTRUTTURE - NEL NOSTRO PAESE

## NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



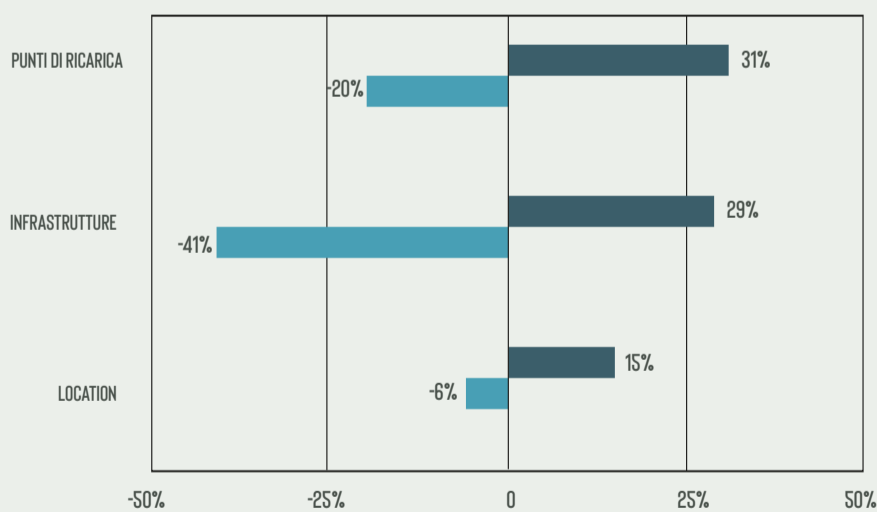
## INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



## TREND NUOVE INSTALLAZIONI - CONFRONTO ULTIMO

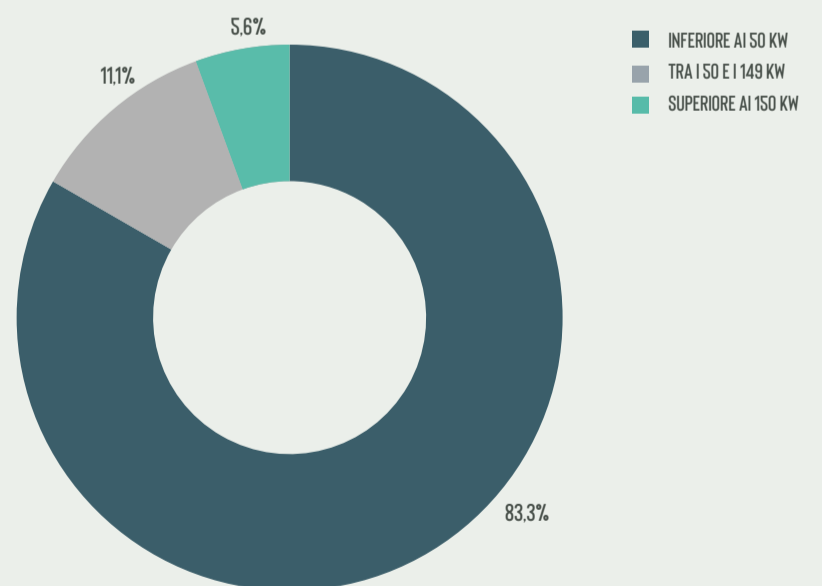
### TRIMESTRE E ANNO MOBILE

■ ANNO MOBILE MAR 2024 VS MAR 2023 ■ Q1 24 vs Q1 23



## SEGMENTAZIONE COLONNINE INSTALLATE PER POTENZA (IN KW) - ITALIA

TOTALE CUMULATO 2023



ELABORAZIONI DI E-RICARICA SU DATI MOTUS-E (ULTIMO AGGIORNAMENTO MARZO 2024)



# Fortech

FORTECH TI DÀ LA CARICA!



Fortech, la ricarica elettrica  
con **carte di credito** e **bancomat**

Scopri di più su [fortech.it/ricarica](https://fortech.it/ricarica)



CARICA PERFETTA

## SICHARGE D

# Scopri la nuova variante da 400 kW

### Potenza e prestazioni

Progettata per una ricarica rapida ed efficiente, garantisce un'esperienza ottimale ad ogni utilizzo.

### Manutenzione e comfort

Ideata per integrarsi perfettamente nella vita di tutti i giorni, offre massima affidabilità e ricarica senza sforzo.

### Versatilità e accessibilità

Equipaggiata con opzioni versatili e funzioni intuitive per una ricarica comoda e accessibile a tutti.



Scopri di più

