

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



PRIMO PIANO

A PAGINA 13

I distributori puntano sulle soluzioni in DC

Non solo residenziale: terminato il boom del Superbonus 110 anche la distribuzione allarga la proposta ai sistemi di ricarica veloce per supportare gli installatori nel segmento C&I e intercettare nuovi target

MERCATO

A PAGINA 18

Accessori e complementi per infrastrutture ancora più versatili

I produttori integrano nella propria offerta un catalogo sempre più ricco di componenti utili agli installatori per realizzare stazioni ad hoc con soluzioni pensate per adattare wall box e colonnine a qualsiasi contesto e necessità

Cpo, system integrator e produttori: un'identità a 360 gradi

Intervista ad **Alessandro Calò**, amministratore delegato di **R-Gruppo**

INSTALLAZIONI

DKC elettrifica le sedi aziendali con stazioni per dipendenti e visitatori

ATTUALITÀ

Inverno vs auto elettriche: ecco come il freddo influisce sulla ricarica

FOCUS

Gli Emsp cambiano pelle. Offerta, strategie e prospettive future



LA SOLUZIONE COMPLETA per la ricarica aziendale e domestica



go-e è sinonimo di affidabilità ed elevata funzionalità, con un supporto personalizzato per installatori e clienti finali. Con questi punti di forza go-e è diventato leader di mercato per la ricarica domestica in Germania* e il marchio con il tasso più alto di raccomandazioni tra gli utenti di wallbox.

go-e Charger PRO CABLE

-  Ricarica fino a 22 kW
(7,4 kW se installato in monofase)
-  Installazione rapida e configurazione
semplice tramite app o backend
-  Misurazione certificata con MID
-  Connessione a Internet in ogni luogo (via
Ethernet, Wi-Fi, rete mobile)
-  Cavo di ricarica di tipo 2 integrato, 6 metri
-  V2X ready e Plug&Charge ready
-  Interfacce aperte OCPP, API, Modbus TCP,
MQTT



go-e Controller

Gestione dinamica e wireless dell'energia e possibilità
di ricarica con surplus fotovoltaico

Made in Austria | go-e.com/it-it/
office@go-e.com | +39 334 797 19 29

*Secondo il Wallbox Pricing Study 2024 condotto dall'istituto di ricerca del mercato USCALE in Germania e l'EV Driver Study 2024 condotto dal LCP Delta Institute nel Regno Unito.



Autonomia e velocità di ricarica: serve cambiare passo per conquistare il grande pubblico

Lo scorso ottobre le immatricolazioni di BEV in Italia hanno segnato un -13% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente mantenendo comunque un trend di crescita da inizio anno pari al +3.3% rispetto al 2023. Prima di correre a conclusioni affrettate, il dato va valutato in maniera oggettiva, ovvero nel contesto di un mercato generale automotive in crisi, che segna un -9% e quotidianamente alle prese con colossi in grave difficoltà. Le auto elettriche non si vendono? I numeri a livello globale dicono l'esatto contrario. Secondo le previsioni dall'autorevole BloombergNEF le immatricolazioni di veicoli elettrici a fine anno aumenteranno di oltre il 20% rispetto al 2023 con la Cina a fare da traino. Al netto delle difficoltà che stanno rallentando la crescita dell'elettrico in alcuni Paesi europei – a partire dalla Germania che ha subito un forte rallentamento a causa del termine degli incentivi – l'elettrico ha dalla sua in prospettiva futura un enorme potenziale in termini di evoluzione tecnologica. Come emerge dal sondaggio Mobility Consumer Index di EY, per trasformare in azione la propensione all'acquisto dei consumatori bisogna lavorare su due aspetti fondamentali: autonomia e velocità di ricarica. Oggi la scelta di un'auto elettrica richiede un cambio culturale, uno switch a un nuovo modello di fruizione che, una volta assimilato, fa completamente dimenticare l'endotermico. In un futuro sempre più prossimo, grazie al progresso tecnologico, questo passaggio avverrà in maniera maggiormente naturale grazie a stazioni sempre più veloci e a batterie di nuova generazione in grado di assicurare autonomie perfino superiori a quelle delle attuali auto ICE. Nel frattempo nell'ambito della ricarica pubblica e privata ad accesso pubblico, le colonnine di tipo fast sono sempre più protagoniste, proprio per assicurare un'esperienza sempre più vicina alle aspettative dell'utente. I dispositivi in DC sono entrati a far parte anche dell'offerta nel canale della distribuzione, con una gamma



© Unsplash

che, nell'arco dell'ultimo anno, si è allargata proprio per soddisfare le esigenze degli installatori che operano anche nel segmento C&I. Altrettanto cruciale sarà il progresso tecnologico delle batterie, componente da cui dipenderà un vero punto di svolta per il mercato dell'elettrico e che, già nel corso del prossimo triennio, vedrà importanti step evolutivi con l'avvento sul mercato della tecnologia allo stato solido. Il 2025 si preannuncia un anno particolarmente sfidante: sugli incentivi governativi pende ancora un grosso punto di domanda e l'industria automotive è chiamata a un nuovo approccio. L'entrata in vigore dei dazi pare non abbia sortito l'effetto sperato, anzi come effetto collaterale ha aggravato ulteriormente la situazione di colossi come Volkswagen paralizzando

le vendite nel mercato asiatico. Servono più cultura e supporto dell'elettrico presso i concessionari, prezzi allineati con l'endotermico e progetti pensati e sviluppati nativamente come Bev (Renault ad esempio con la nuova R5 ha dato un ottimo esempio), iniziative come quella di Tesla, che regala 1 anno di ricariche gratuite a chi sceglie di mettere sotto l'albero una Model Y (acquistandola entro il 15 dicembre), senza dimenticare il ruolo dell'industria dell'ev-charging: tanto c'è ancora da fare in termini di capillarità dell'infrastruttura pubblica, della semplicità di fruizione e soprattutto delle tariffe per garantire un effettivo risparmio a coloro che scelgono di viaggiare in elettrico.

La redazione



Cruciale sarà il progresso tecnologico delle batterie, componente da cui dipenderà un vero punto di svolta per il mercato dell'elettrico

SOMMARIO



COVER STORY

Cpo, system integrator e produttori: un'identità a 360 gradi

A PAGINA 10



PRIMO PIANO

La distribuzione punta sui sistemi in DC

A PAGINA 13



MERCATO

Accessori e complementi per infrastrutture ancora più versatili

A PAGINA 18



News **pag. 6**

Focus **pag. 27**

Gli Emsp cambiano pelle

Attualità **pag. 30**

Le colonnine temono il freddo?

Installazione del mese **pag. 32**

DKC: sedi elettrificate per ospiti, dipendenti e logistica

Dati e statistiche **pag. 34**

Consumatori: l'interesse corre ma i dubbi frenano

Risorse umane **pag. 36**

Servizi **pag. 37**

Scame: tutto sotto controllo grazie a Eleva

Numeri & trend **pag. 38**

N.12 - DICEMBRE 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. 12 - dicembre 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. L'editore non si assume alcuna responsabilità rispetto al contenuto dei messaggi pubblicitari di terze parti pubblicati sulla rivista E-Ricarica.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 15 novembre 2024

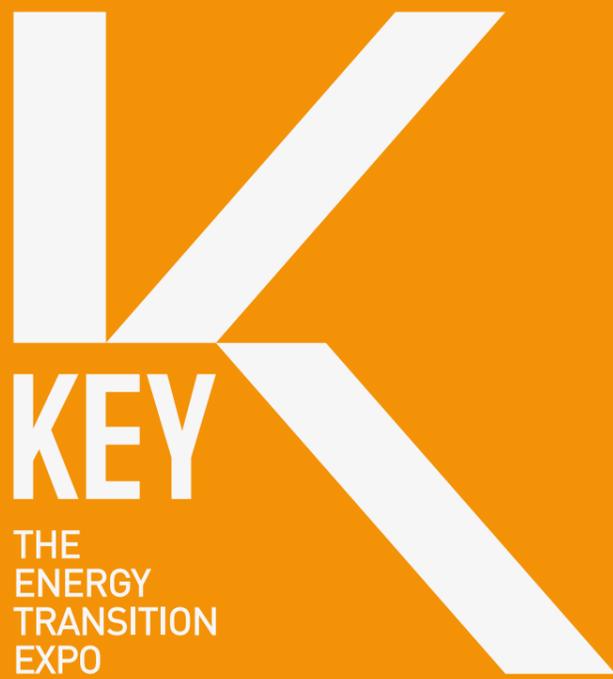
EDITORIALE FARLASTRADA

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





5 - 7
MARCH
2025

RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

25

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION.

EXHIBIT AT KEY



KEY - The Energy Transition Expo is the most important European event dedicated to technologies, services, integrated solutions for energy efficiency and renewable energies in Italy and the Mediterranean basin. The place to highlight the acceleration of energy and climate policies and the opportunities opening up in the market.

key-expo.com
#climatefriends

Organized by



In collaboration with



Simultaneously with



NEWS

SUNGROW: LUIGI CRISTO NOMINATO SALES MANAGER EV CHARGING

Sungrow Italia ha ufficializzato la nomina di Luigi Cristo in qualità di nuovo Sales Manager EV Charging. Con una vasta esperienza nel settore delle energie rinnovabili e della mobilità elettrica, Luigi Cristo porterà una nuova visione e competenza al team di Sungrow. L'azienda ha recentemente ampliato il proprio portafoglio prodotti includendo soluzioni avanzate per la ricarica dei veicoli elettrici, sia in corrente alternata (AC), sia in corrente continua (DC). Con la nomina di Luigi Cristo, Sungrow Italia conferma il proprio impegno nel fornire dispositivi e soluzioni di alta qualità ai propri clienti.



REGIONE PUGLIA: 600MILA EURO AI COMUNI PER STAZIONI DI RICARICA DESTINATE AL CAR SHARING

La Giunta della Regione Puglia ha stanziato 600mila euro a favore dei Comuni interessati (a valere sul bilancio autonomo) per un bando di prossima pubblicazione che avrà come oggetto il finanziamento di interventi dedicati all'installazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici destinati al car sharing. Il bando si rivolge ai Comuni della Puglia con popolazione residente superiore ai 30mila abitanti, che potranno ottenere un co-finanziamento del valore di 40mila euro per singolo intervento.

T-CARICA: RESTYLING DEL BRAND E NUOVO SITO WEB

Il Cpo T-Carica ha ufficializzato il restyling del proprio brand e del proprio sito web. Il logo aziendale è stato completamente riprogettato con l'obiettivo di comunicare con coerenza e attenzione la propria vision: "Un mondo in cui viaggiare elettrico non è più un'opzione, ma la norma" riporta la società sul proprio profilo LinkedIn. "Vogliamo che la nostra rete di infrastrutture sia al fianco di chi sceglie la mobilità elettrica, supportandoli nei momenti della loro vita quotidiana, fatta di piccole e grandi esperienze". Il claim "Powering your journey" è stato scelto per sintetizzare la mission di T-Carica: "Alimentare ogni tuo viaggio e la tua visione di un domani sostenibile. Con T-Carica, ogni spostamento diventa un'esperienza che connette, in modo sicuro e innovativo, il presente con il futuro che immaginiamo insieme". Il Cpo sviluppa, installa e gestisce charging point acquisendo diritti a lungo termine da proprietari e gestori di concessionari per l'installazione di colonnine in spazi pubblici e privati.



AL VOLANTE CON...

NATALIA HELUENI,
HEAD OF BRAND MARKETING AND CORPORATE COMMUNICATION DI FREE2MOVE ESOLUTIONS

«Guido due veicoli elettrici. Abituamente sono al volante di una Fiat 500E aziendale, inoltre ho spesso occasione di utilizzare anche una Tesla Model Y che abbiamo in famiglia. Inoltre capita sovente l'occasione di provare altri modelli quando utilizzo servizi di carsharing, rigorosamente in elettrico. A oggi mi è accaduto di affrontare qualsiasi tipologia di viaggio, anche a lunga percorrenza, oltre all'utilizzo quotidiano in ambito urbano, con una media superiore ai 10mila km l'anno».



SCHEDA E-DRIVER
Veicolo posseduto:
Fiat 500E
Km percorsi in elettrico:
oltre 10mila l'anno
Stazione di ricarica utilizzata più di frequente: eProWallbox in AC presso la sede aziendale

per un utilizzo urbano. Per la mia percorrenza media, una ricarica alla settimana è più che sufficiente. Anche nel traffico il motore elettrico è più rilassante e questo, unito alle varie funzioni di guida assistita, la rende davvero perfetta per l'impiego cittadino».

Dove ricarichi abitualmente?

«Solitamente utilizzo le colonnine presenti presso la sede aziendale, dove abbiamo installato le nostre eProWallbox in AC. Ma spesso mi appoggio anche all'infrastruttura pubblica, soprattutto in viaggio. In questo frangente utilizzo la nostra app eSolutions Charging che, grazie all'ampia copertura, consente di ricaricare praticamente ovunque. Non utilizzo invece una wall box domestica perché avendo la comodità della stazione sul posto di lavoro, non ne ho mai sentito l'esigenza».

Cosa consigli a coloro che stanno valutando il passaggio all'elettrico?

«Di procedere senza particolari timori perché il passaggio è molto più semplice di quanto si possa pensare. Ci si abitua molto rapidamente a gestire l'autonomia del veicolo e a trovare una routine di ricarica compatibile con le proprie abitudini. Ormai la rete pubblica consente di viaggiare senza problemi e alla fine i tempi di ricarica ormai sono assolutamente compatibili con le abitudini e con le necessità di sosta che tutti eravamo abituati a fare anche con le vetture endotermiche».

Cosa ti ha colpito maggiormente della guida in elettrico?

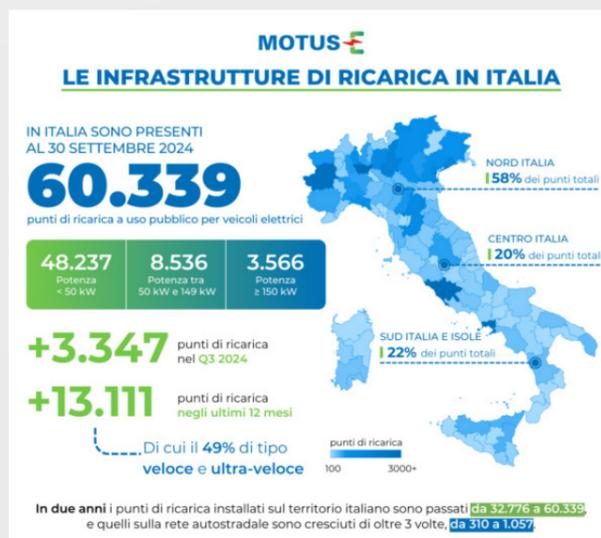
«Cambia proprio la percezione del veicolo, rispetto all'endotermico è un'esperienza totalmente differente. La prima cosa che mi ha colpito è la totale assenza di rumore e il comfort di guida non solo per merito degli interni ma soprattutto del motore elettrico: il veicolo ha un'erogazione molto lineare, contribuendo a una guida assolutamente rilassata. Inoltre, all'occorrenza, la coppia immediata aiuta molto nel traffico cittadino. Anche a livello di dashboard si può notare un salto in avanti rispetto alle auto endotermiche: le elettriche hanno sistemi molto semplici e intuitivi da utilizzare. Hanno di norma abitacoli più minimal e più spaziosi».

Quali sono invece le caratteristiche che più hai apprezzato della 500E?

«In primis l'agilità della vettura e la facilità di parcheggio. Ma anche la velocità di ricarica e l'autonomia, perfetta

AL 30 SETTEMBRE I PUNTI DI RICARICA PUBBLICI SUPERANO QUOTA 60MILA (+27,7% VS SETTEMBRE '23)

I punti di ricarica ad accesso pubblico presenti in Italia hanno raggiunto quota 60.339, segnando una crescita pari a 3.347 unità rispetto al Q2 2024 e di 13.111 charging point negli ultimi 12 mesi (+27,7%). Secondo i dati diffusi da Motus-E in due anni i punti di ricarica presenti sul territorio sono passati da 32.776 a oltre 60mila, mentre quelli presenti sulla rete autostradale sono cresciuti di oltre 3 volte, passando da 310 a 1.057. Il tasso dei punti di ricarica in attesa di connessione risulta in lieve calo, al 17,8%, valore che tuttavia testimonia ancora una volta l'importanza di velocizzare le procedure autorizzative e di un maggiore coinvolgimento dei tanti soggetti chiamati in causa nel corso dell'iter di attivazione.



COMOLI FERRARI: INAUGURATO IL NUOVO STORE DI FIRENZE



Comoli Ferrari ha inaugurato a Firenze l'11esimo punto vendita della Toscana, portando così a 113 il totale degli store presenti sul territorio nazionale. L'azienda, che opera da 95 anni nella distribuzione di impiantistica elettrica e idrotermosanitaria con un'offerta che include anche soluzioni di ricarica per veicoli elettrici, è presente anche a Massa, Viareggio, Prato, Lucca, Pisa, San Miniato, Siena, Livorno, Cecina e Montevarchi. All'interno del punto vendita il cliente può utilizzare l'Info Point digitale, dove riceve informazioni su promozioni e iniziative, o dal banco, per acquisti e ritiri veloci grazie alla vicinanza al magazzino. All'interno dello store è stata predisposta anche un'area dedicata, dove i clienti possono concretizzare opportunità di business e creare networking.

SCHNEIDER ELECTRIC INSIEME A STARCHARGE NELLO SVILUPPO DELL'EV- CHARGING IN EUROPA

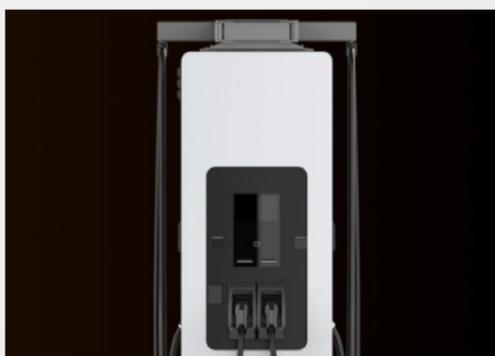
StarCharge Europe e Schneider Electric hanno siglato un una partnership che ha come obiettivo quello di sviluppare il business delle due aziende in ambito e-mobility, con focus in particolare sulle infrastrutture di ricarica e sullo sviluppo di sistemi per l'energy storage. Dalla joint venture nascerà un'azienda che fornirà infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici, inverter fotovoltaici, ev-charger in AC e in DC e sistemi di accumulo al mercato europeo. Questa partnership strategica combinerà i punti di forza complementari di StarCharge - società che ha sviluppato un profondo know-how nelle tecnologie dedicate alla ricarica e accumulo di energia per veicoli elettrici - a quelli di Schneider Electric, azienda con una profonda conoscenza del mercato europeo e con un'ampia gamma di soluzioni di gestione dell'energia.



CHARGE GURU: ACCORDI CON FREE2MOVE ESOLUTIONS E LASERWALL PER L'INSTALLAZIONE DI INFRASTRUTTURE

Free2move eSolutions e ChargeGuru hanno stretto una partnership con l'obiettivo di promuovere e velocizzare la transizione elettrica in alcuni dei principali mercati europei. Attualmente, entrambe le aziende offrono l'installazione e la fornitura di soluzioni avanzate per la ricarica in Italia, Francia, Germania, Spagna e Portogallo. ChargeGuru, in qualità di partner certificato, gestirà i processi di consulenza e installazione dell'hardware di Free2move eSolutions, compresi i prodotti per il settore residenziale come easyWallbox ed eProWallbox Move, oltre alle soluzioni avanzate per flotte come eProWallbox e altri prodotti. Inoltre ChargeGuru ha stretto una partnership con Laserwall, azienda attiva nel settore delle bacheche digitali per condomini con oltre 14mila dispositivi installati in più di 400 città. L'accordo prevede

che ChargeGuru possa utilizzare le bacheche per offrire un servizio gratuito di installazione delle stazioni di ricarica all'interno dei box, alle quali i condomini possono accedere attraverso un abbonamento mensile. Il sistema di bacheca digitale offerto da Laserwall è composto da uno schermo touch installato negli spazi comuni. Il servizio mette a disposizione degli inquilini tutte le informazioni utili a migliorare la qualità della vita, rendendo più efficiente, facile e trasparente la comunicazione tra i condomini e l'amministratore.



MOTUS-E: SIGLATA PARTNERSHIP CON E-DISTRIBUZIONE E UTILITALIA

Motus-E ha stretto una partnership con E-Distribuzione e Utilitalia (federazione che riunisce le aziende operanti nei servizi pubblici dell'acqua, dell'ambiente, dell'energia elettrica e del gas) con l'obiettivo di supportare lo sviluppo della rete di stazioni di ricarica nel Paese attraverso un approccio di sistema tra distributori di energia elettrica e operatori della ricarica. L'accordo prevede una serie di iniziative per agevolare e intensificare il dialogo tra le parti, attraverso canali di comunicazione maggiormente strutturati. Inoltre Motus-E, E-Distribuzione e Utilitalia si impegnano a coinvolgere le amministrazioni comunali per individuare, in fase di realizzazione dei Bandi di gara locali, le aree maggiormente idonee alla connessione alla rete elettrica delle stazioni di ricarica. Il Protocollo propone anche azioni concrete per facilitare il raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione dei trasporti indicati nel Pniec (Piano nazionale integrato per l'energia e il clima) e nel PNRR (Piano nazionale di ripresa e resilienza); ad esempio l'individuazione dell'area per la costruzione di cabine di trasformazione media e bassa tensione dove necessarie. Il documento affronta anche il tema della gestione delle richieste di allacci delle colonnine sul suolo pubblico, e più in generale, lo scopo è rendere uniformi i provvedimenti autorizzativi per le infrastrutture dell'operatore di ricarica e la rete del distributore.

eHome5

Love at first charge

La stazione di ricarica domestica che consiglierai

Fino a 3 modalità di ricarica

- Just Green**
Carica solo con energia fotovoltaica
- Smart Mix**
Carica con il fotovoltaico e l'energia di rete
- Boost**
Usa la potenza disponibile per accelerare la carica

5 motivi per cui gli installatori ameranno eHome 5



Installazione più semplice grazie a una configurazione guidata, un modello e un cablaggio semplificato.



Installazione conveniente grazie alle protezioni integrate contro le perdite di corrente continua (6 mA).



L'affidabilità dell'eHome ora con le funzionalità più richieste dagli utenti.



Connettività senza soluzione di continuità a Cosmos o a qualsiasi altro back-office tramite OCPP.



Il servizio e l'affidabilità di un rinomato marchio europeo a vostra disposizione.

circontrol

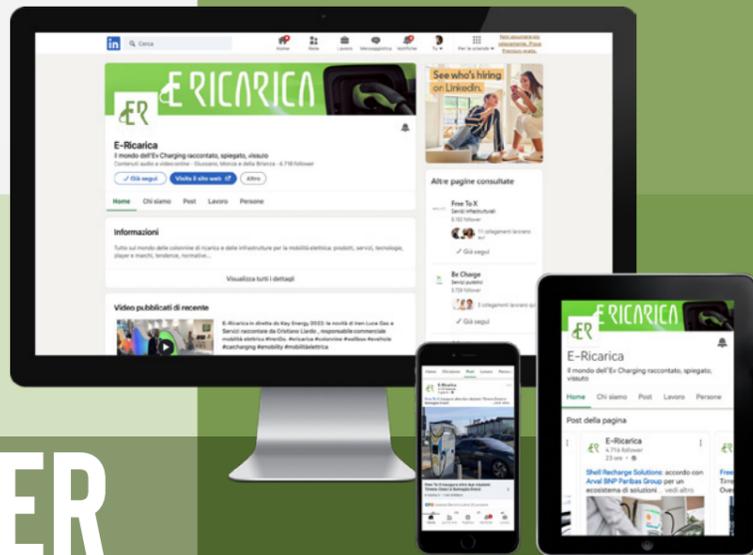
E-RICARICA

SUPERA I 7.900 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 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 quasi 8mila 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 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



COMUNE DI CINISELLO: ACCORDO CON A2A PER 39 STAZIONI DI RICARICA



Il Comune di Cinisello Balsamo (in provincia di Milano), ha stretto un accordo con A2A E-Mobility per l'installazione di colonnine di ricarica presso 39 stalli. Le location sono state individuate dall'Amministrazione comunale a conclusione di un iter di valutazione sulle possibili necessità dell'utenza, sul tempo presunto di permanenza dei veicoli e l'ambito nel quale saranno collocate. A2A potrà installare colonnine di tipo quick per tempi di sosta medio/lunghi e colonnine fast e ultrafast per garantire rifornimenti più veloci. Le ubicazioni sono state designate per dare la maggior capillarità al servizio e le infrastrutture di ricarica saranno collocate in prossimità dei punti ritenuti più idonei. Le tempistiche per la loro realizzazione sono in fase di verifica e dovranno essere concordate con A2A. Per ogni postazione si analizzeranno le soluzioni migliori, partendo da almeno due posti auto coperti dal servizio per ogni posizionamento.

EWIVA: 115 PUNTI DI RICARICA HPC ATTIVATI TRA GENNAIO E SETTEMBRE

Ewiva nei primi nove mesi del 2024 ha attivato 115 punti di ricarica ad alta potenza presso 30 stazioni dislocate su tutto il territorio. Nel Nord Italia, Ewiva ha installato 21 nuove stazioni di ricarica, che garantiscono la presenza di 74 charging point, distribuiti in diverse regioni: Lombardia (7), Emilia-Romagna (4), Piemonte (5), Liguria (3), Trentino-Alto Adige e Veneto (1). Nuove attivazioni anche nel Centro-Sud Italia, dove sono state realizzate 9 stazioni, per un totale di 41 punti di ricarica Hpc: in Abruzzo (1), nel Lazio (3), nelle Marche (1), in Toscana (1), in Puglia (1) e infine in Sicilia e Sardegna (1 per regione). Ad agosto 2024 il network ha raggiunto più di 830mila ricariche effettuate. Nel mese di ottobre Ewiva, in collaborazione con l'Amministrazione comunale, ha inaugurato una nuova stazione di ricarica ultrafast a Loreto (in provincia di Ancona), portando a 40 il totale dei punti di ricarica presenti nelle Marche.



