

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



MERCATO

A PAGINA 22

Colonnine: impossibile rinunciare al display

I produttori hanno implementato e adeguato l'offerta sia per rispondere ai requisiti imposti dalla normativa Afir sia per garantire all'utente finale un'esperienza sempre più accessibile e user friendly

FOCUS

A PAGINA 18

Parlano gli installatori: 5 punti di un mercato in ripresa

Spinte dal Bonus auto e dagli incentivi sugli ev-charger, le vendite tornano a riaccendersi nel segmento domestico

Il know-how di una tech company per accelerare la transizione elettrica

COVER STORY

Intervista a **Giuseppe Amari**,
Head of e-mobility di **Siemens Italia**

INSTALLAZIONI

Atlante protagonista a Padova con due hub strategici

PRIMO PIANO

Componenti: un'offerta hi-tech per rispondere alle sfide dell'e-mobility

ATTUALITÀ

I fattori e le variabili che incidono sulle tariffe pubbliche



SIEMENS

CARICA PERFETTA

SICHARGE D

Scopri la nuova variante da 400 kW

Potenza e prestazioni

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

Manutenzione e comfort

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

Versatilità e accessibilità

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



Scopri di più





È il momento di dare una "scossa" all'e-mobility

I primi sei mesi del 2024 per il settore e-mobility sono stati particolarmente brillanti sotto diversi aspetti. In Italia abbiamo assistito a una rapida crescita delle infrastrutture pubbliche sia grazie ai fondi del PNRR sia in virtù dell'ingresso sul mercato di nuovi Cpo che hanno contribuito ad allargare il numero di stazioni e a rendere il mercato sempre più competitivo. E durante le vacanze estive il settore ha lanciato un segnale importante, con numerosi player che – dopo i continui rincari invernali e primaverili – hanno abbassato le tariffe per garantire costi contenuti a coloro che hanno deciso di spostarsi in elettrico verso le mete turistiche, sperando che non si tratti di un episodio isolato, ma di un trend che proseguirà nei prossimi mesi. Segnali positivi anche dal segmento delle wall box domestiche: come raccontiamo nel dettaglio nell'inchiesta che potete leggere a pag. 18, gli installatori fotografano un business in ripresa, seppur leggera, spinto dagli incentivi auto e dai Bonus messi a disposizione dal Mimit per le colonnine di privati e condomini. L'industria, dal canto suo, prosegue a spron battuto attraverso un progresso tecnologico costante per intercettare le opportunità del mercato che segnano mano mano l'evoluzione della mobilità elettrica. Tra i trend più importanti l'elettrificazione dei mezzi pesanti – per i quali saranno necessarie colonnine sempre più potenti e connettori ad hoc come il nuovo standard MCS –, e lo sviluppo di dispositivi già pronti a supportare il Vehicle to grid, in modo da non farsi trovare impreparati quando le normative a livello europeo consentiranno di sbloccare questa tecnologia, cruciale sia per la stabilità della rete ma anche e soprattutto per garantire un ulteriore risparmio a coloro che utilizzano un Bev. Eppure manca qualcosa. Il settore generale dell'intera filiera lamenta una serie di occasioni sprecate, di opportunità che, con alcuni accorgimenti, avrebbero potuto supportare la transizione in maniera più efficace. In primis il Bonus auto, rimasto congelato per mesi



e poi esaurito in poche ore, assegnato con una dinamica che da un lato ha consentito a pochi di sfruttarne i benefici e che, dall'altra, non ha dato modo alle aziende di poter pianificare in maniera adeguata gli investimenti per l'elettrificazione delle proprie flotte. Identica perplessità sul Bonus colonnine, applicato con interventi spot, spesso con finestre temporali molto brevi e infine con tagli sui fondi che mantengono gli utenti nell'incertezza di poterne o meno usufruire. Il tutto permeato da un impianto burocratico tutt'altro che semplice e che, molto spesso, rappresenta già di per se una barriera d'ingresso. Anche in merito alla ricarica pubblica resta farraginoso l'iter degli allacciamenti, con location che, una volta pronte, restano in attesa per mesi dell'attivazione. Serve una scossa, un cambio di velocità, una

volontà condivisa per consentire alla mobilità elettrica di sfruttare senza ostacoli il proprio potenziale attraverso interventi più strutturati nel medio e lungo periodo. In maniera assolutamente imparziale e indipendentemente dalla scadenza al 2035, bisogna mettere l'elettrico nelle condizioni di giocarsi la partita ad armi pari, senza quegli "intralci" che fino a oggi ne hanno penalizzato il percorso. D'altronde, se colossi del petrolio come BP, come testimonia uno studio recente, hanno confermato l'imminente crisi dei combustibili fossili, per i quali la domanda inizierà a calare già dal 2025, sarà bene non farsi trovare impreparati e iniziare a gettare basi solide per un'e-mobility che, ne siamo sempre più convinti, farà parte del nostro futuro.

La redazione



Il settore generale dell'intera filiera lamenta una serie di occasioni sprecate, di opportunità che, con alcuni accorgimenti, avrebbero potuto supportare la transizione in maniera più efficace

SOMMARIO



COVER STORY

Il know-how di una tech company per accelerare la transizione elettrica

A PAGINA 12



MERCATO

Colonnine con display: impossibile farne senza

A PAGINA 22



FOCUS

Parlano gli installatori: 5 punti di un mercato in ripresa

A PAGINA 18



News	pag. 5
-----	-----
Primo Piano	pag. 15
Componenti: soluzioni mirate per esigenze specifiche	-----
-----	-----
Attualità	pag. 30
Le tariffe al "microscopio"	-----
-----	-----
Installazione del mese	pag. 32
Padova: l'e-mobility accelera grazie ad Atlante	-----
-----	-----
Dati e statistiche	pag. 34
La ricarica domestica traina la transizione nel mondo	-----
-----	-----
Servizi	pag. 36
Circontrol: quando la flotta viaggia su cloud	-----
-----	-----
Risorse umane	pag. 37
-----	-----
Numeri & trend	pag. 38

N.9 - SETTEMBRE 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. 9 – Settembre 2024. Registrazione al Tribunale di Monza n. 20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 19 luglio 2024

EDITORIALE FARLASTRADA

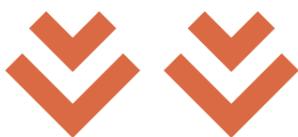
Redazione:
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giuszano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@e-ricarica.it
www.e-ricarica.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci, Marcella Sambruni

Responsabile dati:
Marco Arosio



ALEX CORAZZARI È IL NUOVO BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DI ZAPTEC



Alex Corazzari ha assunto il ruolo di Business Development Manager per l'Italia in Zaptec, azienda norvegese specializzata nella produzione di ev-charger, con un'ampia gamma di wall box e di soluzioni dedicate all'ottimizzazione delle ricariche. Corazzari, prima di approdare in Zaptec, ha ricoperto il ruolo di Country Manager e Regional Manager in Wallbox Italia. Segue il mercato italiano dal 2019, quando già operava in Wallbox dal quartier generale di Barcellona con la qualifica di Account Executive Italy. Prima di approdare in Wallbox, Alex Corazzari ha fondato due start-up e ha lavorato in Seat.

SOLAREGE: CHRISTIAN CARRARO NOMINATO GENERAL MANAGER PER L'EUROPA



SolarEdge ha affidato a Christian Carraro il ruolo di general manager per l'Europa. Carraro succede ad Alfred Karlstetter, che si ritira da questa posizione in vista del suo pensionamento tra un anno e mezzo. Karlstetter rimarrà in azienda per un periodo di transizione, supervisionando le iniziative strategiche e supportando Carraro. Christian Carraro lavora nel mercato del fotovoltaico dal 2005 ed è approdato in SolarEdge nel 2016 con il compito di sviluppare l'azienda in Italia. In seguito la società lo ha promosso a responsabile delle attività del business in Sud Europa. In questo ruolo ha contribuito ad ampliare la quota di mercato di SolarEdge e a rafforzare il posizionamento del brand nella regione.

NEWS

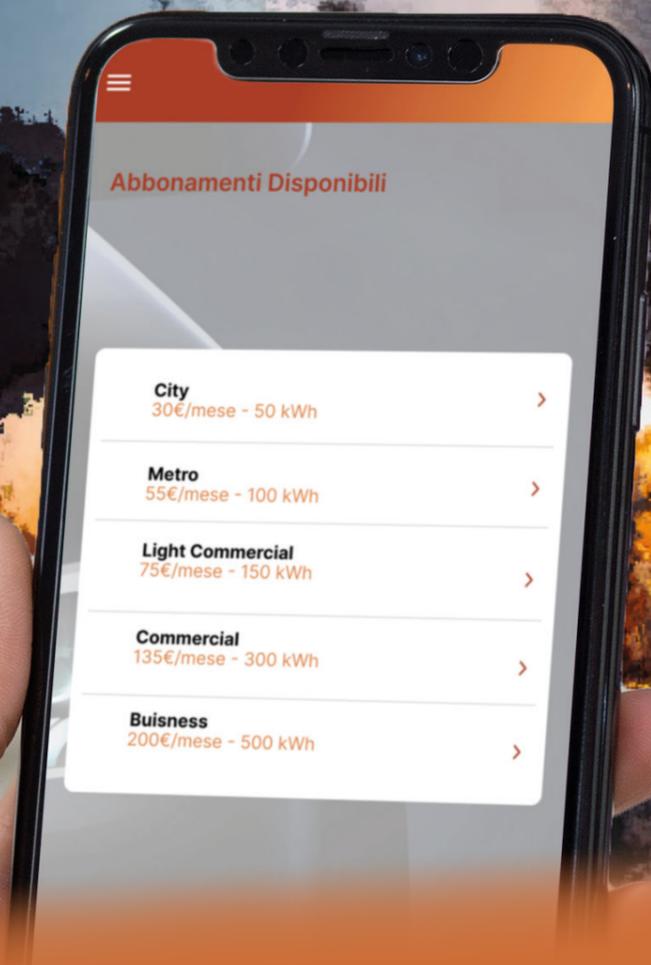
PHOENIX CONTACT: DIRK GÖRLITZER È AMMINISTRATORE DELEGATO



Phoenix Contact ha nominato amministratore delegato Dirk Görhlitzer. Quest'ultimo succede a Frank Stührenberg, che andrà in pensione dopo 33 di servizio in azienda. Per garantire un passaggio di consegne efficiente, Frank Stührenberg e Dirk Görhlitzer condivideranno il ruolo a partire dal 1° luglio. Frank Stührenberg rimarrà associato al Gruppo Phoenix Contact in futuro come presidente del consiglio di sorveglianza della neocostituita società

Phoenix Contact E-Mobility Holding SE. Dirk Görhlitzer, che ha studiato ingegneria elettrica, è in Phoenix Contact dal 1994. La sua carriera lo ha portato da Product Manager della business area Industrial Components and Electronics (ICE), fino all'attuale posizione nel Group Executive Board del gruppo.

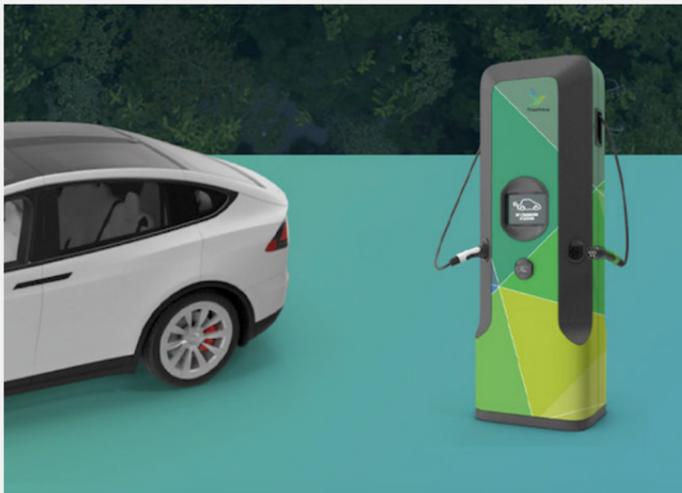
Ricarica e RISPARMIA con i nostri abbonamenti!



SCARICA LA APP!



NASCE POWERMOVE, CPO CHE PUNTA SU UN'INNOVATIVA PIATTAFORMA CON REALTÀ AUMENTATA E AI



Il panorama dei charging point operator che operano sul mercato italiano si arricchisce di un nuovo player: PowerMove, fondato da un team italiano che vanta una lunga esperienza internazionale nel settore delle rinnovabili con l'obiettivo di offrire un'esperienza di ricarica facile e accessibile. La società ha scelto il simbolo del colibrì per rappresentare un approccio all'e-mobility dinamico, efficiente e innovativo. Il Cpo è impegnato nello sviluppo di infrastrutture di ricarica, raccogliendo investimenti in società di scopo proprietarie degli asset come colonnine, infrastrutture e pensiline. Gli investitori possono realizzare il progetto selezionato con il supporto operativo di PowerMove, contribuendo attivamente alla costruzione di un futuro energetico sostenibile.

PowerMove utilizza la nuova piattaforma software SOMI, che integra la realtà aumentata per garantire un'assistenza tecnica particolarmente efficiente.

«Grazie a SOMI, i tecnici di PowerMove possono fornire supporto in tempo reale, risolvendo problemi complessi con una precisione e rapidità mai viste prima» spiega Vincenzo Quintani, Co-founder e Cto. «Ma non è tutto: PowerMove sfrutta l'intelligenza artificiale per analizzare vasti volumi di dati, compresi quelli geografici e sul traffico. Questo permette di ottimizzare il posizionamento delle stazioni di ricarica, garantendo la massima redditività e un servizio impeccabile per gli utenti finali»

AUTO ELETTRICHE: A GIUGNO BOOM DI IMMATRICOLAZIONI, +115,8% (VS GIUGNO 2023)

Gli incentivi auto hanno avuto un effetto immediato sulle immatricolazioni in elettrico. Secondo i dati diffusi da Motus-E, a giugno le vendite hanno registrato una vera e propria impennata, aumentando del 115,8% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Lo scorso giugno in Italia sono state immatricolate per esattezza 13.285 Bev, con una quota di mercato cresciuta all'8,3%, rispetto al 4,4% di giugno 2023. «Questi primi dati mostrano come molti italiani siano pronti per il passaggio all'elettrico e che lo stallo sulle immatricolazioni dei mesi scorsi era legato all'attesa degli incentivi», ha commentato il presidente di Motus-E, Fabio Pressi. A maggio, Francia, Germania e Regno Unito hanno registrato rispettivamente una market share delle vetture a batteria pari al 17%, al 12,6% e al 17,6%. Nei primi sei mesi dell'anno nel nostro Paese sono state vendute 34.709 vetture elettriche, in aumento del 6,2% rispetto ai primi 6 mesi del 2023, con una market share del 3,9% (in linea con quanto registrato lo scorso anno). L'installato totale ha raggiunto quota 251.023 veicoli elettrici.



MASE: PUBBLICATI I BANDI PNRR PER LE INFRASTRUTTURE URBANE ED EXTRAURBANE

Il Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica ha pubblicato sul proprio portale i bandi per accedere ai fondi previsti dall'investimento PNRR M2C2 - 4.3 "Installazione di infrastrutture di ricarica" per sostenere la realizzazione di oltre 21mila stazioni di ricarica per veicoli elettrici sulle strade extraurbane e nei centri urbani entro il 2025. Gli avvisi sono rivolti alle imprese di qualsiasi dimensione e operanti in tutti i settori, nonché ai raggruppamenti temporanei (RTI). Le risorse economiche ammontano a 359.943.750 euro per le stazioni di ricarica da realizzare nelle strade extraurbane e a 279.344.000 euro per le stazioni di ricarica da realizzare nei centri urbani. Grazie alle risorse si stima di poter realizzare 7.500 stazioni di ricarica rapida super-veloci per i veicoli elettrici lungo le strade extraurbane e 10.880 stazioni di ricarica veloci nei centri urbani. Il GSE svolgerà l'attività di Soggetto gestore della misura garantendo il supporto tecnico-operativo nei confronti del Mase. Prossimamente gli Operatori potranno presentare la domanda per l'accesso alle agevolazioni attraverso l'Area Clienti GSE

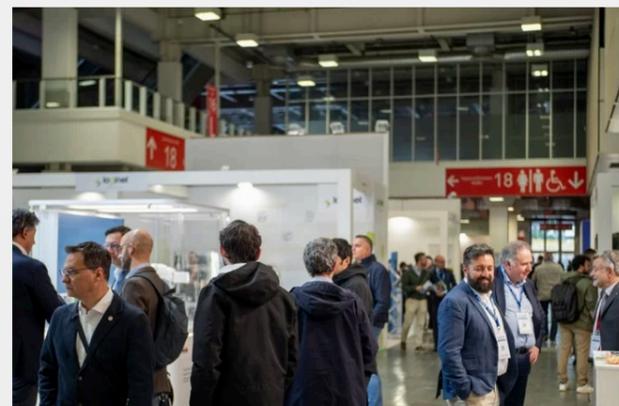


ERRATA CORRIGE

Sul numero di E-Ricarica di luglio-agosto nell'articolo di pag. 24 è stato erroneamente ommesso il nome del responsabile di Vaillant che ha contribuito con il proprio intervento. Si tratta di Mario Villa, Head of general services & safety. Ci scusiamo con i lettori e con il diretto interessato per l'inconveniente

E-CHARGE 2025: APPUNTAMENTO A BOLOGNA L'8 E 9 OTTOBRE

Nuove date per E-Charge, appuntamento fieristico dedicato all'e-mobility e all'industria dell'e-v-charging, che si terrà dall'8 al 9 ottobre sempre presso la location di Bologna Fiere. Tra le tante novità previste per l'edizione 2025, il riposizionamento in autunno e la contemporaneità con due nuovi eventi sulla smart mobility: Traffic 2025 - The Urban Technology Show, il primo salone italiano dedicato a mobilità urbana, traffic management, infrastrutture, sicurezza stradale, smart roads, trasporto pubblico e collettivo, illuminazione pubblica e parcheggi, ed E-Bus Europe 2025, fiera internazionale dell'industria e del mercato degli autobus elettrici. E-Charge 2025 si propone come momento di incontro con numerose occasioni di networking e come vetrina per le ultime novità del settore: dalle wall box alle stazioni HPC e Megacharger, dai Cpo agli Emsp, dall'elettronica di potenza ai controlli, dalle cabine, cavi e accessori alle infrastrutture, dalle reti ai servizi di pagamento, dalla progettazione alla produzione, dalle batterie ai dispositivi di raffreddamento, dai pantografi ai sistemi wireless.



ALFEN: ACCORDO CON CNA PER AVVIARE UN PROGRAMMA DI FORMAZIONE

Alfen ha stretto un accordo con CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, Associazione dell'Area Metropolitana di Roma) mirato a sviluppare e diffondere competenze tra gli imprenditori associati a CNA Roma e gli studenti dell'Istituto Cnos-Fap con l'obiettivo di creare un programma di formazione professionale rivolto ai clienti Alfen e ai loro installatori. Inoltre, sempre nell'ambito della partnership, Alfen fornirà al Centro Cnos-Fap della Regione Lazio 5 stazioni di ricarica da utilizzare nel corso delle attività formative.



COMUNE DI BOLZANO: BANDO PER 112 STALLI DEDICATI ALLA RICARICA

Il Comune di Bolzano ha pubblicato un bando per l'assegnazione di spazi su suolo pubblico adibiti all'installazione e gestione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. Le stazioni verranno installate e mantenute a completa cura e spese dei Cpo che si aggiudicheranno la gara. In totale il Comune mette a disposizione 56 postazioni per un totale di circa 112 stalli che verranno suddivisi tra i 4 migliori partecipanti. Eventuali informazioni complementari e chiarimenti circa l'oggetto del bando, la procedura di partecipazione, o relativi alla documentazione da produrre, potranno essere richiesti dai partecipanti esclusivamente via PEC all'indirizzo 5.2.0@pec.bolzano.bozen.it entro e non oltre il 16 settembre. Il bando si concluderà il prossimo 31 ottobre alle ore 12. Tra i parametri che influenzeranno principalmente la scelta del Comune sono confermati il design compatto delle colonnine, le caratteristiche ergonomiche della stazione e l'ingombro degli impianti accessori.