E.ON PRESENTA DRIVE FLEET, UN'OFFERTA DEDICATA ALLE SOLUZIONI PER FLOTTE AZIENDALI

Nel corso della manifestazione Fleet Europe Days tenutasi a Milano dal 23 al 24 ottobre, E.ON ha presentato la sua offerta dedicata al mondo flotte. Si tratta di E.ON Drive Fleet ed è una soluzione pensata per coprire ogni esigenza: dalla ricarica sul posto di lavoro alla ricarica pubblica e ricarica domestica. L'obiettivo principale dell'azienda è facilitare la transizione verso una mobilità sostenibile attraverso soluzioni personalizzate per ogni tipologia di utente. Con Charge@Work, E.ON offre la possibilità di ricaricare i veicoli aziendali direttamente sul posto di lavoro, garan-

tando alle aziende una gestione centralizzata, accesso a dati di fatturazione dettagliati e integrazione completa con le altre soluzioni di ricarica. Attraverso Charge@Public, i dipendenti delle aziende possono accedere a oltre 300mila punti di ricarica in tutta Europa, rendendo facile e conveniente ricaricare i veicoli aziendali ovunque si trovino. Utilizzando l'app E.ON Drive o la ChargeCard è possibile trovare la stazione di ricarica più vicina e attivarla. Infine, con Charge@Home, E.ON offre ai dipendenti delle aziende la possibilità di ricaricare i veicoli aziendali direttamente a casa con colonnine di ricarica. I dipendenti hanno a disposizione opzioni di rimborso flessibili e sfruttano l'ottimizzazione dei consumi energetici. L'azienda beneficerà di un monitoraggio centralizzato e di un maggiore controllo dei costi.



DOMORENTAL: PARTNERSHIP CON ENEL X PER COLONNINE A NOLEGGIO OPERATIVO

Domorental, società specializzata nel noleggio operativo di beni e impianti, ha stretto una partnership strategica con Enel X. L'intesa è finalizzata a proporre alle aziende colonnine di ricarica a noleggio, consentendo così alle imprese di accedere a soluzioni finanziarie più flessibili e di usufruire di tecnologie avanzate senza immobilizzare capitali, migliorando così l'efficienza gestionale. Domorental entra così nel business della transizione energetica e della sostenibilità, sviluppando progetti chiavi in mano per settori come l'energia, le smart cities e l'economia circolare.



WALLBOX LANCIA UN NUOVO PROGRAMMA PER LA FORMAZIONE DI INSTALLATORI CERTIFICATI

Wallbox ha lanciato un nuovo e aggiornato programma di formazione dedicato a tutti i professionisti del settore tramite cui è possibile ottenere una certificazione ufficiale che attesta tutte le competenze acquisite.

Il nuovo programma, che è possibile seguire online in modalità E-learning, consente l'accesso a corsi di formazione con materiali esclusivi e strumenti didattici realizzati ad hoc.

La certificazione rilasciata da Wallbox attesta non solo che l'installatore è in grado di soddisfare i più alti standard del settore, ma che possiede competenze avanzate nell'installazione di dispositivi di ricarica per veicoli elettrici, in particolare quelli della gamma Pulsar. Tra gli argomenti trattati durante il percorso formativo: approfondimenti sulle normative vigenti, configurazione e connettività delle stazioni, risorse per la risoluzione di problemi, novità e aggiornamenti su caratteristiche, componenti e accessori.

Inoltre, anche dopo l'ottenimento della certificazione, gli installatori possono continuare ad avere accesso a una serie di contenuti e vantaggi esclusivi, che permetteranno non solo di essere aggiornati su tutte le ultime novità del settore ma anche di beneficiare di un'assistenza dedicata e di visibilità attraverso il sito web ufficiale di Wallbox.



PHOENIX CONTACT: NELLA GAMMA CHARX CONNECT NUOVI CAVI CCS E NACS

La gamma Charx Connect di Phoenix Contact si allarga includendo diverse novità. Tra queste i cavi Charx Connect Compact CCS Tipo 1 da 125 A per le stazioni di ricarica in DC con potenze fino a 125kW: grazie al loro design ergonomico e alle loro dimensioni compatte, questi cavi di ricarica sono particolarmente indicati per applicazioni nel settore privato (parchi di ricarica per flotte) e commerciale (parchi di ricarica per centri commerciali, ospedali, cinema multisala ecc.). Per i produttori di ev-charger che operano anche sul mercato americano, Phoenix Contact renderà disponibili entro la fine dell'anno i primi cavi di ricarica NACS in AC conformi alle norme SAE e certificati UL per correnti



fino a 80 A. Certificati in conformità con UL 2251, i cavi di ricarica NACS di Phoenix Contact hanno superato tutti i test di sicurezza previsti dall'UL. Per la sicurezza elettrica, i poli di potenza del connettore sono protetti da contatti accidentali in conformità ai requisiti UL, e grado di protezione IP2XB. I cappucci in plastica costampati sui perni dei contatti di potenza inoltre assicurano che la protezione da contatti accidentali sia sempre attiva. In questo modo si evitano spiacevoli incidenti elettrici causati dal contatto accidentale con parti potenzialmente sotto tensione a beneficio dell'affidabilità delle stazioni di ricarica.

KEY: AL VIA LA CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE PER L'EDIZIONE 2025

KEY - The Energy Transition Expo, manifestazione fieristica di Italian Exhibition Group che si terrà dal 5 al 7 marzo 2025 a Rimini, lancia la nuova campagna istituzionale e difonde il suo primo video manifesto dal titolo "Il coraggio di cambiare", interamente scritto, prodotto e realizzato da Smartitaly Communications. La campagna integrata, che ha preso a ottobre in occasione della Giornata Mondiale dell'Energia, sarà declinata e diffusa su diversi canali e in diversi formati, accompagnando con il suo storytelling il percorso di avvicinamento alle date della manifestazione.

INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO



ATLANTE: RAGGIUNTI I MILLE PUNTI DI RICARICA ATTIVI IN ITALIA

Atlante ha comunicato ufficialmente il raggiungimento di un importante traguardo, ovvero i mille punti di ricarica attivi sul territorio italiano. Tra le installazioni più strategiche effettuate dal Cpo: 4 stazioni ultrafast nei principali aeroporti della penisola; 3 stazioni ultrafast sulla tangenziale di Milano; un'infrastruttura ultrafast presso Milano City Life; 2 stazioni con storage e fotovoltaico presso il Comune di Padova; oltre all'elettrificazione di uno dei più importanti charging hub a livello europeo, presso il centro commerciale ToDream Torino. Il cpo inoltre ha stretto un accordo di interoperabilità con Telepass grazie al quale, attraverso l'App Telepass, gli automobilisti potranno ricaricare presso più di 1.000 charging point Atlante su tutto il territorio nazionale.



SMA



Sfrutta la potenza del sole con il nuovo SMA eCharger

Il nuovo SMA eCharger ottimizzato per il fotovoltaico semplifica la transizione alla mobilità elettrica. Nasce dall'esperienza unica di SMA nel fotovoltaico, è facile da installare ed è pronto per tutto quello che ci attende nel futuro.

SMA eCharger permette di risparmiare sui costi legati alla mobilità elettrica grazie alla modalità di ricarica intelligente. La commutazione automatica tra fasi consente un utilizzo più efficiente dell'energia solare. Offri ai tuoi clienti il vantaggio di una garanzia di 5 anni e SMA Smart Connected per un funzionamento senza pensieri. Dotato di protezione integrata da sovraccarichi e autenticazione RFID per proteggere da accessi indesiderati. La successiva predisposizione per la ricarica bidirezionale in CA e la futura compatibilità con le tariffe flessibili rendono SMA eCharger un investimento a prova di futuro.

Scopri SMA eCharger



SMA-Italia.com



R-GRUPPO È IN GRADO DI COMBINARE LE COMPETENZE DI UN PRODUTTORE HARDWARE E DI UNO SVILUPPATORE SOFTWARE AL KNOW-HOW DI UN CPO CHE OPERA SUL TERRITORIO CURANDO TUTTI GLI ASPETTI RELATIVI ALL'INSTALLAZIONE E ALL'ATTIVAZIONE DI UNA STAZIONE DI RICARICA. «SIAMO UN PARTNER IN GRADO DI ARTICOLARE UN'OFFERTA A 360 GRADI CHE COMPRENDE OGNI ASPETTO RELATIVO ALLA MESSA IN OPERA DELL'INFRASTRUTTURA DI RICARICA» SPIEGA L'AD ALESSANDRO CALÒ. MENTRE LA GAMMA DI PRODOTTI SI ALLARGA ABBRACCIANDO ANCHE SOLUZIONI IN DC ULTRAFAST, LO SVILUPPO DELL'INFRASTRUTTURA PUBBLICA GUARDA OLTRE I CENTRI URBANI PER PUNTARE SULLA REALIZZAZIONE DI VERI E PROPRI HUB IN DC AD ALTA POTENZA

R-GRUPPO



Cpo, system integrator e produttori: un'identità a 360 gradi

Azienda attiva a livello internazionale nel campo delle rinnovabili, impegnata nella produzione, distribuzione e vendita di energia e nella fornitura di soluzioni per l'efficiamento energetico, oltre a operare come System Integrator ed Epc Contractor. Tutto questo è R-Gruppo SpA., un Integrated Green Energy Player capogruppo di quattro società - EnerBroker Srl, R-distribuzione Srl, R-ev Srl ed r-esco Srl - che la rendono un player completamente integrato

grazie alle specificità di ognuna. Più nel dettaglio, R-Gruppo ha un modello di business che si articola in tre diversi ambiti operativi: il dispacciamento in immissione e in prelievo di energia da fonti rinnovabili, la mobilità elettrica (con la produzione di wall box, colonnine e l'attività in qualità di Cpo) e l'Energy Efficiency, attraverso la fornitura di prodotti e soluzioni per l'efficiamento energetico, agendo come System integrator ed EPC Contractor. Oltre alla commercializzazione di prodotti terze parti, R-Gruppo progetta, sviluppa e distribuisce prodotti a marchio proprio

nel solare termico e nella mobilità elettrica, dove opera attraverso R-ev: la divisione interna che si occupa di e-mobility, attraverso una infrastruttura di ricarica presente su tutto il territorio nazionale. Alessandro Calò, amministratore delegato di R-Gruppo, racconta la strategia e gli obiettivi con cui la società affronta le sfide nel segmento e-mobility attraverso la sinergia tra la produzione di dispositivi sempre più versatili e la gestione di una rete di ricarica ad accesso pubblico in costante crescita.

Come si è evoluto il business di R-ev?

«Il nostro primo approccio al mercato dell'e-mobility risale al 2015, con lo sviluppo software, attività che poi si è evoluta fino a sfociare nella produzione di dispositivi di ricarica. Da quando abbiamo avviato la produzione delle nostre stazioni, il business è cresciuto notevolmente. Negli ultimi 2 anni, infatti, abbiamo sviluppato un'intera gamma di soluzioni che ci ha consentito dapprima di agganciare il target residenziale, poi di rivolgerci anche al segmento della ricarica pubblica e



«Stiamo lavorando per arrivare nelle grandi città individuando delle location adatte per l'installazione di infrastrutture ad alta potenza con più charging point»

LA SCHEDA

R-GRUPPO

Sede: via Pianodardine, 23
Avellino 83100

Ambiti operativi: progettazione, realizzazione, gestione di impianti di produzione di energia pulita e nella mobilità elettrica. Fornitura di servizi altamente specializzati di gestione energetica, sia a produttori sia a consumatori di energia.

Il Gruppo in numeri:

1.420 Mw forniti
250 stazioni di ricarica
2.800 Mw Parchi Fv Realizzati
815 Mw Impianti gestiti

semipubblica attraverso prodotti più sofisticati sia in AC, in particolare nella versione da 22 kW, sia in DC. Un momento di svolta per la crescita del marchio è stato sicuramente il boom di richieste generate dagli incentivi del Superbonus 110. In seguito, sono stati operati dal Gruppo una serie di investimenti, mirati su R-ev, per sviluppare il business anche attraverso l'attività di Charging Point Operator. Al momento per R-Gruppo il business legato all'e-mobility vale un 30% in termini di investimento, mentre relativamente ai ricavi siamo intorno al 6%».

Un progetto che è cresciuto piuttosto rapidamente...

«Oggi abbiamo circa 200 punti di ricarica tra stazioni operative e in via di attivazione. Abbiamo preferito dedicarci inizialmente ai Comuni con i quali era possibile siglare delle convenzioni in maniera diretta, per poi allargare la capillarità delle nostre infrastrutture partecipando e aggiudicandoci una serie di bandi. Simultaneamente all'attività di Cpo, abbiamo sviluppato anche la parte commerciale di R-ev legata alla vendita delle stazioni di ricarica, ma quello che abbiamo notato è che la vendita dei prodotti è spesso strettamente legata a bandi assegnati o in via di assegnazione, come la ricarica degli autobus in ambito TPL, oppure bandi dove l'investimento è di tipo privato».

Quale strategia state sviluppando in ambito pubblico?

«Il nostro obiettivo è fare in modo che R-ev diventi un Cpo riconosciuto a livello nazionale. La crescita, in questi termini, si misura anche attraverso gli accordi di interoperabilità: il fatto di aver già attivato un buon numero di colonnine sul territorio ci ha permesso di siglare accordi con altri operatori che consentono sia di allargare il bacino di utenza dei nostri punti di ricarica, sia di operare su tutto il mercato europeo. Relativamente alle installazioni, al momento la nostra strategia sta puntando, con particolare attenzione, ai territori del Sud Italia proprio perché c'è una minore concentrazione di infrastrutture e di operatori. Questa situazione rende le nostre colonnine molto appetibili a livello di interoperabilità per Cpo, Emsp e multiutility che non sono direttamente presenti e che, quindi, trovano in R-ev un partner preferenziale per coprire il territorio. La scarsa concentrazione di player importanti ci

ha permesso di coprire alcuni Comuni e location strategiche».

Come siete strutturati internamente per seguire le varie attività legate ai bandi pubblici?

«Abbiamo una struttura interna dedicata che segue tutto l'iter. Quando il bando viene pubblicato lo analizziamo nel dettaglio per capire se è in linea con la nostra offerta e ne verifichiamo la fattibilità. A questo aggiungo che oggi molto spesso – essendo la nostra una struttura molto flessibile e che presidia vari settori – veniamo contattati dagli enti pubblici per consulenze relative alla fattibilità delle gare. Di recente abbiamo partecipato, ad esempio, a un questionario di Consip per definire i prodotti che potranno essere acquistati dai Comuni nell'ambito della ricarica per i mezzi pubblici».

Quali obiettivi vi siete posti riguardo allo sviluppo della rete di ricarica ad accesso pubblico?

«Attualmente, stiamo cercando di privilegiare lo sviluppo di una rete in DC. Oggi il nostro focus si è spostato. Questo perché, da utilizzatori di auto elettriche, ci siamo resi conto che probabilmente il passaggio da endotermico a elettrico, oltre a dover essere supportato da una maggiore diffusione a livello culturale, si scontra anche con l'abitudine, ormai profondamente radicata, che la ricarica dell'auto debba avvenire in pochi

minuti, esattamente come avviene per il rifornimento di carburante. Avere una rete in AC, dove i tempi sono più dilatati, può rappresentare un limite, perché viene percepita dagli utenti come un ulteriore ostacolo al passaggio all'elettrico. Per questo motivo, abbiamo preferito ridurre i punti di ricarica, ma puntare su stazioni più performanti in termini di potenza e quindi di servizio offerto. Pertanto, mentre nei centri urbani molto probabilmente continueranno a diffondersi stazioni quick in AC, puntiamo sulla realizzazione di veri e propri Hub di ricarica in determinate zone strategiche. Stiamo lavorando per arrivare nelle grandi città individuando delle location adatte per l'installazione di infrastrutture ad alta potenza con più charging point. Si tratta di una strategia di investimento che coinvolge tutto il Gruppo, in particolare la R-Distribuzione che cura il dispacciamento elettrico, oltre alla realizzazione di impianti di produzione per poter coprire l'energia che verrà richiesta. Quindi è un'area di business su cui siamo molto focalizzati a livello di Gruppo, che cura, simultaneamente, sviluppo della rete di ricarica pubblica, parchi fotovoltaici e gestione dell'energia».

Quali sono i vantaggi nel proporsi come Cpo essendo anche un produttore di ev-charger?

«Il fatto di aver sviluppato un importante know

LA GAMMA R-EV

LA PROPOSTA È STATA AMPLIATA ATTRAVERSO NUOVI PRODOTTI IN DC PENSATI PER FAR FRONTE ALLE CRITICITÀ CHE SPESSO I CPO INCONTRANO SUL TERRITORIO

R-ev propone soluzioni che vanno da 24 kW di potenza fino ad arrivare a soluzioni a satellite con potenze fino a 960 kW. Di recente il marchio ha sviluppato una gamma di colonnine che va da 60 ai 240 kW, con dispositivi dotati di ledwall da 43 pollici, come la nuova HPC Advertising Screen Station.

La gamma include inoltre la HPC 180 Station, un ev-charger ultrafast con potenza fino a 180 kW caratterizzato da un design originale e robusto, studiato per garantire tempi di intervento ridotti in caso di necessità. Equipaggiata con un doppio connettore CCS 2 Combo, la colonnina è in grado di ricaricare due veicoli contemporaneamente con potenza massima pari a 90 kW. All'interno è presente un doppio modem per il collegamento online e per agevolare la diagnostica a distanza. Il pannello frontale integra uno schermo touch da 7 pollici per rendere più intuitiva l'operazione di ricarica. Con una potenza fornita di 50 kW (in DC) o 22kW (in AC), la FC 50 Station è invece in grado di ricaricare tutti gli EV sul mercato in mediamente 30 minuti. Basata sul design ermetico senza filtri dell'aria,

la manutenzione richiesta è notevolmente ridotta e aumenta la continuità di servizio. Collegato a una rete centralizzata via cavo o via etere tramite OCPP1.6,

la potenza fornita in uscita può essere modulata online per una ricarica smart. Completa l'offerta in DC la wallbox FC24 che, grazie al suo Design compatto può essere installata in meno di due ore, o a muro o sul suo piedistallo. La sua potenza di uscita nominale di 24 kW ricaricherà, tramite la sua uscita Combo 1 o 2, tutte le auto elettriche mediamente in un'ora. Adattabile grazie al pannello frontale e al menu utente personalizzabile, è una soluzione ideale per fornire punti di ricarica rapida presso i concessionari di automobili, officine, o tutte le flotte aziendali e di veicoli da lavoro. Connessa senza fili via OCPP1.6, consente di effettuare aggiornamenti, supervisione e operatività da remoto in maniera veloce ed economica.

SPAZIO
INTERATTIVO

INQUADRA IL QR CODE
PER SCOPRIRE TUTTI I
PRODOTTI R-EV





R-EV OPERA SUL TERRITORIO ANCHE COME CPO TRAMITE L'INSTALLAZIONE DI COLONNINE AD ACCESSO PUBBLICO. LA CARENZA DI INFRASTRUTTURE NEL CENTRO-SUD DEL PAESE HA CONSENTITO ALL'AZIENDA DI CHIUDERE IMPORTANTI ACCORDI DI INTEROPERABILITÀ CON ALCUNI DEI PRINCIPALI PLAYER DEL SETTORE

how, anche sulla parte più tecnica, e di produrre internamente i dispositivi che andiamo a installare, rappresenta indubbiamente un grande vantaggio. Conosciamo il mondo della mobilità elettrica in tutte le sue possibili declinazioni e sfaccettature. Questo ci viene costantemente riconosciuto dal mercato attraverso tutti gli interlocutori con cui entriamo in contatto quotidianamente. I nostri partner recepiscono chiaramente una competenza a 360 gradi che parte dal prodotto per poi allargarsi a tutta la parte software con cui gli ev-charger si trovano a interagire. Conosciamo molto bene tutte le criticità legate a questa interazione e andiamo anche oltre, curando tutta la parte che riguarda le connessioni delle colonnine: dalla richiesta di allaccio a quella della potenza necessaria. Oltre a questo, abbiamo anche maturato una lunga competenza nell'ambito delle installazioni. Questo ci rende un interlocutore competente sia in ambito pubblico sia privato, includendo anche il target delle aziende. Siamo un partner in grado di articolare un'offerta completa che comprende ogni aspetto relativo alla messa in opera dell'infrastruttura».

Quali sono le caratteristiche della vostra gamma?

«Attualmente siamo in grado di proporre un'offerta completa e scalabile per ogni esigenza. La gamma è stata ampliata ulteriormente attraverso nuovi prodotti in DC pensati per far fronte alle criticità che spesso i Cpo si ritrovano ad affrontare sul territorio. R-ev è propone soluzioni che vanno 24 kW di potenza fino ad arrivare a soluzioni a satellite con potenze fino a 960 kW. Inoltre, abbiamo sviluppato una gamma di colonnine che va da 60 ai 300 kW, con dispositivi dotati di ledwall da 43 pollici. È stata una scelta strategica per consentire ai Cpo di sfruttare la colonnina anche quando gli stalli non sono oc-

cupati. Oggi una delle principali criticità relativa alla ricarica pubblica non è tanto legata al costo dell'energia ma piuttosto alla scarsa rotazione dei veicoli elettrici e si è ragionato sul sostenere la redditività dell'infrastruttura. In questo senso, la presenza di uno schermo consente di trasformare la stazione di ricarica in uno spazio pubblicitario o in un info point per la pubblica utilità. Per questo motivo abbiamo iniziato a collaborare con una società che si occupa di gestire spazi pubblicitari al fine di poter fornire non solo l'hardware, ma anche l'opportunità di sfruttare la stazione per coprire quelli che definiamo i costi latenti dell'investimento. Inoltre, il monitor può essere sfruttato in vari modi, trasformandosi anche in uno strumento interattivo per catturare l'attenzione gli utenti».

Relativamente invece alla vendita dei prodotti quali sono i vostri interlocutori principali?

«Le wallbox in AC, da 7,4 e da 22 kW, vengono veicolate tramite la nostra divisione dedicata alla distribuzione. Poi capitano sporadicamente richieste relative ai prodotti in DC ma non oltre i 60 kW. Tutto il resto della gamma viene gestita attraverso le richieste di nostri installatori fidelizzati, oppure direttamente dalle aziende che vogliono realizzare l'infrastruttura con le quali dialoghiamo direttamente. Anche perché questo tipo di approccio richiede un supporto ulteriore da parte nostra per la progettazione, oltre a tutta la parte di fornitura elettrica che molto spesso include anche la presenza di una cabina di media potenza. È in questi contesti che un'azienda come R-Gruppo riesce ad esprimere al meglio le proprie potenzialità»

Riguardo invece al vostro rapporto con gli installatori?

«Abbiamo una serie di service partner fidelizzati che acquistano appunto dalla nostra distribuzio-

ne. In quest'ambito però, come accennavo prima, trattiamo i prodotti più semplici, come le wall box in AC. Supportiamo gli installatori attraverso un rapporto di consulenza che oggi in ambito e-mobility è assolutamente necessario e rappresenta un forte valore aggiunto. Capita, inoltre, che il cliente presso cui l'installatore ha montato la stazione si rivolga direttamente a noi quando c'è la necessità di integrare l'infrastruttura con una piattaforma di gestione; quindi, possono crearsi anche questo tipo di sinergie».

Piattaforma di gestione che diventa particolarmente interessante anche in ambito condominiale, dove i punti vendita vengono condivisi tra più utenti...

«Assolutamente sì. In quest'ambito abbiamo iniziato a collaborare con grandi strutture residenziali dove è stato sfruttato il Superbonus 110, ma non sono state installate colonnine di ricarica. In questo caso, appunto, realizziamo delle stazioni condivise che vengono gestite attraverso la nostra piattaforma proprio come se fossero dei punti di ricarica ad accesso pubblico, sgravando contemporaneamente gli amministratori da tutta una serie di criticità».

Come è andato il business legato all'e-mobility negli ultimi mesi e cosa vi aspettate per il 2025?

«Negli ultimi sei mesi abbiamo registrato un aumento delle richieste di colonnine per utilizzo pubblico, quindi dai 22 kW in AC fino alla 60 kW in DC, da parte delle aziende, riscontrando quindi un segmento C&I particolarmente frizzante che sta sfruttando gli incentivi attualmente in vigore per dotarsi di impianto fotovoltaico e infrastruttura di ricarica. Per quanto riguarda R-Gruppo, c'è stata un'accelerazione degli investimenti in seguito ai bandi vinti, per i quali contiamo a breve di attivare ulteriori 100 punti di ricarica. Il 2024, nel complesso, è stato però molto atipico: il mercato è passato dal boom del Superbonus a un andamento decisamente più piatto, con normative incentivanti complesse. Per il 2025 siamo piuttosto positivi, soprattutto alla luce dei fondi del PNRR che dovranno essere messi a terra e che quindi contribuiranno a smuovere il mercato dell'e-v-charging».

L'Italia sulla transizione elettrica è in ritardo. Quali sono le 3 priorità su cui concentrarsi per garantire una ripresa del mercato?

«La prima, per importanza e urgenza, è la formazione dei car dealer. Il problema delle vendite di auto elettriche è fortemente legato anche al fatto che i produttori non hanno introdotto nessuna iniziativa di formazione nei confronti dei concessionari. Oltre a questo, due problematiche che incidono ancora sono il costo dell'auto, che però si sta velocemente allineando con l'endotermico e la capillarità dell'infrastruttura di ricarica pubblica, che vede ancora alcune regioni del Paese poco servite. In generale, serve però investire sulla cultura dell'elettrico. Sondaggi di mercato rivelano che il 65% degli italiani vorrebbe acquistare un'auto elettrica, ma se continuano a girare fake news e informazioni pilotate, le intenzioni di acquisto vengono congelate e il mercato si paralizza. C'è bisogno di un'informazione imparziale che risolva l'attuale stato di confusione in cui si ritrovano molti consumatori, noi comunque ci crediamo».



La distribuzione punta sui sistemi in DC

IL MERCATO È GIUNTO A UNA SVOLTA. TERMINATO IL BOOM DEL SUPERBONUS CHE HA SOSTENUTO IL RESIDENZIALE, ANCHE I PRINCIPALI DISTRIBUTORI HANNO INTEGRATO NELLA PROPRIA OFFERTA SISTEMI DI RICARICA VELOCE PER SUPPORTARE GLI INSTALLATORI NEL SEGMENTO C&I. UN CAMBIAMENTO CHE NECESSITA UN APPROCCIO DIFFERENTE, CON UN COINVOLGIMENTO ANCHE A LIVELLO PROGETTUALE CHE VADA OLTRE LA SEMPLICE VENDITA. CRUCIALE CONTINUARE A INVESTIRE SULLA FORMAZIONE

Il mercato degli ev-charger oltre a essere in rapida evoluzione sta diventando sempre più selettivo. Anche la distribuzione è chiamata a nuove sfide per mantenere competitività e per cavalcare con successo le opportunità della transizione elettrica. Definitivamente terminati infatti gli effetti del Superbonus 110, che aveva contribuito negli ultimi due anni a generare una vera e propria esplosione di installazioni nel segmento domestico, ora è necessario guardare altrove e strutturarsi per supportare adeguatamente i nuovi trend di mercato. Il 2024, giunto ormai al termine, è stato un anno di alti e bassi, profondamente segnato dal congelamento dei bonus auto e dall'entrata in vigore di incentivi per l'installazione di sistemi di ricarica spesso rallentati da procedure burocratiche macchinose che, soprattutto per i privati, hanno rappresentato una barriera d'ingresso non semplice da superare. E proprio il target residenziale, legato prevalentemente alla vendita di wall box in AC fino a 22 kW, è tra quelli che hanno subito maggiormente le incertezze del settore. Anche i distributori sono stati chiamati a un cambio di rotta, ovvero a un allargamento dell'offerta di ev-charger che ormai non può prescindere dalla presenza di prodotti di tipo fast e ultrafast in DC per rispondere alle esigenze di un mercato in questo momento trainato principalmente dal segmento C&I e dalle installazioni ad accesso pubblico.

«Rispetto allo scorso anno il cambiamento più importante è stato in termini di target» conferma Paolo Panighi, CEO di Elfor. «Se prima lavoravamo molto con il residenziale, spinto dal Superbonus 110, oggi invece il mercato si sta rivolgendo maggiormente al terziario e al segmento C&I, con una richiesta che di conseguenza si è spostata dalle wall box in AC alle colonnine di ricarica in DC di tipo Fast. Il mercato residenziale inoltre è molto legato alle vendite di auto elettriche e quindi ha subito un rallentamento rispetto agli anni precedenti. Il fatto che le colonnine Fast siano più potenti rispetto alla wall box non comporta una complessità maggiore in fase di installazione. Più che altro implica invece delle criticità maggiori relative alle potenze in gioco. Nel senso che installando, ad esempio, una colonnina da 100 kW bisognerà fare in modo che essa sia in grado di ricevere energia sufficiente

dalla rete. Va detto inoltre che chi acquista questa tipologia di prodotti molto spesso non è il classico installatore, ma sono i grandi service partner che magari vengono chiamati per elettrificare centri commerciali, sedi aziendali, distributori di benzina e così via. Oppure le utility, che sempre più spesso offrono anche servizi legati alla ricarica in ambito pubblico». Includere nella propria offerta anche dispositivi per la ricarica veloce si conferma un cambio di strategia necessario una volta terminata la spinta del superbonus, come ribadisce anche Davide Caprara, sales manager di Coenergia: «Siamo focalizzati nell'ambito delle rinnovabili, settore che ha evoluto la propria proposta abbracciando negli ultimi anni anche l'offerta legata alla mobilità elettrica. La strategia su questo segmento e l'impostazione aziendale non hanno subito cambiamenti radicali rispetto allo scorso anno, al netto del fatto che abbiamo deciso di focalizzarci assecondando i trend di un mercato che nel frattempo si è evoluto. Mentre in passato una porzione importante del business era stata trainata dalle installazioni in ambito residenziale spinte dal Superbonus 110 (con uno strascico proseguito anche nel 2023), quest'anno abbiamo assistito a un cambio importante di rotta con un'incidenza sempre maggiore delle colonnine in DC per la ricarica pubblica e per la ricarica privata ad accesso pubblico. Abbiamo visto questo segmento crescere in maniera importante e siamo convinti che sarà sempre più strategico anche in ottica futura». «L'e-mobility è un mercato che si sta trasformando velocemente. Mentre negli anni scorsi questo settore ha inciso sul nostro business prevalentemente attraverso installazioni trainate dal Superbonus 110, oggi la situazione è cambiata» ribadisce Jacopo Schieppati, direttore commerciale di E-Saving. «Si vendono meno quantità in termini di pezzi ma con installazioni più importanti, dove magari vengono impiegate stazioni in DC, con più punti di ricarica, con taglia e potenza maggiori. Sempre più spesso vediamo che i prodotti vengono impiegati per applicazioni commerciali. In termini di valore assoluto c'è stata indubbiamente una contrazione, ma stiamo notando un'evoluzione e una maturazione del mercato. Oltre alle applicazioni domestiche, che comunque seppur lentamente proseguono, c'è un crescente interesse delle realtà commerciali che invece puntano su dispositivi più

COENERGIA

Ricarica fast sempre più strategica

Indirizzo: via Bondeno Est, 3 - 46023 Bondeno di Gonzaga (MN)

Sito web: www.coenergia.com

Marchi trattati: Autel, Fronius, Mennekes, SMA, SolarEdge, Sungrow, Tesla, ZCS

GAMMA L'offerta di Coenergia include il marchio Autel, con cui il distributore propone una gamma di prodotti adatta alla ricarica pubblica con ev-charger che spaziano dai 47 kW agli oltre 200kW di potenza. Inoltre a catalogo sono disponibili i prodotti Mennekes e le soluzioni dei brand che producono inverter e storage: Tesla, ZCS, SolarEdge, Sungrow, Fronius ed SMA, forti di soluzioni che garantiscono massima compatibilità e facilità di installazione in ambito domestico.

STRATEGIA Il mercato e-mobility ha attraversato nell'ultimo anno un cambio importante di rotta con un'incidenza sempre maggiore delle colonnine in DC per la ricarica pubblica e per la ricarica privata ad accesso pubblico. Un segmento cresciuto in maniera importante e che si prospetta sempre più strategico anche in prospettiva futura. In quest'ottica risulta fondamentale un rapporto di partnership con l'installatore, che non si limita alla sola vendita del prodotto.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Una presenza maggiore di veicoli elettrici circolanti potrà generare un interesse sempre crescente nei confronti dell'infrastruttura di ricarica, che nel frattempo, a livello pubblico, sta continuando a crescere. Alla luce di questi fattori è lecito pronosticare un trend positivo per il 2025.



COMOLI FERRARI

Un approccio consulenziale a 360 gradi

Indirizzo: via Enrico Mattei, 4 - 28100 Novara

Sito web: www.comoliferrari.it

Marchi trattati: ABB, BTicino, Scame, Schneider Electric

GAMMA Oltre al catalogo di partner consolidati, tra cui ad esempio ABB, BTicino, Scame e Schneider Electric - Comoli Ferrari propone soluzioni ad hoc che impiegano marchi dedicati in maniera verticale ai sistemi di ricarica

STRATEGIA Un approccio consulenziale per identificare insieme al cliente le soluzioni migliori per rispondere a un determinato bisogno. Comoli Ferrari punta su un concetto di impiantistica a 360 gradi che, oltre alla stazione di ricarica, include tutto il necessario per garantire infrastrutture efficienti e versatili. Il distributore ha inoltre avviato diverse collaborazioni con concessionari dell'automotive, proponendo soluzioni di ricarica adatte alle diverse esigenze, inclusa l'installazione di stazioni di ricarica per l'utente finale.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Il settore della mobilità elettrica sta vivendo un momento altalenante, legato alle immatricolazioni dei veicoli. In Italia serve puntare con decisione sulle infrastrutture per supportare lo sviluppo di una rete di ricarica efficiente che sia in grado di sostenere una rete di ricarica veloce e adeguata alla domanda.



performanti. Ed è un target che fino allo scorso anno non avevamo mai coinvolto e che invece sta risultando particolarmente strategico». L'evoluzione del mercato, che oltre al residenziale abbraccia anche soluzioni ad alta potenza, rende quello della ricarica un settore più selettivo, che richiede un approccio di tipo consulenziale anche in fase di progettazione. Per alcune aziende questa nuova dimensione rappresenta un vantaggio in grado di sbloccare nuove opportunità, come spiega Raffaele Veneruso, direttore commerciale e marketing strategico di Comoli Ferrari: «L'e-mobility in Italia sta faticando a svilupparsi principalmente a causa di due criticità, una di tipo strutturale e una di tipo culturale. Per questo motivo, piuttosto che puntare su target specifici di riferimento, preferiamo muoverci lavorando a fianco del cliente, per identificare le soluzioni migliori, per rispondere a un determinato bisogno. Quindi, tralasciando la volontà di cavalcare eventuali incentivi - come successo, ad esempio, durante il Superbonus 110, momento in cui le wallbox venivano installate ovunque - siamo soliti partire dalle esigenze del nostro interlocutore, cercando di capire la soluzione migliore, sia in ambito residenziale, sia industriale. Solo una volta determinato il progetto, siamo in grado di attivarci, eventualmente, per verificare anche la sussistenza dei presupposti per godere di incentivi, garantendo così un servizio completo e, perché no, anche un potenziale risparmio economico. Preferiamo puntare su un concetto di impiantistica a 360 gradi, piuttosto che concentrarci unicamente sui dispositivi di ricarica con installazioni spot. Ovviamente, siamo pronti a rispondere anche all'esigenza degli installatori che chiedono una

singola wall box, ma crediamo sia più interessante un approccio consulenziale maggiormente ampio e atto a comprendere come possiamo aiutarli a trovare la migliore soluzione impiantistica per ogni diversa necessità. Credo che questa sia anche la parte più affascinante del nostro lavoro, perché un approccio di questo tipo, quasi sempre, apre nuovi scenari e nuove opportunità. Abbiamo peraltro avviato diverse collaborazioni con alcuni concessionari dell'automotive, perché anche in questo contesto c'è la necessità di potersi interfacciare con un partner competente che possa offrire delle soluzioni di ricarica adatte alle loro esigenze. Anche qui puntiamo alla realizzazione di progetti e soluzioni chiavi in mano, relative sia al singolo cliente che acquista l'auto elettrica e che ha la necessità di installare una stazione presso il proprio domicilio, sia per lo stesso concessionario, che ha la necessità di realizzare un'infrastruttura di ricarica presso la propria sede. In entrambi i casi coinvolgiamo sempre i nostri partner installatori, che si occupano poi dell'esecuzione del progetto, e che comunque assistiamo in ogni fase implementativa, preoccupandoci di proporre, talvolta, anche soluzioni per l'approvvigionamento dell'energia, laddove vi siano i requisiti - come, ad esempio, l'inserimento di un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo - evidenziando i vantaggi che simili soluzioni possono comportare in termini di efficientamento energetico».

Un ampliamento della gamma

Se in precedenza i distributori puntavano essenzialmente su wall box intelligenti in grado di dialogare con inverter e impianto fotovoltaico per

E-SAVING

Intercettare nuovi trend puntando sull'innovazione

Indirizzo: Via G. Caproni, 9 - 38121 Trento (TN) Italia

Sito web: www.esaving.eu

Marchi trattati: GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, Wallbox

GAMMA E-Saving propone a catalogo in ambito e-mobility prodotti Huawei, GoodWe, SMA e SolarEdge: aziende che producono anche inverter assicurando così agli installatori piena compatibilità e semplicità di configurazione nel caso sia prevista anche la presenza di un impianto fotovoltaico. A questi si aggiunge il marchio Wallbox, con la gamma completa di ev-charger in AC e in DC.

STRATEGIA E-Saving ha allargato l'offerta includendo anche i prodotti Wallbox per offrire in ambito e-mobility prodotti tecnologicamente avanzati e in grado di intercettare i potenziali trend futuri di questo segmento. Wallbox ad esempio è già impegnata nello sviluppo della tecnologia Vehicle to grid: feature che potrà garantire all'utente finale ulteriori vantaggi in termini di efficienza e risparmio energetico.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO L'e-mobility è un mercato che si sta trasformando velocemente. Mentre negli anni scorsi il settore è stato trainato in maniera prevalente dal Superbonus 110, oggi la situazione è cambiata. Meno volumi a fronte di installazioni più importanti, dove vengono impiegate stazioni in DC, con più punti di ricarica di taglia e potenza superiore, soprattutto per applicazioni nel segmento C&I.



massimizzare l'autoconsumo, oggi il mercato richiede di affiancare a questa tipologia di prodotti anche stazioni più performanti che garantiscano ricariche più veloci: un passaggio quasi obbligato per mantenere la propria competitività e intercettare le esigenze di installatori e service partner che puntano con decisione sulla mobilità elettrica. «Dal punto di vista della strategia commerciale e dei brand trattati abbiamo apportato alcune modifiche nel corso dell'ultimo anno», racconta Jacopo Schieppati di E-Saving. «In particolare abbiamo mantenuto a catalogo tutti i prodotti, ovvero le wall box, dei principali marchi di inverter con cui lavoriamo. Una gamma che ci consente di proporre soluzioni "all in one", con un'unica piattaforma di controllo, perfettamente compatibile laddove ci sia la necessità di installare un impianto fotovoltaico con accumulo affiancati a una stazione di ricarica. Per questa categoria di applicazioni la nostra offerta propone come marchi Huawei, GoodWe, SMA e SolarEdge: tutte aziende che si sono attrezzate per implementare un'offerta di questo tipo e sulle quali abbiamo rinnovato il nostro impegno per assicurare agli installatori piena disponibilità del prodotto. Ovviamente l'impianto monobrand comporta vantaggi concreti in termini di compatibilità e semplicità di configurazione. Per tutto ciò che invece non riguarda installazioni che

ELFOR

Focus sul segmento C&I con soluzioni fast

Indirizzo: Via Lavoratori Autobianchi 1, Strada 8 Edificio 22/F - 20832, Desio (MB)**Sito web:** www.elfor.org**Marchi trattati:** Autel, Chint, GoodWe, Energy Spa, Solax Power

GAMMA Elfor propone la gamma completa di stazioni Autel per far fronte anche alle richieste di stazioni veloci in DC. Per l'ambito residenziale il distributore propone brand che producono anche inverter assicurando massima compatibilità con la stazione di ricarica. Tra questi sono presenti: Solax, GoodWe, Energy SpA e Fronius.

STRATEGIA Rispetto allo scorso anno il mercato ha vissuto un radicale cambiamento in termini di target, rivolgendosi con maggior focus al terziario e al segmento C&I, con una richiesta sempre più importante di colonnine in DC di tipo Fast. Per questa tipologia di prodotti gli interlocutori del distributore sono utility e grandi service partner impegnati nell'elettrificazione di centri commerciali, stazioni di servizio e sedi aziendali.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Una delle sfide più importanti in ambito e-mobility riguarda l'adeguamento degli impianti presenti per assicurare una ricarica veloce soprattutto in ambito urbano. Per il mercato delle stazioni di ricarica il target più reattivo si confermerà quello aziendale, con un'incidenza importante di colonnine in DC.



prevedono l'impiego di un inverter ci siamo focalizzati sul marchio Wallbox, che ci consente di avere un'ottima profondità di gamma adatta a qualsiasi tipologia di applicazione. Soprattutto grazie a prodotti che coprono anche l'offerta di sistemi in DC per la ricarica fast e ultrafast. Oltre all'offerta hardware, Wallbox è anche particolarmente focalizzata sulla parte software, con app e piattaforme di gestione che coprono tutte le tipologie di impiego, dall'ottimizzazione dei consumi energetici al controllo e gestione dell'infrastruttura, fino alla possibilità di condividere i punti di ricarica e impostare eventuali tariffe a pagamento. Per valorizzare il marchio e farlo conoscere ai nostri clienti abbiamo di recente lanciato una promozione che consente agli installatori di acquistare 4 kit Pulsar Max e di riceverne un quinto in omaggio». L'introduzione della gamma in DC richiede un approccio differente, con un supporto tecnico proattivo che, in caso di necessità, sia in grado di affiancare l'installatore, come spiega Davide Caprara di Coenergia: «Per far fronte ai nuovi trend di mercato che vedono la ricarica in DC sempre più protagonista abbiamo riorganizzato anche la nostra struttura. Mentre prima, lavorando prevalentemente in ambito residenziale, trattavamo sostanzialmente wall box in AC - quindi prodotti piuttosto semplici - da quest'anno, essendoci focalizzati anche sul segmento in DC, c'è bisogno di un supporto tecnico più presente da parte del nostro reparto commerciale. Questo perché la colonnina in DC è più complessa e richiede competenze più specifiche. Il nostro approccio al mercato prevede sempre un rapporto di partnership con l'installatore, che non si limita mai alla vendita del prodotto. Essendo un distributore, quindi una realtà particolarmente focalizzata sull'aspetto commerciale, cerchiamo fornitori che siano in grado di garantire anche un supporto tecnico adeguato. In questo senso Autel si

è rivelato un partner che sposa perfettamente questo approccio perché può contare su uno staff dedicato in grado di gestire le situazioni più complesse anche durante la fase di installazione di supporto post vendita. Relativamente ai marchi trattati, per rispondere a questa nuova esigenza abbiamo puntato su Autel, che propone una gamma di prodotti adatta alla ricarica pubblica con ev-charger che spaziano dai 47 kW agli oltre 200kW di potenza. Le infrastrutture di ricarica a livello pubblico stanno crescendo con un buon ritmo: abbiamo superato in Italia i 60mila charging point attivi, e oltre 13mila sono stati installati negli ultimi 3 mesi. Oltre ad Autel trattiamo i prodotti Mennekes, quindi puntando su un'altra azienda focalizzata al 100% sull'e-mobility. Oltre a questi proponiamo le soluzioni dei marchi presenti nel nostro catalogo che producono inverter o storage, quindi Tesla, ZCS, SolarEdge, Sungrow, Fronius e SMA, forti di soluzioni che garantiscono massima compatibilità e facilità di installazione e configurazione in ambito domestico dove il cliente sceglie di integrare la wall box con un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo». Un trend confermato anche da Paolo Panighi, CEO di Elfor: «Come partner il principale per far fronte alle richieste che sempre più spesso includono anche soluzioni in DC abbiamo scelto Autel, perché va a coprire con la propria gamma un range molto ampio, addirittura anche la ricarica dei mezzi pesanti con ev-charger che raggiungono i 480 kW. Oltre ad Autel, per l'ambito residenziale continuiamo a proporre anche le wall box dei marchi che trattiamo nel fotovoltaico. Quindi Solax, GoodWe, Energy SpA e Fronius, legati ovviamente alle rispettive offerte di inverter. Questo perché in ambito residenziale l'installatore tende a puntare sulla soluzione completa mono-brand per una questione di piena compatibilità e quindi di maggiore semplicità nella messa in opera: sono apparecchi che comunicano in maniera

nativa senza l'aggiunta di Meter. Mentre quando ci affacciamo al professionale, quindi al target EPC e utility che si stanno sempre più dedicando ai sistemi fastcharge proponiamo Autel, perché ha una gamma molto completa e in grado di intercettare i trend di mercato». Differente l'approccio di Comoli Ferrari che, oltre ad appoggiarsi a una serie di brand con cui il distributore ha un rapporto consolidato anche per altre aree di business, per l'e-mobility - con l'obiettivo di offrire la soluzione più adeguata - sceglie di affidarsi a diversi marchi intercettando il prodotto la soluzione più adeguata e in grado di rispondere a esigenze specifiche: «Dal punto di vista dei marchi la nostra proposta relativa all'e-mobility non si esaurisce con la scelta di un brand o di una singola gamma prodotto» spiega Raffaele Veneruso. «Questo perché, oltre ad avere tra i nostri partner consolidati alcuni dei principali player, impegnati anche nel settore della mobilità elettrica, - tra cui ad esempio ABB, BTicino e Schneider Electric - abbiamo anche la possibilità di intercettare marchi dedicati in maniera verticale ai sistemi di ricarica, un'offerta che negli ultimi anni è cresciuta in maniera esponenziale: è nostro dovere offrire al cliente la più corretta risposta al bisogno, identificando la soluzione più indicata per ogni precisa esigenza». Proprio per far fronte ai nuovi trend del mercato alcuni produttori di inverter hanno deciso di investire sull'e-mobility allargando la gamma di prodotto e introducendo anche sistemi di ricarica in DC: «La nostra offerta commerciale relativa ai prodotti e-mobility include, oltre ad Autel, i dispositivi di ricarica presenti nei cataloghi dei produttori di inverter che, strategicamente, affiancano alla propria offerta per l'efficiamento energetico anche una stazione di ricarica per proporre un pacchetto completo con garanzia

ENERGIA ITALIA

Proposte con soluzioni personalizzate

Indirizzo: Via V. Emanuele II, 294 - 91021 Campobello di Mazara (TP)**Sito web:** www.energiaitalia.info**Marchi trattati:** Autel, Fronius, Huawei, SolarEdge, ZCS

GAMMA L'offerta commerciale di Energia Italia include i prodotti Autel, a cui si affiancano i dispositivi dedicati all'e-mobility presenti nei cataloghi dei produttori di inverter che, strategicamente, affiancano alla propria offerta per l'efficiamento energetico anche una stazione di ricarica per proporre soluzioni con garanzia di piena compatibilità. A catalogo sono presenti ZCS, Huawei, Fronius e SolarEdge.

STRATEGIA Brand come ZCS e Huawei, hanno allargato la gamma di dispositivi di ricarica introducendo anche stazioni in DC, risultando un'opzione strategica per rispondere alle esigenze dei clienti che necessitano soluzioni ad alta potenza. Si tratta di progetti definiti insieme all'installatore, che viene affiancato con soluzioni personalizzate.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Il settore sta vivendo un momento di stand-by. Nonostante questo Energia Italia rinnova l'impegno nel promuovere e spingere l'offerta e-mobility, in linea con quella che è la vision dell'azienda riguardo a sostenibilità e alla transizione energetica.



di piena compatibilità» racconta Daniela Favilla, buyer di Energia Italia. «Trattiamo Fronius, SolarEdge, ZCS e Huawei. Energia Italia ha iniziato a operare in questo segmento di mercato con l'arrivo del Superbonus 110, quindi da circa un paio d'anni, per poi focalizzarsi essenzialmente sul target residenziale e sul segmento C&I. Dopo un periodo in cui abbiamo vissuto un vero e proprio boom di richieste trainate dal Bonus ora il mercato sta vivendo un momento di contrazione. Inoltre, facendo riferimento al segmento delle colonnine in DC, spesso i produttori verticali, tendono ad avere come interlocutori diretti i Cpo e i grossi service partner che si interfacciano con la Pubblica Amministrazione. Quindi una dinamica che gioco-forza tende a non coinvolgere il distributore. ZCS e Huawei hanno di recente allargato la gamma introducendo anche stazioni di ricarica in DC con cui possiamo rispondere alle esigenze dei nostri clienti che necessitano questa tipologia di ev-charger. Chiaramente sono prodotti con un costo importante, su cui non facciamo magazzino, ma che proponiamo all'interno di progetti definiti insieme all'installatore».

Più risorse alla formazione

La situazione di mercato appena descritta sottolinea la necessità di investimenti ancora più mirati per la formazione di installatori qualificati e competenti anche sulle infrastrutture in DC e soprattutto competenti per tutto ciò che riguarda la parte normativa. «Riguardo all'attività di formazione stiamo continuando a supportare i clienti. Abbiamo un fitto calendario di webinar, organizzato con tutti i nostri partner principali, inclusi i produttori di ev-charger e in particolare anche con Wallbox» dichiara Jacopo Schieppati di E-Saving. «Probabilmente su argomenti come l'e-mobility ci vorrebbe un focus ancora maggiore perché è un mondo piuttosto nuovo, dove c'è ancora poca conoscenza del prodotto. In una fase in cui l'utilizzo del webinar per altri settori più storici e consolidati, inizia a essere piuttosto inflazionata, sulla mobilità elettrica se ne sente la necessità, soprattutto sulla parte relativa alle normative e sulla parte che ri-

PM SERVICE

Un'offerta completa di soluzioni in DC

Indirizzo: Viale Hanoi, 44 – 50065 Pontassieve (FI)

Sito web: www.pmservice.com

Marchi trattati: Autel, Huawei, ZCS

GAMMA L'offerta di PM Service attualmente si articola in wall box e stazioni di ricarica in corrente continua di tre fornitori: AUTEL, Huawei, ZCS. A questo si aggiunge l'impegno di PM Service prosegue nel monitorare gli sviluppi e le novità di mercato: dalle hypercharger alle stazioni in DC di ridotta potenza, dalle applicazioni V1G alla regolamentazione del V2G che sancirà la vera integrazione tra strutture di ricarica e rete di distribuzione.

STRATEGIA Al netto di questa situazione di incertezza, PM Service ritiene strategico il segmento della ricarica dei veicoli elettrici e prosegue nella propria attività di promozione dei brand e ricerca delle opportunità di sviluppo del proprio business. In particolare, PM Service guarda con interesse alle applicazioni delle stazioni di ricarica veloce in corrente continua, sia per applicazioni automobilistiche che truck/autobus. La fornitura di DC fast di Autel per applicazioni autostradali e l'impegno in gare di elettrificazione di flotte di mezzi pubblici (conversione da motori endotermici a trazione elettrica) rappresentano due esempi di settori nei quali PM Service intende proseguire la propria attività. A queste si aggiungono applicazioni di taglia più piccola, con stazioni di ricarica in corrente continua di poche decine di kW che si ritiene possano avere uno sviluppo importante..

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Il mercato dell'auto elettrica in Europa prosegue la propria crescita a ritmi serrati, con la Germania che segna il passo: il volume di immatricolazioni di auto elettriche e il potenziamento della rete di strutture di ricarica stanno portando a numeri decisamente interessanti. Purtroppo, in questo contesto di crescita, si distingue l'Italia che nonostante il potenziamento dell'infrastruttura di ricarica sul territorio fatica a tenere il passo degli altri paesi europei (l'Italia è, ad oggi, tra le ultime posizioni per numero di immatricolazioni). I motivi di questa lenta diffusione (negli ultimi anni, addirittura, regressione) delle auto elettriche è da ricercarsi in una politica di incentivazione discontinua che non ha permesso al mercato di svilupparsi e formarsi in modo adeguato.



VP SOLAR

Infrastrutture per il C&I con soluzioni smart

Indirizzo: Via Levada, 145 - 31040, Pederobba (TV)

Sito web: www.vpsolar.com

Marchi trattati: Circontrol, Mennekes, SolarEdge, Wallbox

GAMMA La gamma di prodotti distribuiti da VP Solar comprende sistemi con lo stesso marchio degli inverter fotovoltaici distribuiti e produttori indipendenti, dalla gamma in corrente alternata AC da 7,5 kW alle taglie per ricarica in corrente continua DC fino all'Ultra Fast a 600 kW. I prodotti per la ricarica della stessa famiglia degli inverter fotovoltaici sono maggiormente impiegati nelle applicazioni residenziali: viene sfruttata al massimo l'integrazione per la cosiddetta "ricarica solare" e l'utente può godere dei vantaggi di avere un'unica piattaforma di monitoraggio e gestione che assicura semplicità di uso anche via app.