POWY: PARTNERSHIP CON FS PARK PER INFRASTRUTTURE IN PROSSIMITÀ DELLE STAZIONI FERROVIARIE

Powy ha stretto una collaborazione con FS Park, società del Polo Urbano e gestore unico della sosta per il Gruppo FS, per la realizzazione di infrastrutture di ricarica presso i parcheggi in prossimità delle stazioni ferroviarie. La partnership ha l'obiettivo di offrire nuovi punti di ricarica nelle stazioni ferroviarie, snodi multimodali cruciali per migliaia di cittadini ogni giorno, favorendo così il passaggio verso una mobilità ancora più efficiente e sostenibile. Grazie alle sinergie tra Powy e FS Park, sono state installate nuove colonnine nelle stazioni di Rho e Lodi per la ricarica elettrica di 12 auto, e a Torino Porta Susa e Rapallo per la ricarica elettrica di 10 auto. Queste aggiunte, insieme alle stazioni già attivate a Conegliano, Domodossola, Empoli, Ferrara, Mogliano Veneto, Padova, Novara, Pisa e Treviso, ampliano ulteriormente il network, portando il totale dei posti auto serviti da ricarica elettrica in hub strategici a 134. L'accordo sottoscritto prevede l'installazione complessiva di più di 50 stazioni di ricarica, con un completamento del piano entro 18 mesi. Powy conferma il proprio impegno a completare tutte le installazioni entro il termine previsto, garantendo così un rapido miglioramento dell'infrastruttura di ricarica elettrica a disposizione del pubblico. Particolarmente rilevante l'infrastruttura realizzata presso la stazione di Porta Susa a Torino: i lavori hanno visto l'attivazione di 1 colonnina Fast, con ricarica a corrente continua e una potenza massima di 50 kW, e di 8 colonnine Quick, con ricarica a corrente alternata e potenza massima di 11 kW.



E.ON: PARTNERSHIP CON MAN PER INFRASTRUTTURE DEDICATE A CAMION E BUS IN EUROPA



E.ON e Man Truck & Bus hanno stretto un accordo a livello europeo per la realizzazione di stazioni di ricarica dedicate ai mezzi pesanti. La multiutility, grazie alla partnership con il produttore di veicoli commerciali, ha intenzione di costruire 170 siti con circa 400 stazioni di ricarica in tutta Europa. Le infrastrutture verranno implementate presso i Service Center di Man e saranno a disposizione anche dei veicoli di altri costruttori. E.ON attualmente può contare su una rete di oltre 500mila punti di ricarica per auto in tutta Europa. L'azienda contribuisce anche con la sua esperienza al finanziamento, all'analisi dei siti e alla connessione alla rete.



 **zeroCO₂**
sun charger



7 kW
potenza Monofase

22 kWh
potenza Trifase

Per una ricarica green e smart scegli la

Wallbox zeroCO₂ sun charger

Soluzioni di ricarica per ogni esigenza, Monofase per uso **residenziale**, o trifase per **Condomini, Aziende, Edifici Commerciali e Comunità Energetiche**.

Controllabile tramite l'APP di monitoraggio, è **perfettamente integrata con tutti i prodotti della famiglia zeroCO₂**, permettendo così di **sfruttare a pieno tutte le funzionalità**.

 **energy**[®]

Energy S.p.A.
Tel. +39 049 2701296
info@energysynt.com
energyspa.com

E-MOBILIDENTIKIT



AL VOLANTE CON...

CRISTINA GENTILE,
MARKETING MANAGER
DI R-EV

e ci siamo sempre spostati senza alcun problema. Le colonnine sono abbastanza capillari ed è una vettura che consente di viaggiare senza ansie, basta tener conto di fattori che possono influire sull'autonomia, come l'utilizzo dell'aria condizionata, la velocità di crociera ecc.»

Quali sono le caratteristiche della guida in elettrico che ti hanno colpita maggiormente?

«Sicuramente la silenziosità. Inoltre, arrivando da una Jeep Grand Cherokee, mi hanno colpito subito i costi di gestione e il grande risparmio garantito dall'elettrico. Anche le prestazioni sono eccezionali, soprattutto lo spunto in partenza e la fluidità della progressione. Aggiungo anche un comfort che non ha paragoni con le auto endotermiche, sia per chi guida sia per i passeggeri, e infine un computer di bordo che riesce ad aggiornare l'utente sull'autonomia in maniera sempre molto precisa».

Dove ricarichi abitualmente?

«Principalmente in ufficio utilizzando la nostra colonnina in DC da 50 kW.

Che auto possiedi attualmente?

«L'auto elettrica che guido attualmente è una Volkswagen ID4 con batteria da 77 kWh, con cui complessivamente ho percorso circa 10mila chilometri in un anno ed è il primo Bev».

Quanto hanno influito sulla scelta della vettura velocità di ricarica e autonomia?

«Non sono stati fattori così determinanti perché uso l'automobile prevalentemente in ambito urbano per il tragitto casa-lavoro. Quindi capita raramente di percorrere strade extraurbane. Viaggio sapendo di avere sempre abbondanti margini per ricaricare durante le ore lavorative in azienda. Ovviamente la possibilità di poter ricaricare ad alta potenza qualora fosse necessario è una caratteristica apprezzata. Lo scorso anno abbiamo viaggiato verso il Nord Italia facendo varie tappe

SCHEDA E-DRIVER

Auto posseduta
Volkswagen ID4
Km percorsi in elettrico
Circa 10mila
Stazioni di carica più utilizzate
Colonnine in DC da 50 kW presso la sede lavorativa e stazioni in AC in aree urbane

Non abbiamo ancora una wall box a casa perché stiamo traslocando e sicuramente la installeremo nella nuova abitazione. Capita anche di utilizzare a volte le colonnine pubbliche in AC nelle aree urbane, ma in effetti il fatto di poter contare su un punto di ricarica domestico, soprattutto per coloro che magari non hanno colonnine in azienda, è un grande vantaggio anche in termini di risparmio».

Un consiglio a chi sta pensando di passare all'elettrico?

«Innanzitutto di non farsi spaventare dalla cosiddetta range anxiety. È vero che magari in Italia non c'è ancora una capillarità ottimale, ma con qualche attenzione, si riesce a viaggiare senza alcun problema. Poi ci sono tanti vantaggi legati alla circolazione urbana e inoltre il fatto di muoversi a zero emissioni credo sia un fattore molto importante. Una delle criticità che ancora riscontro di frequente sono gli stalli dedicati alla ricarica occupati da vetture endotermiche. Su questo aspetto c'è ancora molto da fare».

INGETEAAM PRESENTA LA COLONNINA RAPID 420 E UN SISTEMA DI STORAGE PER LA RICARICA DOMESTICA

Dopo la presentazione in anteprima assoluta a Monaco nel corso dell'ultima edizione di Power2Drive, Ingeteam ha ufficialmente svelato le caratteristiche della nuova colonnina Hpc Rapid 420. Il dispositivo, con una potenza massima di 420 kW, può caricare 2 veicoli contemporaneamente, massimizzando la potenza in uscita, grazie alla possibilità di caricare anche asimmetricamente tra le due prese (ad esempio 300 kW su un lato e 120 kW sull'altro). La potenza di questa colonnina di ricarica è espandibile nel tempo: partendo da una potenza minima di 240 kW, sarà possibile aumentarla a 300 kW, 360 kW, fino a 420 kW. La Rapid 420 è dotata di cavi ergonomici e dell'innovativo C-Fly System: un sistema di sostegno che facilita l'operazione di ricarica anche alle persone diversamente abili. Il design è caratterizzato dalla presenza di un ampio display da 31,5 pollici, in grado di veicolare informazioni aggiuntive, oltre allo stato della ricarica, come la pubblicità o le istruzioni per utilizzare la colonnina stessa. Rapid 420 dispone inoltre dell'integrazione con i sistemi di pagamento, della luce di servizio e dei Led indicativi a lato della colonnina per mostrare lo stato della presa di ricarica anche da lunghe distanze. Ingeteam ha allargato la propria gamma anche attraverso l'introduzione del nuovo sistema Ingecon Sun Storage All-in One, progettato per risultare compatibile con la maggior parte dei sistemi di ricarica per veicoli elettrici (ad esempio con la gamma di wall box Trydan di V2C) in modo da massimizzare l'autoconsumo a livello domestico. Per gli utilizzatori che acquistano da Ingeteam il sistema di accumulo per applicazioni residenziali e, in questo caso, da V2C la colonnina di ricarica per veicoli elettrici, il vantaggio è quello di avere un sistema integrato completo, ovvero fotovoltaico, storage e ricarica del veicolo elettrico. Il tutto, inoltre, può essere monitorato con l'applicazione di Ingeteam Ingecon Sun Monitor.



MILENCE: ANNUNCIATA UN'INFRASTRUTTURA PER MEZZI PESANTI A BAGNOLO SAN VITO (MANTOVA)

Milence - joint venture tra Daimler Truck, Traton Group e Volvo Group - ha annunciato la prossima apertura di una stazione di ricarica per mezzi pesanti a Bagnolo San Vito, in provincia di Mantova: si tratta della prima realizzata in Italia da Milence, che è già presente con le proprie stazioni in Benelux, Francia, Germania e Svezia. L'infrastruttura di Bagnolo San Vito si trova a 40 km a sud di Verona, vicino all'Autostrada del Brennero A22. L'hub di ricarica verrà sviluppato in più fasi. La prima prevede quattro colonnine con connettori CCS, che alimenteranno cinque baie con una potenza massima di 400 kW per stallo. La successiva fase di sviluppo includerà ulteriori stazioni con colonnine Megawatt Charging System (MCS), non appena questa tecnologia sarà disponibile. La stazione di Bagnolo San Vito, protetta da cancelli, sarà riconoscibile dal caratteristico arco di Milence. Ai trasportatori che lo utilizzeranno, verranno forniti servizi per garantire una sosta confortevole durante la fase di ricarica.



CIRCONTROL SVELA LA NUOVA WALL BOX EHOME: CONNETTIVITÀ MIGLIORATA ED ESTETICA PERSONALIZZABILE

Circontrol ha presentato la nuova wall box eHome 5, una soluzione di ricarica progettata per l'utilizzo domestico e condominiale che migliora ulteriormente, grazie a una serie di caratteristiche innovative, l'esperienza di ricarica. eHome 5 offre la possibilità di personalizzare l'estetica dell'ev-charger proponendo diverse finiture. Può essere gestita tramite una nuova app che consente di monitorare la sessione di ricarica anche da remoto, selezionando 3 modalità differenti: "Just Green" quando si utilizza solo energia fotovoltaica; "Smart Mix", che combina energia fotovoltaica ed energia dalla rete; oppure "Boost", sfruttando la massima potenza disponibile per accelerare la carica. Queste modalità consentono di caricare il veicolo considerando le tariffe energetiche più basse e l'attività solare più elevata, contribuendo a risparmiare energia e costi. La nuova wall box prodotta da Circontrol può inoltre monitorare i consumi domestici e può regolare automaticamente la richiesta di energia del veicolo per evitare blackout.



IL GRUPPO UNOENERGY ACQUISISCE DRIWE

Il Gruppo Unoenergy, attivo nel mercato libero del gas naturale, dell'energia elettrica e dei servizi di efficientamento, ha acquisito DriWe, azienda che offre soluzioni dedicate a società e privati per l'autoproduzione e per la gestione di energie rinnovabili combinando il fotovoltaico con la ricarica elettrica, nel ruolo di fornitore e Cpo. Con questa operazione strategica Unoenergy mira a rafforzare la sua posizione nel mercato della mobilità elettrica e dei servizi di efficientamento energetico, dove è attivo tramite la controllata Unoenergy Green Solutions che si occupa di realizzazione di impianti fotovoltaici e termici. Unoenergy prevede di integrare le competenze e le tecnologie avanzate di DriWe per offrire soluzioni innovative e competitive ai suoi clienti. Sarà garantito il mantenimento della continuità dei servizi a clienti e partner.

ENEL X: NUOVI PRODOTTI PER ESERCIZI COMMERCIALI E RICARICA DOMESTICA

Enel ha lanciato il nuovo servizio Set&Charge, che prevede una soluzione a 360 gradi per gli esercizi commerciali – inclusi ristoranti e hotel – che desiderano offrire la ricarica come servizio ai propri clienti. Il pacchetto Set&Charge, legato all'offerta Luce di Enel Energia, consente infatti di ricevere i ricavi ottenuti dalle ricariche direttamente in bolletta. Le colonnine sono riservate ai clienti dell'esercizio, ai titolari di card Enel X Way e anche al pubblico, che potrà utilizzare l'app di Enel X per attivare il punto di ricarica e utilizzarlo. Gli esercenti, attraverso una piattaforma dedicata, possono inoltre controllare e gestire l'hub, selezionando ad esempio gli orari in cui rendere disponibile la colonnina, le tariffe e gli utenti che possono accedere al servizio (ad esempio se renderlo aperto al pubblico tramite app). Enel X gestirà fatturazione e incasso delle ricariche, trattenendo una fee sulle transazioni. Per il target privato lo scorso luglio Enel ha invece lanciato l'offerta Super formidabile Auto che prevede, in un'unica soluzione la possibilità di noleggiare un'auto elettrica, una wallbox Waybox in comodato d'uso gratuito e di usufruire di un'offerta Luce dedicata che consente di ricaricare fino a 8mila km gratuitamente. Il noleggio dell'auto viene offerto in partnership con Arval Service Lease Italia, include la manutenzione ordinaria e straordinaria, copertura RCA e soccorso stradale inclusi nel canone. L'offerta luce dedicata consente di non pagare la componente energia dalla mezzanotte alle 3 fino a 1.700 kWh all'anno: grazie alla possibilità di programmare la ricarica tramite la Waybox è possibile impostare questa fascia per usufruire della promozione. Il prezzo sono bloccati per 12 mesi e, al di fuori della fascia oraria gratuita, il costo della ricarica è pari a 0,151 euro al kWh. L'installazione della wallbox è gratuita entro 30 metri dal contatore.



FREE TO X: ATTIVATA LA STAZIONE DI CANTAGALLO EST SULL'A1



Free To X ha inaugurato lo scorso luglio la stazione numero 99 del proprio piano di elettrificazione della rete autostradale italiana. Si tratta dell'area di servizio Cantagallo Est (in prossimità di Casalecchio di Reno in provincia di Bologna) sull'A1 in direzione Milano, dove il Cpo ha installato 2 colonnine Hpc da 300 kW con 2 connettori CCS 2, oltre a una colonnina multistandard da 64 kW con connettori CCS2, CHAdeMO e una presa di Tipo 2 per la ricarica in AC fino a 22 kW. Free To X ha inoltre iniziato l'espansione delle proprie stazioni più trafficate aggiungendo 2 colonnine HPC, portando così a 10 i punti di ricarica presso ogni location.



WALLBOX ANNUNCIA LA COLONNINA SUPERNOVA 220, UNA DELLE PIÙ COMPATTE DELLA CATEGORIA ULTRAFAST

Wallbox ha annunciato il lancio in Europa della nuova colonnina Supernova 220 che, come suggerisce la sigla, è in grado di raggiungere una potenza fino a 220 kW in DC. Con una superficie a terra estremamente ridotta, la Supernova 220 risulta tra gli ev-charger più compatti nella categoria di colonnine ultrafast. A oggi Wallbox ha venduto oltre 2mila ev-charger in DC in oltre 30 Paesi: con il lancio di Supernova 220 offre agli operatori una gamma più ampia di opzioni per espandere ulteriormente la propria rete di ricarica. L'ingresso nella gamma di questo nuovo prodotto garantisce infatti la possibilità di installare il modello di alimentazione più appropriato per ogni location senza dover scendere a compromessi sull'affidabilità o sull'esperienza del cliente finale. Pur avendo le stesse dimensioni degli altri modelli Supernova, riesce infatti a raggiungere una potenza di 220 kW oppure a ricaricare due veicoli elettrici contemporaneamente, con una potenza fino a 110 kW ciascuno. Aumentando così la potenza e mantenendo al tempo stesso contenuti i costi di installazione, manutenzione e spazio occupato.



VIARIS UNI+, COMBI+ e CITY+
LE MIGLIORI SOLUZIONI IN AC
PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

ORBIS[®]
energia intelligente

Scopri la gamma su [orbitalia.it](https://www.orbitalia.it)

ERICARICA WEEKLY

RICEVILA ANCHE TU



LA NEWSLETTER VIENE INVIATA OGNI GIOVEDÌ. UN APPUNTAMENTO DA NON PERDERE CON TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SULL'INDUSTRIA DELL'EV-CHARGING

La newsletter E-Ricarica Weekly è una componente fondamentale dell'offerta comunicativa del magazine E-Ricarica, in cui vengono riassunte tutte le news pubblicate quotidianamente sul sito Internet della rivista e condivise sui social. La newsletter, grazie alla sezione Primo piano, ogni sette giorni mette in risalto tematiche di attualità, come decreti, bandi, nuove leggi e contenuti di particolare interesse per tutta la filiera.

Gli operatori del settore possono così restare aggiornati avendo una visione d'insieme di quanto successo nel mercato nel corso della settimana. La newsletter di E-Ricarica ha un'impostazione grafica tale da rendere i contenuti fruibili anche da smartphone. Viene inviata in direct-mail con cadenza settimanale, ogni giovedì, e raggiunge circa 5mila professionisti che operano nel settore dell'ev-charging. A favorire la diffusione della newsletter c'è il supporto che arriva dai social

network: l'uscita della weekly viene infatti segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. E-Ricarica Weekly è anche uno strumento di supporto alle aziende in cerca di personale. In coda all'elenco delle news è infatti presente una sezione dove, su richiesta, possono essere inseriti annunci di recruitment personalizzati. Inoltre, attraverso la weekly, oltre alle news vengono divulgate le interviste e gli approfondimenti pubblicati sul portale.

TRE MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

- 1 Inquadra il QR code e compila il form
- 2 Dall'home page del sito E-Ricarica, cliccando sul menù a tendina E-Ricarica Weekly
- 3 Digitando il link <https://e-ricarica.it/iscriviti-alla-newsletter/>



SORGENIA INTRODUCE LA NUOVA CARD MYNEXTPASS CON TECNOLOGIA RFID

Sorgenia ha annunciato 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. Dopo aver attivato la card tramite l'app, anche senza smartphone oppure in assenza di connessione basterà avvicinare la tessera al dispositivo per attivare la ricarica: 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. Selezionando la colonnina desiderata, è possibile visualizzarne le informazioni in dettaglio, prenotarla, attivare la ricarica e aggiungerla ai preferiti. Nell'app, oltre a vedere i propri dati personali e le preferenze, si ha lo storico delle ricariche effettuate con la relativa spesa, la

possibilità di generare report che consentono di monitorare le spese di ricarica sostenute in un determinato lasso di tempo e il quantitativo di CO2 non immessa in atmosfera. È infine previsto un servizio di assistenza e la possibilità di caricare il wallet: un portafoglio virtuale, con pacchetti prepagati che danno diritto a un credito omaggio crescente con l'aumentare dell'importo. Delle quasi 12mila ricariche totali realizzate nell'ultimo anno con MyNextMove, il 40% circa è stato effettuato in Lombardia e Piemonte e il 25% nelle regioni del centro. In particolare, gli automobilisti più attivi sono proprio in Lombardia (29%), dove Milano pesa per l'11%, e nel Lazio (16%) con il 12% delle ricariche solo a Roma, aree in cui si registra il maggior numero di immatricolazioni di auto elettriche. Secondo i dati di Sorgenia, il profilo tipo di chi utilizza questo servizio è maschile con un'età media di 47 anni.



PHOENIX CONTACT: NUOVI CAVI CCS 2 PIÙ ROBUSTI E SICURI

Phoenix Contact ha annunciato la terza generazione di cavi CCS 2 per la ricarica in DC: Si tratta della gamma Charx Connect che, infatti, è particolarmente adatta alla realizzazione di stazioni di ricarica con potenza media da 150 a 250 kW. Grazie al nuovo design della custodia, i cavi Charx Connect garantiscono significativi miglioramenti in termini di robustezza, sicurezza, affidabilità e facilità di manutenzione. Il cavo di ricarica DC Charx Connect Standard garantisce una completa impermeabilità longitudinale che protegge dall'umidità le parti sotto tensione all'interno della custodia, massimizzando la sicurezza per gli utilizzatori. La separazione fisica delle due camere DC+ e DC- è l'innovazione che più caratterizza la terza generazione di cavi CCS 2 di Phoenix Contact: questa permette infatti di azzerare l'eventualità di una possibile perdita di isolamento tra i due poli. I materiali di alta qualità assicurano inoltre la necessaria robustezza e una lunga durata dei connettori di ricarica, anche in caso di un utilizzo permanente all'aperto.

Per una fatturazione dei processi di ricarica affidabile e conforme alla normativa sulla calibrazione, i cavi e i connettori di ricarica DC sono già predisposti per la tecnica di misurazione a quattro fili. La tecnica di misurazione a

quattro fili consente infatti di rilevare la dissipazione di potenza nel cavo di ricarica, in modo da poter determinare con precisione l'energia trasferita al veicolo elettrico. I cavi DC delle stazioni di ricarica semi-pubbliche o pubbliche sono soggetti a intervalli di manutenzione regolari, in particolare a causa di utilizzi impropri. Grazie al kit di riparazione, la parte plastica frontale e i contatti di potenza del connettore di ricarica possono essere sostituiti rapidamente.

SCANIA FONDA ERINION, SOCIETÀ DEDICATA ALLE RICARICA PRIVATA E SEMIPUBBLICA

Scania, con l'obiettivo di supportare i propri clienti nella transizione elettrica, ha fondato Erinion, società specializzata nella fornitura di soluzioni per la ricarica privata e semipubblica, attraverso cui il Gruppo svedese conta di installare più di 40mila charging point presso le sedi dei propri partner. Inizialmente la società opererà sui mercati di Svezia, Norvegia, Regno Unito, Paesi Bassi, Francia e Germania, per poi raggiungere, in un secondo step, gli altri Paesi dell'UE, inclusa l'Italia. Quello di Erinion sarà un approccio allargato, ovvero con la possibilità di fornire infrastrutture di ricarica compatibili con qualsiasi modello di veicolo elettrico presso i depositi e le autorimesse dedicate a camion e autobus elettrici. Lo sviluppo del network sarà fondamentale per consentire a Scania di convertire il 50% del suo volume di vendite in elettrico entro il 2030. Grazie alle soluzioni adottate, i clienti potranno aspettarsi una riduzione degli investimenti fino al 50% e risparmi operativi fino a 15.000 euro all'anno per autocarro.



DKC PRESENTA LA NUOVA COLONNINA E.CHARGER DOUBLE DISPONIBILE DA OTTOBRE

DKC dal prossimo ottobre allargherà la propria gamma di ev-charger con l'introduzione del 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. E.Charger Double è anche dotata di un sistema di comunicazione interno collegabile alla rete aziendale, fisicamente tramite un cavo LAN o grazie a una connessione Wi-Fi.



ELECTRIP: INAUGURATO HUB AD ALTA POTENZA PRESSO L'AUTOPORTO VALLE D'AOSTA

Electrip ha inaugurato lo scorso 25 giugno il suo primo hub di ricarica ad alta potenza presso l'Autoporto Valle d'Aosta, dove il Cpo ha installato 10 colonnine con potenza fino a 180 kW. L'infrastruttura si trova in una posizione particolarmente strategica per rispondere alle esigenze dei turisti in viaggio verso il Monte Bianco. Presso l'autoporto situato a Pollein (in provincia di Aosta) è presente anche un vasto centro commerciale (oltre 180mila metri quadrati). Oltre all'hub in Valle d'Aosta, Electrip ha avviato la costruzione di altre 70 stazioni di ricarica ad alta potenza e di 92 colonnine in altre 7 località. Entro la fine dell'anno l'obiettivo è di raggiungere quota 30 location con 226 stazioni di ricarica e 322 colonnine ad alta potenza nel nostro Paese.



ACEA: 16 PUNTI DI RICARICA PRESSO IL POLO LOGISTICO COMMERCITY (ROMA)

Acea, grazie a un accordo stretto con il Consorzio ICIGest, lo scorso 26 giugno ha inaugurato il progetto Sustainable City Hub con l'attivazione di 16 punti di ricarica presso CommercCity a Roma, uno dei principali poli logistici dedicati al commercio all'ingrosso con oltre 300 aziende polimerceologiche, attive nei 330 magazzini concentrati su una superficie di oltre 700mila mq, di cui oltre 210mila coperti e 107mila mq di parcheggio. Le colonnine sono aperte al pubblico e gestite in regime di interoperabilità grazie alla piattaforma ICT di Acea Innovation che ne supporta l'operatività e fornisce i servizi di monitoraggio dei KPI gestionali ed ambientali. L'infrastruttura utilizza ev-charger prodotti da Scame di tipo quick e fast.



Saremo presenti
a Power2Drive

Padiglione B6
stand 170

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

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

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

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

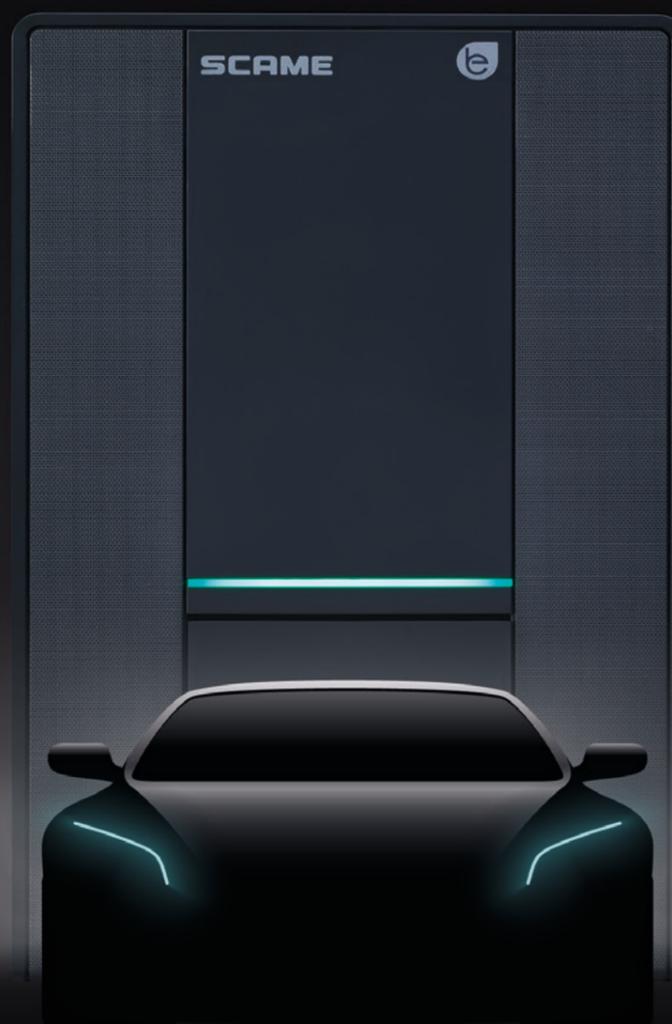
Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su emobility-scame.com

WALL BOX BE-WI(2.0)

Un nuovo concetto di ricarica



LA FORZA DI UN COLOSSO DELL'IT UNITÀ ALL'AGILITÀ DI UNA BUSINESS UNIT DEDICATA PER OFFRIRE SOLUZIONI TAILOR MADE AI PROPRI CLIENTI. ECCO LA STRATEGIA CON CUI SIEMENS CONTINUERÀ A CRESCERE NEL SETTORE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA: FOCUS SULLE INFRASTRUTTURE AD ALTA POTENZA, SUL SEGMENTO DEL TRASPORTO PUBBLICO E VERSO IL TARGET C&I CON SOLUZIONI CHE, OLTRE A UN'AMPIA GAMMA DI DISPOSITIVI DI RICARICA, PREVEDE ANCHE PIATTAFORME SOFTWARE DEDICATE PER UNA GESTIONE FACILE E INTUITIVA DELL'INTERA INFRASTRUTTURA. NE PARLA GIUSEPPE AMARI, HEAD OF E-MOBILITY



Il know-how di una tech company per accelerare la transizione elettrica

Il segmento e-mobility in Siemens è nato nel 2018, per poi evolvere rapidamente negli ultimi 3 anni in una vera e propria business unit dedicata. Questo passaggio è stato dettato da una crescita molto importante nei segmenti di business più strategici grazie a una proposta mirata con prodotti sofisticati e tecnologicamente avanzati, e da un team in grado di rispondere alle esigenze dei clienti con soluzioni ad hoc: «Quello che ci contraddistingue nell'approccio al mercato e-mobility è una forte competenza tecnica sui prodotti, ma soprattutto la

possibilità di fornire ai nostri clienti un supporto diretto e personalizzato, sia nella progettazione sia nella fase post vendita per assicurare un servizio di altissimo livello su tutti i prodotti e nei confronti di tutti i target su cui siamo focalizzati» spiega Giuseppe Amari, Head of E-mobility di Siemens Italia. «Nonostante il mercato della mobilità elettrica sia tra i più competitivi, la grande esperienza maturata sul campo fa la differenza. Se da un lato possiamo contare sull'innovazione tecnologica Siemens, dall'altro abbiamo la forza di una business unit snella in grado di seguire i progetti in

maniera sartoriale». Fiore all'occhiello della gamma è la colonnina Sicharge D, soluzione ultrafast estremamente flessibile in grado di raggiungere una potenza fino a 400 kW con cui l'azienda si propone tra i player di riferimento nell'ambito della ricarica pubblica, privata ad accesso pubblico e nel trasporto pubblico. Parte della gamma anche la colonnina VersiCharge che, grazie alla connessione alla piattaforma digitale, è gestibile direttamente da App e può essere integrata con i sistemi di gestione e automazione degli edifici. Ma non solo, oltre ai dispositivi di ricarica, Siemens si distingue anche per la possibilità di implementare piattaforme software con cui proporre pacchetti "all in one" perfetti per il segmento C&I e delle flotte aziendali. E, in futuro, la volontà è quella di crescere in maniera significativa anche nell'ambito della logistica.

Qual è stato il fattore che ha portato Siemens a focalizzarsi con particolare attenzione sulla transizione elettrica?

«Uno dei punti di forza di una tech company come Siemens è quello di poter contare su risorse che consentono di sviluppare velocemente soluzioni pronte a intercettare nuovi trend e nuove esigenze»

«Questo passaggio è stato dettato dalla concomitanza di tre fattori principali. In primis la maturità tecnologica raggiunta dai nostri prodotti, che si sono evoluti molto velocemente e oggi possono vantare un altissimo livello di affidabilità e di stabilità, accompagnato da una serie di soluzioni sofisticate che consentono di far fronte alle diverse esigenze dei clienti. In secondo luogo, ha contribuito a dare un importante boost al business la crescente domanda per la ricarica fast e ultrafast, dove appunto è ancora più sentita la necessità di prodotti ad alta tecnologia e al contempo estremamente affidabili. E infine quella da parte del segmento C&I, dove molto spesso c'è la necessità di progetti ad hoc, con soluzioni dedicate che non si limitano all'installazione di ev-charger ma dove viene richiesta anche l'implementazione di piattaforme software per la gestione dell'infrastruttura».

È possibile quantificare la crescita del business legato all'e-mobility per Siemens in questi ultimi 3 anni?

«Senza entrare nel dettaglio possiamo confermare una crescita superiore a quella del mercato in generale».

Qual è attualmente il punto di forza grazie a cui Siemens si distingue e continua a crescere sul mercato?

«Esperienza e know how tecnologico sono due elementi cardine. Soprattutto sul mercato italiano abbiamo maturato un'importante esperienza sul campo con un numero elevato di installazioni e questo bagaglio ci consente di approcciare con la giusta strategia e con le adeguate competenze ogni segmento, dalla ricarica pubblica al mondo della ricarica privata ad accesso pubblico, come quello ad esempio delle flotte. Abbiamo accumulato un'expertise che oggi ci consente di garantire un servizio di altissimo livello sia di consulenza al cliente, sia in termini di strategia tecnica e di approccio alle soluzioni più adatte, senza dimenticare tutto ciò che riguarda il follow up e il post vendita. A questo si aggiungono tutte le risorse tecnologiche e di R&D che Siemens può garantire, sia in termini di solidità e di disponibilità dei prodotti, sia in termini di focalizzazione grazie a una business unit dedicata che permette di operare sul mercato in maniera veloce, flessibile ed efficace».

Quali sono i segmenti su cui siete maggiormente focalizzati?

«Come anticipato, sicuramente siamo molto presenti nel mercato delle colonnine ad alta potenza. Un altro segmento che per noi è di primaria importanza è quello della ricarica per il trasporto pubblico, anche qui con la proposta di soluzioni fast e ultrafast. Infine per Siemens è strategico tutto il target delle flotte aziendali. Queste sono le aree in cui siamo cresciuti e su cui ci siamo prevalentemente concentrati, anche perché tutti e tre questi segmenti si sono sviluppati crescendo di pari passo».

Come avete strutturato l'offerta di prodotto per rispondere alle esigenze di questi target?

«Oggi siamo molto focalizzati su questi tre segmenti con prodotti mirati e pensati per soddisfare le esigenze peculiari dei nostri clienti. Ci siamo resi conto infatti che, soprattutto in un settore nuovo e in veloce evoluzione come l'e-mobility, per crescere è necessaria una costante attenzione nei confronti delle esigenze dei propri interlocutori e, in questo senso, uno dei principali punti di forza di una tech company come la nostra è proprio quello di poter contare su un profondo know



how e su risorse che consentono di sviluppare velocemente soluzioni pronte a intercettare nuovi trend e nuove esigenze. Abbiamo poi una linea di prodotto completamente dedicata al mondo Bus, con le colonnine Sicharge UC adatte a rispondere alle esigenze del TPL, unite all'impiego di piattaforme software dedicate alla gestione della ricarica dei veicoli presso i vari depositi. Inoltre la recente acquisizione di Heliox, ci ha consentito di integrare nella gamma soluzioni ad hoc per i mezzi pesanti. Mentre la terza area di business, ovvero quella relativa al segmento C&I vede protagonisti prevalentemente sistemi di ricarica

in DC - ma dove necessario o richiesto, abbiamo anche la possibilità di impiegare dispositivi in AC fino a 22 kW -, sempre accompagnati da un pacchetto software per la gestione delle flotte, che consente ai fleet manager, agli utenti e, in generale, a tutti gli operatori della filiera, di gestire in maniera facile e intuitiva i vari aspetti dell'infrastruttura».

Quindi siete in grado di fornire un vero e proprio pacchetto "all in one"...

«Esattamente. Siemens per il target C&I propone una soluzione a 360 gradi che parte dal progetto

LA GAMMA DI SIEMENS DEDICATA ALL'E-MOBILITY COPRE SIA LA RICARICA AD ALTA POTENZA SIA IL SEGMENTO DELLE FLOTTE CON LA WALL BOX VERSICHARGE IN AC DA 22 KW

SICHARGE D: TECNOLOGICA, POTENTE E VERSATILE

LA COLONNINA AD ALTA POTENZA SICHARGE D, GRAZIE ALLA SUA FLESSIBILITÀ, CONSENTE A SIEMENS DI POTERLA SFRUTTARE IN VARI CONTESTI E DI ADEGUARE L'HARDWARE ALLE ESIGENZE DI VARI INTERLOCUTORI

La nuova colonnina Sicharge D con potenza fino a 400 kW è in grado di ricaricare 4 veicoli contemporaneamente ed è progettata per un rifornimento energetico ultrafast compatibile con le esigenze di una sosta breve legata agli spostamenti a lungo raggio. Il dispositivo è dotato di un touchscreen multilingue con un'interfaccia utente intuitiva e fornisce una gestione semplice dei cavi sia sul caricatore sia sull'erogatore, rendendo la ricarica il più comoda possibile. I Cpo possono beneficiare di un display da 24 pollici che offre la possibilità di veicolare informazioni pubblicitarie e che consente di integrare diverse opzioni di pagamento.

PUNTI DI FORZA

- » Progettata per una ricarica rapida e senza interruzioni, garantisce la massima efficienza
- » Pensata per integrarsi perfettamente nell'utilizzo quotidiano, offrendo la massima affidabilità
- » Dotata di opzioni versatili e funzioni intuitive per una ricarica comoda e accessibile





SIEMENS HA REALIZZATO PRESSO LA PROPRIA SEDE DI MILANO UN VERO E PROPRIO HUB DI RICARICA CHE METTE A DISPOSIZIONE DI DIPENDENTI E VISITATORI BEN 139 CHARGING POINT

studiato sulle esigenze del cliente per poi passare all'installazione delle infrastrutture fino alla messa in opera completa di una piattaforma proprietaria che consenta di gestire nel dettaglio l'intero hub. Anzi, ci terrei a sottolineare come, specialmente in questo contesto, la piattaforma software proposta da Siemens sia uno dei principali punti di forza: una soluzione via cloud che permette di dialogare con tutti gli utenti coinvolti consentendo, ad esempio, di prenotare la ricarica, oppure, per un energy manager, di avere sotto controllo i carichi dell'intera struttura tenendo anche conto, in ottica smart building, dei consumi dell'intera attività».

Come viene gestita la distribuzione dei prodotti?

«In realtà non ci sono particolari vincoli in questo senso, adottiamo un approccio differente a seconda del progetto. Molto spesso abbiamo un rapporto diretto con i Cpo oppure, nel caso del segmento C&I, con l'azienda che decide di elettrificare la propria flotta. Ovviamente, se consideriamo l'intero business di Siemens, la filiera include la presenza di distributori anche per il settore e-mobility che contribuiscono allo sviluppo del mercato».

Guardando al futuro, dove intravedete invece le maggiori opportunità di crescita?

«Un altro segmento di mercato in cui auspichiamo anche per l'Italia un'accelerazione della transizione elettrica è quello della logistica, che da questo punto di vista è ancora piuttosto acerbo ma dove per ovvie ragioni si intravedono grandi potenzialità. Siamo fiduciosi che possa diventare in breve tempo un volano di crescita importante. Inoltre anche sul segmento C&I siamo convinti che ci siano ancora importanti opportunità da sviluppare, visto che siamo ancora agli albori di un processo che molte aziende non hanno ancora intrapreso».

Quali sono le criticità che ancora frenano la crescita dell'e-mobility in Italia?

«Riguardo al nostro Paese in particolare, proba-

bilmente la mancanza di un piano strutturato sul lungo periodo per favorire la transizione. Mi riferisco ovviamente agli incentivi auto e ai Bonus dedicati alle infrastrutture: a oggi sono stati proposti degli interventi spot e altalenanti che non hanno consentito a chi doveva usufruirne di poter pianificare una strategia a lungo termine. Certo, dopo la lunga attesa dei mesi scorsi, gli incentivi sull'elettrico sono andati esauriti in poche ore traducendosi in un boom temporaneo delle immatricolazioni.

Ma questo modus operandi non aiuta di sicuro le aziende che, ad esempio, per rinnovare le proprie flotte hanno bisogno di un supporto più strutturato e costante nel tempo. Aggiungo che sono poco efficaci anche per il consumatore finale, che non ha la certezza di poterne usufruire quando pianifica l'acquisto di un'auto nuova. Questa situazione ha effetti devastanti su tutta la filiera: sui Cpo, costretti ad aumentare le tariffe per lo scarso parco auto circolante, sui produttori di ev-charger e sul mercato automotive. Al contrario, per favorire davvero la crescita, sono necessari interventi solidi, strutturali e costanti. Anche facendo riferimento ai fondi del PNRR, per come sono stati proposti e applicati, non hanno generato un particolare boost del business».



SOLUZIONI "ALL IN ONE" PER L'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE

Siemens si propone alle aziende che desiderano elettrificare le proprie flotte con un'offerta integrata, che abbraccia sia il mondo dell'infrastruttura di ricarica, ovvero i dispositivi hardware come wall box e colonnine, sia il mondo software relativo a tutto l'aspetto gestionale delle stazioni. Si tratta di una soluzione completa e integrata che comprende hardware, software e servizi, oltre a tutto ciò che riguarda l'assistenza e la gestione post vendita, sviluppata con l'obiettivo di garantire questo tipo di servizio sia ai propri dipendenti sia ai visitatori che si recano presso le sedi con un'auto elettrica, in quanto gli uffici tipicamente – ma anche il settore ospedaliero oppure quello della ricettività – sono tutti ambienti perfetti per offrire l'opportunità di ricaricare i veicoli presso i propri parcheggi, con l'obiettivo anche di sviluppare un ecosistema parallelo a quello della ricarica domestica. Entrando nel dettaglio delle soluzioni, un'opportunità che sta riscontrando interesse crescente da parte del mercato, riguarda la possibilità di implementare un'interfaccia dedicata al building management. Siemens dispone di sistemi di piattaforme BMS avanzate, in grado di gestire contemporaneamente dai dispositivi antincendio al condizionamento, dalla prenotazione delle scrivanie all'illuminazione degli ambienti e che, attraverso la stessa interfaccia software, è in grado di gestire anche la prenotazione e la gestione della ricarica dei veicoli elettrici. Ogni livello di interazione presenta layout dedicati agli utenti, ai fleet manager oppure agli energy manager che devono monitorare l'infrastruttura. Relativamente alla gamma di dispositivi, il portfolio Siemens può contare sulla VersiCharge in AC, con potenza fino a 22 kW e disponibile sia con sia senza cavo integrato, sia su soluzioni in DC come la colonnina Sicharge D da 160 kW con quattro punti di ricarica disponibili presso un unico dispositivo, caratterizzato da un design studiato ad hoc per ottimizzare gli spazi.