STRATEGIA VP Solar è distributore leader di sistemi energetici: fotovoltaico, sistemi di accumulo, pompe di calore e sistemi di ricarica per auto elettriche, in un mercato molto vasto che va dalle applicazioni residenziali ai sistemi per le PMI (commerciale ed industriale - C&I) agli impianti mini-utility. VP Solar da più dieci anni promuove la mobilità elettrica, ne diffonde le peculiarità, le opportunità per gli operatori e clienti e distribuisce prodotti e sistemi per l'e-mobility; la Guida e-mobility e la Mappa dei sistemi di ricarica (scaricabili dal sito www.vpsolar.com/guide-tecnologie) sono un esempio dell'attività di VP Solar. Come esempio dell'attenzione al settore dell'e-mobility, VP Solar sta completando la costruzione



della nuova sede aziendale (maggiori informazioni su enerpark.it) con grande attenzione alla mobilità elettrica: un impianto di produzione fotovoltaico di potenza di circa 1MW ed un sistema di accumulo forniscono energia a decine di colonnine in AC e diversi stalli per la ricarica in altra potenza in corrente continua che sono coordinati da un sistema di supervisione BMS per la gestione intelligente della potenza.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Nelle applicazioni C&I si prediligono soluzioni intelligenti che possano essere interfacciate con sistemi gestionali o con sistemi di pagamento del servizio di ricarica con protocollo standard; possono essere collegati diversi prodotti per offrire sistemi di ricarica a diversi utenti (ad esempio flotte aziendali), con particolare attenzione alla gestione della potenza disponibile in sito. VP Solar distribuisce anche sistemi per i "nuovi distributori di rifornimento" delle auto elettriche con soluzioni in alta potenza studiate e dimensionate con il supporto del proprio ufficio tecnico in collaborazione con i progettisti del cliente.

guarda la configurazione dei prodotti». «Sull'aspetto della formazione ci vorrebbe maggior focus» conferma Daniela Favilla, «nel senso che spesso – magari all'interno di una presentazione o di un webinar – mancano approfondimenti dedicati alla parte e-mobility. È come se il prodotto fosse a catalogo per completare la gamma, ma servirebbe in effetti più attenzione nel proporlo e spiegarlo agli installatori con maggiore efficacia». Ad esempio, per rispondere a questa esigenza, Comoli Ferrari organizza veri e propri percorsi formativi dedicati ai service partner che operano anche nell'ambito della ricarica ad accesso pubblico: «Riguardo all'ambito e-mobility, lavorando sempre a stretto contatto con gli installatori, possiamo confermare una forte esigenza di supporti dedicati alla formazione» conferma Raffaele Veneruso. «Questo perché è un settore molto particolare, in continua e veloce evoluzione.

Proprio per questo motivo all'interno dell'Academy Comoli Ferrari abbiamo sia corsi, sia percorsi dedicati all'e-mobility, che spaziano dalla gestione e ottimizzazione dell'energia, alla parte più tecnica legata al prodotto, quindi alla stazione di ricarica, con appuntamenti che vengono organizzati anche con il supporto dei produttori. Mentre i nostri percorsi di abilitazione all'e-mobility – rivolti prevalentemente ai service partner che abitualmente lavorano con diversi marchi e che sono spesso impegnati su progetti di ricarica ad accesso pubblico – vengono realizzati in più puntate, e garantiscono una serie di vantaggi per poter operare in questo contesto».

Criticità e opportunità future

Il 2025 non sarà un anno semplice per l'e-mobility. Per poter cogliere eventuali opportunità il mercato richiederà impegno e un focus costante. Al momento la situazione incentivi auto, vero e proprio volano per le immatricolazioni, è costellata da punti interrogativi e da un sistema Paese che continua a risultare particolarmente refrattario nei confronti della transizione elettrica. Un cambiamento che però a livello europeo non ammette, ne prevede proroghe rispetto agli obiettivi del 2035. «L'Italia sull'elettrico è ancora particolarmente indietro rispetto agli obiettivi europei» dichiara Davide Caprara di Coenergia. «Sul parco auto elettrico siamo fermi a un'installato del 4%,-5%. In Spagna sono al 10%, in altri Paesi addirittura hanno già raggiunto il 30%. Possiamo prevedere che ci sarà un recupero: una presenza maggiore di veicoli circolanti genererà di conseguenza anche un interesse sempre crescente nei confronti dell'infrastruttura di ricarica, che nel frattempo sta continuando a crescere. Alla luce di questi fattori possiamo pronosticare un 2025 positivo per l'e-mobility, partendo soprattutto dall'elettrificazione delle flotte che potrà giocare un ruolo fondamentale: i prossimi cinque anni saranno cruciali per la transizione». «Il settore della mobilità elettrica ha vissuto e sta vivendo momenti molto altalenanti legati alle immatricolazioni dei veicoli» sottolinea a questo proposito Raffaele Veneruso di Comoli Ferrari. «Il settore della mobilità elettrica ha vissuto, e sta vivendo, momenti molto altalenanti legati alle immatricolazioni dei veicoli. Dovendo fare una previsione per il futuro, credo sia indubbio che la mobilità dovrà abbracciare fonti energetiche alternative e sostenibili. Contemporaneamente, però, credo che sarà molto difficile far abbracciare al mercato italiano una direzione singola e univoca su questo tema. Il gap con altri Paesi europei, ad esempio Norvegia e Olanda, oramai è davvero importante: sono realtà molto avanti anche nella produzione e nell'impiego delle rinnovabili. In Italia c'è tantissimo lavoro da fare

come sistema Paese, bisogna puntare con decisione sulle infrastrutture per supportare lo sviluppo di una rete di ricarica efficiente, cosa che, soprattutto nei grandi centri urbani, non è assolutamente semplice o scontata».

Da non sottovalutare il vantaggio che alcuni brand, particolarmente attenti alle nuove tecnologie, potranno garantire in futuro, come sottolinea Jacopo Schieppati di E-Saving: «Oltre all'ampiezza di gamma abbiamo deciso di puntare su Wallbox perché è un'azienda fortemente orientata al futuro, impegnata nello sviluppo di prodotti che supportano ad esempio la tecnologia Vehicle To grid: feature che anche a nostro parere, potrà rappresentare un importante vantaggio competitivo. Dal nostro punto di vista, per come sta evolvendo il mercato e-mobility, sarà cruciale poter contare su questa tipologia di vantaggi tecnologici per poter cavalcare da subito nuovi trend. Anche perché il V2G è l'integrazione perfetta con fotovoltaico e accumulo per ottimizzare ulteriormente il risparmio energetico».

Un ruolo determinante avranno anche le infrastrutture dedicate alla distribuzione dell'energia: una rete non adeguata potrebbe rallentare notevolmente la diffusione delle stazioni, come sottolinea Paolo Panighi di Elfor: «Guardano al futuro dell'e-mobility il grosso scoglio per supportare la crescita delle infrastrutture è la rete presente in

Italia. Sarà molto complesso riuscire ad adeguare gli impianti presenti per assicurare una ricarica veloce soprattutto in ambito urbano. Oggi i DSO faticano a supportare un ampliamento di pochi kW figuriamoci le problematiche relative a colonnine ad alta potenza. I sistemi BESS possono essere una soluzione, ma la tecnologia dovrà evolvere e supportare questa direzione. Per il mercato delle stazioni di ricarica guardando all'anno prossimo il target più reattivo resterà sicuramente quello aziendale, con una componente importante di colonnine in DC. Le wall box in AC avranno una crescita più moderata».

Infine sarà cruciale per il futuro la possibilità di contare su strumenti incentivanti non solo per quanto riguarda l'acquisto dei veicoli, ma anche delle stazioni di ricarica: «Per il futuro rinnoviamo l'impegno nel promuovere e spingere questa tipologia di prodotti, assolutamente in linea con quella che è la vision di Energia Italia riguardo alla sostenibilità e alla transizione energetica» conferma Daniela Favilla. «Però è evidente che il mercato per ripartire ha bisogno di una forte spinta a livello governativo. Nonostante il nostro impegno vediamo che gran parte degli installatori medio-piccoli sono rimasti molto legati agli incentivi, nel senso che la stazione di ricarica è un qualcosa che propongono solo se il cliente ha un vantaggio o un risparmio concreto».

ER

HANNO DETTO



“RICARICA IN DC SEMPRE PIÙ CRUCIALE PER L'OFFERTA” Davide Caprara, sales manager di Coenergia

«Quest'anno abbiamo assistito a un cambio importante di rotta con un incidenza sempre maggiore delle colonnine in DC per la ricarica pubblica e per la ricarica privata ad accesso pubblico. Abbiamo visto questo segmento crescere in maniera importante e siamo convinti che sarà sempre più strategico anche in ottica futura»



“È IMPORTANTE RIVOLGERSI AGLI INSTALLATORI CON UN APPROCCIO CONSULENZIALE” Raffaele Veneruso, direttore commerciale e marketing strategico di Comoli Ferrari

«Crediamo sia più interessante un approccio consulenziale più ampio per capire come possiamo aiutare i nostri clienti a trovare la migliore soluzione impiantistica per ogni diversa necessità. Credo che questa sia anche la parte più affascinante del nostro lavoro, perché un approccio di questo tipo quasi sempre apre nuovi scenari e nuove opportunità di collaborazione»



“ATTENZIONE AI NUOVI TREND E ALLE NUOVE TECNOLOGIE” Jacopo Schieppati, direttore commerciale di E-Saving

«Oltre all'ampiezza di gamma abbiamo deciso di puntare su Wallbox perché è un'azienda fortemente orientata al futuro, impegnata nello sviluppo di prodotti che supportano ad esempio la tecnologia Vehicle To grid: feature che anche a nostro parere, potrà rappresentare un importante vantaggio competitivo».



“UNA GAMMA ALLARGATA PER ABBRACCIARE ANCHE IL SEGMENTO C&I” Paolo Panighi, Ceo di Elfor

Rispetto allo scorso anno il cambiamento più importante è stato in termini di target. Se prima lavoravamo molto con il residenziale, spinto dal Superbonus 110, oggi invece il mercato si sta rivolgendo maggiormente al terziario e al segmento C&I, con una richiesta che di conseguenza si è spostata dalle wall box in AC alle colonnine di ricarica in DC di tipo Fast»



“PER LA RIPARTENZA DEL MERCATO FONDAMENTALI GLI INCENTIVI” Daniela Favilla, buyer di Energia Italia

«Il mercato per ripartire ha bisogno di una forte spinta a livello governativo. Nonostante il nostro impegno vediamo che gran parte degli installatori medio-piccoli sono rimasti molto legati agli incentivi, nel senso che la stazione di ricarica è un qualcosa che propongono solo se il cliente ha un vantaggio o un risparmio concreto».

Accessori e complementi per infrastrutture ancora più versatili

I PRODUTTORI DI EV-CHARGER PRESENTANO UN CATALOGO SEMPRE PIÙ RICCO DI COMPONENTI UTILI AGLI INSTALLATORI PER REALIZZARE INFRASTRUTTURE AD HOC CON SOLUZIONI PENSATE PER ADATTARE WALL BOX E COLONNINE A QUALSIASI CONTESTO E NECESSITÀ. DALLE TESSERE RFID AI CONTATORI INTELLIGENTI, DAI PILLAR AI CAVI DI TIPO 2 DI ALTA QUALITÀ, DAI MODULI DI POTENZA ALLO STORAGE, ECCO UNA PANORAMICA DELL'OFFERTA

C è un mondo che ruota intorno alla produzione di stazioni di ricarica. Un'offerta ampia e variegata di soluzioni accessorie per garantire a wall box e colonnine la massima versatilità in fase di installazione. I produttori infatti - come emerge dai contributi presenti in queste pagine - hanno sviluppato, progettato e aggiunto a catalogo una gamma sempre più ricca di prodotti studiati per garantire agli installatori la possibilità di realizzare infrastrutture ad hoc adatte a ogni esigenza in termini di spazio e di potenza disponibile, con applicazioni sia in ambito domestico sia pubblico, pensate anche per facilitare la messa in opera e l'attivazione dei punti di ricarica. La tipologia di accessori e complementi è davvero ampia: dalle soluzioni per il montaggio a quelle per il supporto dei cavi, dai moduli di potenza ai contatori, dai meter intelligenti allo storage, per arrivare ai connettori e alle Rfid card con relative piattaforme di gestione, fino alla customizzazione estetica delle stazioni.

L'offerta per le stazioni in AC

Che si tratti di installazioni in ambito domestico oppure di punti di ricarica privati ad accesso pubblico, i produttori mettono a disposizione una serie di complementi alla propria gamma di ev-charger per aumentarne la versatilità e le possibilità di impiego. Si parte dai classici pillar,

ovvero i sostegni grazie a cui una wall box, a seconda delle necessità, può essere installata anche in un parcheggio esterno privo quindi di perimetro in muratura. Alcuni sono caratterizzati da un design funzionale che permette di montare due ev-charger back to back per un'ulteriore ottimizzazione degli stalli presenti. Particolarmente curate anche le finiture, con verniciature di qualità per resistere nel tempo alle intemperie. Ai pillar si aggiungono involucri e coperture per proteggere le wall box installate outdoor da pioggia e neve, spesso accompagnati anche da supporti a cui agganciare il connettore nel caso di dispositivi con cavo integrato. Diverse aziende propongono anche dei tester grazie a cui gli installatori possono verificare in maniera semplice e intuitiva il corretto funzionamento della stazione e di identificare altrettanto facilmente eventuali guasti, malfunzionamenti o dispersioni energetiche. In abbinamento agli ev-charger le aziende caratterizzate da un'offerta più allargata di componenti elettrici propongono anche contatori intelligenti con funzionalità di gestione del carico da abbinare alle stazioni di ricarica in ambito domestico oppure laddove ci sia la necessità di distribuire la potenza disponibile tra più caricatori in modo ottimale, riuscendo così a dedicare a ogni veicolo tutta l'energia disponibile entro i limiti residui senza correre il rischio di blackout improvvisi. Inoltre, l'impiego di meter e misuratori di potenza consente, in alcune situazioni, di



ALFEN

Pillar e supporti per ogni tipo di installazione

Alfen offre una vasta gamma di accessori per soddisfare tutte le tue esigenze in fase di installazione. I prodotti della gamma includono ad esempio pali adatti a ogni tipologia di stazione di ricarica, robusti e Ideali per un'installazione ordinata e sicura. Alfen fornisce anche basi in cemento robuste e durevoli, perfette per garantire stabilità alle wall box in qualsiasi condizione di utilizzo. Non è necessario acquistare accessori extra per la gestione dei connettori, poiché le stazioni Alfen prevedono che il cavo venga avvolto intorno alla presa e inserito direttamente nella stazione di ricarica. Questo rende l'installazione ancora più semplice e priva di complicazioni. Inoltre, per chi necessita di soluzioni avanzate di monitoraggio e gestione dell'energia, Alfen mette a disposizione TCP/IP o Smart Meter RS485, perfetti per il monitoraggio e la gestione avanzata dell'energia. Oltre all'Interfaccia RS485 Esterna: compatibile con Eve Single Pro-line e Eve Single S-Line, permette l'input richiesto per lo smart charging tramite un contatore Modbus RTU esterno (1PH/3PH, direct/indirect).



IL PILLAR ALFEN PER L'INSTALLAZIONE DELLA WALL BOX EVE

IN SINTESI

- + Smart meter per il monitoraggio dell'energia
- + Pili e piattaforme per l'installazione delle wall box
- + Design della stazione studiato per alloggiare il connettore

AUTEL

Meter e sistemi CMS per ricariche smart

Autel Energy oltre a una vasta gamma di stazioni per la ricarica di veicoli elettrici e ibridi mette a disposizione dei propri clienti una serie di accessori che completano la fornitura, sia per i charger in corrente alternata (AC) sia in corrente continua (DC), meglio noti con l'appellativo di "Fast charger". Nel caso dei caricatori AC, Autel offre cavi di ricarica di ricambio, sia mono-fase che tri-fase, tutti a 32Amp. È possibile abbinare alle wall box anche alcuni piedistalli e relativi porta-cavo, che ne facilitano l'installazione nei parchi di ricarica o anche all'interno di cortili privati. Nella proposta di Autel sono inclusi anche i dispositivi di misura della potenza 'consumata' detti Power Meter (o Energy Meter); anche in questo caso l'azienda offre i power meter della Eastron, mono-fase fino a 100Amp e trifase nelle versioni da 100Amp max e dai 250 ai 600Amp con relativi TA, grazie ad essi i prodotti Autel possono attivare le funzioni di carica intelligente. È possibile richiedere il modello di AC Ultra con dispositivo POS preinstallato.

Nel caso dei fast charger in DC, Autel offre principalmente i sistemi detti Cable Management System (CMS), ovvero accessori da installare ai lati o in cima ai charger stessi e che aiutano gli utenti a maneggiare senza sforzi i robusti cavi di ricarica da 200 Amp e anche 300Amp, così che chiunque possa agevolmente collegare la vettura EV senza il rischio, tra l'altro, di trovarsi sotto una ruota una volta posizionata la propria vettura. Oltre a sistemi di pagamento POS da integrare alle colonnine, Autel offre la possibilità di trasformare l'ev-charger DC Compact in una specifica versione Trolley nata per officine, autorimesse e porti marittimi. Nel catalogo Autel sono disponibili anche Interruttori magnetoremmici-differenziali, front cover di ricambio per le Elite, tessere aggiuntive RFID, placche di adattamento charger/colonnina per tutte le versioni e infinite personalizzazioni mediante litografia su pellicola di alta qualità e resistenza.



SISTEMI POS E PILLAR PROPOSTI DA AUTEL

IN SINTESI

- + Power meter per la ricarica intelligente
- + Sistema di gestione cavi opzionale per le stazioni in DC
- + Possibilità di personalizzazione degli ev-charger

massimizzare l'efficienza dell'intera infrastruttura senza rendere necessari ulteriori e costosi interventi di manutenzione sulla rete elettrica. Numerosi anche gli upgrade, i componenti e gli accessori che vanno a integrare le funzionalità dell'ev-charger. Si parte dalla possibilità di abbinare tessere Rfid personalizzate per la ricarica autenticata, oltre alla possibilità di impiegare dei dongle per implementare la connettività in 3G e 4G della stazione di ricarica. Numerose aziende impegnate anche nel mercato del fotovoltaico propongono in abbinamento alla wall box anche sistemi di accumulo per soluzioni "all in one" - semplici da installare perché abbinano componenti hardware che dialogano con compatibilità garantita out of the box - pensate per sfruttare l'energia green prodotta dai pannelli durante la ricarica. Infine, ma non meno importante, a corredo delle stazioni in AC le aziende propongono un vasto assortimento di cavi di Tipo 2. Disponibili sia in versione classica sia in versione spiralata - per ridurre peso e ingombro quando vengono riposti a bordo auto - presentano connettori pressofusi per garantire la massima resistenza e un perfetto isolamento da polvere, umidità e acqua, oltre a essere provvisti di cappucci protettivi per salvaguardare i connettori.

Massima efficienza e versatilità per le stazioni in DC

Anche nell'ambito della ricarica in corrente continua i produttori affiancano i dispositivi con un'ampia gamma di soluzioni pensate per agevolarne l'impiego e l'efficienza nelle varie declinazioni di utilizzo. In questo contesto è particolarmente strategica l'offerta relativa ai moduli di potenza, tramite cui è possibile intervenire sui kW erogati dalla colonnina con

BTICINO

Contatori pensati per l'e-mobility

I contatori IME distribuiti da BTicino rappresentano l'accessorio ideale e indispensabile per l'installazione delle colonnine elettriche della gamma Green'Up in ambito residenziale. La funzione di questi prodotti è quella di load balancing (gestione del carico), che è particolarmente vantaggiosa in questo ambito d'applicazione. Consente infatti di distribuire la potenza disponibile in modo ottimale, in modo da poter ricaricare ogni veicolo elettrico entro i limiti di capacità disponibile. Nel contesto domestico, ad esempio, questa funzione fa sì che non si generino blackout se durante la ricarica del veicolo sono in uso anche degli elettrodomestici, garantendo al tempo stesso affidabilità e continuità di servizio. Essendo bidirezionali, i contatori IME sono in grado di riconoscere la produzione di energia elettrica dal consumo; di conseguenza, in caso di produzione, la colonnina erogherà i kW massimi mentre in caso di consumo (prelievo energia dal POD) la colonnina si limiterà ad erogare i kW residui. In particolare, BTicino propone la gamma di contatori di energia Conto monofase e trifase, che, oltre al

conteggio dell'energia in kWh, soddisfano le diverse esigenze nella misurazione dei parametri elettrici come corrente, energia attiva, energia reattiva e potenza.



I CONTATORI IME

IN SINTESI

- + Erogazione dell'energia ottimizzata per la ricarica dei veicoli
- + Misurazione dell'energia utilizzata
- + Ricarica smart compatibile con la potenza a disposizione

CIRCONTROL

Software e piattaforme per l'energy management



LE STAZIONI CIRCONTROL CONSENTONO LA PERSONALIZZAZIONE DEI CAVI A CORREDO

La mobilità elettrica è in continua evoluzione, e questa evoluzione si estende anche alle infrastrutture di ricarica, sia pubbliche che private. Circontrol offre un'ampia gamma di accessori, complementi e adattabilità in base alle esigenze di ricarica. In termini di hardware, L'azienda può adattare i suoi prodotti a ciascun progetto. Ad esempio, includendo o meno cavi nei caricabatterie AC come eVolve Smart, oppure offrendo diverse lunghezze o sistemi di gestione dei cavi nei caricabatterie in DC, come la serie Raption, con la possibilità di incorporare misuratori MID per certificare l'energia trasferita, tra molti altri complementi e accessori.

Tuttavia, ciò che aggiunge veramente valore alle infrastrutture di ricarica sono i sistemi di gestione. A questo proposito Circontrol propone la piattaforma proprietaria Cosmos, che monitora un'intera infrastruttura di ricarica da un'unica dashboard, ed è offerta anche come App, migliorando l'esperienza del cliente. In secondo luogo, in un'epoca di costante evoluzione delle infrastrutture, è

fondamentale gestire la potenza disponibile. In questo contesto Circontrol propone il suo sistema di Dynamic Load Management, una soluzione locale che permette di gestire la potenza disponibile di un'infrastruttura di ricarica con caricabatterie AC e DC, oltre a integrare l'energia fotovoltaica, bilanciando automaticamente l'energia disponibile ed evitando situazioni di blackout. Questa soluzione consente inoltre di ridurre i costi operativi evitando ulteriori spese legate all'aggiornamento dell'infrastruttura elettrica esistente.

IN SINTESI

- + Piattaforma Cosmos per una gestione totale dell'infrastruttura
- + Sistema proprietario di Dynamic Load Management per l'ottimizzazione dei consumi
- + Stazioni in AC e in DC con diverse opzioni per personalizzare i connettori

DKC

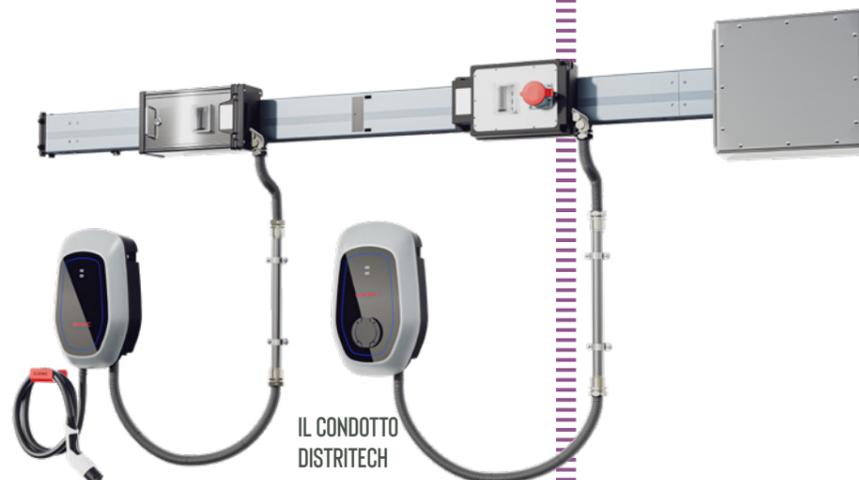
Supporti per garantire flessibilità ed efficienza nelle installazioni

Il Gruppo DKC propone la linea Hercules, una soluzione completa progettata per ottimizzare l'installazione e l'efficienza operativa dei sistemi di ricarica per veicoli elettrici. Grazie all'integrazione tra Hercules e il dispositivo di ricarica E.Charger, sviluppato dalla nuova Business Unit DKC Energy, è possibile gestire in modo sicuro ed efficiente l'infrastruttura elettrica indoor. La Linea Hercules offre una soluzione integrata che copre sia la distribuzione dell'energia sia la protezione dei cavi, rispondendo così alle esigenze dei contesti più complessi.

Concepito all'insegna della filosofia di interoperabilità che contraddistingue il Gruppo DKC, E.Charger è progettato per integrarsi con le linee tradizionali di prodotti dell'azienda, offrendo al mercato una proposta coordinata e completa per installazioni multiple. In questo contesto, la gamma di condotti sbarre della Linea Hercules si rivela una scelta ideale per installazioni E.Charger, grazie alla qualità dei materiali, alla robustezza e al design

funzionale. In particolare, il condotto sbarre Distritech, parte della Linea Hercules, rappresenta una soluzione ottimale per integrare l'E.Charger. Disponibile con conduttori in alluminio e con correnti nominali variabili tra 160A e 630A, Distritech garantisce una flessibilità progettuale che si adatta al numero e alle esigenze dei punti di ricarica. Tra le sue caratteristiche distintive figurano peso e dimensioni contenuti, resistenza a fuoco e agenti atmosferici e un sistema di giunzione monoblocco. Le cassette di derivazione, anch'esse in alluminio come l'involucro dei condotti, sono disponibili in diverse dimensioni, facilitando l'installazione di E.Charger.

Certificata secondo gli standard IEC 61439-6, la Linea Hercules si distingue per sicurezza, affidabilità ed efficienza, arricchita dal servizio di assistenza tecnica continua di DKC. Grazie a queste caratteristiche, il Gruppo DKC si conferma un partner di fiducia per chi cerca soluzioni avanzate nella ricarica elettrica e nella distribuzione dell'energia.