IN ITALIA OPERANO DIVERSE AZIENDE CHE OFFRONO AI PRODUTTORI DI COLONNINE UNA SERIE DI SOLUZIONI IDEATE PER RISPONDERE ALLE NECESSITÀ PIÙ PARTICOLARI, SPESSO ATTRAVERSO UN APPROCCIO PERSONALIZZATO. ECCO UNA PANORAMICA DELLE PRINCIPALI, CON UN FOCUS SULLE STRATEGIE, SULL'OFFERTA E SULLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS CHE TRAINERANNO IL MERCATO NEI PROSSIMI MESI

Componenti: soluzioni mirate per esigenze specifiche

Se fosse possibile osservare una colonnina o una wall box ai raggi X ci si renderebbe conto di quanta tecnologia contengono: connettori, moduli di potenza, meter, display e, molto spesso, anche il cavo di ricarica. Tutti elementi chiave dove la qualità gioca un ruolo fondamentale per assicurare non solo il corretto funzionamento della stazione, ma anche per ridurre al minimo - o addirittura evitare - eventuali interventi di manutenzione. Per soddisfare le esigenze dei produttori di ev-charger alla ricerca di componenti, standard e non, da impiegare nella costruzione dei dispositivi sono presenti in Italia una serie di aziende in grado di offrire non solo un'ampia gamma di componenti standard, ma anche di gestire approcci personalizzati per andare in contro al cliente con proposte custom.

I player sul mercato

Tra le aziende che puntano fortemente sull'e-mobility c'è Phoenix Contact, multinazio-

nale tedesca presente in Italia con una filiale a Cusano Milanino (in provincia di Milano), che può contare su un catalogo di prodotti dedicati in grado di coprire oltre l'80% dei componenti presenti in una wall box o in una colonnina, oltre ad avere un focus particolare sulla produzione di cavi e connettori. A questo proposito, Phoenix Contact si è distinta per aver contribuito alla nascita dello standard CCS per le ricariche in DC, impegnandosi quindi anche nella codifica degli standard che hanno guidato lo sviluppo a livello globale della mobilità elettrica. Il gruppo si avvale del know-how maturato nell'industria dell'automazione che gli ha permesso di confezionare un'offerta completa in termini di componenti hardware e software: controllori, prese, connettori, switch, cavi, moduli di potenza e tanto altro. Altro player interazionale presente in Italia con un focus particolare sulla mobilità elettrica è Stäubli, fornitore di soluzioni di mecatronica che opera in quattro divisioni dedicate: connettori elettrici, connettori per fluidi, robotica e tessile. Proprio la competenza maturata nel

4 SFIDE TECNOLOGICHE PER LO SVILUPPO DELL'E-MOBILITY

ECCO ALCUNE DELLE EVOLUZIONI CHE COINVOLGERANNO ANCHE PRODUTTORI E DISTRIBUTORI DI COMPONENTI

ULTRAFAST CHARGING

La domanda di colonnine sempre performanti con potenze superiori ai 400 kW

con la rete elettrica per una gestione intelligente delle risorse

STANDARD MCS

Il nuovo standard che sarà protagonista per l'elettrificazione dei mezzi pesanti

VEHICLE TO GRID

La next big thing dell'e-mobility, grazie a cui sarà possibile garantire un ulteriore risparmio sulle ricariche e garantire ulteriore stabilità alla rete

SMART CHARGING

Dispositivi in grado di dialogare

campo dei connettori ha consentito all'azienda di affermarsi nell'e-mobility. I prodotti di Stäubli, oltre a garantire alti standard in termini di efficienza, sicurezza e durata, si distinguono per soluzioni innovative come la tecnologia di contatto Multilam per migliorare ulteriormente l'affidabilità dei propri prodotti. Azienda invece particolarmente specializzata nel settore del

controllo e della misurazione energetica è Carlo Gavazzi, gruppo internazionale attivo nella progettazione, produzione e commercializzazione di apparecchiature elettroniche. I prodotti (sensori, relè a stato solido, contattori di energia, sistemi di gestione dell'energia, relè di monitoraggio, soft starter, timer, dispositivi di sicurezza e sistemi fieldbus) forniscono soluzioni di automazione ai produttori di stazioni di ricarica ma anche ad aziende che operano nel fotovoltaico e molti altri settori. Ancora differente l'approccio di Consystem, distributore di soluzioni hi-tech particolarmente focalizzato sull'industria dell'ev-charging, che opera attraverso tre business unit dedicate. La linea Professional, propone una serie di componenti utili a coloro che hanno l'esigenza di sviluppare e produrre una colonnina (ad esempio monitor ad alte prestazioni, radar adibiti alla motion detection e componenti per la dissipazione termica). La divisione Power è focalizzata su tutti i componenti che riguardano l'alimentazione e la potenza di un dispositivo. Infine, attraverso la business unit dedicata al broadcasting, Consystem si occupa di componenti dedicati alla trasmissione delle onde radio e Tv: tra questi spicca il dispositivo radar IDR-2050 di InnoSent che, montato sulle colonnine di ricarica, è in grado di segnalare con precisione l'eventuale occupazione abusiva dello stallo da parte di vetture endotermiche oppure di veicoli elettrici che non stanno effettivamente ricaricando.

Le nuove sfide del settore

Le aziende attive nella produzione e fornitura di componenti sono state e saranno sempre di più presenti tra gli attori principali nell'evoluzione dell'e-mobility che, attraverso tecnologie sempre più sofisticate e performanti, potrà rispondere alle nuove esigenze dei consumatori e del mercato, in una corsa sempre più serrata verso ev-charger in grado di garantire ricariche più rapide e una maggiore semplicità di utilizzo. Ad esempio il tema della potenza è tra quelli cruciali nella diffusione dei punti di ricarica e nella fruizione dell'auto elettrica, considerando infatti che una colonnina più potente consente di ricaricare di noma in tempi più brevi facilitando gli spostamenti a lungo raggio di chi guida in elettrico. A questo proposito il tema dei moduli e delle caratteristiche che ne determinano efficienza e affidabilità saranno un tema molto importante, visto che sul mercato iniziano a comparire colonnine in grado di raggiungere e addirittura superare i 400 kW. C'è poi l'introduzione sul mercato del nuovo standard di connettori MCS per assicurare ricariche ad altissima potenza ai mezzi pesanti e agli autobus elettrici, grazie alla possibilità di gestire fino a 3 MW di potenza. Inoltre, lo sviluppo dell'infrastruttura pubblica e privata richiede dispositivi sempre più smart, in grado di dialogare con la rete e di gravare il meno possibile sulla distribuzione di energia nelle ore di maggior picco. In questo caso, l'elettronica dell'ev-charger unita alla precisione dei meter utilizzati possono fare la differenza. Infine, tra le sfide più importanti in ottica futura per i produttori di colonnine e quindi anche per le aziende che operano nel settore della componentistica ci sarà la diffusione della tecnologia Vehicle to grid, che - quando esisterà una normativa europea definitiva - potrà garantire un ulteriore risparmio per chi viaggia in elettrico oltre a una maggiore stabilità della rete.



CARLO GAVAZZI

FOCUS SU MISURAZIONE E LOAD BALANCING

STRATEGIA COMMERCIALE

Carlo Gavazzi sviluppa e produce componenti elettronici per l'automazione industriale e la building automation. Grazie a una gamma di prodotti che include sensori, alimentatori, relè allo stato solido e sistemi di controllo e gestione dei carichi, si posiziona come partner ideale per la ricarica elettrica e l'elettificazione nei settori industriale, commerciale e residenziale.

OFFERTA DI PRODOTTO

Proprio per rispondere in maniera forte a queste esigenze fondamentali, Carlo Gavazzi ha sviluppato alcune soluzioni, che si inseriscono in una gamma di misuratori integrabili sia come componenti delle colonnine di ricarica sia come accessori per garantire il corretto bilanciamento dei carichi (load balancing) e la stabilità dei sistemi.

ULTIME NOVITÀ

Il contatore di energia DCM1 certificato Eichrecht, grazie al suo display grafico è in grado di offrire informazioni dettagliate sulla ricarica e generare file OCMF secondo lo standard S.A.F.E. per la normativa tedesca, dimostrando la sua adattabilità a diversi mercati. Questo dispositivo è progettato per colonnine di ricarica ultra-fast in corrente continua, garantendo affidabilità e sicurezza grazie alle sue caratteristiche distintive: gestione fino a 600kW; installazione tramite cavo e/o barra; doppia porta di comunicazione (Ethernet ModBus TCP e RS485 ModBus RTU); misurazione bidirezionale certificata adatta per V2G (Vehicle to grid); flessibilità di installazione grazie al display di lettura separato dall'unità di misura. EM580 amplia invece l'offerta di misuratori per AC, aggiungendosi a EM511 per impianti monofase e a EM530/EM540 per sistemi trifase, tutti certificati MID e con misura bidirezionale certificata fino a 70°. Anch'esso certificato Eichrecht, garantisce sicurezza avanzata

grazie alla sigillabilità dello strumento e della porta di comunicazione, risultando inattaccabile e con misura certificata fino a 70°C. Il display a matrice migliora la visibilità delle sessioni di ricarica e consente il download del file OCMF.

FUTURE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Questi due prodotti innovativi, rispettando appieno le normative attuali, sono pronti a soddisfare le future esigenze del mercato della ricarica elettrica.

IL CONTATORE
DCM1 E IL
MISURATORE
EMS80



CONSYSTEM

SOLUZIONI HI-TECH PER RICARICA IN AC E DC

STRATEGIA COMMERCIALE

L'obiettivo di Consystem è diventare, in ambito elettronica di potenza, il distributore tecnico di riferimento per ev-charger sia per il mondo DC Fast (> 22 kW) che wall box, con potenze da 7 a 22 kW. Il punto di partenza è sempre l'esigenza del cliente, spesso di tipo tecnologico, oltre che di approvvigionamento. L'approccio al cliente si basa innanzitutto sull'individuazione del problema che deve risolvere, della sfida che deve affrontare, per poi fornirgli - sulla base di ciò di cui necessita - un servizio di consulenza e supporto tecnico fortemente specializzato e di alto livello. Grazie a uno stretto rapporto e a un dialogo continuo con i fornitori (con cui sussistono partnership storiche), consystem individua le soluzioni più idonee e performanti (anche con possibilità custom), oltre a quelle di avanguardia tecnologica del settore per garantire un forte valore aggiunto.

OFFERTA DI PRODOTTO

Consystem offre soluzioni AC/DC mono e bidirezionali di potenza, con moduli da 30-40 kW AC/DC adatti al V2G (Vehicle to grid) e DC/DC con funzione MPPT (Maximum Power Point Tracking) per lo storage di green energy da fotovoltaico, oltre alla possibilità di ottenere il V2G/V2H (Vehicle to home) su colonnine da 7, 11 e 22 kW. Arrivando a sistemi completi di grossa potenza (fino a 800 kW scalabili), una potenza da suddividere in più dispenser, ciascuno con più punti di ricarica per i veicoli elettrici, permettendo an-

che la gestione di differenti standard di connessione: GBT/CCS/CHAdeMO.

A completamento dell'offerta Power, sono disponibili anche moduli AC/DC da 10 W a 50 W isolati conformi alla normativa OVC III, sensori di corrente (con interfaccia CAN bus o analogica) e residual current sensor oggi fortemente richiesti. Nell'ambito interfaccia utente Consystem propone un'ampia gamma di display, da 4.5" a 43", ad alta luminosità e contrasto e di tipo sunlight readable, che garantiscono un'ottima visibilità anche in condizioni di luce molto intensa, compresa la luce solare diretta. Arricchiscono la gamma i cavi AC e DC con potenze fino a 600Amp. Infine, contro l'occupazione abusiva dei posti (stalli) di ricarica che non sembra arrestarsi, il radar IDR-2050 rappresenta la soluzione ideale per rilevare eventuali violazioni, nel pieno rispetto della privacy.

ULTIME NOVITÀ

Tra le ultime novità entrate nella gamma dei prodotti Consystem spicca la tecnologia SOB-M (Super Optical Blocking Material) per display. Uno speciale materiale in grado di bloccare i raggi ultravioletti e infrarossi, consentendo un abbattimento della temperatura del display e proteggendo tutta l'elettronica del sistema (es. colonnine di ricarica, display informativi, bancomat ecc.) dal rapido e significativo deterioramento causato dai raggi UV e infrarossi. Si segnala, inoltre, l'ingresso nel portfolio di un nuovo cavo CCS2 400A raffreddato ad aria

PHOENIX CONTACT

UN "ONE STOP SHOP" AL SERVIZIO DELL'E-MOBILITY

STRATEGIA COMMERCIALE

Phoenix Contact si propone come fornitore di riferimento per i costruttori di stazioni di ricarica, offrendo loro componenti e soluzioni integrate in logica "one-stop shopping". Questa strategia commerciale mira alla razionalizzazione della base fornitori, garantendo al contempo la qualità, affidabilità ed efficienza delle stazioni di

ricarica. Con una gamma di prodotti estesa e in continua evoluzione, Phoenix Contact è in grado di soddisfare le diverse esigenze del mercato supportando la crescita sostenibile della mobilità elettrica.

OFFERTA DI PRODOTTO

L'ampia gamma di prodotti di Phoenix Contact per la mobilità elettrica può essere riassunta nel brand Charx, che comprende componenti in sinergia tra loro per rispondere alle esigenze dell'elettrificazione. Oltre ai cavi di ricarica in AC e DC, alle prese lato infrastruttura Charx Connect e ai controllori Charx Control, la gamma di prodotti è stata ampliata includendo i convertitori di potenza in rack 19" Charx Power e le protezioni contro le sovratensioni Charx Protect. La sinergia con i numerosi prodotti standard di Phoenix Contact, come energy meter, alimentatori, HMI, morsetti e dispositivi per l'infrastruttura di rete, genera un'offerta completa per la ricarica dei veicoli elettrici, garantendo prestazioni elevate in totale sicurezza.

ULTIME NOVITÀ

Phoenix Contact continua a innovare ampliando la sua offerta di soluzioni per la mobilità elettrica. Tra le ultime novità introdotte, spicca il Cavo DC CCS2 375 A, il capostipite di una nuova generazione, progettato per consentire ricariche Hpc senza la complessità del raffreddamento a liquido. A breve è previsto il lancio sul mercato dell'intera famiglia di cavi DC CCS2, con taglie da 150 A fino a 250 A, che condividono con il 375 A la filosofia costruttiva, il design, le funzionalità supplementari, come la misurazione a 4 fili, e l'accresciuta sicurezza. Il concetto di modularità è importante per Phoenix Contact ed infatti, al già noto controllore E-Mobility modulare in AC, nei prossimi mesi è previsto il rilascio del nuovo controllore modulare in DC. Nuove funzionalità, compattezza e maggiore flessibilità applicativa sono le caratteristiche principali di questo prodotto.

FUTURE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Per chi realizza stazioni di ricarica in AC, l'offerta di Phoenix Contact si articola principalmente sui controllori Charx Control Modular con i relativi accessori, sui cavi di ricarica Charx Connect Comfort ed Eco, sulle prese socket outlet Tipo 2 Basic o Premium e sugli Energy Meter MID.



LA GAMMA DI PHOENIX CONTACT COPRE L'80% DEI COMPONENTI A BORDO DI UN EV-CHARGER



IL RADAR DI INNOSENT E I MODULI DI POTENZA

NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

I componenti elettronici del prossimo futuro saranno, secondo Consystem, i convertitori/moduli con funzione bidirezionale (l'uso corretto dell'energia in rete sarà sempre più importante) raffreddati ad acqua per limitare la rumorosità e gestire meglio le temperature dei componenti, con conseguente aumento dell'aspettativa di vita del sistema. A questo proposito, è in fase di certificazione un nuovo modulo 35 kW, di cui Consystem sarà l'unico distributore in Italia.

STÄUBLI

MEGAWATT CHARGING SYSTEM E CONNETTORI ALL'AVANGUARDIA

STRATEGIA COMMERCIALE

Grazie alla stretta collaborazione con i propri clienti, Stäubli sviluppa soluzioni che rispondono alle richieste di mercato e ne anticipano le esigenze, anche nell'E-mobility. Stäubli dedica notevoli risorse alla R&D: più del 10% dei collaboratori è infatti impegnato a sviluppare prodotti innovativi, come la tecnologia di contatto elettrico brevettata Multilam, che garantisce efficienza, sicurezza e durabilità anche in condizioni di utilizzo gravose.

OFFERTA DI PRODOTTO

L'offerta Stäubli per l'e-mobility include: soluzioni custom "On-Board" per connessioni per barre e cavi alta corrente; PerforMore: un connettore compatto per sistemi ad alta potenza, batterie ad alta tensione e inverter (fino a 600 A); CombiTac: un connettore modulare che offre infinite possibilità di configurazione, impiegato nel battery swapping e battery testing; sistemi di ricarica per veicoli leggeri e pesanti, tra cui il sistema di ricarica rapida Megawatt Charging System (MCS) e il QCC, un sistema per la ricarica automatizzata di veicoli come AGV, autobus, camion e

macchinari mobili, progettato per ambienti operativi gravosi come porti e miniere.

ULTIME NOVITÀ

Il Megawatt Charging System (MCS) rappresenta un game changer nella ricarica veloce di veicoli commerciali. Questo sistema offre una potenza di ricarica fino a 3 MW, consentendo una ricarica rapida, sicura ed efficiente. Progettato secondo le specifiche della task force CharIN, l'MCS utilizza un cavo raffreddato a liquido per accelerare i tempi di ricarica e migliorare l'efficienza operativa. Questa innovazione è destinata a rivoluzionare il mercato della ricarica di veicoli commerciali, autobus, navi e aerei.

FUTURE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Le maggiori opportunità future riguarderanno le tecnologie di ricarica ultra-rapida (HPC), necessarie per rendere l'uso dei veicoli elettrici più conveniente, e i sistemi di gestione dell'energia per ottimizzare il consumo energetico e integrare le fonti rinnovabili.



STÄUBLI ELECTRICAL CONNECTORS
We enable strong connections
in e-mobility

STÄUBLI

STÄUBLI PUNTA SULLA RICARICA AD ALTA POTENZA E SUL NUOVO STANDARD MCS



Parlano gli installatori: 5 punti di un mercato in ripresa

IL BONUS AUTO E GLI INCENTIVI SULLE COLONNINE HANNO CONTRIBUTITO A UNA RIPARTENZA, SEPPUR MODERATA, DEL SEGMENTO PRIVATO. LO CONFERMANO GLI INSTALLATORI, CHE RIBADISCONO L'IMPORTANZA DI UNA FORMAZIONE ALLARGATA ANCHE ALLA PARTE NORMATIVA E CHE, SEMPRE PIÙ SPESSO, SVOLGONO UNA FUNZIONE CRUCIALE NEL FORNIRE UN SUPPORTO AL CONSUMATORE FINALE NELL'UTILIZZO DEL DISPOSITIVO DI RICARICA

Qualcosa si è mosso, si sta muovendo e probabilmente continuerà a muoversi in maniera sempre più vivace nei prossimi mesi: il mercato delle wall box domestiche, dopo "l'abbuffata" causata dagli effetti del Superbonus 110 - che, come effetto collaterale, ne aveva drasticamente rallentato la crescita lo scorso anno - è finalmente ripartito. Questo secondo il feedback degli installatori che, grazie alla concomitanza di due fattori chiave - ovvero il Bonus auto sbloccato all'inizio dello scorso giugno e gli incentivi statali promossi dal Mimit - già a partire dai primi mesi del 2024 hanno visto riaccendersi l'interesse dei consumatori nei confronti dei dispositivi per la ricarica domestica e condominiale. «Quello che ha dato un boost importante è stato il bonus dedicato all'acquisto di un'auto elettrica, quindi l'incentivo che si è sbloccato prima dell'estate» conferma Pasquale Senes, founder di EV-Field, società di Caserta specializzata nell'installazione di ev-charger focalizzata sulle regioni del centro-sud Italia. «Riguardo invece agli incentivi, il taglio del contributo da 40 a 20 milioni rispetto allo scorso anno secondo noi ha raffreddato l'entusiasmo dei consumatori finali. Secondo stime degli addetti ai

lavori potrebbero valere 12/13 mila colonnine. Il problema è che il consumatore, essendo un bonus valido fino a esaurimento, ha paura di non riuscire a rientrare e che si esaurisca in poco tempo. I clienti hanno già vissuto con un certo panico l'acquisto dell'auto e ora temono di non poter usufruire degli sconti per le colonnine. In generale le installazioni non stanno andando male: c'è un trend di crescita, almeno qui nel centro sud». Non si può certo parlare di ripartenza esplosiva o di un boom di richieste - anche perché gli effetti delle vendite auto sulle nuove installazioni, nonostante gli ottimi numeri già registrati lo scorso giugno, con un +118%, probabilmente si vedranno a partire da questo autunno - ma di una moderata e lenta ripresa. Tanti i fattori da considerare, tra cui anche quello per cui molto spesso l'acquisto della wall box non avviene contestualmente all'automobile, questo sia per motivi economici (oltre all'investimento dell'auto, il consumatore spesso non ha a disposizione altri 1.000 o 2.000 euro da spendere per l'infrastruttura) sia perché, come più volte evidenziato dai dati di mercato, sono ancora in tanti coloro che, prima di adottare un dispositivo dedicato, "tentano" la strada della presa Schuko, per poi accorgersi in breve tempo che non si tratta di un'alternativa valida, conside-

5 FATTORI CHIAVE PER IL SEGMENTO DOMESTICO

- › Bonus auto
- › Incentivi colonnine per privati e condomini
- › Competenza tecnica nella configurazione degli ev-charger
- › Formazione mirata su normative e impianti
- › Supporto e fidelizzazione del cliente finale

un momento di particolare fermento» dichiara Paolo Gorgoglione, founder di Pony Power, azienda di San Giovanni Rotondo (Foggia) specializzata nel settore delle installazioni di wall box con soluzioni chiavi in mano. «Lo scoglio maggiore oggi è in ambito condominiale, dove vige l'obbligo di un progetto da parte di un ingegnere, con lunghi procedimenti che spesso rallentano e scoraggiano i clienti che si ritrovano a fronteggiare una serie di costi extra».

Installazione wall box: è davvero così semplice?

Uno dei temi più discussi in ambito e-mobility riguarda la complessità relativa all'installazione di una wall box domestica, un procedimento su cui i produttori investono importanti risorse tra webinar, corsi di formazione e materiale tutorial messo a disposizione dei professionisti. In realtà il feedback degli installatori delinea un quadro generale non banale perché, a seconda delle situazioni in cui si trovano a operare, possono sorgere varie criticità. A questo proposito però è doverosa una premessa: come più volte sottolineato negli articoli dedicati a questo tema, quando si parla di wall box bisogna considerare dei dispositivi che si sono rapidamente evoluti in termini di funzioni, con delle complessità che spesso riguardano anche e soprattutto la loro configurazione, specie se vengono installate all'interno di un ecosistema che prevede il dialogo con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. «Le wall box non sono semplici da installare, è un procedimento che non va banalizzato» afferma Pasquale Senese. «Installare una colonnina richiede competenze specifiche particolari, non parliamo più di semplice elettricista, ma di "Tecnico della ricarica". Questo perché c'è tutta una parte dell'installazione che riguarda la configurazione, ovvero come l'ev-charger si integra in una struttura complessa, magari in cui dialoga con impianto fotovoltaico oltre che con un inverter, e il dispositivo deve tenere conto del bilanciamento dei carichi per evitare Black out. Il modo in cui la wall box dialoga con tutto il resto fa la differenza relativamente al corretto funzionamento dell'infrastruttura. Noi ad esempio, prima di installare un prodotto, ne acquistiamo alcuni esemplari che letteralmente "smembramo" per capirne a fondo il funzionamento e per comprendere meglio come vanno a comunicare con la rete domestica». Un trend confermato anche da Fiore Vecchione, responsabile tecnico di A.F. Service: «Dipende molto dal tipo di dispositivo e dalle funzionalità che supporta. Alcune sono davvero semplici da attivare, mentre quelle che richiedono una configurazione, e che magari presentano funzionalità più avanzate, in effetti possono risultare più complesse. Soprattutto richiedono un intervento più prolungato per eseguire tutti i passaggi necessari, ad esempio l'abilitazione delle tessere Rfid. Altra criticità è legata alle situazioni in cui bisogna creare delle linee appositamente per le colonnine, perché magari i cavi esistenti sono vecchi o non soddisfano i requisiti di potenza necessari al corretto funzionamento dell'ev-charger». Effettivamente le variabili legate alla location rappresentano una delle incognite principali per l'installatore, ma in alcuni casi particolarmente critici possono influire notevolmente sul costo dell'impianto. «La wall box di per sé è un dispositivo piuttosto semplice da collegare all'impianto domestico. Le criticità, nel caso, possono riguardare il set up del dispositivo, soprattutto quando quest'ultima richiede una connessione a Internet» spiega Emanuele Bulgherini, amministratore di Sky-Mob. «In questo senso se prendiamo in considerazione dispositivi che utilizzano un app proprietaria attraverso cui si pos-

sono gestire le operazioni l'installazione il processo risulta semplice. Le criticità più evidenti, per nostra esperienza, sono invece per la maggior parte dei casi legate agli impianti elettrici che troviamo nelle abitazioni: spesso i box sono molto distanti dai quadri di alimentazione, con passaggi dei cavi molto poco agevoli, con canaline in pessime condizioni. Tutto questo comporta che sul costo dell'installazione incida molto di più l'allacciamento che la messa in opera del dispositivo stesso». Anche la collocazione della wall box in aree sotterranee non coperte da segnale 3 o 4G può rappresentare un problema. Per questo motivo è importante scegliere dispositivi che possano ovviare a questa problematica proponendo delle opzioni di connettività alternative, anche perché, se l'ev-charger supporta il bilanciamento dinamico dei carichi, la configurazione può risultare ancora più ostica: «Le criticità in realtà si presentano in fase di configurazione» conferma Paolo Gorgoglione «Quando magari ci si ritrova in ambienti dove la connettività risulta difficoltosa, box interrati senza linea, o parcheggi sotterranei. A quel punto la tecnologia Wi-Fi può venire meno e, proprio per questo motivo, siamo soliti privilegiare i dispositivi che integrano una connessione via cavo ethernet per supportare il bilanciamento dei carichi».

La formazione? Deve "anticipare" la ricarica

Come accennato in precedenza la formazione degli installatori è un aspetto su cui i produttori di ev-charger sono particolarmente attenti, sia per fidelizzare i propri clienti, inclusi i distributori, sia perché un'installazione effettuata ad hoc con un prodotto perfettamente funzionante è indispensabile per conquistare la fiducia del cliente finale. «Riguardo al supporto alle aziende siamo piuttosto soddisfatti. Seguiamo il mercato e-mobility dal 2020 e abbiamo avuto modo di collaborare anche

SPESSE LE PRINCIPALI CRITICITÀ RELATIVE ALL'INSTALLAZIONE DELLA WALL BOX RIGUARDANO LA LOCATION: BOX INTERRATI O NON COPERTI DA SEGNALE DI RETE RENDONO INFATTI LA CONFIGURAZIONE DI ALCUNI MODELLI PARTICOLARMENTE COMPLESSA



rando il pericolo di surriscaldamento dell'impianto e l'incertezza di trovare effettivamente la batteria carica al termine del processo. «Una delle criticità principali con i clienti privati molto spesso è relativa all'investimento per installare la wall box» conferma Federico Bussatori, direttore commerciale di EliosTech, azienda di Piacenza specializzata nell'installazione di sistemi di ricarica e nella progettazione di soluzioni green per aziende e privati. «Nel senso che spesso il cliente mette in conto una spesa legata unicamente all'acquisto e al collegamento dell'ev-charger, mentre il preventivo per un'installazione certificata aumenta sensibilmente, perché molto spesso sono necessari diversi adeguamenti all'impianto esistente per realizzare un'infrastruttura a norma. Una dinamica che spesso si verifica anche per le installazioni condominiali: proprio per questo motivo tentiamo di proporre un'unica stazione al servizio di tutti i condomini laddove l'installazione nel singolo box, per svariati motivi, diventa troppo onerosa. Purtroppo manca spesso la volontà di pensare in prospettiva futura, quando l'auto elettrica diventerà di utilizzo comune». Inoltre, le installazioni condominiali, rispetto alla singola abitazione domestica, vengono rallentate da una serie di questioni burocratiche legate ai progetti e all'adeguamento del CPI in base ai punti di ricarica installati. «Da inizio anno con gli incentivi colonnine è stato un continuo crescendo di domande anche nel domestico, Sicuramente confermiamo

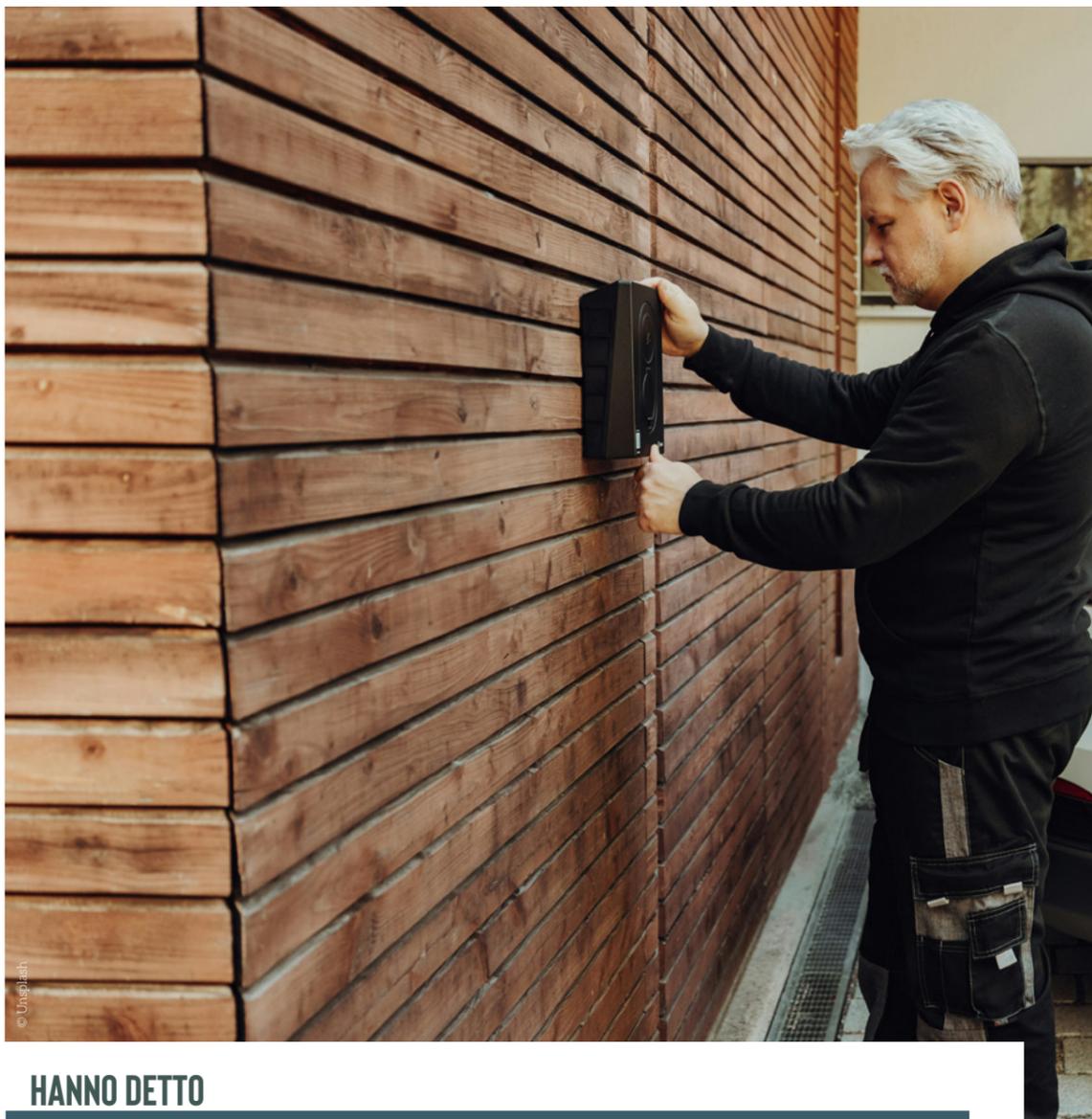
con diversi distributori. Forse uno degli aspetti da migliorare è il follow up sulle wall box domestiche che, essendo un prodotto più "povero" in termini di marginalità, a volte non vengono seguite con particolare attenzione in termini di assistenza e di supporto da parte del produttore, più focalizzato sulle stazioni in DC perché prodotti più costosi». Oltre a questo aspetto, gli installatori denunciano una diffusa mancanza di preparazione sulla parte normativa degli impianti, ovvero su tutti gli aspetti che paradossalmente vengono prima del collegamento e della configurazione di un dispositivo di ricarica. Se da un lato, giustamente, i produttori si focalizzano su percorsi di formazione strettamente legati ai loro dispositivi, dall'altro il mercato sottolinea la mancanza di un supporto per realizzare impianti certificati ad hoc: «Riguardo alla formazione bisogna considerare essenzialmente due punti» sottolinea Pasquale Senese, «uno riguarda la linea elettrica, mentre il secondo riguarda le funzionalità della wall box. Il produttore lavora su questo secondo aspetto, ovvero investe su formazione incentrata sul trasmettere competenze per installare a regola d'arte il proprio dispositivo. Oggi però manca tutto quello che sta a monte, ovvero quello che concerne l'impianto elettrico e come realizzare un impianto a norma, cosa che spesso viene data per scontata ma non lo è. Tanto che EV-Field propone un patentino della ricarica per i nostri tecnici in modo da avere professionisti formati anche per tutta la parte che riguarda l'impianto elettrico». «Confermo che spesso, se da un lato i corsi di formazione sono molto utili per comprendere le peculiarità del prodotto, ci si ritrova spesso ad affrontare delle lacune che stanno a monte, ovvero strettamente legate alla messa in opera di un impianto ad hoc certificato e a norma» conferma Paolo Gorgoglione. «Dal punto di vista concettuale l'installazione di una wall box può sembrare una pratica piuttosto banale, ma in realtà ci sono tantissime sfaccettature di ordine normativo che non sono per nulla scontate e che richiedono una formazione costante dei professionisti sia dal punto di vista impiantistico sia dal punto di vista del rilascio delle certificazioni di conformità, che spesso sono incomplete».

Utente finale: quanto conosce la ricarica?

Come spesso è capitato di ribadire sulle pagine del magazine, l'installatore può avere un ruolo centrale anche nella diffusione di corrette informazioni all'utente finale, fungendo da volano per una divulgazione competente riguardo alla mobilità elettrica.

Ma quanto, in verità, gli utenti finali sono pronti e preparati sull'argomento e quanto tempo invece l'installatore deve dedicare a un vero e proprio briefing necessario a spiegare le varie funzionalità dell'ev-charger? Di norma, come conferma ad esempio Fiore Vecchione, l'utente che sceglie di acquistare un veicolo elettrico è particolarmente ben predisposto verso la tecnologia e, informandosi preventivamente, conosce già l'argomento: «L'80% della clientela che sceglie di montare una wall box è piuttosto preparata, perché si informano molto prima di acquistare l'auto quindi conoscono già i tempi di ricarica necessari e le potenze in gioco affinché la stazione funzioni correttamente. Chi prende l'auto elettrica mediamente è un utente curioso e apprende piuttosto facilmente l'utilizzo delle funzionalità del caricatore senza particolari problemi».

Alcuni installatori, come ad esempio EV-Field, hanno implementato sul proprio portale web un servizio che aiuta l'utente finale nella scelta del dispositivo più adatto alle proprie esigenze con



HANNO DETTO



"LE INSTALLAZIONI IN AMBITO CONDOMINIALE PRESENTANO ANCORA DIVERSE CRITICITÀ"

Paolo Gorgoglione, founder di Pony Power

«Da inizio anno con gli incentivi colonnine è stato un continuo crescendo di domande anche nel domestico. Sicuramente confermiamo un momento di particolare fermento. Lo scoglio maggiore oggi è in ambito condominiale, dove vige l'obbligo di un progetto da parte di un ingegnere, con lunghi procedimenti che spesso rallentano e scoraggiano i clienti»



"BENE GLI INCENTIVI, MA IL TAGLIO HA CREATO INCERTEZZA"

Pasquale Senese, founder di Ev-Field

«Il taglio del contributo da 40 a 20 milioni rispetto allo scorso anno secondo noi ha raffreddato l'entusiasmo. Essendo un bonus valido fino ad esaurimento, i consumatori temono possa esaurirsi in poco tempo»



"SULL'ELETTRICO C'È ANCORA TANTO DA COMUNICARE, ANCHE E SOPRATTUTTO NEI CONFRONTI DELL'UTENTE FINALE"

Federico Bussatori, direttore commerciale di Elios Tech

«Buona parte del nostro lavoro è dedicata anche all'informazione delle persone, perché stiamo notando che sull'elettrico manca proprio una cultura di base, manca proprio a livello nazionale una formazione sull'argomento. Spesso spieghiamo da zero come vanno utilizzate le colonnine: alcuni chiedono addirittura la colonnina fast per la casa.»



"NEL SEGMENTO DOMESTICO TANTE CRITICITÀ SONO LEGATE AGLI IMPIANTI ELETTRICI"

Emanuele Bulgherini, amministratore di Sky-Mob

«Le criticità maggiori, per nostra esperienza, sono invece per la maggior parte dei casi legate agli impianti elettrici che troviamo nelle abitazioni, spesso i box sono molto distanti dai quadri di alimentazione, con passaggi molto poco agevoli dei cavi, con canaline in pessime condizioni. Tutto questo comporta che molto spesso sul costo dell'installazione pesa molto di più l'allacciamento che la messa in opera del dispositivo stesso»



un processo guidato attraverso un questionario per ottenere un preventivo in tempo reale. Il cliente tipo che approccia un Bev è un cliente mediamente sofisticato, che si informa e che ha dimestichezza con l'elettronica. Ma purtroppo si perde perché non ha tutte le competenze, quindi con la nostra piattaforma cerchiamo di aiutare il consumatore e rispondere in maniera più adeguata alle sue esigenze. Fungiamo insomma da filtro per proporgli qualcosa che possa fare al caso suo. E il fatto di collaborare con più marchi ci consente di spaziare in un'ampia gamma di proposte» spiega Pasquale Senese.

Sono però frequenti anche i casi in cui all'installatore viene richiesto un vero e proprio tutorial sull'utilizzo della wall box, un segnale di come ci sia ancora molto lavoro da fare per accelerare il processo di transizione soprattutto nei confronti degli utenti che hanno poca dimestichezza con la tecnologia.

«Buona parte del nostro lavoro è dedicata anche all'informazione delle persone, perché stiamo notando che sull'elettrico manca una cultura di base, manca proprio a livello nazionale una formazione sull'argomento» spiega Federico Busatori. «Spesso spieghiamo da zero come vanno utilizzate le colonnine: alcuni chiedono addirittura la colonnina fast in DC per la casa. Anche sui clienti business a volte incontriamo delle criticità: si dimenticano spesso il funzionamento della colonnina perché magari viene adoperata raramente. Proprio per questo motivo, conte-

stualmente all'installazione, proponiamo anche un pacchetto di assistenza, perché è facile prevedere che il cliente avrà bisogno di un ulteriore follow up soprattutto nei primi mesi di utilizzo». Oltre a questo fattore bisogna considerare che non tutti gli utenti, concetto valido anche per la ricarica pubblica, hanno uguali competenze con le app e con la tecnologia in generale. Questo può rappresentare uno scoglio anche in ambito domestico, soprattutto per ev-charger che magari non integrano uno schermo e vanno gestiti interamente attraverso lo smartphone.

Il rovescio della medaglia però è una situazione che può consentire all'installatore di mettere le proprie competenze al servizio del consumatore finale fidelizzandolo: «Sul totale delle installazioni effettuate, abbiamo un 20% di utenti che non ha assolutamente dimestichezza con le app e che necessita di un supporto completo su come utilizzare il dispositivo di ricarica. Capita quindi di dover proprio partire dalle basi» conferma Paolo Gorgoglione. «In questi frangenti gli installatori supportano a 360 gradi il cliente anche nella configurazione del dispositivo e dell'app sul telefono. Ma posso confermare che si tratta di un servizio apprezzato e riconosciuto. Un'altra criticità in cui spesso ci imbattiamo è legata alla delibera Arera: molti clienti non sanno come attivarla, notano che il contatore scatta anche durante le fasce orarie in cui l'aumento di potenza dovrebbe essere gratuito e hanno bisogno di assistenza per sistemare la situazione». 

GLI APPUNTAMENTI DI MAGGIO CON EV-NOW!