IN SINTESI

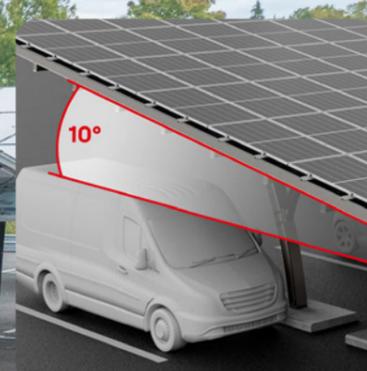
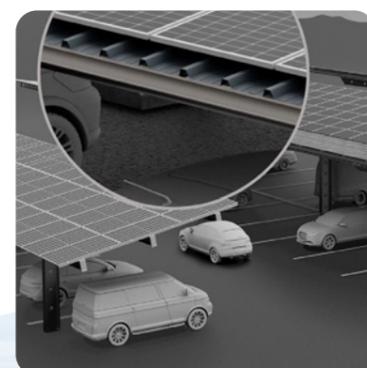
- + Soluzione adatta alle infrastrutture con più charging point
- + Un unico supporto per sostenere le wall box e proteggere i cavi
- + Struttura certificata IEC 61439-6



Connecting Strength

K2 Carport: massima flessibilità, minimo sforzo

- Struttura con travi in acciaio
- Opzione disponibile con lamiera grecata o senza, per moduli bifacciali
- Spazio sufficiente per auto e veicoli commerciali
- Inclinazione dei moduli di 10°
- Layout moduli con orientamento orizzontale e verticale



EEL

Sistemi di accumulo per ricariche ad alta potenza

Fondata nel 1978, EEL – Equipaggiamenti Elettronici Industriali, azienda italiana con sede a Vicenza e leader nell'elettronica di potenza, sviluppa e produce, totalmente in Italia, soluzioni innovative in grado di soddisfare le specifiche esigenze del cliente, fornendo un supporto costante e preciso dalla fase di progetto all'assistenza sul campo. Il recente sviluppo dei sistemi di accumulo all-in-one della serie Max Bess, con capacità fino a 200kWh, ha portato EEL ad affacciarsi nel settore in continua espansione delle infrastrutture di ricarica elettrica.

EEL fornisce un servizio integrato che permette di seguire i progetti dove i sistemi di accumulo vengono accoppiati a fonti ulteriori di energia elettrica, come fotovoltaico o gruppi elettrogeni. Questa tecnologia è stata possibile grazie alla qualità del segnale di potenza fornita alla microrete dal Max Bess, che opera in modalità grid forming. Gli scenari di questa applicazione sono sia le applicazioni in media che in bassa tensione. Nel caso della Media Tensione il Max Bess di EEL fornisce potenza alla rete, evitando di chiedere l'incremento del Pod esistente al proprio distributore di energia. In bassa tensione il Max Bess fornisce la piena potenza all'auto in ricarica, compensando la potenza limitata del POD esistente, evitando costi e tempi d'attesa legati ad un'eventuale connessione in Media Tensione. MaxBESS opera così in modalità peak shaving.



IL SISTEMA MAXBESS

IN SINTESI

- + Sistema di accumulo con capacità fino a 200 kWh
- + Adatto per l'utilizzo con impianti fotovoltaici
- + soluzione pensata per le applicazioni in media e in bassa tensione

la possibilità di effettuare eventuali upgrade in base all'utilizzo. La nuova tecnologia con l'impiego del carburo di silicio consente ad esempio di raggiungere un'efficienza superiore al 97% e di supportare infrastrutture ad altissima potenza garantendo la massima affidabilità. Altro aspetto su cui c'è grande attenzione è la possibilità di integrare le stazioni con sistemi opzionali di cable management per rendere l'esperienza di ricarica più semplice alleggerendo il peso dei connettori che, in particolar modo presso le stazioni ad alta potenza, possono risultare particolarmente ostici da maneggiare e riporre al termine della ricarica. Inoltre, i sistemi CMS contribuiscono ad evitare che i cavi vengano accidentalmente schiacciati dalle vetture durante le manovre presso gli stalli. Tra i complementi dedicati alle infrastrutture in DC non mancano inoltre sistemi di accumulo per stazioni ad alta potenza. Si tratta di una soluzione sempre più diffusa, spesso in abbinamento a pensiline fotovoltaiche, presso location dove c'è carenza di energia e dove quindi risulterebbe particolarmente complesso assicurare la potenza necessaria per una ricarica veloce. Anche per le colonnine in DC i produttori offrono ai Cpo la possibilità di customizzare e personalizzare la livrea del dispositivo, sia attraverso processi



LA COLONNINA RAPID 60

EKOENERGETYKA

Moduli ad alta efficienza

SiCedge è l'innovativo modulo di potenza sviluppato da Ekoenergy, il cuore dell'infrastruttura di ricarica, che utilizza la tecnologia del carburo di silicio (SiC), garantendo elevatissime prestazioni adatte a moderni hub di ricarica.

Questo modulo infatti offre una elevatissima efficienza pari al 97,5% garantendo un'erogazione ottimale dell'energia e riducendo al minimo le dispersioni anche in presenza di carichi elevati. Caratterizzato da tre intervalli di tensione (150-500V, 3000-1000V, 450-1500V) è raffreddato a liquido, questo permette prestazioni elevate in diverse condizioni ambientali, sempre alla massima efficienza, e emissione limitata di rumore. Il funzionamento in parallelo consente di collegare più moduli, in modo che il sistema possa essere scalabile in base alle esigenze rendendolo una soluzione flessibile e facilmente adattabile alle crescenti esigenze operative. Progettato per supportare la ricarica in megawatt ad altissima potenza, necessaria per la sempre maggiore necessità di elettrificare i mezzi pesanti, rispetta gli alti standard di affidabilità e riduce in modo significativo i tempi di inattività dei veicoli elettrici.

IN SINTESI

- + Moduli in grado di garantire un'efficienza pari al 97,5%
- + Innovativa tecnologia al carburo di silicio per ridurre le dispersioni con carichi elevati
- + Raffreddamento a liquido per una maggiore affidabilità

IL MODULO SICEDGE



INGETEAM

Accessori e complementi per ottimizzare la ricarica aziendale

Tutti i prodotti di ricarica Ingeteam godono di una serie di accessori di serie e non, per facilitare l'uso della stazione e l'installazione, per la connettività e per ottimizzare l'installazione su POD aziendali. Per quanto riguarda la facilità d'uso della stazione, Ingeteam offre un sistema di reggicavi integrato studiato per supportare il peso delle diverse tipologie di cavo installate: da quello a molla del Rapid 60, a quello a corda del Rapid 120/180, fino al nuovo C-Fly System del Rapid 420. Ogni stazione di ricarica gode di luci di servizio che facilitano la comprensione dello stato di ricarica e illuminano la zona circostante. Da notare, infine, che tutte le nostre soluzioni sono studiate per favorire l'usabilità anche a persone diversamente abili. L'installazione delle nostre colonnine AC è facilitata dalla presenza dei tirafondi, permettendo così l'installazione senza rischi di errore. Per installare le nostre colonnine DC invece forniamo un manuale che dà evidenza delle misure da adottare per installare i tirafondi. Lato connettività, forniamo un set completo di accessori per allinearci alle esigenze di ogni installazione. Partendo con Ethernet integrato di base, si può aggiungere il Modem 4G e un router per offrire la doppia connettività SIM. Infine, le nostre soluzioni di ricarica sono dotabili di sensori di parcheggio al fine di permettere il rilevamento di veicoli in sosta anche senza che questi siano connessi in ricarica. Per ottimizzare l'installazione dal punto di vista del carico di rete, Ingeteam offre in tutte le proprie colonnine, di default, un software per il bilanciamento dei carichi (DLM) a cui si può interfacciare uno SmartMeter (Smart DLM) per la rilevazione dei carichi attivi afferenti al POD a cui si è connessi. Qualora poi non fosse sufficiente questa strategia, è possibile integrare in maniera nativa le nostre colonnine con i nostri Sistemi di storage in AC (SunStorage 100TL) per sfruttare una potenza addizionale fino a oltre 1.2MW.

IN SINTESI

- + Sistemi di cable management per facilitare la ricarica
- + Numerosi opzioni per implementare la connettività delle colonnine
- + Sistemi di storage per garantire ricariche ad alta potenza

MENNEKES

Piattaforme software e cavi ad alte prestazioni

La pluriennale esperienza di Mennekes nella realizzazione di soluzioni per la ricarica nel settore privato, semipubblico e pubblico si riflette nella gamma di accessori orientata alla soddisfazione di ogni tipo di bisogno. Per accedere alla ricarica è indispensabile il cavo di ricarica Mennekes Modo 3 tipo 2, che collegare facilmente tutti i veicoli con connettori di tipo 2 a stazioni di ricarica pubbliche o a wall box con presa di ricarica. In Europa il connettore Tipo 2 Mennekes è lo standard dal 2014. Il cavo di ricarica Mennekes è disponibile nella variante classica e in quella a spirale e si distingue per la robusta qualità e la straordinaria durata. I connettori e le prese mobili sono pressofusi, vale a dire che possono essere anche schiacciati da un veicolo, senza rompersi. Inoltre, la struttura aiuta in caso di dispersione di calore, isolamento e scarico della trazione del cavo. I cavi sono perfettamente protetti da polvere e acqua. Connettori e prese mobili sono dotati di serie di cappucci protettivi, per impedire in modo affidabile la penetrazione di sporcizia e umidità al loro interno. Con il cavo di ricarica Modo 2, detto anche "cavo di ricarica d'emergenza", un veicolo elettrico o ibrido può essere caricato tramite qualsiasi presa domestica standard o presa CEE, nel caso in cui non sia disponibile una stazione di ricarica fissa. Qui l'unità di controllo svolge tutte le funzioni rilevanti per la sicurezza. Per le wall box Amtron è disponibile una vasta gamma di accessori. Chi desidera installare la propria stazione all'aperto e non a parete, troverà pali, tetti protettivi, schede Rfid, contatori esterni per la gestione del carico e cavi di configurazione per l'installazione. Per la colonnina Amedio offriamo soluzioni adatte all'integrazione di fondamenta stabili, protezione da fulmini e sovratensioni, un kit integrato per la protezione blackout per Amedio e schede Rfid. Per testare la funzionalità delle stazioni di ricarica identificare eventuali guasti, gli installatori hanno a disposizione le test box Mennekes. Questi possono essere collegati in modo facile con le stazioni di ricarica e servono per la simulazione di livelli di carica dell'auto elettrica. È possibile collegare alla presa integrata un dispositivo di misurazione e controllo per eseguire il test di avvio e le verifiche ricorrenti richieste. L'uso e la gestione delle soluzioni per la ricarica sono ancora più semplici grazie alle nostre app e interfacce web. L'Amtron 4Drivers App offre un design intuitivo e chiaro unito alla massima funzionalità: avvio, arresto e monitoraggio dei processi di ricarica, ricarica solare, contabilizzazione delle auto aziendali, gestione di fino a 10 veicoli, esportazione delle statistiche, gestione degli utenti e dei tag RFID. L'Amtron 4Installers App è l'indispensabile soluzione all-in-one per la messa in funzione delle wall box da parte degli installatori. Sempre per gli installatori, il Charge Point Manager consente di impostare in modo semplice le stazioni della gamma Professional. Infine, il Mennekes Pay e il Mennekes Cloud consentono la gestione e il monitoraggio da remoto, con la possibilità di offrire il servizio di ricarica a pagamento per terzi.

IN SINTESI

- + Cavi di ricarica di Tipo 2 ad alte prestazioni
- + Tessere Rfid per l'autenticazione e la gestione utente
- + Ampia gamma di soluzioni software per gestire le diverse necessità di installazione

I CAVI E LE STAZIONI CON RICARICA AUTENTICATA VIA CARD RFID



CAVI DI RICARICA TYPE 2 PER RICARICA IN AC MODE 3



- POTENZA DI RICARICA FINO A 22kW
- CORRENTE DI RICARICA FINO A 32A
- LIVELLO DI PROTEZIONE IP54
- COMPLETAMENTE CUSTOMIZZABILI: COLORE DEL CORPO E DEL CAVO, LOGO, LUNGHEZZA DEL CAVO
- CONNETTORE ERGONOMICO ANTISCIVOLO

**DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO
IN COMPONENTI ELETTRONICI
PER EV-CHARGER**

CONSYSTEM

Your LOCAL PARTNER SPECIALIST

WWW.CONSYSTEM.IT

CONSYSTEM

Your LOCAL
PARTNER SPECIALIST

di verniciatura delle scocche, sia tramite processi di wrapping con pellicole di alta qualità resistenti agli agenti atmosferici. Senza dimenticare la possibilità di equipaggiare le colonnine con Pos per garantire sistemi di pagamento in linea con quanto previsto dalla normativa Afir. Numerose anche le aziende che includono a catalogo la cartellonistica per gli stalli e i sagomati per realizzare la segnaletica a terra.

Una ricca offerta software

Oltre agli accessori "fisici" che accompagnano la vendita e l'installazione degli ev-charger, il mercato offre anche una vasta scelta di piattaforme per l'attivazione, la gestione e la manutenzione delle infrastrutture in ambito sia pubblico sia privato e soprattutto, per la maggior parte, in grado di garantire la compatibilità anche con hardware terze parti grazie all'utilizzo del protocollo standard Ocpp. In questo caso si passa da app prettamente dedicate agli installatori, con cui è possibile procedere all'attivazione di un'infrastruttura con più punti di ricarica registrando le varie stazioni, ad app per la gestione da remoto della stazione, con la possibilità di rendicontare le ricariche, di controllare le utenze impostando perfino eventuali tariffe. Le app consentono anche di ricevere alert in caso di guasto o malfunzionamento di uno o più charging point in modo da garantire un intervento tempestivo per il ripristino.

ORBIS

Un tester per le infrastrutture in AC

Il nuovo Tester simulatore Orbis è lo strumento indispensabile per l'installatore e il manutentore di stazioni in AC per la verifica in fase di installazione del corretto funzionamento del punto di ricarica. Lo strumento permette infatti di simulare gli stati del veicolo durante le fasi del processo di ricarica e i relativi errori di funzionamento, il test di intervento delle protezioni e una visione di tutti gli stati/valori istantanei delle grandezze elettriche rilevate. Il tester è dotato di un cavo con connettore Tipo 2 ed è utilizzabile su tutte le stazioni che ricaricano in Modo 3. Il tester è dotato di selettore per la simulazione dello stato del veicolo oltre al tasto di simulazione degli errori del veicolo, guasto del diodo e guasto segnale CP a terra. È inoltre disponibile il Test di intervento della protezione differenziale per le dispersioni in AC e DC. sul dispositivo sono presenti un display che mostra gli stati del caricatore ed i dettagli tecnici del carico, un selettore per la simulazione della codifica del cavo (PP) e un Led di segnalazione presenza fasi / sequenza fasi. In dotazione: cavo con connettore Tipo 2; boccole ingresso test carico esterno (max 8A/1800W) e boccole ingresso verifica condizioni di messa a terra.

IN SINTESI

- + Prodotto progettato per verificare il corretto funzionamento degli ev-charger
- + Cavo di Tipo 2 in dotazione
- + Compatibile con tutte le stazioni di ricarica in Modo 3

IL TESTER ORBIS



R-EV

Cavi e moduli per installazioni ad hoc

Oltre alla vendita delle stazioni di ricarica, R-ev mette a disposizione dei propri clienti anche accessori utili a migliorare l'esperienza di ricarica dell'auto elettrica. Partiamo dai piedistalli. La wall box OneBlack da 7.4 kW, la Street da 22kW e la FC da 24 kW, infatti, grazie alla scelta o meno del supporto possono essere installate a muro o a terra. Il piedistallo è realizzato ad hoc per ciascun modello ed è zincato e verniciato per renderlo resistente e adatto ad una installazione esterna. R-ev fornisce ai propri clienti anche il cavo di ricarica, disponibile da 3, 5 o 8 metri. E questo viene, in genere, abbinato alla Street da 22 kW che è l'unica stazione sprovvista di un cavo proprio, ma ha in dotazione unicamente il bocchettone. Anche i quadri elettrici e i moduli di potenza sono "accessori" messi a disposizione del cliente. Chi acquista le stazioni di ricarica R-ev può scegliere, infatti, se, rifornirsi dall'azienda per tutto quello che concerne il materiale elettrico necessario alla messa in funzione il dispositivo, oppure per integrare ulteriori moduli per potenziare la propria colonnina. Inoltre R-ev mette a disposizione una piattaforma software per il monitoraggio delle ricariche, offrendo molteplici opportunità di controllo, soprattutto a chi possiede più stazioni di ricarica. In particolare, la piattaforma consente di avere una visione d'insieme, in tempo reale, della propria rete, e monitorare, da remoto, lo "stato" delle singole prese. In più, grazie a questo sistema, si possono ricevere notifiche in caso di guasti.

IN SINTESI

- + Moduli di potenza per incrementare le prestazioni delle colonnine in DC
- + Piattaforma software per la gestione di infrastrutture con più punti di ricarica
- + Supporti pillar realizzati ad hoc per ciascun modello di wall box

LA GAMMA R-EV: MODULI DI POTENZA, CAVI E PIATTAFORMA SOFTWARE



SCAME

Connettori di alta qualità con marchio Ev-Ready

La storia di Scame nel settore dei connettori per veicoli elettrici è iniziata nel 1999 con il progetto del connettore di Tipo 3A, la prima pietra miliare di un viaggio di 25 anni che ha visto l'azienda bergamasca sviluppare un'ampia gamma di componenti e stazioni di ricarica in AC e DC sia per il settore home che business. Per quanto riguarda gli accessori, oltre ad offrire a catalogo i classici elementi di segnaletica ed altri accessori funzionali per le aree di ricarica, Scame offre un'ampia gamma di

connettori e di cavi per la ricarica, sia in AC che DC, tutti progettati, fabbricati e collaudati in Italia. Ciò permette a Scame di offrire prodotti con alti standard di qualità, ma anche un'ampia possibilità di personalizzazione lato cliente. Per la ricarica in AC fino a 22kW, è disponibile una gamma di cavi con connettori, nei diversi standard disponibili. I cavi possono essere lineari o di tipo spiralato, entrambi caratterizzati da un'elevata ergonomia dell'impugnatura, con appositi inserti in gomma per assicurare una presa



SENEC

Storage e complementi per la ricarica domestica

Il sistema di accumulo ibrido Senec.Home V3 può essere collegato alla stazione di ricarica elettrica Senec.Wallbox pro, in modo da abilitarne funzionalità aggiuntive. Grazie a questo collegamento, infatti, l'utente può controllare e gestire la wallbox tramite la app di monitoraggio dell'accumulo (Senec.App) nonché sfruttare al massimo l'energia solare autoprodotta anche per la ricarica dei veicoli elettrici. Dalla app è infatti possibile avviare o interrompere da remoto il processo di ricarica e monitorarne l'andamento. Un'altra importante funzione possibile grazie a questa interfaccia è la scelta tra la "ricarica veloce" e "ricarica solare ottimizzata": la prima opzione predilige la velocità di ricarica, alimentando la wallbox sia con l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico che quella prelevata dalla rete elettrica; la seconda, invece, regola la potenza di carica in base alla produzione dell'impianto, consentendo di rifornire il veicolo soltanto con la propria energia solare gratuita. Questa soluzione rende la ricarica del veicolo un'estensio-

ne naturale dell'ecosistema energetico domestico. Il cavo di collegamento tra la wallbox e l'accumulo Senec è incluso nel kit di fornitura della Senec.Wallbox pro, che contiene anche la piastra di fissaggio a muro e un cavo di ricarica con connettore di tipo 2 lungo 6 metri.

IN SINTESI

- + Sistema di accumulo compatibile con Senec.Wallbox.Pro
- + App dedicata per monitorare l'energia disponibile
- + Kit completo per l'impiego di una soluzione "all in one" dedicata all'e-mobility



sicura, mentre l'efficienza delle connessioni è garantita nel tempo dai contatti argentati. Tutti i connettori e i cavi di ricarica Scame sono certificati secondo le normative vigenti e, come ulteriore prova dell'eccellente qualità e sicurezza, hanno ottenuto il prestigioso marchio di qualità EV-READY. La gamma connettori per le stazioni in DC con standard CCS Combo2 e con corrente nominale: 80A-150A-200A è stata studiata e realizzata con la massima attenzione alle normative e alla scelta dei materiali, utilizzando solo quelli di altissima qualità, il design dei connettori è progettato in collaborazione con lo studio di architettura Trussardi & Belloni.

I CONNETTORI DI TIPO 2 PER LA RICARICA IN AC

IN SINTESI

- + Design progettato in collaborazione con lo studio Trussardi & Belloni
- + Connettori di alta qualità per la ricarica in AC e in DC
- + Cavi lineari e spiralati per ridurre gli ingombri a bordo auto

SIEMENS

Dispenser per ottimizzare spazio e prestazioni

Proprio come un'auto elettrica si distingue per accessori come il sistema di navigazione, i sedili riscaldati e i sensori di parcheggio, Siemens offre caricatori innovativi con accessori all'avanguardia che rendono la ricarica più efficiente e pratica. Un esempio è Sicharge D, che eroga fino a 400 kW tramite due connettori integrati o un dispenser aggiuntivo, permettendo di ricaricare fino a quattro veicoli contemporaneamente. Il sistema sfrutta al massimo la gestione dinamica della potenza riducendo i tempi di ricarica tra un veicolo e l'altro e minimizzando il costo d'investimento per l'installazione dei sistemi di ricarica. Un'altra funzionalità importante della Sicharge D è la possibilità di avere una compatibilità elettromagnetica di classe B. In questo modo, in ambito pubblico, il dispositivo di ricarica non disturba "elettromagneticamente" i dispositivi nelle vicinanze. Un altro settore in cui efficienza e ottimizzazione sono essenziali è quello dei depositi di autobus. AMT Genova ha scelto ad esempio le Sicharge UC, con una potenza di ricarica fino a 100 kW per integrarle, all'interno del deposito,

in modo da occupare il minor spazio possibile grazie ai dispenser sul soffitto che permettono una ricarica intelligente, utilizzando raccoglitori automatici per gestire i cavi, proprio come accade anche presso il deposito di ATB Bergamo. Cosa accomuna i depositi di ATB Bergamo, TEP Parma e AMT Genova? Il sistema DepotFinity, che offre monitoraggio in tempo reale, smart charging e molte altre funzionalità, ottimizzando l'uso dell'energia in base agli orari operativi e ai costi, garantendo efficienza e risparmio. Non solo dispositivi di ricarica e relativi accessori, il portfolio Siemens si estende anche alle infrastrutture per l'elettrificazione della rete, come il nuovo portfolio blue GIS, quadri di media tensione SF6-free, sostenibili e liberi da gas serra. Grazie a un progetto pilota, Unareti è il primo Distribution Service Operator (DSO) del Paese ad adottare - in anticipo di oltre un anno rispetto al target del 1° gennaio 2026 stabilito dal nuovo regolamento Europeo 2024/573 - un quadro della famiglia blue GIS, costituito da componenti naturali dell'aria e rispettoso dell'ambiente.



IN SINTESI

- + Dispenser dedicati per raddoppiare i punti di ricarica ottimizzando l'ingombro
- + Soluzioni per facilitare l'installazione e l'utilizzo dei punti di ricarica presso i depositi
- + Sistema DepotFinity per il monitoraggio in tempo reale dei consumi energetici

WALLBOX

Meter e dispositivi di connessione per un upgrade delle stazioni

Wallbox offre una vasta gamma di accessori, progettati per migliorare l'esperienza di ricarica, sia a casa che in azienda, garantendo una ricarica continua e massimizzando l'efficienza dei punti di ricarica in base alla specifica configurazione.

Tra gli accessori presenti nella gamma Wallbox sono disponibili Misuratori di potenza che permettono di ottenere il massimo dalla propria rete di ricarica Wallbox, monitorando l'energia disponibile nell'edificio e distribuendola a un massimo di 100 EV. In questo modo, si massimizza la velocità di ricarica senza incorrere in costosi aggiornamenti della rete elettrica. Inoltre, permette di abilitare la ricarica solare per gli EV. L'offerta include anche Chiavette 3G/4G per potenziare le prestazioni del caricabatterie con una connettività superiore. La chiavetta 3G/4G di Wallbox garantisce una connessione affidabile e prolungata per una migliore esperienza di ricarica. Consente una connessione dati per 10 anni.



RFID CARD, METER E DONGLE WALLBOX

IN SINTESI

- + Misuratori di potenza per il controllo dinamico del carico tra più stazioni
- + Dongle per implementare la connettività 3G e 4G delle colonnine
- + Schede Rfid appositamente studiate per la ricarica aziendale

ZCS

Moduli ad alta efficienza

Power Magic è una delle soluzioni che stanno suscitando sempre maggiore interesse da parte dei gestori di flotte elettriche. Consiste nell'implementare più stazioni di ricarica elettrica, anche di natura diversa (AC e DC) e di potenze differenziate, unitamente a dispositivi c.d. BESS (Battery Energy Storage System). Power Magic è il nuovo sistema storage ZCS Azzurro che permette di accumulare grandi quantitativi di energia prodotta da fonte rinnovabile e di redistribuirla in maniera intelligente, nel tempo e nei quantitativi necessari. Il sistema consente di risparmiare eventuali i costi per ampliamenti di potenza impegnata ed espansioni di rete legati ai limiti delle reti elettriche locali. È inoltre un sistema modulare estremamente flessibile, che garantisce una capacità di accumulo da 215 kWh fino a 6 MWh per applicazione.

IN SINTESI

- + Soluzione ideale per ricariche ad alta potenza, con capacità fino a 6 MWh
- + Efficientamento energetico grazie all'impiego di fonti rinnovabili
- + Garantisce un risparmio significativo per le installazioni

IL BESS POWER MAGIC



L'ANGOLO | eV-Now!



UN NUOVO CANALE YOUTUBE POWERED BY EV-NOW!