Nel Comune più Piccolo d'Italia

29 abitanti sulla carta, 11 reali, a un'ora e mezza da Milano: questo è il territorio dove eV-Now! sperimenta tecnologie di energia e mobilità elettrica. Tra settembre ed ottobre abbiamo previsto alcuni appuntamenti, che troverete sul nostro sito ev-now.org

» Area di Ricarica in DC: inaugureremo un'area di ricarica da 60kW DC Auto/moto + ricarica bici a disposizione anche per le case auto, influencer e tecnici che useranno le curve di Morterone per effettuare i propri test, in collaborazione con Atlante e Comune di Morterone

» Inaugureremo la più fitta rete di ricarica per e-bikes d'Europa, cardioprotetta ed alimentata da energia solare

Autunno di R&D

I progetti supportati da eV-Now! in questo autunno/inverno:

» Continua la collaborazione tra eV-Now! & Free To X nel raccontare lo sviluppo della rete di ricarica ad alta potenza e nella diffusione della cultura dell'elettrificazione

» Parte l'attività di promozione dell'evento KeyEnergy, avvicinamento all'evento e strategie per l'attività presso la Fiera di Rimini nel 2025

» Prosegue la consulenza strategica per l'implementazione innovativa di hardware e software all'interno di due stazioni di ricarica DC per servizi di ricarica inediti, che verranno sperimentati su Milano

» Siamo impegnati nell'avvio e supervisione di una rete di assistenza ad alta ingegneria, per tutti i veicoli elettrici

» Avvio della sperimentazione di trasporti "pesanti" tramite droni nel Comune più Piccolo d'Italia

» Il Progetto2035 per l'implementazione di Comunità Energetiche si concentra su due CER speciali in Italia

» Il Progetto eViaggioItaliano per la Promozione delle destinazioni Electric Friendly, in collaborazione con Touring Club Italiano, prosegue sui social e nella Guida Alberghi e Ristoranti sezione Electric friendly

» Lunedì giornata di dirette: alle 18.00 con la BatteryWeekly ed alle 19.00 con Tesla Owners Italia

SEGUITE DANIELEINVERNIZZI.IT SU INSTAGRAM PER RIMANERE AGGIORNATI SU TUTTE LE NOVITÀ DI FONDAZIONE EV-NOW!

L'ANGOLO DI

IL PUNTO SULLE BATTERIE

UNA PANORAMICA SU UNO DEI SETTORI CHE SI STA SVILUPPANDO PIÙ VELOCEMENTE A LIVELLO MONDIALE E CHE SI CONFERMA DI IMPORTANZA CRUCIALE PER SUPPORTARE LA TRANSIZIONE ELETTRICA

Sul fronte dei formati si affermano sempre più le celle denominate "blade", a lama, caratterizzate da un formato appunto a lama, sicuro e capace. Qui la fanno da padrone come sempre le aziende cinesi, che investirono diversi punti percentuali del proprio fatturato in ricerca e sviluppo. L'Europa deve finanziare altrettanto un settore così strategico per energia e mobilità. Le chimiche non cambiano repentinamente, lo abbiamo ribadito più volte: la chimica Li-fePo4 - detta Litio-Ferro - sta raggiungendo sempre più applicazioni, ma si tratta di una chimica di vecchio stampo e prettamente industriale, che migliorata radicalmente ha abbracciato il settore automotive e quello dei trasporti pesanti. Altre chimiche come quella al Sodio "freddo" pur avanzando velocemente richiederanno ancora altri anni. Di certo c'è che mai un settore così strategico ha potuto contare su tanta crescita in poco tempo. L'Italia cresce nella rete delle rinnovabili e richiede velocemente l'implementazione di sistemi BESS a livello rete, seguiremo questi sviluppi nel corso dell'autunno e su ogni numero di e-ricarica. Voi ricordatevi di seguire la BatteryWeekly su YouTube ogni lunedì sera alle 1800 o in differita nelle puntate pubblicate. 



UN'ESTATE IN CRESCITA PER LE INFRASTRUTTURE

In vista infatti dei grandi esodi estivi e grazie ad un'attenta analisi dei dati di ricarica, incrociando i dati di vendita dei veicoli elettrici, tutti gli operatori sul territorio nazionale hanno potenziato la rete di ricarica, in particolare su corridoi di scorrimento come quelli autostradali. Il potenziamento può nascere solo da un'attività progettuale di alto livello, sintomo che in Italia non abbiamo solo ottimi prodotti per la ricarica ad alta potenza in corrente continua, ma soprattutto bravi architetti delle infrastrutture.

Colonnine con display: impossibile farne senza

NELL'AMBITO DELLA RICARICA PUBBLICA E PRIVATA AD ACCESSO PUBBLICO LA PRESENZA DI UN DISPLAY A BORDO DELL'EV-CHARGER È UNA CARATTERISTICA ORMAI INDISPENSABILE PER SODDISFARE I REQUISITI DELLA NORMATIVA AFIR. CRESCE QUINDI L'OFFERTA DI MERCATO, CHE PUNTA SU DISPLAY SEMPRE PIÙ SOFISTICATI E SPESSO AFFIANCATI DA AMPI PANNELLI TRAMITE I QUALI TRASFORMARE IL CHARGING POINT IN UNO STRUMENTO MARKETING APERTO A NUOVI MODELLI DI BUSINESS

Il mercato cambia, si adatta ed evolve. E per far fronte alle nuove sfide dell'e-mobility, i produttori di colonnine hanno rapidamente adeguato l'offerta puntando su dispositivi sempre più sofisticati, sempre più aperti dal punto di vista della configurazione, ma soprattutto in grado di prevedere la possibilità di software upgrade per anticipare le sfide future. Se da un lato, infatti, è evidente uno sforzo costante volto a rendere l'esperienza di ricarica un processo sempre più user friendly e a portata di coloro che non hanno grande dimestichezza con la tecnologia, dall'altra l'introduzione di nuove normative – come accaduto lo scorso aprile con l'AFIR – ha portato con sé una serie di nuove sfide a cui far fronte, tra la necessità di garantire la possibilità di effettuare la ricarica senza alcun vincolo di abbonamento e quindi senza l'utilizzo di app. Due le strade da seguire. Per la ricarica fast l'introduzione di sistemi Pos con cui abilitare il pagamento via carta di credito mentre, per le colonnine quick, la necessità di un QR Code dinamico che consenta all'utente di pagare, via smartphone, utilizzando lo strumento a lui più congeniale. Lo scenario appena descritto ha richiesto a produttori e Cpo uno sforzo ulteriore per garantire in ambito pubblico e semi-pubblico delle infrastrutture di ricarica a prova di futuro. Oltre allo sviluppo di piattaforme di backend sempre più complesse e in grado di dialogare con sistemi Pos di marchi differenti, la presenza di uno schermo è diventata praticamente obbligatoria, per poter generare codici sempre differenti, rendendo così in breve tempo obsolete e non più a norma le colonnine – e sono numerose quelle installate in prima battuta sul territorio dalle multiutility – che non sono in grado di adempiere a questa funzione. Oltre a questo aspetto, il display a bordo della colonnina è diventato uno strumento irrinunciabile per tanti motivi, in primis quello di “conquistare” la fiducia dell'e-driver guidandolo passo per passo nelle operazioni per attivare la ricarica e consentendo di monitorare costantemente lo stato del rifornimento energetico. Altre caratteristiche ampiamen-

te diffuse sono l'interazione tramite touch screen, l'integrazione del lettore Rfid e un'ampia possibilità di personalizzazione da parte del Cpo del lay out per uniformare l'esperienza di ricarica presso le proprie stazioni.

Quando lo schermo rappresenta un vantaggio

Se, come anticipato, l'offerta di mercato si è rapidamente adeguata implementando schermi sempre più sofisticati e polifunzionali, alcuni marchi ne hanno fatto un vero e proprio tratto distintivo, proponendo all'interno della propria gamma, soprattutto nel segmento fast e ultrafast, colonnine con schermi ad ampio pollicciaggio. Diverse le opzioni disponibili: mentre alcuni dispositivi integrano l'interazione utente su un unico display, altri prevedono un secondo control panel più piccolo che rende totalmente autonomo e indipendente lo schermo principale. Nonostante un costo più importante delle colonnine che presentano grandi schermi, è una soluzione molto richiesta dai Cpo, soprattutto in ambito pubblico e presso i parcheggi di attività commerciali, come conferma Davide Spazian, sales area manager ev-charger di Ingeteam: «I vantaggi di una colonnina con ampio display sono molteplici. A oggi le soluzioni con display sono la scelta ideale per quelli che vengono definiti destination charger, ovvero aree in prossimità di supermercati, centri commerciali o parcheggi dove le persone sostano sia per la ricarica sia per altre necessità. Dal punto di vista dell'utente, le colonnine con ampio schermo, hanno un impatto maggiore e questo contribuisce anche a rafforzare la brand awareness del Cpo, creando un “look and feel” dell'area di ricarica più familiare e subito riconoscibile. Il Cpo, inoltre, può veicolare informazioni su come procedere in maniera corretta al rifornimento energetico, con immagini esemplificative e chiare e, magari, con video dedicati. Tutto questo contribuisce a migliorare la user experience coinvolgendo maggiormente il cliente e in qualche modo anche rassicurandolo sulla semplicità delle operazioni da svolgere. Per l'utente che si



avvicina oggi alla ricarica il processo può risultare ancora non intuitivo e questo tipo di supporto è molto apprezzato». Oltre alla possibilità di gestire i contenuti, una colonnina con ampio schermo diventa un totem molto più visibile all'interno dei parcheggi. Inoltre non è da sottovalutare l'impatto che queste soluzioni possono avere anche su coloro che ancora non guidano un veicolo elettrico, grazie alla capacità di catturare l'interesse attraverso un design sofisticato e moderno. «Il display sulla Axon Easy 180/400 è uno schermo da 24 pollici e i contenuti possono essere caricati in maniera completamente indipendente da remoto tramite una piattaforma denominata MagicINFO» spiega Andros Pugolotti, key account manager Italy di Ekoenergetyka. «Questo tool permette agli utenti – che in questo caso possono essere gli stessi Cpo oppure le amministrazioni comunali – di decidere come gestire, uploadare i contenuti e programmarli sullo schermo della colonnina. Magari impostando appunto una serie di informazioni o di contenuti pubblicitari in rotazione. A livello commerciale posso confermare che si tratta di un plus particolarmente efficace: i clienti chiedono la colonnina con il monitor anche per un motivo molto semplice di visibilità. L'ev-charger si nota subito, è molto più attraente, quasi un oggetto di design che ha un impatto importante anche sull'ambiente circostante. Paradossalmente attira anche l'attenzione di chi non possiede un'auto elettrica, mostrandogli quelli che saranno i "distributori" del futuro e magari incuriosendo pure coloro che non hanno ancora valutato il passaggio all'elettrico». Inoltre, le aziende che fin da subito hanno scelto di adottare a bordo delle colonnine questa tipologia di soluzioni si sono ritrovate in una posizione di vantaggio, con una gamma di prodotti già pronta per soddisfare i nuovi requisiti: la presenza di uno schermo, affiancata da un software di backend versatile e facilmente personalizzabile, consente infatti di adeguare eventualmente anche gli ev-charger già attivi sul territorio assecondando le esigenze del Cpo. «Autel, fin dal proprio ingresso sul mercato, ha scelto di puntare su dispositivi di ricarica con ampio schermo e di grande impatto, soprattutto per assicurare un'interfaccia dinamica che potesse facilitare in primis l'approccio

ALFEN

Dispositivi intuitivi e fruibili

In tema di infrastrutture di ricarica Alfen è fermamente convinta ormai da anni che i prodotti dotati di schermo siano molto più versatili e fruibili. Portando un esempio tangibile e recente Alfen propone la possibilità di esporre i QR Code dinamici per effettuare pagamenti diretti secondo normativa Afir su tutte le stazioni di ricarica Alfen già installate senza bisogno di sostituire le infrastrutture già in campo. Oltre a questo aspetto strategico per i clienti della mobilità

elettrica, si aggiunge senza dubbio un'esperienza positiva e migliorata di ricarica, poiché l'utente finale che ha sempre il controllo dello stato di ricarica del proprio veicolo. Alfen propone una vasta gamma di prodotti aventi display nelle versioni Eve Single Pro-Line, Eve Double Pro-Line, PG Line ed implementando anche nella versione Twin 5 Plus uno schermo a 7" ad alta risoluzione e luminosità con possibilità di inserire un Logo totalmente personalizzato.



LA COLONNINA TWIN 5 PLUS

IN SINTESI

- + Schermo da 7 pollici con QR Code dinamico
- + Wall box con doppia presa di tipo 2
- + Colonnina Twin 5 con display personalizzabile

AUTEL

Soluzioni versatili e flessibili

La gamma Autel Maxicharger in DC si distingue per flessibilità, scalabilità, robustezza, tecnologia e design. grazie a schermi di grandi dimensioni che conferiscono al dispositivo una linea gradevole e moderna. Il dispositivo DC Fast 240 può essere configurato a piacere da 60 a 100 kW, grazie alla possibilità di impiegare diversi moduli da 20 kW cadauno. La potenza di carica è ulteriormente regolabile via software/cloud (es: 10-15-20-25 kW) senza limitazioni. Tra le caratteristiche salienti del prodotto: potenza massima di ricarica 100 Kw con 5 moduli; cabina in acciaio con protezione IP54 e "Emergency Stop" button; 2 connettori CCS2 con cavi da 300a; Pos integrabile (Nayax o Payter), un display con comandi touchscreen fino a 27" e compatibilità con protocollo OCPP 1.6J e 2.0.1. Infine supporta il protocollo ISO 15118 per Plug&Charge. DC Fast è una colonnina concepita per evolvere in futuro, il suo impiego spazia dalla ricarica di EV per flotte aziendali, parchi macchie di Comuni, Forze dell'Ordine, Servizi Comunali ed Enti di varia natura e indirizzo, flotte autolease, punti di ricarica autostradali e naturalmente per i Cpo



LA COLONNINA MAXICHARGER FAST 240

IN SINTESI

- + Piena connettività per gestire la stazione in maniera semplice da remoto
- + Ampio display touchscreen fino a 27 pollici
- + Potenza modulare e compatibilità con tecnologia Plug&Charge

che puntano alla ricarica rapida. Configurazione e commissioning richiedono pochi minuti, grazie alla connettività WiFi e 4G; basta interagire col menu' del Display touchscreen e inserire i dati della rete WiFi e lanciare l'aggiornamento firmware.

all'esperienza di ricarica» dichiara Mattia Silvestri, responsabile commerciale Sud Europa di Autel. «Siamo tra i pochi player che, in seguito all'entrata in vigore dell'Afir in realtà non ha dovuto implementare novità particolari o rivoluzionare la gamma, proprio perché i nostri sistemi già dal 2020 prevedevano queste caratteristiche. Al contrario di altre aziende quindi, nel nostro caso, questa evoluzione si è rivelata un acceleratore commerciale importante, visto che eravamo già pronti per supportare tutte le nuove richieste da diversi anni, quindi già ben roduta e consolidata».

Ampio schermo, ampie possibilità...

Un punto di ricarica ma non solo. Una colonnina dotata di ampio schermo può trasformarsi in un efficace strumento marketing grazie a cui i Cpo possono avviare interessanti attività di side-business. L'ev-charger si trasforma a tutti gli effetti in uno spazio pubblicitario interattivo, attraverso cui veicolare spot, informazioni utili ai cittadini, oppure promozioni e altre iniziative. Un'opportunità che i Cpo stanno imparando a sfruttare sempre meglio, nell'ottica di renderlo uno strumento utile, alla stregua dei totem multimediali già presenti in diversi Comuni, anche per coloro che ancora non guidano un veicolo elettrico.

«Le colonnine si trasformano in strumenti di grande impatto, anche a livello pubblicitario e di comunicazione in generale» afferma Davide Spazian. «Un dispositivo con ampio schermo è uno strumento che consente di diffondere una serie di informazioni aggiuntive che possono spaziare dagli aggiornamenti forniti dallo stesso Cpo sulle proprie tariffe (eventuali vantaggi e caratteristiche del proprio network), ma anche a vere e proprie comunicazioni pubblicitarie: in questo caso il Cpo può stringere accordi con le realtà commerciali, che operano nel centro, e vendere veri e propri spazi adv, a rotazione, sulla propria colonnina.



IL PRUOTTORE DI COLONNINE STATUNITENSE VOLTA È STATO TRA I PRIMI A PUNTARE SUGLI SCHERMI DI AMPIE DIMENSIONI, OFFRENDO ADDIRITTURA RICARICHE GRATUITE GRAZIE ALLA POSSIBILITÀ DI GUADAGNARE TRAMITE LA PUBBLICITÀ IN ROTAZIONE SULLA COLONNINA

Questo rappresenta un duplice vantaggio: da un lato aumenta la visibilità delle attività e dall'altro il Cpo può ammortizzare più velocemente il costo dell'investimento con fonti di guadagno indipendenti dalla ricarica.

A questo si aggiunge anche la possibilità – ad esempio all'interno di parcheggi pubblici – di fornire informazioni utili e di servizio, da parte delle amministrazioni comunali, ai cittadini per promuovere iniziative ed eventi. Si crea, quindi, una sinergia

HANNO DETTO



“DIMENSIONI GIUSTE PER UN RAPPORTO OTTIMALE PREZZO/PRESTAZIONI”

Mattia Silvestri, responsabile vendite Sud Europa di Autel

«Per soddisfare le esigenze dei Cpo – che scelgono i prodotti anche in base a quanto richiesto dai bandi di concorso – riusciamo comunque a offrire una colonnina con uno schermo di buone dimensioni, con un impatto notevole e varie funzionalità. Lo schermo rimane quindi un plus imprescindibile»



“LA COLONNINA, GRAZIE ALLO SCHERMO, ATTRA E ANCHE CHI ANCORA NON VIAGGIA IN ELETTRICO”

Andros Pugolotti, key account manager di Ekoenergetyka

«L'ev-charger si nota subito, è molto più attraente, quasi un oggetto di design che ha un impatto importante anche sull'ambiente circostante. Paradossalmente attira anche l'attenzione di chi non possiede un'auto elettrica, mostrandogli quelli che saranno i “distributori” del futuro e magari incuriosendo pure coloro che non hanno ancora valutato il passaggio all'elettrico».



“GLI AMPI DISPLAY CONSENTONO DI TRASFORMARE LA COLONNINA IN UNO SPAZIO PUBBLICITARIO”

Davide Spazian, sales area manager ev-charger di Ingeteam

«Un dispositivo con ampio schermo è uno strumento che consente di veicolare una serie di informazioni aggiuntive che possono spaziare dalle informazioni fornite dallo stesso Cpo sulle proprie tariffe, ma anche a vere e proprie comunicazioni pubblicitarie: in questo caso il Cpo può stringere accordi con le realtà commerciali, che operano nel centro, e vendere veri e propri spazi adv, a rotazione, sulla propria colonnina».

CIRCONTROL

Raddoppiano dimensioni e facilità d'uso

La serie Raption Compact aggiornata (RC80/160/240) presenta un display da 15 pollici ad alta luminosità con orientamento orizzontale. Questa interfaccia intuitiva fornisce una guida intuitiva durante l'intero processo di ricarica. L'interfaccia consente agli utenti di scegliere tra le 20 lingue supportate. Inoltre, lo schermo mostra informazioni trasparenti sui prezzi secondo le normative vigenti, consentendo agli utenti di verificare le tariffe e i relativi costi prima di iniziare la sessione di ricarica. Il miglioramento più significativo è l'aumento delle dimensioni dello schermo della colonnina, che passa da 8 pollici a 15 pollici. Inoltre, gli utenti possono ora scaricare la fattura dopo aver scansionato il codice QR visualizzato sullo schermo al termine della sessione di ricarica. A breve è previsto un aggiornamento del layout dello schermo con un design più moderno e user-friendly. Per quanto riguarda le modalità di autenticazione (Rfid, pagamento con carta e tastiera), sono state introdotte due nuove opzioni: un portale web e un'app mobile. Il Cpo può scegliere l'immagine visualizzata quando l'utente seleziona una delle opzioni, ad esempio un codice QR o un collegamento aziendale che guida gli utenti attraverso il processo di ricarica. La presenza di uno schermo sui caricatori pubblici, soprattutto per la ricarica rapida, è ormai praticamente obbligatoria. Questa schermata funziona per guidare gli utenti durante l'intero processo di ricarica. Inoltre, le informazioni visualizzate devono essere chiare e semplici, soprattutto nei caricabatterie dove è richiesto il pagamento del consumo energetico, aspetto di cui l'azienda ha tenuto molto conto nella progettazione delle sue soluzioni.

IL DISPLAY DELLA COLONNINA RAPTION COMPACT



IN SINTESI

- + Schermo di ampie dimensioni con layout intuitivo
- + Possibilità di implementare più soluzioni di pagamento
- + Personalizzazione della guida al processo di ricarica



CONSYSTEM

Your LOCAL PARTNER SPECIALIST

COMPONENTI ELETTRONICI PER IL TUO EV-CHARGER



- RADAR DI RILEVAMENTO IN CASO DI OCCUPAZIONE ABUSIVA DEGLI STALLI
- MODULI UNIDIREZIONALI E BIDIREZIONALI PERSONALIZZABILI
- SOLUZIONI HMI AD ALTA LUMINOSITÀ E RESISTENTI ALLE ALTE TEMPERATURE

DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO IN COMPONENTI ELETTRONICI PER EV-CHARGER

CONSYSTEM

Your LOCAL PARTNER SPECIALIST

WWW.CONSYSTEM.IT



DKC

Una nuova colonnina con display a colori

DKC Energy, la Business Unit del Gruppo DKC dedicata alle soluzioni per l'elettromobilità e l'efficientamento energetico, presenta un'innovativa colonnina in commercio a partire da ottobre: E.Charger Double è la nuova colonnina che da inizio ottobre arricchirà la gamma di soluzioni per la ricarica dei veicoli elettrici proposte da DKC Energy, la Business Unit del Gruppo DKC dedicata alla progettazione e alla realizzazione di soluzioni per l'efficientamento energetico. Tra gli aspetti vincenti di un prodotto al 100 per cento realizzato in Italia e personalizzabile sulla base di specifiche esigenze dell'utenza, occorre segnalare il suo display, a colori da 7 pollici, che si contraddistingue per la robustezza conferitagli da una lastra in materiale plastico di elevato spessore, applicata per ridurre al minimo i problemi causati da eventuali atti di vandalismo. E proprio per scongiurare al massimo le conseguenze legate a episodi di questo tipo, DKC Energy ha optato per un display che non fosse touch. Il display di E.Charger Double ha poi nella sua funzionalità una dei pregi principali, perché capace di guidare per mano l'utente lungo tutta la fase dell'esperienza di ricarica, fornendo tra l'altro, e istantaneamente, i dati relativi alla potenza erogata, all'energia distribuita e al tempo in cui il veicolo è rimasto collegato. Non solo: in caso di anomalie, sul display appare un link, in formato QR Code, che, se inquadrato da un device connesso ad internet, consente



LA COLONNINA E.CHARGER DOUBLE

che una segnalazione venga subito trasmessa al service DKC. L'installazione di E.Charger Double è rapida e veloce, e per facilitarne la messa in servizio non sono necessarie interazioni con il display.

IN SINTESI

- + Robusto display da 7 pollici a colori
- + Installazione facile e veloce
- + Assistenza tramite QR Code

EKOENERGETYKA

Ampio schermo gestibile da remoto

la nuova colonnina Axon Easy da 400 kW, pensata sia per la ricarica ultrafast dei veicoli elettrici, sia per il rifornimento energetico di mezzi pesanti. L'hardware è provvisto di tecnologia Dynamic Load Balancing per ottimizzare la potenza a disposizione e l'efficienza

della stazione di ricarica. La colonnina è disponibile in 6 configurazioni differenti, con 2 charging point e la possibilità di impiegare anche con cavi CCS 2 raffreddati a liquido. L'ev-charger integra un display da 24 pollici che può essere gestito da remoto per trasmettere video e messaggi informativi o promozionali. Ad affiancarlo è presente anche uno schermo touch Lcd da 10 pollici per gestire in maniera semplice e intuitiva tutte le operazioni relative alla ricarica, incluso il riconoscimento di eventuali Rfid Card. La Axon Easy supporta metodi diretti di pagamento, oltre alla tecnologia Plug&Charge e alla possibilità di integrare qualsiasi Emsp.



LA COLONNINA AXON 400

IN SINTESI

- + Ampio display da 24 pollici con protezione IK10
- + Possibilità di personalizzazione attraverso 8 configurazioni differenti
- + Compatibile con tecnologia Plug & Charge

GROWATT

Schermo con app per un controllo totale

Stazione di ricarica in corrente continua (DC) a connettività completa, la Thor-20D WallBox è ideale per installazioni commerciali o grandi residenziali. La protezione IP54 consente l'installazione sia indoor che outdoor ed è facilmente integrabile con le principali piattaforme di pagamento. Inoltre, ha il 4G integrato e consente la programmabilità e il monitoraggio totale dei costi e dei consumi attraverso l'App ShinePhone: funzionalità, prestazioni ed efficienza, tutto in pochi clic. La stazione di ricarica è dotata di un pannello touch di tipo resistivo da 4,3 pollici. Mostra lo stato della stazione di ricarica: standby, caricamento, guasto, ecc. Inoltre tramite il pannello touch è possibile impostare valori come il limite di tensione, la corrente, la potenza, la temperatura. Da tempo vi è l'integrazione con app ShinePhone, che permette di avere un controllo remoto sull'ev-charger, se questa connessa ad Internet tramite WiFi, cavo LAN, SIM dati.

Inoltre, è stata implementata la funzione di aggiornamento firmware over-the-air (OTA), che permette di mantenere il sistema sempre aggiornato con le ultime migliorie e correzioni. Per i Cpo il display offre chiarezza per facilità d'uso dell'interfaccia e dell'attivazione. L'LCD permette di configurare la WallBox, quindi lingua, WiFi, configurazione 4G, corrente in uscita, attivazione del load balancing, tempi di ricarica consentiti. La presenza di un display diventa fondamentale per semplificare la ricarica per l'utente finale, per rendere la ricarica semplice ed accessibile a tutti gli utenti con veicoli plug-in o elettrici.

Le informazioni dettagliate e in tempo reale permettono di monitorare le prestazioni e di intervenire prontamente in caso di anomalie. Questo riduce i tempi di fermo e aumenta l'efficienza operativa.

Concludendo, il display assume maggiore importanza nel momento in cui il cliente vuole monetizzare le ricariche. Il display in questo caso permette di visualizzare i kW caricati, tempo impiegato e relativo costo.

IN SINTESI

- + Wallbox in DC per ricarica in tempi contenuti
- + Display touchpad da 4,3 pollici
- + Aggiornamento firmware over the air



LA WALL BOX THOR 20D

ancora più stretta tra il Cpo e i suoi interlocutori, ovvero, la colonnina diventa uno strumento utile non solo a coloro che viaggiano in elettrico ma a chiunque frequenti quel luogo».

Anche l'impatto estetico della colonnina sull'ambiente circostante ha un peso non indifferente. La possibilità di introdurre un dispositivo dal design sofisticato e accattivante è di sicuro una leva utile ai Cpo che partecipano a bandi e gare d'appalto. Inoltre, poter replicare la medesima esperienza di ricarica presso tutte le stazioni del proprio network è un importante valore aggiunto.

«Tra i vantaggi di integrare a bordo colonnina un ampio schermo pubblicitario, c'è sicuramente la possibilità di poter implementare la brand awareness del Cpo stesso che, attraverso immagini e messaggi dedicati, può caricare contenuti sia durante la fase di ricarica sia durante la giornata, differenziandoli a piacimento» dichiara Andros Pugolotti. «Altro aspetto interessante è che il proprietario della colonnina, in questo caso il Cpo, nel momento in cui offre il servizio di ricarica all'interno di un centro commerciale può vendere lo spazio interattivo sul dispositivo. Ad esempio i negozi all'interno del centro possono acquistare degli spazi pubblicitari, con degli spot dedicati. Quindi è uno strumento che può essere utilizzato anche per generare altre fonti di guadagno indipendenti dalla

ricarica dei veicoli. Questo è solo un esempio, ma ci sono tante opportunità e attività che possono essere sfruttate o implementate per ammortizzare in breve tempo il costo del monitor. Inoltre possiamo confermare che si tratta di un plus particolarmente apprezzato dai Comuni, che possono utilizzarlo per veicolare informazioni di servizio ai cittadini». «Chiaramente la presenza di uno schermo Lcd sulla colonnina ha un costo, ma la strategia produttiva di Autel consente di contenerli» conferma Mattia Silvestri. «Premesso questo, proprio per soddisfare le esigenze dei Cpo - che scelgono i prodotti anche in base a quanto richiesto dai bandi di concorso, riusciamo comunque a offrire una colonnina con uno schermo di buone dimensioni, con un impatto notevole e varie funzionalità. Lo schermo rimane quindi un plus imprescindibile e stiamo anche allargando la compatibilità con diversi sistemi di pagamento, quindi diversi POS, sia integrati nei nostri prodotti che esterni, per soddisfare le esigenze e diverse soluzioni tecniche scelte dai nostri clienti. Questo perché ogni installazione è diversa dall'altra, ogni sito può avere diverse esigenze e ogni backend scelto dai clienti si integra preferibilmente o unicamente con determinati sistemi POS, in quest'ottica, per far fronte alle molteplici richieste, abbiamo allargato il ventaglio di opportunità da offrire alla nostra clientela, offrendo così



INGETEAM

Un monitor full HD di grande impatto

La gamma Ingevev Rapid 120/180 di Ingeteam ha la particolarità di consentire l'installazione di uno schermo Lcd Full HD da 21 pollici che può essere utilizzato dai Cpo oppure dalla Pubblica amministrazione per trasmettere spot, advertising o informazioni utili ai cittadini. Lo schermo può essere gestito via Internet in completa autonomia, mentre un secondo pannello TFT multilingue da 7 pollici è adibito alla gestione della ricarica. Il design del caricatore combina facilità d'uso con semplicità di manutenzione, mentre il robusto alloggiamento in acciaio garantisce una resistenza eccezionale anche nelle condizioni ambientali più avverse. Gli ev-charger sono stati progettati per soddisfare i più alti standard di qualità e prestazioni in termini di gestione della potenza, comunicazioni, affidabilità ed efficienza. Sono compatibili con gli standard CCS e CHAdeMO e i modelli Trio incorporano anche una presa di tipo 2 da 22 kW per la ricarica in AC, permettendo la ricarica simultanea di tre veicoli con gestione dinamica della potenza tra le diverse prese e anche tra diverse unità Rapid nella medesima installazione. Le colonnine Ingeteam supportano il Dynamic Load Management 2.0: un sistema di gestione dell'energia fornito di serie in tutti i modelli di punti di ricarica Ingevev. La gamma combina dimensioni estremamente compatte, alta efficienza e affidabilità. Oltre a disporre dispone di avanzati strumenti di comunicazione locale e in remoto mediante Ethernet e 4G per favorirne l'integrazione in centri di controllo in remoto, piattaforme di pagamento e reti di ricarica utilizzando diverse versioni del protocollo OCPP.



LA COLONNINA RAPID 120

IN SINTESI

- + Ampio schermo Lcd per veicolare contenuti
- + Controllo dinamico del carico fino a un massimo di 20 ev-charger connessi
- + Ricarica in DC con la possibilità di implementare anche una presa di Tipo 2 in AC



LA PRESENZA DI UN AMPIO SCHERMO RENDE LA STAZIONE DI RICARICA PIÙ VISIBILE. INOLTRE IL DISPLAY PUÒ ESSERE UTILIZZATO PER GUIDARE L'UTENTE ALL'ATTIVAZIONE DELLA RICARICA

ORBIS

Ricariche più semplici grazie all'interfaccia user friendly

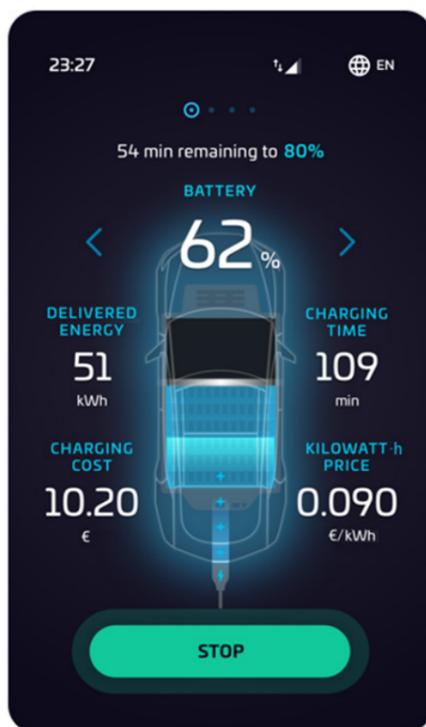
Le stazioni DC Fast Charger di Orbis, Viaris Gravity e Viaris Lander, sono dotate di un ampio display touch screen da 10.1" che consente di supportare l'utente nelle diverse fasi di utilizzo della stazione, ad esempio per la configurazione, la gestione e le informazioni sullo stato della ricarica. Il display delle stazioni di ricarica semplifica l'esperienza dell'utente negli ambienti pubblici, permettendogli di gestire in autonomia la propria ricarica. Una volta premuto il tasto di avvio della stazione e selezionato il tipo di connettore, CCS2 o CHAdeMO, la ricarica può essere avviata in tre modi: con card RFID che dovrà essere utilizzata sia per l'avvio che per l'interruzione della ricarica; tramite autenticazione, utilizzando un PIN stabilito dall'utente, che servirà ad avviare e interrompere la ricarica; con il metodo Plug & Charge, che consiste nell'inserire un PIN temporaneo che servirà soltanto a interrompere la ricarica (l'avvio della ricarica è libero). Durante la sessione di ricarica, nella homepage, lo schermo mostra brevemente le informazioni relative al processo: tempo rimanente al raggiungimento dell'80% della ricarica, stato della batteria, energia erogata fino

a quel momento, costo del servizio di ricarica, tempo trascorso dall'avvio della ricarica, prezzo per kWh e pulsante di arresto (Stop). Altre tre schermate, dedicate all'approfondimento delle informazioni principali, sono visibili scorrendo lo schermo a destra o sinistra, come Valuta (costo al kWh), Potenza (corrente e tensione istantanee) e Capacità (massima e residua). Al termine della ricarica, l'utente potrà vedere a display il riepilogo della ricarica effettuata.

IL DISPLAY DEGLI EV-CHARGER VIARIS

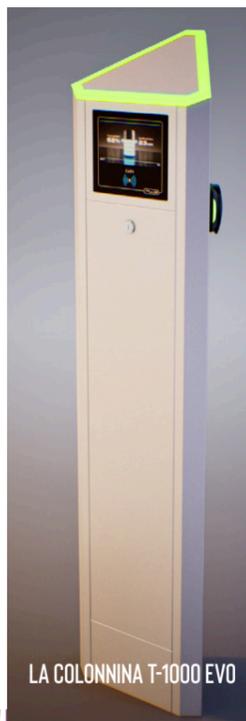
IN SINTESI

- + Tecnologia Plug & Charge con PIN di sicurezza
- + Ampio schermo touch screen con informazioni sullo stato della ricarica
- + Lettore card Rfid integrato



PLUS EV-CHARGE

La colonnina T-1000 arriva in versione Evo



Plus E-charge amplia la propria gamma di dispositivi di ricarica con l'introduzione del nuovo modello T-1000 Evo, che prevede appunto la presenza di uno schermo Lcd a colori da 7 pollici in grado di generare QR Code dinamici in ottemperanza alla normativa Afir, di visualizzare le tariffe e di prevedere la predisposizione per pagamento con Pos come optional. Tratto distintivo del dispositivo è anche il design, grazie a una scocca interamente realizzata in acciaio Inox 430 oppure 316L. La colonnina prevede la possibilità di integrare una o due prese di Tipo 2 per la ricarica in AC fino a 22 kW di potenza. Supporta la connettività via 4G, LTE, Ethernet (su richiesta) oppure via Wi-Fi. La T-1000 Evo nasce con predisposizione per il protocollo ISO15118-20 ed è quindi compatibile con la tecnologia Plug&Charge e con future applicazioni Vehicle to grid.

IN SINTESI

- + Design robusto e ricercato con scocca in acciaio
- + Schermo Lcd da 7 pollici a colori
- + Possibilità di personalizzare l'ev-charge con diversi dispositivi per il pagamento tramite POS

LA COLONNINA T-1000 EVO

Insieme generiamo energia infinita

Abbiamo la tecnologia e le competenze per collegare i sistemi vehicle-to-grid al mondo delle comunità energetiche e degli schemi di autoconsumo diffuso. Grazie a Regalgrid®, la tecnologia brevettata alla base della piattaforma di servizi energetici integrati, i veicoli elettrici possono diventare nodi all'interno delle reti aperte, interconnesse, sostenibili, che guideranno la transizione verso l'energia del futuro.



REGALGRID | bcer | cer@o | colenera

www.regalgrid.com – smart@regalgrid.com – 0422 591702

grande flessibilità e diverse opzioni per far fronte alle nuove disposizioni Afir».

Funzionalità innanzi tutto

Come accennato inizialmente, l'entrata in vigore del regolamento Afir e quindi la necessità di implementare la possibilità di pagare la ricarica tramite Pos ha contribuito a un'evoluzione dei prodotti. A bordo dell'hardware quindi può essere necessario integrare, oltre allo schermo principale dedicato alla gestione della ricarica, anche il dispositivo dedicato al Pos. Spesso questi dialogano, con la possibilità di guidare step by step l'utente finale in tutti i passaggi necessari all'attivazione della colonnina. Al contrario, anche per motivi legati alla sicurezza delle transazioni, il grande pannello dedicato ai contenuti multimediali viene gestito in maniera

totalmente indipendente dal Cpo con una linea dati separata. Quest'ultimo può sfruttare delle piattaforme digitali create ad hoc per gestire in totale autonomia in contenuti visibili sulla colonnina: «Riguardo all'esperienza di ricarica dal punto di vista dell'utente finale non c'è interazione con il display della colonnina: le operazioni vengono gestite tramite un secondo pannello più piccolo, da 10 pollici, che integra anche un lettore Rfid ed è appunto stato creato ad hoc per facilitare tutti i passaggi relativi all'attivazione del rifornimento energetico» spiega Andros Pugolotti. «Mentre il maxi-schermo rimane appunto uno strumento marketing e informativo indipendente. La scelta di mantenere assoluta indipendenza tra i due monitor è stata dettata innanzitutto dalla necessità di garantire la massima sicurezza durante le transazioni. Sono

quindi due sistemi completamente separati, anche perché appunto il pannello da 24 pollici viene gestito esternamente in completa autonomia dal Cpo attraverso una Sim collegata in LTE. Questo supporto non ha nulla a che vedere con le piattaforme di pagamento implementate dall'hardware, perché questo potrebbe creare delle criticità in termini di cybersecurity nelle transazioni». «Gli schermi presenti sulla colonnina, nel caso della RAPID 120, funzionano in maniera totalmente indipendente» conferma Davide Spazian. «Il pannello di grandi dimensioni è completamente libero di veicolare da remoto le informazioni che il Cpo decide di trasmettere, mentre il secondo pannello, più piccolo, è dedicato alla gestione della ricarica anche per non confondere l'utente sulle operazioni da svolgere. Questa soluzione, inoltre, consente di assicurare il funzionamento della colonnina in caso di problemi allo schermo più grande. Per il pagamento con Pos, Ingeteam ha scelto di offrire la propria soluzione e di integrarla con lo schermo funzionale adibito alla gestione della ricarica. Mentre nel caso in cui il Cpo ha necessità di scegliere il tipo di Pos da integrare a bordo colonnina, le informazioni possono essere veicolate anche tramite il display operativo dell'e-v-charger, perché il backend del Cpo comunica con la stazione di ricarica e può confermare lo stato della transazione». Sempre via cloud i Cpo possono gestire direttamente la generazione di QR dinamici, diventati obbligatori per consentire pagamenti non vincolati ad abbonamenti sulle colonnine con potenza inferiore ai 50 kW. Anche in questo caso si tratta di una soluzione pensata per ovviare anche a problematiche legate alle frodi: sul Web circolano da tempo video in cui vengono mostrati QR Code fasulli appiccicati sulle colonnine per ingannare gli utenti e dirottare i loro pagamenti: «Dopo l'introduzione dell'Afir i Cpo chiedono colonnine in grado di generare QR Code dinamici per impedire truffe e, ad esempio, questa nuova esigenza ha reso praticamente necessaria la presenza di un display per poter offrire la ricarica pubblica con un sistema di pagamento adeguato alle normative anche nelle colonnine pubbliche e semipubbliche in AC» conclude Mattia Silvestri. «Autel, già da 4 anni, prevede la possibilità di gestire questa feature via cloud: accedendo a una sezione specifica grazie al menù presente a bordo della colonnina è possibile, per gli operatori, rinnovare il QR Code a piacimento da remoto in maniera molto semplice».

SCAME

Interfaccia all'insegna della massima usabilità



La wall box per la ricarica in DC Serie BE-D annovera tra le caratteristiche che lo fanno apprezzare, un display 7 pollici touch screen con sensore di luminosità e di presenza integrato. Il sensore di luminosità permette al display di adattarsi automaticamente alle condizioni ambientali per garantire una visibilità sempre ottimale sia di giorno che di notte o più in generale in condizioni di scarsa illuminazione. Quello di presenza, invece, quando non viene rilevato nessun utilizzatore, permette al display di entrare in modalità stand-by risparmiando così energia e riducendo l'usura del display stesso. Inoltre, per agevolare anche utilizzatori poco esperti, l'interfaccia utente è stata semplificata con l'obiettivo della massima intuitività: in tempo reale si possono ottenere informazioni in merito allo stato della carica e all'energia erogata, nonché ricevere eventuali messaggi di errore in caso di sopraggiunta anomalia durante il processo. Infine, in ottemperanza al regolamento europeo AFIR sul display TFT del wall box BE-D sarà possibile visualizzare un QR code dinamico, univoco per ogni ricarica.