NASCE UN CONTENITORE DEDICATO ALL'INFORMAZIONE SULLE-MOBILITY. SI CHIAMA EV-SAFE, È REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON LA RETE DI OFFICINE AUTOSICURA E PROPORRÀ UN NUOVO FORMAT PER SCOPRIRE L'AUTO ELETTRICA "DA DENTRO"

DI DANIELE INVERNIZZI

Non ci sono dubbi: il 2024 è stato un anno chiave per la mobilità elettrica in Italia e in Europa, nonostante la disinformazione e una polarizzazione crescente. Abbiamo visto un'accelerazione evidente nelle vendite di veicoli elettrici e nello sviluppo di infrastrutture di ricarica. eV-Now! ha messo in campo le proprie competenze al fine di prepararci a un nuovo anno intenso di novità. Anche grazie al lancio del nuovo canale abbiamo insistito sul tema che eV-Now! da anni porta avanti: cambiare il modo in cui comunichiamo la mobilità elettrica: green, ecologico, sostenibile non sono termini adeguati a veicoli prestazionali, divertenti ed estremamente tecnologici. Tra tecnici e operatori sappiamo bene quanto

l'efficienza dei veicoli a batterie sia estremamente più elevata e questa comporti temi di sostenibilità, ma la polarizzazione creata attorno a questi temi in modo strategico ha banalizzato l'ecologismo, da molti anni a questa parte. Per questo motivo in automotive, cominciamo a scrivere e a parlare in modo tecnico. Tra le principali attività dunque abbiamo avviato un canale Youtube "EV-SAFE" e realizzato insieme ad Autosicura, nel quale troverete ogni quindici giorni un nuovo video, con un format completamente diverso dal solito: andiamo a vedere "da dentro" la mobilità elettrica... Abbiamo infatti smontato diverse auto elettriche, per un pubblico di 140 persone, dal vivo ed ora lo condividiamo con tutti...

HOT TOPIC DI FINE ANNO

UN RIASSUNTO DEGLI ARGOMENTI E DEI TRENDS CHE STANNO MAGGIORMENTE INCIDENDO SULLO SVILUPPO DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA E SU QUELLI CHE SI PREANNUNCIANO CRUCIALI PER IL 2025

>> Crescita delle vendite e delle infrastrutture. Nel 2024 le vendite di auto elettriche sono aumentate con percentuali a due cifre rispetto all'anno precedente. In Italia, abbiamo registrato un aumento delle stazioni di ricarica, con una maggiore diffusione di punti di ricarica rapida lungo le autostrade e nelle città, facilitato dall'ingresso di operatori stranieri. A livello globale, è interessante osservare che BYD, l'azienda cinese di veicoli elettrici, ha superato Tesla in ricavi trimestrali con 28,2 miliardi di dollari contro i 25,2 di Tesla nel Q3 2024, vendendo oltre 1,1 milioni di veicoli elettrici e ibridi in tre mesi. Questa crescita è un segnale di come il mercato stia evolvendo velocemente e

della crescente competizione.

>> L'Europa in difficoltà. L'industria automobilistica europea affronta una crisi senza precedenti. Volkswagen ha annunciato la chiusura di tre stabilimenti e il taglio di migliaia di posti di lavoro a causa della competizione cinese e dei costi elevati. Una crisi che evidenzia la difficoltà dell'Europa di adattarsi al nuovo panorama della mobilità elettrica, pagando il ritardo nella produzione di batterie e tecnologie avanzate.

>> Rete elettrica: investimenti per il futuro. In Italia, Terna ha presentato il Piano Industriale 2024-2028, con investimenti record di 16,5 miliardi di euro (+65% rispetto al piano precedente). Tra i progetti principali, il Tyrrhenian Link e l'Adriatic Link miglioreranno la sicurezza e l'efficienza della rete, rendendola più capace di gestire l'energia

rinnovabile. Terna ha visto crescere i suoi ricavi del 18,1% nella prima metà del 2024, segno di un settore in espansione.

>> Verso la tecnologia a stato solido. Nel 2025, vedremo probabilmente i primi modelli di auto con celle a stato solido, che garantiranno autonomie superiori ai 500 km con una singola ricarica, migliorando l'efficienza energetica. Cresceranno inoltre le aree di ricarica autostradali e urbane ad alta potenza.

>> Riciclo e seconda vita delle batterie. Un aspetto centrale sarà il riciclo delle batterie esauste. Tesla e altri produttori stanno investendo nella "seconda vita" delle batterie, utilizzandole per l'accumulo domestico e industriale. Nel 2025 si prevedono i primi impianti italiani dedicati esclusivamente al riciclo delle batterie, rendendo il loro ciclo di vita più sostenibile.

>> Accessibilità e incentivi. Un obiettivo per il 2025 è rendere la mobilità elettrica economicamente accessibile, con incentivi locali e nazionali sempre più diffusi. La crescita del settore sarà sostenuta anche dai governi, che aumenteranno le agevolazioni per chi acquista veicoli elettrici e penalizzeranno maggiormente l'uso di auto a combustione interna.

IN CONCLUSIONE

Il 2025 porterà sfide e opportunità immense: dalle tecnologie avanzate nelle batterie alla diffusione di infrastrutture di ricarica ultrarapide, passando per il riciclo e l'accessibilità economica. Ogni lunedì, nella Battery Weekly in live su YouTube e Instagram di Daniele Invernizzi, ci dedichiamo a raccontare questi sviluppi. Lavoriamo insieme per una transizione sostenibile che possa davvero fare la differenza.



Gli Emsp cambiano pelle

GLI E-MOBILITY SERVICE PROVIDER GIOCANO UN RUOLO CRUCIALE NELLO SVILUPPO E NELLA FRUIBILITÀ DELLA RETE DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO. LA FUNZIONE DI QUESTE AZIENDE STA PERÒ EVOLVENDO: OLTRE A GARANTIRE L'INTEROPERABILITÀ DEI CHARGING POINT – INDISPENSABILE IN UNO SCENARIO SEMPRE PIÙ COMPETITIVO E CHE COINVOLGE UN NUMERO SEMPRE CRESCENTE DI CPO – VENGONO AFFIANCATI SERVIZI AD HOC PER FACILITARE E SOSTENERE LA MOBILITÀ ELETTRICA PRESSO AZIENDE E COMPLESSI RESIDENZIALI

Gli Emsp, acronimo di E-Mobility service provider, rivestono un ruolo cruciale nello sviluppo dell'e-mobility. La transizione elettrica infatti ha portato con sé alcune dinamiche di fruizione - relativamente soprattutto alla ricarica ad accesso pubblico - assolutamente inedite nel panorama della distribuzione carburanti. Dapprima, una breve ma necessaria premessa per spiegare come gli Emsp presenti sul mercato siano potuti aumentare così velocemente e come, di conseguenza, la copertura dei punti di ricarica sia un metro di paragone efficace per misurarne la crescita.

Le colonnine infatti, essendo fruibili 24 su 24 in aree prive di gestione dedicata, hanno da subito necessitato di un supporto software che consentisse agli utenti di attivare il punto di ricarica e di poter pagare il rifornimento in maniera completamente autonoma. Con il rapido proliferare di Cpo presenti sul territorio è nata da subito la necessità di servizi, offerti sotto forma di app, che consentissero l'interoperabilità delle infrastrutture di ricarica, ovvero di poter ricaricare presso infrastrutture gestite da Cpo differenti utilizzando la medesima piattaforma in modo da non "costringere" l'utente finale a utilizzare un'app e un account diverso per ogni stazione di ricarica. Un panorama come quello italiano, se da un lato risulta particolarmente in sofferenza relativamente alle immatricolazioni di auto elettriche, dall'altro ha visto crescere in maniera piuttosto rapida l'infrastruttura di ricarica, favorendo il recente ingresso di nuovi player su mercato. L'Emsp finlandese Virta ha avviato dalla scorsa estate le

attività sul mercato italiano: fondata nel 2013 ad Helsinki, oggi è presente con uffici commerciali anche a Berlino, Bucarest, Londra, Parigi, Singapore e Stoccolma. In questo momento sono oltre 1.000 le società che in tutto il globo operano con i suoi servizi di ev-charging, mentre la rete di punti di ricarica connessi ammonta a oltre 105mila, senza dimenticare anche il roaming offerto da Virta con più di 500mila punti di ricarica a livello mondiale. Anche Arte (Associazione dei Reseller e Trader dell'Energia) ha annunciato il lancio di una nuova piattaforma dedicata alla mobilità elettrica attraverso la quale si propone come e-mobility service provider. La società ha sviluppato infatti un'app proprietaria corredata da una dashboard intuitiva che consente di gestire in maniera centralizzata tutti i punti di ricarica attivi. Inoltre, la piattaforma è corredata da un'interfaccia web semplice e intuitiva dedicata agli utenti finali per accedere ai servizi di ricarica. La rete organizzata da ARTE sarà in roaming con i principali operatori per garantire l'accesso a tutte le infrastrutture sul territorio nazionale ed europeo. La multiutility Sorgenia ha puntato sull'e-mobility proponendosi come un Emsp a tutti gli effetti attraverso l'app MyNewxtMove, di recente implementato attraverso il lancio della nuova card MyNextPass con tecnologia Rfid che consente agli utenti dell'app MyNextMove di ricaricare anche offline, sfruttando l'apposito lettore presente sulle colonnine. A oggi l'app di Sorgenia conta più di 10mila clienti attivi e circa un centinaio di download ogni giorno. La mappa segnala oltre 50mila colonnine in tutta Italia, indicando il loro stato e la loro vicinanza alla posizione dell'autista.

BEAGLEPLUG

“Una soluzione unica per la ricarica in Europa” - Christian Rosini, Coo

MISSION

«BeaglePlug offre una piattaforma che consente agli utenti di veicoli elettrici di gestire la ricarica con un'unica app, sia da casa che in viaggio e nel tuo hotel preferito. A oggi, la nostra rete copre oltre 365.000 punti di ricarica in Europa, assicurando ai conducenti un accesso ampio e facile alle infrastrutture di ricarica».

STRATEGIA

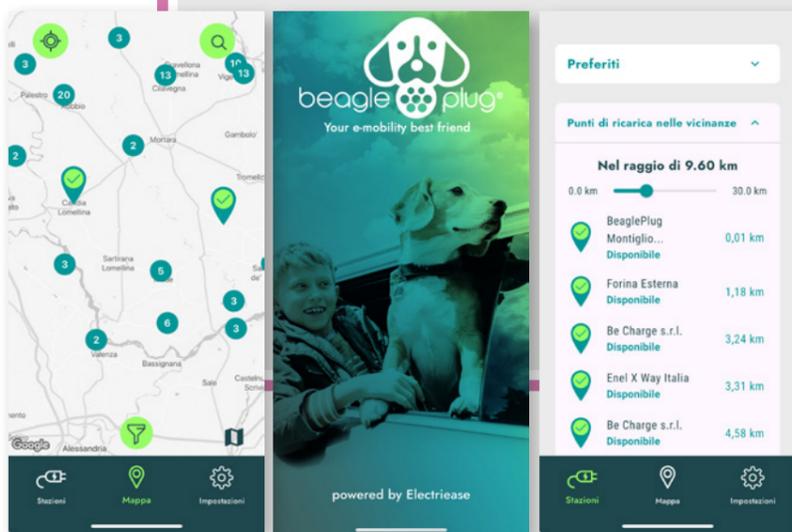
«Il 2025 sarà sicuramente un anno ricco di sfide e sebbene prevedere con precisione l'andamento delle tariffe sia complesso, BeaglePlug si impegna a negoziare costantemente per offrire tariffe competitive e trasparenti, garantendo agli utenti un servizio vantaggioso e allineato al mercato. I punti di forza della nostra soluzione si basano su tre pilastri essenziali: assistenza clienti, con un supporto dedicato e personalizzato per ogni esigenza; facilità d'uso, garantita attraverso un'app intuitiva che consente di trovare, gestire e pagare facilmente la ricarica; personalizzazione, tramite l'impiego di card Rfid per una ricarica rapida e sicura ma con uno stile unico, che ogni utente può scegliere».

SULL'E-MOBILITY IN ITALIA



«Gli alti costi dei veicoli elettrici rispetto ai veicoli tradizionali e la discontinuità degli incentivi sono i due principali ostacoli. Quando gli incentivi sono stati resi disponibili, si sono esauriti in meno di 24 ore.

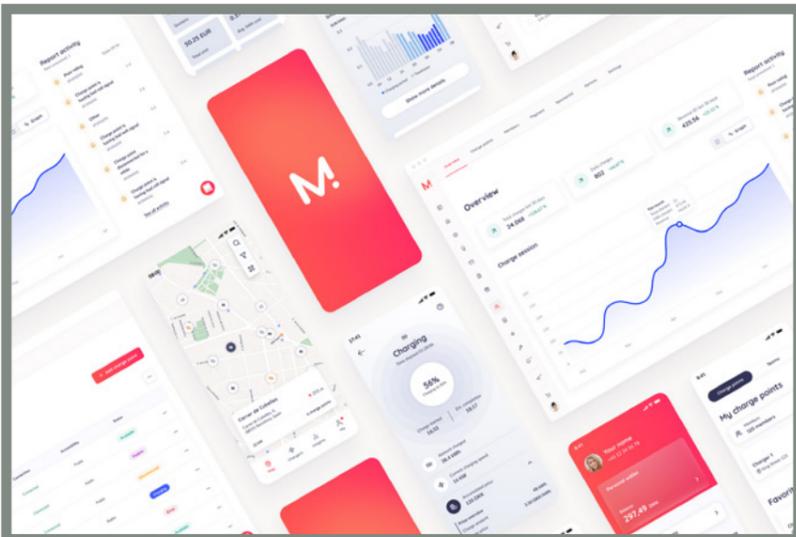
Questo dimostra che i consumatori italiani sono pronti a fare il passaggio all'elettrico».



Interoperabilità: fattore chiave

In questa prospettiva risultano assolutamente strategici gli accordi di interoperabilità stretti con i diversi Cpo e indispensabili per garantire ai propri utenti un numero sempre maggiore di colonnine pubbliche a cui poter accedere per il rifornimento, sia in Italia sia nel resto d'Europa. A questo proposito uno dei player più rilevanti a livello internazionale è Bosch, che attraverso il proprio network copre 1 milione di colonnine a livello globale. Oltre all'app dedicata che è possibile scaricare sul proprio smartphone, Bosch offre anche servizi da integrare in modo flessibile e semplice nel sistema di infotainment dei produttori automotive, in modo

che l'esperienza di guida e di ricarica si adatti al layout e alle necessità dei vari marchi. Le stazioni di ricarica attualmente coperte dall'app si trovano in Europa, Nord America, Asia e Australia. Attualmente solo in Europa Bosch copre circa 800mila stazioni di ricarica e nel Nord America altre 130mila. Entro la fine del 2024 ce ne saranno circa 200mila in Australia, Nuova Zelanda e Asia. Nel nostro Paese la multiutility Acea Innovation ha siglato un accordo di interoperabilità con l'Emsp Plugsurfing per aumentare i potenziali clienti della propria rete di ricarica. Plugsurfing conta attualmente più di 2 milioni di conducenti che ogni anno si affidano alla piattaforma per ricaricare il proprio



MONTA

“Esperienza utente e facilità di gestione”

Emile Josselin, responsabile marketing e comunicazione South Europe

MISSION

«Monta è protagonista di un settore in forte crescita, con ambizioni europee e globali. Lo scorso gennaio, la società ha raccolto 80 milioni di euro, portando il totale a 130 milioni di euro in meno di quattro anni: un risultato che riflette il grande supporto di investitori da tutto il mondo, convinti che la piattaforma proposta da Monta sia l'elemento chiave per collegare tutti i punti dell'ecosistema della ricarica per veicoli elettrici (EV). Questo nuovo finanziamento alimenterà l'espansione e supporterà l'impegno all'eccellenza del un team di oltre 200 ingegneri, che continueranno a sviluppare funzionalità all'avanguardia per il settore. Monta conta già oltre 165.000 punti di ricarica connessi alla propria piattaforma considerando le aziende che utilizzano il software per gestire le loro operazioni EV. Dal punto di vista del consumatore, la piattaforma permette ai conducenti di ricaricare in oltre 600.000 punti in tutta Europa, di cui quasi 50.000 solo in Italia».

STRATEGIA

«Tra i punti cardine dell'Emsp c'è sicuramente l'esperienza utente: La piattaforma risponde alle esigenze di tutti gli operatori. Monta ha investito tempo e risorse per renderla semplice da utilizzare, che si tratti di gestire 10 o 10.000 punti di ricarica. Altro punto cardine è l'innovazione continua: l'azienda lavora costantemente per mantenere la nostra posizione all'avanguardia nell'innovazione del settore, e di recente abbiamo rilasciato funzionalità specifiche per flotte aziendali e per l'energia solare. Infine la proposta di Monta si concretizza in un vantaggio competitivo per le aziende: Grazie al rimborso automatico per i dipendenti dei nostri clienti e alla fatturazione integrata, permettiamo agli operatori del settore di risparmiare tempo prezioso, consentendo loro di concentrarsi sulla crescita delle loro operazioni».

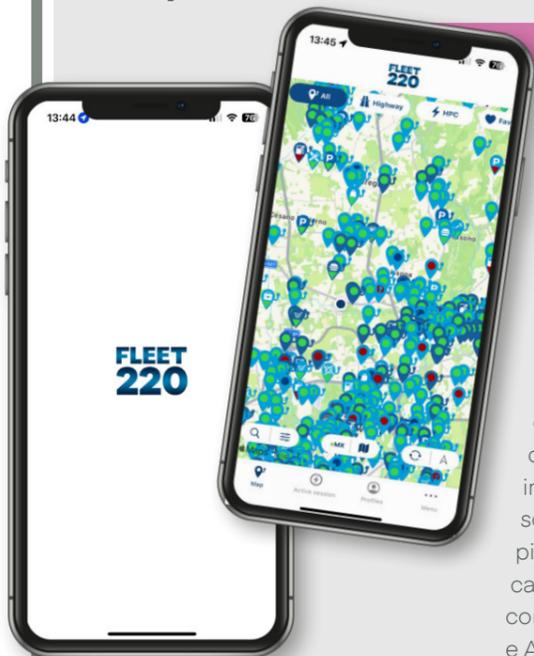


SULL'E-MOBILITY IN ITALIA

«In Italia, vediamo un grande potenziale ancora da sbloccare. Ad oggi, il numero di veicoli elettrici su strada è inferiore alla media europea. Come in molti altri Paesi, il costo delle auto elettriche è un fattore chiave. Sebbene l'infrastruttura di ricarica pubblica sia in espansione, è necessario raggiungere un livello che trasmetta fiducia a chi sta considerando il passaggio alla mobilità elettrica. Inoltre, le aziende hanno bisogno di una piattaforma che possa portare le loro operazioni EV a un livello superiore».

ROUTE220

“Un portfolio di servizi innovativi e flessibili” - Franco Barbieri, presidente



MISSION

«Dal 2014, Route220 fornisce soluzioni innovative per la decarbonizzazione della mobilità, sia quella privata grazie al servizio evway, sia quella aziendale con il marchio Fleet220. Con un focus su innovazione e customer experience, oggi Route220 si presenta come un Emsp da sempre interoperabile, che attraverso “evway” offre accesso a più di 820.000 punti di ricarica in Europa e Nord America, con funzionalità PnC 15118-2 e AutoCharge».

STRATEGIA

«La politica di prezzi B2C è semplice e trasparente: Route220 con evway propone le tariffe applicate in roaming dai Cpo, senza abbonamenti o sconti su quantità. Tali condizioni sono previste anche per il futuro. Grazie alla decennale competenza nella gestione di stazioni di ricarica (CPMS), Route220 offre questo servizio a numerosi network e dal 2019 con Fleet220 si occupa dei progetti di decarbonizzazione delle flotte aziendali, installando punti di ricarica presso le sedi di lavoro e le abitazioni dei dipendenti. Driver e fleet manager gestiscono direttamente tutte le operazioni con l'app “my-ev-fleet”, personalizzabile anche nelle grafiche per ogni azienda cliente».



SULL'E-MOBILITY IN ITALIA

«In mancanza di interventi per il rispetto dell'AFIR che vieta discriminazioni di prezzo tra roaming e app proprietarie, non prevediamo una riduzione significativa dei prezzi nel breve termine. In Italia, la capacità degli EMSP di influenzare i prezzi è limitata, mentre in Europa la libera concorrenza sta favorendo tariffe inferiori e una crescita del mercato dei veicoli elettrici».

veicolo e l'Emsp copre più di 700mila charging point in tutta Europa. Grazie a questa partnership, i due milioni di clienti che utilizzano l'app Plugsurfing - installata su veicoli Renault, Nissan e su quelli di molti altri marchi del settore automotive - possono localizzare, prenotare e utilizzare gli oltre 1.600 punti di ricarica di Acea Innovation attivi in Italia.

Un cambio pelle necessario

All'interno dei box che potete leggere in queste pagine, alcuni dei principali pure player presenti in Italia, ovvero società che fanno dell'erogazione di servizi il proprio core business, raccontano strategie e opportunità di crescita di un settore in rapida evoluzione. Nel corso degli ultimi anni infatti si sono verificati cambiamenti ed evoluzioni piuttosto importanti che hanno avuto un impatto anche sulla fruizione dei servizi di ricarica. In primis l'entrata in vigore lo scorso aprile della normativa Afir che, imponendo ai Cpo la presenza di un Pos a bordo delle colonnine per poter pagare con Bancomat e carte di credito ha, di fatto svincolato l'obbligo di utilizzare un'app per effettuare il rifornimento energetico - pratica che in effetti potrebbe risultare piuttosto complessa per i meno avvezzi alla tecnologia. Oltre a questo il continuo sviluppo della tecnologia Plug&Charge, che di fatto bypassa - come avviene ad esempio per le automobili Tesla presso i Supercharger - qualsiasi strumento di pagamento o identificazione per attivare la ricarica.

Alla luce di quanto appena descritto e come confermato dai diretti interessati, gli Emsp si sono dedicati allo sviluppo di nuovi servizi perfettamente integrati alle app con cui già garantiscono l'accesso alla rete di ricarica pubblica. Grande attenzione sui servizi dedicati alle aziende e alle relative flotte, con piattaforme dedicate che consentono di gestire in maniera facile e intuitiva la ricarica dei veicoli elettrici, anche eventualmente presso il domicilio dei propri dipendenti. Offrendo anche una dettagliata raccolta di dati per ottimizzare i consumi energetici e ottimizzare l'infrastruttura di ricarica. alcuni Emsp hanno messo a punto a che servizi dedicati alla ricarica condominiale, con soluzioni condivise che ovviano, dove la situazione non lo consente, all'installazione di punti di ricarica privati all'interno dei singoli box.

Altre società, oltre a offrire servizi in roaming per la ricarica, si sono dedicate allo sviluppo software per terze parti, con piattaforme realizzate ad hoc per Cpo e per le aziende alla ricerca di soluzioni custom in ambito e-mobility, rivolgendosi così ad un bacino allargato di potenziali clienti: dai produttori di ev-charger alle multiutility, dal settore horeca alla logistica, fino ai distributori di carburante che scelgono di integrare anche servizi per la ricarica.

VIRTA

“Know-how decennale e partnership strategiche”
Edouard Marciano, sales director Italy

MISSION

«La strategia di sviluppo sarà basata sul successo ottenuto nei mercati del nord Europa, con oltre 10 anni di esperienza e una crescita costante che ci ha fatto comparire nel ranking del Times dal 2020 al 2024, tra le 1000 aziende europee con la crescita più forte. Creare partnership solide con partner locali, che rappresentano tutti gli stakeholder del business della ricarica per i veicoli elettrici (installatori, manutentori, uffici tecnici, consulenti della mobilità, rivenditori, costruttori di colonnine), è fondamentale per offrire un servizio completo ai clienti finali durante tutto il ciclo di vita della ricarica, in azienda, in mobilità o a casa del conducente. Grazie ad accordi di roaming, l'Emsp copre più di 500.000 punti di ricarica pubblici e la piattaforma Virta Hub è connessa a più di 100.000 punti di ricarica di oltre 1.000 clienti B2B, rendendo Virta uno dei principali EMSP a livello europeo».

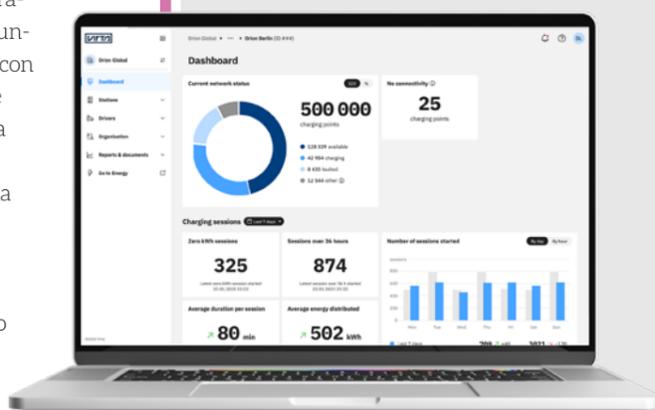


STRATEGIA

«I punti di forza del servizio Virta sono la flessibilità con cui l'azienda può rispondere alle esigenze dei facility manager o dei responsabili di flotte, offrendo una soluzione globale di “one-stop shopping” per la ricarica elettrica, dall'installazione e manutenzione alla migrazione di parchi esistenti, per la ricarica in ambito aziendale, in mobilità o a casa dei drivers. Virta semplifica la gestione della flotta collegando VirtaHub tramite API a diverse soluzioni esterne di fleet management, CRM o ERP, automatizzando così i processi di business legati alla raccolta dei dati di transazione e di ricarica dei veicoli elettrici».

SULL'E-MOBILITY IN ITALIA

«Le previsioni sull'andamento delle tariffe di ricarica per il 2025 sono un po' complesse, considerando l'aumento delle tariffe del 2024 e lo scenario politico internazionale, che non è favorevole a una riduzione del costo del gas, purtroppo ancora una componente importante del prezzo del PUN. La flessibilità, cioè la possibilità di ottimizzare il costo dell'energia attraverso lo stoccaggio e l'autoproduzione, rappresenterà una sfida per i Cpo nel 2025. Il V2G e la possibilità di utilizzare il veicolo elettrico come fonte di flessibilità e ottimizzazione del modello economico per la rete saranno le chiavi per abbassare il costo della ricarica. In questo contesto, Virta ha già condotto diversi esperimenti nei mercati nordici. Sullo sviluppo del parco auto circolante purtroppo vediamo ancora poca chiarezza nella strategia di incentivazione dei veicoli elettrici, con incentivi fiscali per il mercato privato ma senza la possibilità di pianificare un acquisto nel tempo, e una mancanza di politiche incisive per incentivare le flotte elettriche».



Le colonnine temono il freddo?

L'INIZIO DELLA STAGIONE INVERNALE E IL CONSEGUENTE ABBASSAMENTO DELLE TEMPERATURE POSSONO IMPATTARE SULLE PRESTAZIONI DELLE BATTERIE E DELLE STAZIONI DI RICARICA. ECCO UNA PANORAMICA SU CAUSE, CRITICITÀ E SOLUZIONI CHE I PRODUTTORI METTONO IN CAMPO PER GARANTIRE AUTONOMIA E PERFORMANCE ANCHE IN CONDIZIONI ESTREME

DI **FEDERICA MUSTO**

Anche se l'inverno 2024 tarda ad arrivare, con picchi di 18°C registrati all'inizio di novembre nel Nord Italia, i dubbi sul rapporto tra mobilità elettrica e basse temperature restano attuali. Come influisce il freddo sui veicoli elettrici, sull'efficienza e sui consumi? E sulle stazioni di ricarica? Negli ultimi anni, numerosi articoli hanno analizzato l'impatto del freddo estremo sulle batterie al litio, in particolare dopo le anomalie climatiche che hanno colpito il Nord Europa e il Nord America tra fine 2023 e inizio 2024, creando disagi agli utenti meno esperti. Ma cosa succede alle infrastrutture di ricarica quando le temperature scendono sotto lo zero? È importante sapere che anche le colonnine di ricarica hanno un range operativo, di solito tra -25/-30°C e +50°C. Al di fuori di questo range, le prestazioni possono diminuire, causando disfunzionamenti. Un problema comune è la riduzione della potenza erogata dai caricabatterie, che allunga i tempi di ricarica. Ad esempio, se in condizioni normali un veicolo con batteria da 75 kWh si ricarica dal 20% all'80% in circa 18 minuti con una colonnina da 150 kW, a temperature inferiori ai -20°C la potenza può scendere a 75 kW, raddoppiando il tempo di ricarica a circa 36 minuti. Questo rallentamento è dovuto al fatto che il freddo influisce sui processi chimici delle batterie, che assorbono energia più lentamente. Inoltre, il sistema di gestione termica del veicolo può limitare la velocità di ricarica per proteggere la batteria. Dunque, il motivo più comune di abbassamento delle potenze di ricarica quando le temperature scendono non è dato direttamente dall'infrastruttura di ricarica quanto dal BMS del veicolo che richiede l'erogazione di potenze più basse. Tuttavia, quando le temperature scendono sotto livelli critici, gli effetti sulle componenti della stazione di ricarica possono compromettere ulteriormente l'efficienza.

Struttura di una stazione di ricarica

In primo luogo è importante esaminare gli elementi chiave di una stazione di ricarica, in particolare quelle ad alta potenza che sono più sensibili alle temperature estreme. Il cuore della stazione è l'unità di potenza, che converte l'energia elettrica dalla rete (AC) in corrente continua (DC) per ricaricare le batterie dei veicoli. Queste unità possono erogare potenze tra 50 kW e 350 kW, e la loro efficienza può essere influenzata dal freddo, compromettendo la velocità di ricarica. Il processo di conversione genera calore, quindi le stazioni HPC sono dotate di sistemi di raffreddamento, spesso a liquido, che devono funzionare anche a basse temperature, evitando la congelazione del liquido e mantenendo l'unità a temperature operative sicure. Ogni colonnina dispone di un pannello di controllo per avviare la ricarica, monitorare lo stato e gestire le transazioni; questi sistemi devono garantire leggibilità e reattività anche a basse temperature. I cavi di ricarica e i connettori, poi, devono supportare correnti elevate e resistere agli agenti atmosferici e devono essere realizzati con materiali di qualità resistenti al gelo per evitare rigidità o crepe. Inoltre, è fondamentale che anche l'area di accesso alla rete elettrica rispetti parametri adeguati per mantenere la stazione operativa e sicura. Il punto di connessione potrebbe richiedere trasformatori o dispositivi di gestione

della rete per garantire un'alimentazione sufficiente e stabile, evitando sovraccarichi durante i periodi di stress. Infine, l'area deve essere equipaggiata con sistemi di sicurezza, tra cui dispositivi di protezione da sovraccarico, cortocircuito e guasti a terra, cruciali in condizioni di freddo, dove l'umidità può compromettere l'isolamento.

Riduzione dell'efficienza

Come accennato sopra, temperature molto basse (sotto i -10/20°C) possono influire negativamente sull'efficienza delle colonnine di ricarica, rendendo meno efficace il trasferimento di energia al veicolo. Ciò avviene perché i componenti elettronici all'interno delle stazioni di ricarica possono operare a prestazioni ridotte in condizioni di freddo estremo. L'efficienza delle colonnine è compromessa principalmente a causa dell'impatto diretto del freddo sui materiali conduttori, sui circuiti di conversione e sui dispositivi di controllo. A basse temperature, molti metalli diventano più resistivi, provocando una maggiore dispersione di energia sotto forma di calore. Inoltre, la resistenza interna dei componenti elettronici può aumentare con il calo della temperatura, portando a una maggiore dissipazione di energia e a una riduzione dell'efficienza complessiva della ricarica. I convertitori che trasformano l'alimentazione da corrente alternata (AC) a corrente continua (DC) necessaria per la ricarica delle batterie operano



L'AUMENTO DELLA DISTORSIONE ARMONICA

Un aspetto spesso trascurato, ma destinato a diventare sempre più rilevante con l'aumento dei veicoli elettrici su strada, è l'impatto che le distorsioni armoniche generate dalla ricarica ad alta potenza in climi rigidi possono avere sulla rete elettrica nazionale. Le armoniche sono componenti di disturbo che si sovrappongono alla corrente e alla tensione standard, causando un'oscillazione che devia dalla forma sinusoidale ideale. In pratica, si tratta di frequenze multiple di quella fondamentale (generalmente 50 Hz o 60 Hz) che si inseriscono nei sistemi elettrici, compromettendo la qualità della potenza. Durante la ricarica rapida in DC, specialmente in inverno, la distorsione armonica può aumentare per vari motivi legati alle basse temperature. In questa circostanza il convertitore AC/DC delle stazioni ad alta potenza può diventare meno efficiente con il freddo, amplificando le armoniche dovute alla commutazione elettronica rapida. Inoltre, le stazioni DC, a basse temperature, possono ridurre il flusso di corrente per proteggere le batterie, alterando così la dinamica del carico e generando armoniche più elevate che provocano interferenze. Queste distorsioni possono causare effetti indesiderati come il surriscaldamento dei cavi e componenti elettronici, riduzione dell'efficienza e interferenze con altri dispositivi connessi alla rete. Nelle stazioni di ricarica composte da molti charger, come quelle realizzate nei grandi parcheggi, la distorsione può propagarsi e intensificarsi, limitando la capacità del sistema di gestire più veicoli in ricarica contemporaneamente. Gestire le distorsioni armoniche è quindi fondamentale per mantenere l'efficienza e la sicurezza della rete, soprattutto con l'aumento dei veicoli elettrici. Per affrontare queste problematiche, si stanno sviluppando diverse soluzioni tecnologiche. Un primo approccio riguarda la progettazione delle grandi stazioni, realizzando un layout che separa fisicamente i punti di ricarica per ridurre la propagazione delle armoniche. Inoltre, l'adozione di sistemi di monitoraggio permette di tenere sotto controllo il livello di distorsione, mentre l'implementazione di filtri armonici sulle colonnine si rivela estremamente utile. Tra questi, i filtri attivi sono particolarmente efficaci, poiché rilevano e compensano in tempo reale le armoniche indesiderate.



tramite semiconduttori come Mosfet o IGBT. A temperature rigide, i parametri operativi di questi dispositivi possono variare, influenzando la capacità di commutazione e aumentando le perdite, note come switching losses. A basse temperature, la resistenza interna dei Mosfet tende a diminuire, rendendoli più suscettibili a inefficienze e instabilità nella commutazione. Il conseguente aumento del tempo di commutazione riduce l'efficienza del circuito, generando perdite di energia. Per esempio, un Mosfet che a 25°C ha un tempo di commutazione di 50 nanosecondi potrebbe vederlo raddoppiato o triplicato a temperature inferiori a -20°C. Anche i condensatori elettrolitici, utilizzati per filtrare l'alimentazione e stabilizzare la tensione, sono influenzati dal freddo, poiché la viscosità dell'elettrolita aumenta con il calo delle temperature, riducendone la capacità. Una minore capacità può compromettere l'efficacia nell'immagazzinare e rilasciare energia, causando una regolazione della tensione meno precisa e riducendo l'efficienza del circuito. Come spiegato in seguito, queste fluttuazioni di tensione possono minare non solo l'efficienza del charger, ma anche, su una scala più ampia, l'impatto dell'infrastruttura di ricarica sulla rete elettrica.

Tecnologie specifiche contro le temperature estreme

Come anticipato sopra, le colonnine di ricarica

attualmente in commercio sono progettate per operare in una vasta gamma di condizioni ambientali, comprese le temperature rigide. Le principali tecnologie impiegate per affrontare il freddo includono i sistemi di riscaldamento interno, che mantengono i componenti elettronici a una temperatura operativa ottimale prevenendo l'aumento della resistenza interna e i malfunzionamenti dei circuiti; e l'isolamento termico delle componenti critiche, che riduce la dispersione di calore e protegge le parti interne dal congelamento. La scelta dei componenti elettronici è fondamentale per migliorare la resistenza al freddo. Ad esempio, Alpitronic, nella sua gamma HYC, utilizza condensatori a film plastico o ceramici, più performanti alle basse temperature rispetto ai tradizionali condensatori elettrolitici. Inoltre, le colonnine sono dotate di sistemi di gestione termica avanzati, che non solo riscaldano e mantengono una temperatura operativa stabile anche in condizioni esterne rigide, ma monitorano continuamente le temperature, attivando i riscaldatori solo quando necessario per ottimizzare il consumo energetico. Un altro aspetto cruciale è la prevenzione della condensa, che può formarsi in caso di variazioni significative di temperatura. Per evitarla, le colonnine sono dotate di misure di isolamento termico specifiche, che mantengono l'ambiente interno asciutto, prevenendo cortocircuiti e garantendo un'efficienza costante.





DKC: sedi elettrificate per ospiti, dipendenti e logistica

IL PRODUTTORE DI EV-CHARGER HA IMPIEGATO LE PROPRIE SOLUZIONI IN AC PER GARANTIRE A IMPIEGATI E VISITATORI DI RICARICARE I PROPRI VEICOLI ELETTRICI, OLTRE A UTILIZZARE LE STAZIONI PER I PROPRI MEZZI DEDICATI ALLA LOGISTICA. TUTTE LE LOCATION IMPIEGANO UN SISTEMA SMART DI BILANCIAMENTO DEL CARICO ATTRAVERSO LA PIATTAFORMA PROPRIETARIA DEL PORTALE ENERGY

Il produttore di ev-charger DKC ha realizzato tre infrastrutture di ricarica presso le proprie sedi aziendali con l'obiettivo di garantire a dipendenti e visitatori che viaggiano in elettrico la possibilità di effettuare il rifornimento energetico.

Presso lo Stabilimento produttivo Villanova sull'Arda - Linea di produzione Conchiglia - sono state installate 3 wall box E.Charger in AC, di cui una monofase fino a 7,4 kW di potenza e due caricatori trifase con potenza fino a 22 kW.

Sempre a Villanova sull'Arda (in provincia di Piacenza), presso la linea di produzione Cosmec, sono state installate altre due wall box E.Charger su pillar, di cui una monofase fino a 7,4 kW e una trifase con potenza fino a 22 kW. Presso lo Stabilimento produttivo Bellinzago Novarese (Linea RamBlock, in provincia di Novara) è invece stata installata una colonnina E-Charger Double con doppia presa e 22kW di potenza per ogni charging point.

Tutte le infrastrutture vengono adoperate sia per la ricarica delle auto aziendali, sia per i mezzi dedicati alla logistica e presso tutte le colation è stato implementato un sistema smart di bilanciamento del carico utilizzando il Portale Energy sviluppato da DKC. La wall box E.Charger - impiegata presso lo stabilimento di Villanova sull'Arda - è pensata sia per l'utenza privata sia per la ricarica multiutente. il dispositivo può essere installato anche outdoor e può essere equipaggiato

con un MID che consente di rendicontare l'energia impiegata da ciascun utente. E.Charger è disponibile sia in versione monofase con potenza dai 2,3 ai 7,4 kW, sia in versione trifase, da 6,9 a 22 kW. Si tratta di un prodotto interamente made in Italy: la progettazione avviene presso il Centro di Ricerca e Sviluppo DKC di Torino, l'elettronica è prodotta a Genova da RGM, azienda del Gruppo DKC, mentre la produzione e il montaggio avvengono presso lo stabilimento DKC di Roma.

Tramite le Rfid Card e il Portale Energy, applicazione web che non richiede nessuna installazione sui device, è possibile identificare ogni singolo utente e contabilizzare la specifica energia assorbita. Tramite il dispositivo Power Meter è inoltre possibile misurare in ogni istante la quantità di energia utilizzata dai carichi e regolare automaticamente i diversi dispositivi, evitando così problemi di sovraccarico e assicurando la migliore gestione delle risorse energetiche.

Per l'utilizzo aziendale. E.Charger può dialogare con contatori di energia fino a 5000A e, con il trasformatore amperometrico Rogowski, i contatori di energia possono essere installati senza interruzioni di produzione. La wall box E.Charger può essere installata sia all'interno che all'esterno, anche su apposito piedistallo, garantendo la massima flessibilità, e può essere dotata di MID interno per contabilizzare e certificare l'energia erogata a ciascun utente. 



La wall box E.Charger è un prodotto completamente made in Italy ed è disponibile sia in versione monofase, con potenza fino a 7,4 kW, sia in versione trifase con potenza fino a 22 kW



L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: DKC

Punti di ricarica: 5 wall box in AC da 22 e 7,4 kW; una colonnina con doppio charging point da 22 kW

Ev-charger utilizzati: Wall box E-Charger e colonnina E-Charger Double



E-CHARGER DOUBLE, PERFETTA PER LA RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO

Dallo scorso ottobre la gamma di ev-charger proposti da DKC include anche il nuovo E-Charger Double. Il dispositivo, oltre a integrare un doppio punto di ricarica, è in grado di gestire il bilanciamento dinamico dei carichi (Load Balancing). In caso di infrastruttura con più ev-charger, un singolo E.Charger Double (Master), può essere collegato a un contatore energetico per monitorare in tempo reale il consumo elettrico dell'impianto. Quest'ultimo trasmette al cloud i dati relativi alla potenza residua disponibile, che viene poi distribuita in maniera ponderata e calcolata da uno specifico algoritmo, tra i vari dispositivi di ricarica connessi. Nel caso in cui la potenza disponibile non sia adeguata alla ricarica simultanea di tutti i veicoli, il sistema di gestione cloud assegna la priorità di ricarica in base all'ordine di arrivo. Questa funzionalità assicura che tutte le auto collegate ricevano energia, prevenendo sovraccarichi, perfezionando i consumi e abbassando i costi di gestione. Infine, grazie al Portale Energy è possibile creare un sistema di gestione completo e personalizzato per le varie tipologie di installazione e per le diverse esigenze degli utilizzatori finali. Queste configurazioni permettono di impostare il sistema per la gestione e il bilanciamento dinamico dei carichi, per la gestione delle multi-utenze con accessi differenziati e per molte altre tipologie di parametrizzazione. E.Charger Double è anche dotato di un sistema di comunicazione interno collegabile alla rete aziendale, fisicamente tramite un cavo LAN o grazie a una connessione Wi-Fi (con l'ulteriore possibilità di dotare il dispositivo di una SIM, trasmettendo così i dati attraverso le reti 4G).



NELLA FOTO SOPRA LE STAZIONI DI RICARICA INSTALLATE PRESSO LA SEDE DKC DI VILLANOVA SULLARDA (IN PROVINCIA DI PAICENZA) PRESSO LA LINEA DI PRODUZIONE COSMEC. A SINISTRA LE STAZIONI INSTALLATE PRESSO LA LINEA DI PRODUZIONE CONCHIGLIA.



Consumatori: l'interesse corre, ma i dubbi frenano

IL 65% DEGLI ITALIANI È PRONTO AD ACQUISTARE UN'AUTO A BASSE EMISSIONI, MA SOLO IL 22% È PROPENSO A UNA FULL ELECTRIC. AUTONOMIA E CAPILLARITÀ DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA GLI OSTACOLI PIÙ RADICATI NELL'ABBANDONARE L'ENDOTERMICO. MA SECONDO IL MOBILITY CONSUMER INDEX 2024 REALIZZATO DA EY C'È MOLTO LAVORO DA FARE A LIVELLO DI INFORMAZIONE, PARTENDO PROPRIO DAI CAR DEALER

Secondo quanto riportato all'interno del Mobility Consumer Index 2024 realizzato da EY, il 65% degli italiani (quota in leggero calo rispetto al 70% dello scorso anno) sono interessati all'acquisto di un'auto elettrica o ibrida plug-in. Secondo lo studio annuale condotto da EY in 28 Paesi, coinvolgendo circa 19 mila intervistati, il 57% (+2% rispetto al 2023) di coloro che nel mondo intendono comprare un veicolo, ne acquisterebbe uno elettrico o ibrido. In particolare, per il 37% degli intervistati, i costi elevati del carburante per i veicoli a motore a combustione interna rappresentano la principale motivazione per l'acquisto di un veicolo ad alimentazione alternativa. Tuttavia, oltre il 27% degli intervistati considera ancora la mancanza di stazioni di ricarica come il principale ostacolo all'adozione dei veicoli elettrici: Nelle tre principali preoccupazioni sia dei proprietari di veicoli elettrici sia di coloro che considerano l'acquisto di un veicolo elettrico nel futuro prossimo, appaiono

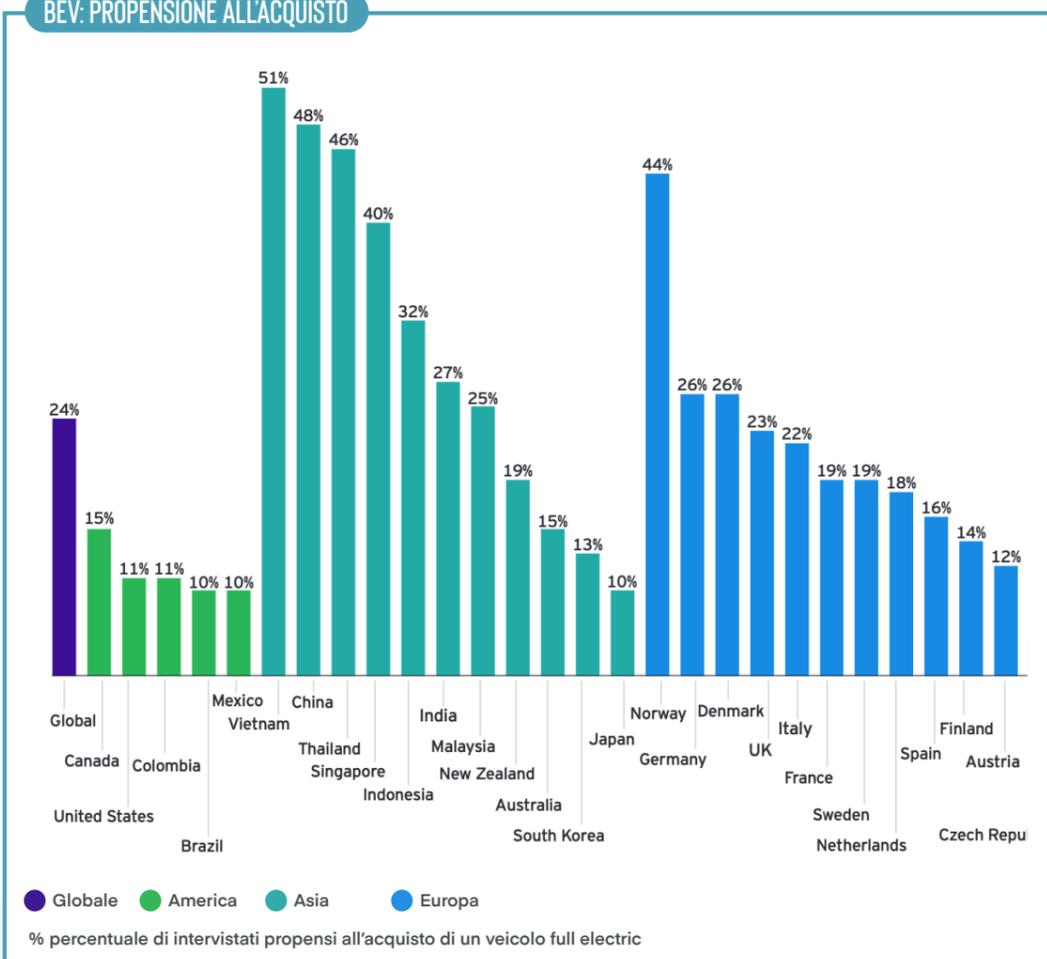
le perplessità persistenti sull'autonomia e sulle infrastrutture di ricarica pubblica ritenute insoddisfacenti. Inoltre si è aggiunto quest'anno il timore per il potenziale costo della sostituzione della batteria. Mentre in realtà pochissimi EV hanno richiesto la sostituzione totale della batteria fino a oggi, il rischio di una spesa elevata che potrebbe presentarsi con l'invecchiare dell'auto è sempre più radicata nella mente degli acquirenti, così come l'impatto che il calo di efficienza avrà sul valore residuo dell'auto e sui costi di finanziamento.

La propensione al full electric in Italia è ancora bassa

Rispetto alla precedente rilevazione a livello globale, il survey conferma come la fiducia dei consumatori nei confronti di mezzi elettrificati sia aumentata in modo significativo traducendosi nell'incremento delle intenzioni di acquisto nella maggior parte dei mercati, tra cui Australia (+26%), Giappone (+15%) e Olanda (+6%). Nel complesso l'Indice di questa edizio-

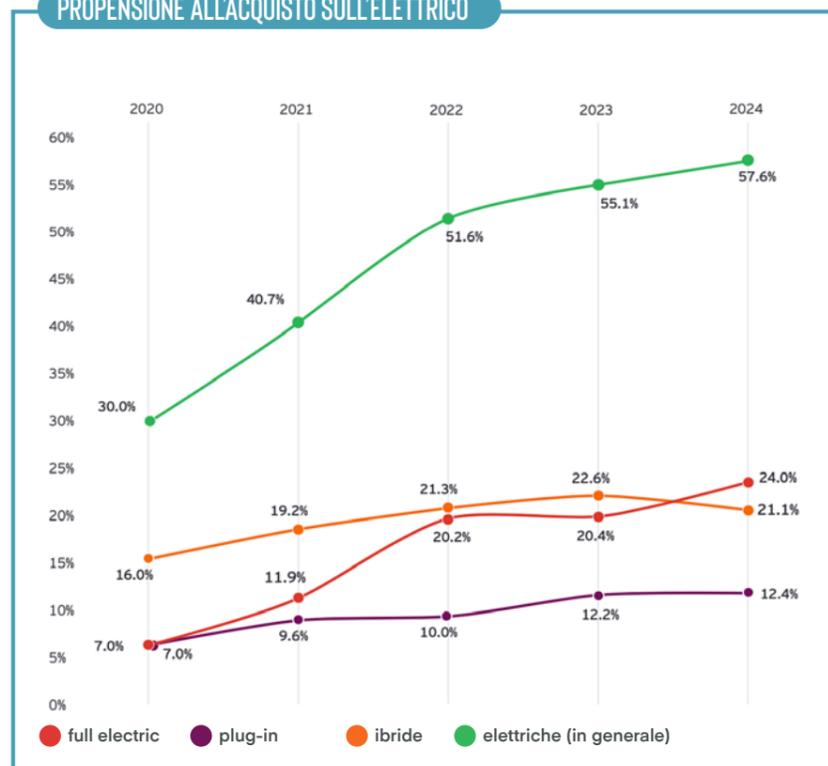
ne, per quanto riguarda la propensione dei consumatori all'acquisto di un veicolo elettrificato, vede la Cina al primo posto (78%) seguita da Singapore (74%), Norvegia e Thailandia (73%) e Vietnam (72%), mentre nei Paesi dell'Unione Europea la propensione è inferiore e si aggira intorno al 57%. Per quanto riguarda l'intenzione di acquistare un nuovo veicolo, in Italia si osserva un lieve calo rispetto all'anno scorso, con circa il 53% degli intervistati che prevede di acquistare un'auto nuova nei prossimi 24 mesi. Le principali ragioni per cui alcuni non considerano l'acquisto di un'auto nuova sono l'incertezza economica e il rischio di recessione (14%), insieme alla difficoltà di sostenere una spesa elevata (12%). «I risultati italiani confermano un'inclinazione dei consumatori verso l'acquisto di veicoli elettrici o ibridi. Questa tendenza è alimentata non solo dalla crescente attenzione alla sostenibilità, ma anche per i prezzi dei carburanti, indicato come la principale motivazione per la preferenza su alimentazioni alternative. Nonostante l'interesse nell'acquistare veicoli elettrici, gli elevati prezzi, in comparazione a veicoli ad alimentazione endotermica e ibrida, limitano lo sviluppo del mercato delle auto internamente elettriche o Bev di cui la quota di mercato in Italia è stata

BEV: PROPENSIONE ALL'ACQUISTO



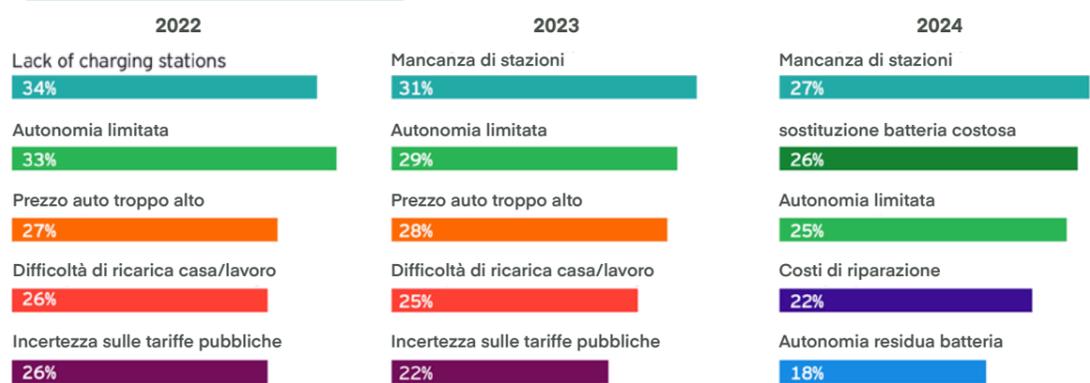
Fonte: EY Mobility Consumer Index 2024

PROPENSIONE ALL'ACQUISTO SULL'ELETTRICO



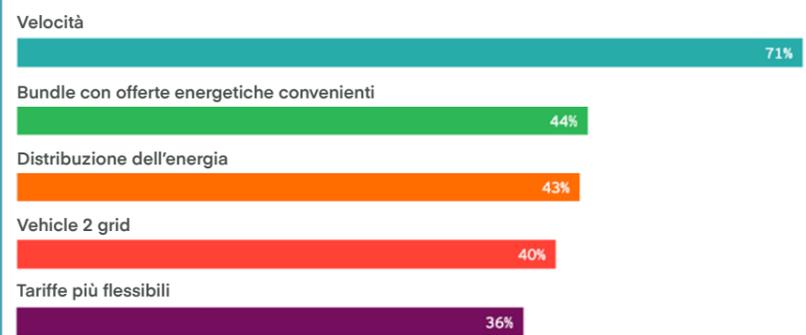
Fonte: EY Mobility Consumer Index 2024

TIMORI SULL'ACQUISTO DI UN'ELETTRICA



Fonte: EY MOBILITY CONSUMER INDEX 2024

ASPETTI DA MIGLIORARE: RICARICA DOMESTICA



Fonte: EY MOBILITY CONSUMER INDEX 2024

inferiore del 4% nel 2023. Prendendo altri Paesi come riferimento in termini di quote di mercato Bev, osserviamo come l'Italia risulti ancora indietro non soltanto a Paesi dove tali vetture sono ormai diventate un segmento stabile come la Cina (21,7% nel 2023 e 25% da inizio 2024) e la Germania (17,5% nel 2023 e 12,6% dal 2024), ma anche di mercati analoghi in Europa come, ad esempio, la Spagna (oltre al 5% nel 2023 e 4,7% a da inizio 2024)» ha dichiarato Giovanni Passalacqua, partner e automotive consulting leader di EY in Italia.

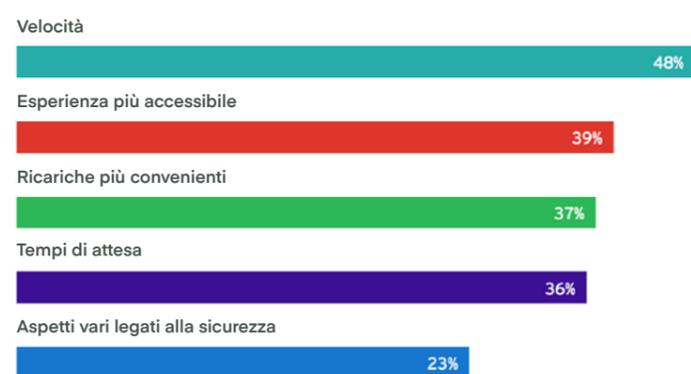
La fotografia a livello globale però cambia radicalmente se si considerano solo le auto full electric, con disparità di intenti molto accentuate tra i diversi Paesi coinvolti nel sondaggio. Le variazioni tra i vari continenti sono piuttosto nette, riflettendo sia i diversi livelli di maturità del mercato sia le diverse priorità e le politiche nazionali nei confronti dei veicoli elettrici. L'intento di acquisto di Bev, mediamente, è diminuito del 10% o più. Negli Stati Uniti, in Corea del Sud e Austria rispetto all'ultimo sondaggio MCI, si sono registrati cali di vendite del 10,6%, 18% e 9,8%, rispettivamente, tra la seconda metà del 2023 e la prima metà del 2024. Al contrario, l'intenzione di acquisto in Cina, Singapore e Francia sono aumentati di oltre l'8%, forse influenzati rispettivamente da prezzi sempre più concorrenziali in Cina, il dispiegamento

accelerato di infrastrutture di ricarica pubblica in alcune parti di Singapore e da importanti sussidi per veicoli elettrici fabbricati in Francia. In Italia, dove gli incentivi sono stati erogati in maniera poco efficace e discontinua e dove c'è un forte ostacolo alla diffusione dell'elettrico minata da fake news e informazione pilotata la percentuale di consumatori propensi all'acquisto si attesta intorno al 22%.

Ancora tanti i timori legati alla ricarica

Torna ancora una volta centrale il tema dell'informazione, anzi in questo caso specifico della disinformazione: la poca capillarità dell'infrastruttura di ricarica e la conseguente paura di rimanere bloccati con la batteria scarica, rappresentano la barriera più significativa per l'adozione di un veicolo full electric a livello globale. Come mostrano i dati dell'MCI, i consumatori desiderano sempre più un'esperienza di rifornimento simile al rifornimento delle endotermiche per la propria EV in qualsiasi momento, ovunque e in grado di essere completata in meno di cinque minuti. La realtà con cui si confrontano oggi è molto al di sotto di queste aspettative: infrastrutture poco diffuse con gravi problemi di interoperabilità, ev-charger guasti o bloccati, una mancanza di informazioni sulla disponibilità in tempo

ASPETTI DA MIGLIORARE: RICARICA PUBBLICA



Fonte: EY MOBILITY CONSUMER INDEX 2024

reale delle colonnine e ricariche che durano in media oltre i 40 minuti. Quando si tratta di ricaricare a casa, i consumatori danno priorità ai pacchetti in bundle, sono molto interessati dalla tecnologia V2G, dall'integrazione del pannello solare e ai modelli di abbonamento che consentono un risparmio sensibile sui costi. Inoltre le aspettative dei consumatori rispetto all'utilizzo effettivo rimangono spesso disconnesse, forse condizionati dall'esperienza maturata con l'endotermico: i dati rilevano che l'80% dei consumatori a livello globale preferisce i veicoli elettrici con un'autonomia di oltre 320 km, nonostante l'80% di loro percorra quotidianamente non più di 20 km.



CAR DEALER: SERVE UNA STERZATA PER RECUPERARE SULL'ELETTRICO

Secondo il report di EY il rallentamento delle vendite di veicoli elettrici a livello globale è un problema legato a più fattori. Ci sono molte tipologie di consumatori con diverse preoccupazioni specifiche e sono tutti influenzati da una vasta gamma di problematiche: e solo su alcune di queste produttori e rivenditori possono intervenire. I consumatori stanno anche diventando più confidenti nei confronti dei veicoli elettrici, ma c'è ancora un divario tra intento e azione. Il mercato richiede una doppia strategia, che rafforza le intenzioni di acquisto e che sia in grado di tradurle in vendite effettive. Si tratta di studiare attentamente i gruppi di consumo, comprendere le loro esigenze e intercettare i loro bisogni con motivazioni particolari.

7 PUNTI CHIAVE PER UN APPROCCIO CORRETTO AL CONSUMATORE

- 1) La mancanza di infrastrutture di ricarica sta creando una percezione negativa dei veicoli elettrici. Stazioni più capillari e una migliore esperienza di ricarica sono essenziali per il successo dei veicoli elettrici. Sono stati effettuati investimenti sostanziali, ma l'infrastruttura è ancora all'altezza delle aspettative dei consumatori. Il Governo e l'industria devono puntare ancora con più forza sulle stazioni che sugli incentivi per gli acquisti di veicoli.
- 2) Bisogna puntare a un'esperienza premium, ma non a un prezzo troppo alto. Gli acquirenti di auto tradizionali possono essere persuasi a passare ai veicoli elettrici se ricevono opzioni che sono convenienti, il che non vuol dire necessariamente economiche, e che offrano un'esperienza premium in tutte le fasi del percorso d'acquisto.

3) Bisogna puntare sui veicoli elettrici come veicoli connessi. I consumatori apprezzano fortemente i servizi di auto connesse, indipendentemente dal motore. Se i veicoli elettrici offrono una gamma più ampia di servizi connessi e vengono percepiti come "scelta connessa", i consumatori sono più propensi a scegliere un EV.

4) Concentrarsi sul valore: fornire una maggiore varietà di modelli e opzioni in una gamma più ampia di prezzi. Offrire funzionalità ed esperienze in auto su veicoli elettrici che sono uno o due segmenti al di sopra di quelle di quelle offerte da veicoli endotermici di fascia equivalente.

5) Fornire esperienze di guida prolungate. I test estesi (24 ore/48 ore) con comodi servizi di consegna a domicilio e ritiro del veicolo costituiscono una grande opportunità per aiutare i consumatori a sperimentare l'auto, valutandone tutti gli aspetti.

6) Offrire contratti di servizio per veicoli completi, garanzie estese e assicurazione GAP (Gap Asset Protection) per aiutare a mitigare i problemi di ammortamento e migliorare l'affidabilità. L'estensione di tali offerte ai veicoli di seconda mano attraverso programmi di certificazione sull'usato può rafforzare ulteriormente il valore di rivendita e l'adozione di veicoli elettrici.

7) Costruire modelli di business attorno a una batteria come servizio. Il ridimensionamento dei modelli di leasing della batteria o di abbonamento, che consente ai consumatori di separare il costo della batteria dall'acquisto del veicolo, potrà ridurre i costi anticipati e mitigare le preoccupazioni per le spese di sostituzione della batteria a lungo termine.



© AdobeStock

Il mercato del lavoro tra crescita e innovazione

LE OPPORTUNITÀ DI OCCUPAZIONE
AUMENTANO GRAZIE ALLE NUOVE SFIDE
DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.

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

HUNTERS
GROUP



Il mercato del lavoro nell'ambito della transizione energetica sta vivendo una fase di forte espansione e trasformazione, trainato dalla crescente domanda di soluzioni per una mobilità più sostenibile e decarbonizzata. Questo settore, che integra tecnologie come biocarburanti avanzati, biometano, idrogeno ed elettricità, rappresenta un pilastro fondamentale per raggiungere obiettivi di neutralità carbonica e rispondere alle sfide del cambiamento climatico. L'obiettivo delle aziende che operano nel settore è fornire servizi e prodotti a basso impatto ambientale, favorendo la transizione verso una mobilità Green. Grazie a investimenti mirati, il settore punta a integrare una serie di soluzioni diversificate, che spaziano dai biocarburanti ottenuti da scarti e colture non alimentari, fino al biometano, all'idrogeno e alla ricarica elettrica, proponendo al tempo stesso servizi complementari come il car sharing elettrico, utile per ridurre l'impatto del traffico urbano. Una delle innovazioni più promettenti è l'installazione di stazioni di servizio multifunzionali per il rifornimento di idrogeno, già operative in alcune città italiane. Queste strutture rappresentano un esempio concreto della direzione intrapresa: un mix energetico che mira a un futuro più sostenibile. Di conseguenza anche le opportunità di lavoro in questo campo sono molto varie, coinvolgendo profili tecnici e scientifici, ma anche competenze in Economia, Marketing e gestione delle Risorse Umane. Il settore

ricerca professionisti che, oltre a qualifiche tecniche, possiedano soft skill come flessibilità, capacità di comunicazione, e competenze relazionali per gestire il rapporto con un pubblico sempre più orientato alla sostenibilità.

I ruoli richiesti nel settore e-mobility si diversificano in base alle tecnologie specifiche e alle aree geografiche. Tra le figure professionali più ricercate vi sono:

- Specialisti della rete commerciale, per la gestione dei punti vendita di carburanti tradizionali e bio su tutto il territorio nazionale.
- Esperti di marketing e comunicazione, responsabili della promozione di nuove soluzioni per la mobilità.
- Tecnici di manutenzione e assistenza per le stazioni di servizio e le infrastrutture di ricarica e idrogeno.
- Ingegneri e operatori di impianti per le bioraffinerie e gli stabilimenti di produzione di biometano e biocarburanti.
- Analisti di scenario e sviluppo business, specializzati nell'identificazione di opportunità di crescita nazionale e internazionale.

Questi professionisti operano in un contesto di forte innovazione tecnologica, dove è fondamentale non solo la conoscenza tecnica ma anche la capacità di adattarsi rapidamente alle nuove esigenze e normative che regolano il mercato energetico e delle emissioni. 

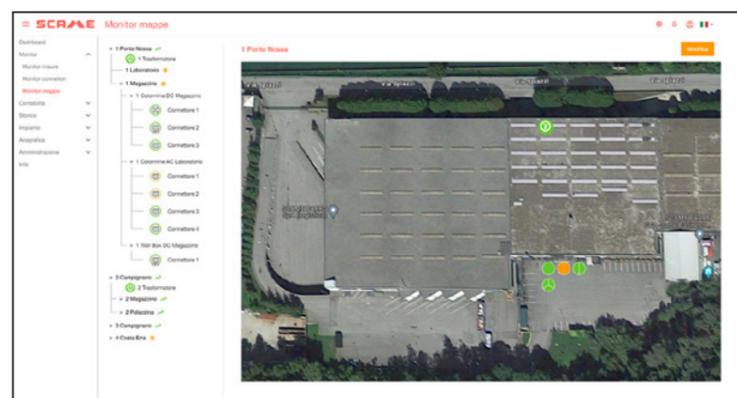
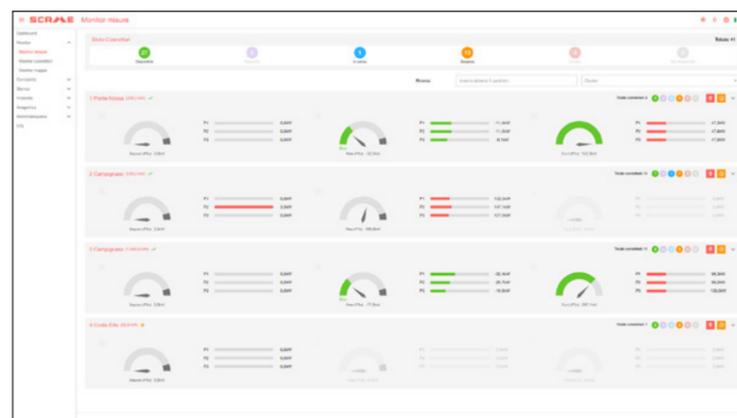


L'AZIENDA HA LANCIATO UNA PIATTAFORMA SOFTWARE PER CONTROLLARE E GESTIRE OGNI ASPETTO DELL'INFRASTRUTTURA DI RICARICA, OFFRENDO COSÌ AD AZIENDE, ESERCIZI COMMERCIALI E CONDOMINI UN TOOL VERSATILE ED EFFICIENTE CON DIVERSE FEATURE ADATTE AI VARI CONTESTI

Scame: tutto sotto controllo grazie a Eleva

Scame in ambito e-mobility vanta ormai un'offerta di prodotti estremamente completa e versatile, che spazia da wall box in AC particolarmente sofisticate e tecnologicamente avanzate come la BE.W [2.0], passando pr la ricarica in DC a bassa potenza con la BE.D fino alle colonnine in DC ad alta potenza per la ricarica ad accesso pubblico. Nel corso del 2024 l'azienda ha presentato una soluzione che fa da collante alla propria gamma hardware consentendo di gestire in maniera facile e intuitiva hub composti da più stazioni e più punti di ricarica. Si tratta della nuova piattaforma software Eleva, pensata e progettata da Scame per garantire una gestione intelligente della ricarica dei veicoli elettrici. Eleva infatti integra diverse funzionalità avanzate per ottimizzare i consumi energetici dell'infrastruttura di ricarica su più siti. Il software è stato sviluppato per semplificare la gestione delle infrastrutture da parte di energy manager, fleet manager e amministratori di servizi condominiali offrendo report dettagliati sul consumo energetico e non solo. Eleva si propone come il punto di incontro virtuale di tutta l'offerta dell'azienda bergamasca, dalle colonnine in corrente continua alle stazioni di ricarica in AC. Si tratta infatti di una soluzione pensata principalmente per l'ambito business e che si rivolge al target C&I, al segmento horeca e alla gestione delle stazioni di ricarica in ambito residenziale (dove ad esempio più condomini condividono uno o più punti di ricarica). La piattaforma consente innanzitutto di applicare il controllo dinamico del carico su tutta l'infrastruttura di ricarica, onde evitare sovraccarichi che possano provocare cali di tensione improvvisi. Il monitoraggio delle stazioni può avvenire completamente da remoto tramite un'interfaccia grafica comoda e molto intuitiva, attraverso cui è possibile addirittura gestire l'intervento dei manutentori e che, in caso di malfunzionamenti software, ricevere degli alert per intervenire tempestivamente e garantire il proseguimento del servizio. Inoltre è possibile impostare tariffe personalizzate per ricariche a pagamento e scaricare report dettagliati per la fatturazione dei consumi. «Eleva è

una piattaforma di gestione dedicata alle infrastrutture di ricarica pensata principalmente per aziende, condomini e segmento horeca. Ovvero è adatta a tutti i contesti in cui sono coinvolte figure professionali chiamate ogni giorno a confrontarsi con le sfide dettate della transizione elettrica» spiega Gerald Avondo, Head of Product and services E-Mobility di Scame. «Parliamo quindi di fleet manager, energy manager, facility manager, ma anche amministratori condominiali e tutti gli utenti che desiderano offrire la ricarica come servizio. Eleva per questi professionisti è un partner ideale per soddisfare l'esigenza legata all'ottimizzazione dei consumi. Grazie alla piattaforma è infatti possibile implementare vere e proprie strategie dedicate all'efficientamento energetico, attraverso funzionalità come il dynamic load balancing, il load shifting, oppure grazie alla possibilità di combinare l'energia prelevata dalla rete a quella 100% green prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico. Grazie al software di Eleva è inoltre possibile applicare ai charging point tariffe personalizzate e ottenere un rendiconto dettagliato dei consumi». Eleva è compatibile con tutte le stazioni di ricarica prodotte da Scame. La nuova wall box BE-W [2.0] in AC con potenza fino a 22 kW ad esempio è in grado di comunicare con i contatori domestici di nuova generazione attraverso il protocollo Chain2. Grazie a questa feature è possibile gestire la funzionalità di power management di controllo carichi senza ricorrere all'installazione di un energy meter esterno con un notevole risparmio sia di tempo sia di materiali per l'installazione. La wall box BE-D da 25 kW in DC è invece una soluzione ideale per strutture ricettive, centri commerciali, parcheggi, flotte aziendali – in grado di ricaricare circa 120-150 km di autonomia in soli 60 minuti. Realizzato in materiale termoplastico esente da alogeni, con una cornice in alluminio verniciato a polvere, il dispositivo è caratterizzato da un design pulito ed essenziale firmato dallo studio Trussardi+Belloni. La wall box può anche essere installata a terra grazie all'apposito supporto e la parte frontale può essere personalizzata su richiesta con il logo aziendale.



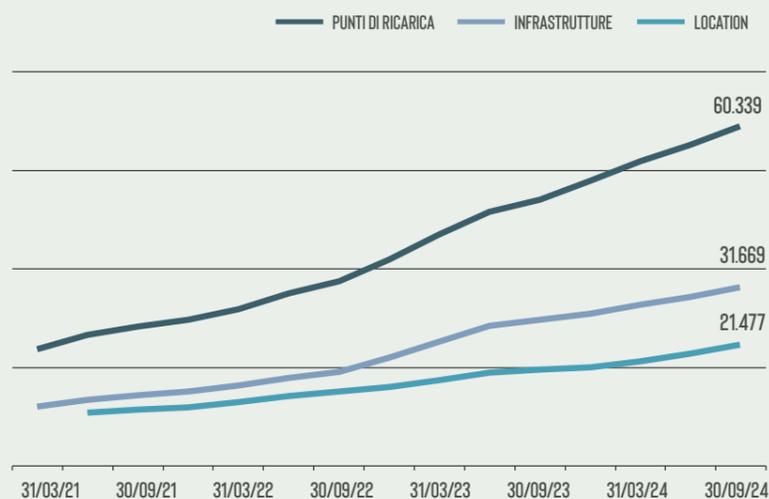
LA PIATTAFORMA SOFTWARE ELEVA PROPOSTA DA SCAME CONSENTE DI IMPLEMENTARE STRATEGIE DEDICATE ALL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO OLTRE A CONTROLLARE E MONITORARE INFRASTRUTTURE DI RICARICA CON PIÙ CHARGING POINT

Installazioni e vendite

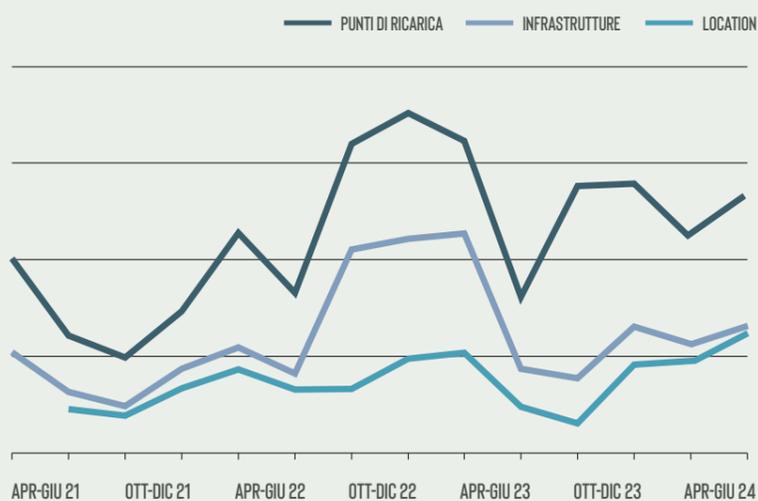
UN AGGIORNAMENTO MENSILE SULL'ANDAMENTO DELLE IMMATICOLAZIONI E SULLE STAZIONI DI RICARICA PUBBLICHE ATTIVATE IN ITALIA

Charging point in Italia

EV-CHARGER: NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE

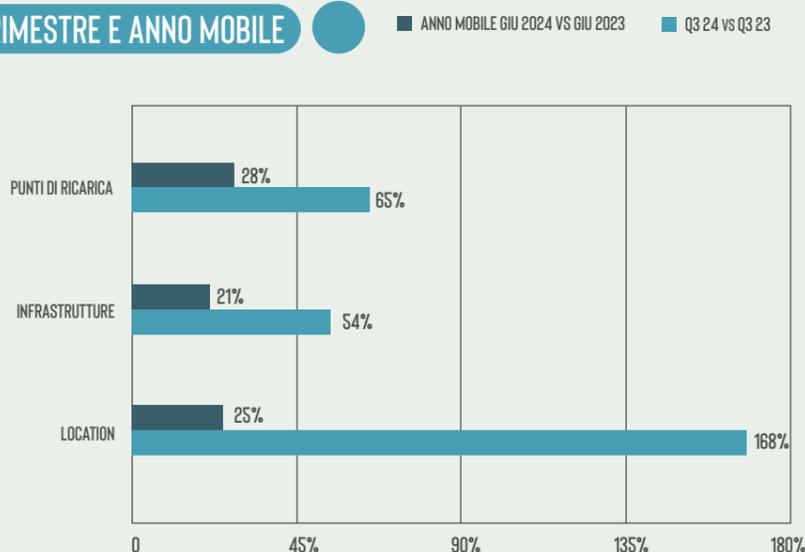


EV-CHARGER: INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



EV-CHARGER: TREND NUOVE INSTALLAZIONI - ULTIMO

TRIMESTRE E ANNO MOBILE



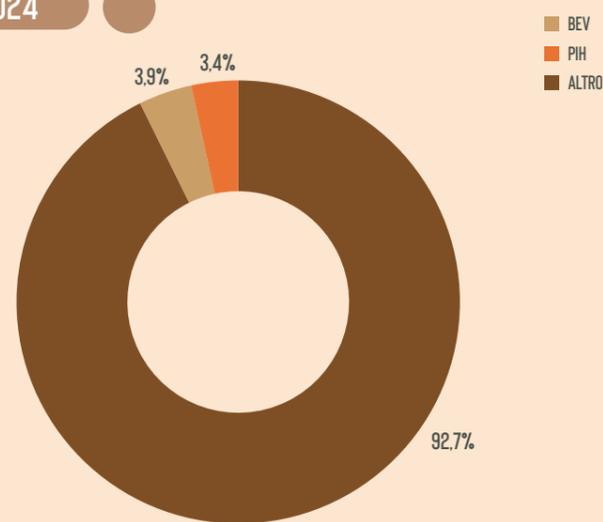
Immatricolazioni auto in Italia

AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)

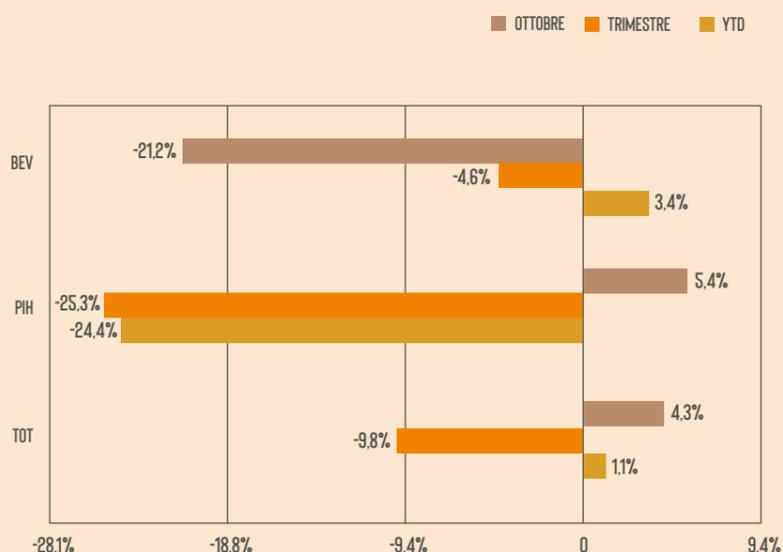


AUTO: QUOTE % PER SEGMENTI SU IMMATICOLAZIONI

DI OTTOBRE 2024



VENDITE AUTO: TREND SU ANNO PRECEDENTE



MaxBESS

Il sistema di accumulo industriale per le stazioni di ricarica veloce



Scopri le configurazioni!



70 kW / 72 kWh
35 kW / 72 kWh



60 kW / 144 kWh



90 kW / 200 kWh

CEI 0-16

CEI 0-21

OUTDOOR: IP54

THE ALL IN ONE STORAGE SOLUTION

MaxBESS immagazzina energia e la rilascia quando serve: maggiore potenza disponibile alle auto in ricarica, minore impatto sulla rete.



ITALIAN
POWER
TECHNOLOGY

www.eei.it



Happy to e-move

Scopri la felicità di viaggiare in elettrico senza pensieri, grazie alla **rete ultra-veloce Ewiva**, che conta oltre **1300 punti di ricarica** ad alta potenza **in tutta Italia**.

ewiva.com |    



ewiva