IN SINTESI

- + Display Tft con sensore di luminosità per una lettura ottimale
- + Generazione di QR Code dinamici conforme alla normativa Afir
- + Interfaccia utente semplice e intuitiva

LA WALL BOX BE-D

SIEMENS

Ampio schermo per una user experience di alto livello

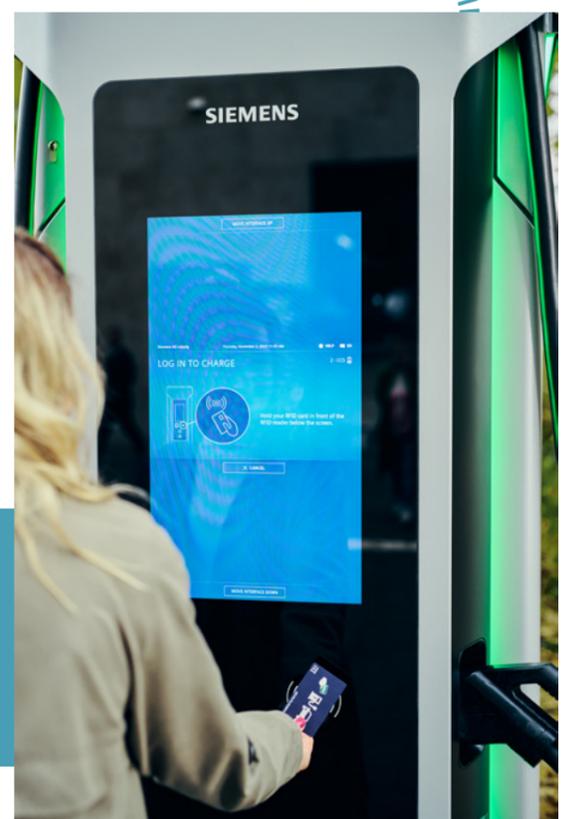
La stazione di ricarica Sicharge D è dotata di un touchscreen centrale da 24 pollici a colori Full Hd, con luminosità regolabile fino a 1000 cd/m2, angolo di visione 178° e Contrasto 5000:1. È possibile regolare il display touchscreen a 3 diverse altezze/posizioni per favorire una completa accessibilità a tutti gli utenti. Per la regolazione del display si utilizzano i due pulsanti sul bordo superiore e inferiore dello schermo; grazie a questa semplice regolazione la stazione di ricarica soddisfa i requisiti della norma DIN EN 301549 "User Interface Accessibility: Barrier Free Design". L'angolo di visione di 178° del touchscreen consente di leggere le informazioni operative da qualsiasi direzione. La luminosità dello schermo viene regolata automaticamente in base a quella dell'ambiente circostante in modo da garantire un'ottima leggibilità anche in caso di irraggiamento solare diretto. Un menu di navigazione intuitivo guida l'utente durante il processo e fornisce informazioni sui vari stati della sessione

di carica. Il lettore di carte di credito è integrato all'interno del Black Panel della stazione di ricarica Sicharge D; è infatti possibile installare terminali di carta di credito contactless o con touchscreen (PIN on Glass), lettori di chip e lettori di bande magnetiche. I passaggi della transazione vengono visualizzati sul touchscreen della stazione di ricarica o sul display del terminale per carte di credito. In sintesi, il display Sicharge D è un ValueScreen che offre molto di più di un semplice touchscreen; fornisce una perfetta integrazione nell'ecosistema Cpo, aggiungendo un valore significativo.

IN SINTESI

- + Schermo touchscreen interattivo da 24 pollici
- + Stazione conforme alla normativa DIN EN 301549 con comandi privi di barriere
- + Ampia possibilità di configurazione con diversi terminali di pagamento

LA COLONNINA SICHARGE-D



WALLBOX

Ampie possibilità di personalizzazione

Supernova 220 è l'ultima novità della omonima gamma che, oltre che per la potenza di ricarica ancora maggiore (220kW) e il miglior rapporto potenza nominale-superficie sul mercato, si distingue per il grande touchscreen da 10 pollici, che offre un'esperienza di navigazione fluida e intuitiva anche in presenza di luce molto forte. Il display, presente ora con le stesse caratteristiche e funzionalità anche su Supernova 60 e Supernova 150, è stato recentemente implementato con una nuova feature: grazie alla possibilità di impostare diversi screensaver, è possibile fornire agli utenti suggerimenti utili per ricaricare in modo corretto ed efficiente il dispositivo e il gestore può inoltre personalizzare la schermata iniziale presentata dall'HMI quando il caricabatterie è inattivo/prima dell'interazione, offrendo così la migliore esperienza di ricarica all'utente, che viene guidato durante tutto il processo di ricarica con informazioni chiare e dettagliate.

Il display, combinato con l'accensione delle diverse luci LED colorate di cui è dotato il caricatore, fornisce all'utente informazioni chiare sullo stato di ricarica, sulla potenza erogata, sul tempo rimanente e su altri dati utili, il tutto in tempo reale. La nuova funzione screensaver, attiva quando Supernova 220 non è in uso, permette inoltre ai CPO di personalizzare la schermata iniziale con informazioni utili, come le tariffe energetiche in vigore, ma anche con annunci pubblicitari e promozioni. La certificazione IK10 permette al display di resistere a un impatto di 20 joule e gli garantisce una maggiore durata nel tempo.



LA COLONNINA SUPERNOVA 220

IN SINTESI

- + Schermo touchscreen da 10 pollici con nuove feature
- + Led per comunicare in modo intuitivo lo stato della ricarica
- + Possibilità di customizzare la schermata iniziale

ZCS

Alti standard di qualità e sicurezza

I dispositivi in AC proposti da ZCS dispongono di display con schermo grafico Lcd con indicatori Led e tasti touch screen. Ugualmente, le stazioni in DC, da 30, 60 e 120 kW, hanno un display Lcd con indicatori Led e comandi touch screen; tutti hanno un lettore Rfid. Grazie al display è possibile attivare e gestire qualsiasi funzionalità di ricarica: l'importanza di

queste caratteristiche risiede nel fatto che l'utente può controllare ogni elemento di ciò che acquista tramite l'ev-charger, in piena trasparenza, certezza e sicurezza.

Le informazioni di interfaccia sono personalizzabili nella misura in cui ciò è permesso dalle caratteristiche del firmware dei vari dispositivi. Per le caratteristiche di questo tipo di dispositivi e del servizio che devono svolgere, l'azienda ritiene che non si possa più fare a meno di un display; d'altra parte, un processo di montaggio dello schermo particolarmente curato e l'utilizzo prodotti di natura industriale, di elevato standard tecnico, garantiscono la sicurezza dei prodotti ZCS.

LA COLONNINA DA 120 KW



IN SINTESI

- + Intera gamma corredata da display Lcd
- + Possibilità di personalizzare le informazioni via firmware
- + Comandi Touch e lettore Rfid integrato



OGNI AZIENDA LASCIA UNA TRACCIA



DIVENTA SOCIO DEL TUO AMBIENTE



La Soluzione

Sistema Collettivo Nazionale accreditato per l'applicazione della Responsabilità Estesa del Produttore nella gestione dei rifiuti associati ai RAEE, Batterie e Moduli fotovoltaici domestici e professionali.

Il nostro impegno

Organizzazione no-profit che gestisce le attività di logistica e trattamento dei rifiuti tramite una filiera nazionale certificata, a sostegno della responsabilità ambientale dal 2008.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 54276135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098
info@ecoem.it

www.ecoem.it

NUMERO VERDE
800 198674

Le tariffe al "microscopio"

COSA PAGANO ESATTAMENTE GLI UTENTI FINALI QUANDO RICARICANO IL PROPRIO VEICOLO ELETTRICO? COSA INCIDE SUI COSTI E COME INFLUISCE SU QUESTI ULTIMI L'INTEROPERABILITÀ GARANTITA DAGLI EMSP? ECCO UNA PANORAMICA PER SPIEGARE LE DINAMICHE CHE REGOLANO IL MERCATO

DI FEDERICA MUSTO

Partiamo da qualche numero. A metà luglio 2024 (data in cui questo articolo viene scritto), i veicoli elettrici in Italia sono 251.023. Da inizio anno, ci sono state 34.709 nuove immatricolazioni, spinte dagli incentivi di inizio giugno, esauriti in poche ore per i veicoli full

electric. A giugno 2024, le nuove immatricolazioni di auto elettriche sono state 13.285, con una quota di mercato dell'8,27%, rappresentando il 3,9% delle immatricolazioni del primo semestre. Guardando invece ai dati sull'infrastruttura, a marzo 2024 c'erano 54.164 punti di ricarica in 28.633 stazioni e 18.676 location. Negli ultimi quattro anni, i punti di ricarica pubblici sono passati da 20.757 a oltre 54mila, con un aumento di 12.991 solo tra il 2023 e il 2024. Il rapporto tra questi numeri è importante per rendersi conto di un fatto: oggi in Italia c'è un punto di ricarica ogni 5,56 auto elettriche, una situazione migliore rispetto a Paesi come Francia, Inghilterra e Germania.

Se da un lato questi numeri garantiscono di trovare quasi sempre la colonnina di ricarica libera quando occorre, dall'altro determinano ancora una bassa percentuale di utilizzo dell'infrastruttura, il che si ripercuote sul ritorno d'investimento delle aziende che stanno investendo nella realizzazione della rete di ricarica e, di conseguenza, sui costi di ricarica. In questo contesto di crescita, un ruolo rilevante nell'andamento del mercato è svolto dall'infrastruttura e, in particolare, il sistema tariffario a esse associato. Di recente, infatti, le tariffe hanno subito significativi aumenti, suscitando preoccupazioni tra i consumatori e gli operatori del settore. Se da un lato le tariffe al consumo sono lievitate fino a oltre un terzo del proprio valore di inizio 2023, dall'altro i proprietari di Bev hanno anche visto l'eliminazione di molti degli abbonamenti che gli avevano garantito, fino a metà 2023, di caricare i propri veicoli elettrici a costi veramente contenuti. Per comprendere la logica di tali cambiamenti è necessario in primo luogo capire

come sono composte le tariffe per la ricarica dei veicoli elettrici in Italia, quali voci ne influenzano il prezzo e a quali normative sono sottoposte da parte dell'autorità.

Composizione della tariffa di ricarica

Il primo passo per capire cosa determina le tariffe per la ricarica dei veicoli elettrici è comprendere le diverse voci di spesa che il Cpo - l'azienda che ha costruito e che gestisce l'infrastruttura di ricarica - deve pagare al suo fornitore di energia. Questo perché una colonnina di ricarica - o una stazione di ricarica, qualora il punto di prelievo sia unico - è a tutti gli effetti un Pod e il Cpo l'utente proprietario di tale Pod, che riceverà di conseguenza una bolletta per molti versi simile a quella pagata per una utenza domestica/commerciale. La bolletta elettrica pagata da qualunque cliente per la fornitura di energia è composta sostanzialmente da quattro macro voci di spesa: la materia energia, il trasporto e la gestione del contatore (Pod), gli oneri generali di sistema e su tutto le tasse e le imposte, dunque IVA e accise. Vediamo le voci nel dettaglio. La materia energia rappresenta il costo dell'energia elettrica utilizzata dagli utenti. È un elemento complesso che riflette il costo reale dell'energia consumata e la sua valutazione dipende da vari fattori, inclusi i contratti di fornitura, le dinamiche del mercato elettrico e le regolazioni tariffarie. Il suo costo comprende principalmente i seguenti elementi: il prezzo dell'energia elettrica, ossia il costo effettivo dell'energia acquistata sul mercato elettrico,

che può variare a seconda delle condizioni di mercato e dei contratti tra i fornitori e i produttori di energia; i costi di approvvigionamento, che includono i costi sostenuti dai fornitori per l'acquisto e la fornitura dell'energia, e quelli di dispacciamento, ovvero i costi di bilanciamento della rete che deve essere continuamente mantenuta in equilibrio tra la quota prodotta e quella consumata; e le perdite di rete, che sono i costi associati alle perdite di energia durante il trasporto e la distribuzione dell'energia elettrica attraverso la rete. Inoltre, vanno comprese in questo valore anche le componenti di commercializzazione, ossia il costo fisso che copre le spese amministrative e commerciali sostenute dai fornitori per gestire i contratti con i clienti. Come sarà semplice intuire, la voce "materia energia" rappresenta una componente della bolletta la cui entità può variare, a parità di consumi, in funzione del fornitore di energia scelto. Le voci di trasporto e gestione del contatore e gli oneri generali di sistema sono invece regolate da Arera e sono dunque calcolate sulla base di tariffe definite dall'Autorità e differenziate in funzione della tipologia tariffaria di utenza alla quale vengono applicate. Come vedremo in seguito, questo punto è fondamentale per le utenze dedicate alla ricarica dei veicoli elettrici, in quanto esse godono di una tariffa dedicata chiamata BTVE. Infine, in merito a tasse e imposte, esse sono applicate, in funzione della natura fiscale del cliente, su tutte le precedenti voci. È importante sottolineare, dunque, che in qualità di imposte sulla materia energia, anche le accise sono già presenti all'interno della tariffa



LE VOCI CHE INCIDONO SUL PREZZO FINALE

- > Materia energia
- > Trasporto e gestione (tariffa BTVE definita da Arera)
- > Oneri di sistema
- > Iva e accise
- > Ricarico applicato da Cpo ed Emsp

di ricarica dei veicoli elettrici. Inoltre, quando si tratta di ricarica in aree pubbliche, la responsabilità per l'installazione, la gestione e la manutenzione dell'infrastruttura ricade sul gestore del punto di ricarica (Cpo). Questi costi, insieme alla remunerazione del capitale investito nel sistema di ricarica, sono inclusi nel prezzo di vendita del servizio, sia che venga pagato direttamente dal cliente finale sia tramite il fornitore di servizi di mobilità (Emsp). Oltre a questi, gli utenti finali devono considerare anche le spese per la gestione delle transazioni economiche, che comprendono i costi delle telecomunicazioni, lo sviluppo e la manutenzione del software, e le commissioni interbancarie applicate.

La tariffa BTVE

Dal 2018 ai clienti non domestici connessi in bassa o media tensione, vengono applicate tariffe trinome - cioè espresse con tre aliquote, ossia in termini di €/punto/anno, c€/kW/anno e c€/kWh - sia per i servizi di trasporto e gestione del contatore sia per gli oneri generali di sistema. L'aliquota espressa in termini di €/punto/anno è fissa perché associata al punto di fornitura, quella in c€/kW/anno è fissa perché associata alla potenza contrattuale, mentre l'aliquota espressa in c€/kWh è variabile perché associata al volume di energia prelevata. Grazie alla delibera ARG/elt 242/2010, l'Autorità per l'Energia (Arera) ha introdotto la possibilità per i Cpo che hanno sviluppato l'infrastruttura per la ricarica dei veicoli elettrici in luoghi aperti al pubblico, di richiedere l'applicazione di una tariffa dedicata

per i punti di prelievo connessi in bassa tensione e dedicati in via esclusiva alla ricarica di veicoli elettrici, definita BTVE. Il carattere peculiare di questa tariffa è di essere monomia, ovvero basata esclusivamente su un'aliquota espressa in termini di c€/kWh, e dunque senza componenti fisse o in quota di potenza, e per questo pensata per agevolare l'apertura di nuovi punti di ricarica in quanto particolarmente favorevole per i Cpo che vedono abbattuto il peso dei costi fissi annuali. Naturalmente a fronte dell'eliminazione delle quote fisse, le componenti variabili in funzione dell'energia prelevata prevedranno valori nettamente maggiori di quelli applicati alle altre tipologie di utenze.

Questa struttura tariffaria risulta dunque vantaggiosa per il Cpo fino a quando il volume di energia prelevato rimane complessivamente contenuto, ma risulta di base onerosa per il cliente finale che si vede applicare una quota fissa (e non ponderata) su ciascun kWh caricato. Per dare una stima del peso delle diverse voci di costo sulla tariffa finale, rispetto al costo totale della fornitura di energia (componenti amministrative + materia energia), le componenti amministrative pesano circa il 70%. La loro incidenza tuttavia si abbassa a meno del 50% se si considera il prezzo di vendita del servizio di ricarica a consumo al cliente finale.

Il costo dell'interoperabilità

L'interoperabilità delle colonnine è una questione centrale per il mercato dei veicoli elettrici, in quanto influisce direttamente sull'esperienza de-

gli utenti e sulla diffusione della mobilità elettrica (abbiamo fatto un approfondimento sul tema in un articolo precedente).

Tuttavia una delle principali criticità legate all'interoperabilità riguarda la variabilità dei prezzi applicati dai diversi e-mobility service provider sullo stesso punto di ricarica. La base di partenza per questo discorso è l'assunto che il servizio di ricarica di veicoli elettrici in luoghi aperti al pubblico si deve sviluppare in concorrenza (Direttiva 2014/94/UE), e pertanto la determinazione dei prezzi di ricarica non ricade nella regolazione tariffaria dell'Autorità ma è a libera discrezione del provider specifico. Pertanto la disparità dei prezzi applicati al medesimo punto di ricarica può essere dovuta alla tariffa stabilita dal singolo Emsp, alle specifiche degli accordi commerciali siglati tra Cpo e Emsp e ai modelli di business scelti, che potrebbero variare in base alla domanda e all'offerta, alla posizione del punto di ricarica, e al momento della ricarica. Anche specifiche campagne di marketing, sviluppate ad esempio con l'obiettivo di aumentare la base clienti grazie a tariffe lancio particolarmente vantaggiose (è l'esempio degli abbonamenti estremamente vantaggiosi resi disponibili da numerosi Emsp fino a metà 2023), possono determinare una netta variazione del prezzo di ricarica. Infine pure il Paese di residenza dell'utente può determinare delle differenze nelle tariffe applicate, in funzione delle politiche fiscali nazionali, dei costi di infrastruttura e delle regolamentazioni locali. In generale, operatori paneuropei - sebbene con tariffe che possono variare leggermente di Paese in Paese - hanno più probabilità di mantenere i prezzi contenuti equilibrando le tariffe grazie ai minori costi nei Paesi in cui riescono a ottenere i prezzi più concorrenziali.

Evoluzione delle tariffe e possibili soluzioni

Il decreto Afir dell'Unione Europea introduce importanti novità per migliorare l'interoperabilità delle colonnine di ricarica e ridurre il rischio di pagare più del dovuto scegliendo la tariffa più concorrenziale. Una delle principali misure riguarda l'obbligo per i punti di ricarica pubblici di accettare pagamenti ad hoc senza la necessità di sottoscrivere un contratto preventivo. Questo significa che gli utenti potranno utilizzare metodi di pagamento contactless e carte di pagamento direttamente presso le stazioni di ricarica, garantendo un processo più trasparente e accessibile. Inoltre gli Emsp non dovranno applicare commissioni aggiuntive per l'e-roaming transfrontaliero. Dal 13 aprile 2024, tutte le nuove stazioni di ricarica devono essere conformi a queste regole, mentre quelle esistenti con una capacità di 50 kW o più dovranno essere aggiornate entro il 2027. Inoltre, Afir richiede che i prezzi applicati dai fornitori di servizi di mobilità siano ragionevoli, trasparenti e non discriminatori. Gli utenti devono essere informati chiaramente dei costi prima di iniziare la ricarica, attraverso mezzi elettronici largamente supportati e accessibili, che distinguano chiaramente tutte le componenti del prezzo, comprese le eventuali commissioni di roaming.

In pratica, sebbene esistano linee guida generali che mirano a mantenere i prezzi delle ricariche equi e basati sui costi reali più un margine di profitto ragionevole, gli Stati membri dell'UE hanno ancora l'autorità di stabilire regole specifiche sui prezzi, a patto che queste rispettino la direttiva 98/6/CE che garantisce la trasparenza e la correttezza dei prezzi ai consumatori. 

Padova: l'e-mobility accelera grazie ad Atlante

IL CPO HA INSTALLATO 24 PUNTI DI RICARICA PRESSO DUE PARCHEGGI SCAMBIATORI IN DUE LOCATION STRATEGICHE DELLA CITTÀ PER FACILITARE E RENDERE ANCORA PIÙ AGEVOLI GLI SPOSTAMENTI IN ELETTRICO. LE DUE STAZIONI – RISPETTIVAMENTE DOTATE DI 8 EV-CHARGER AD ALTA POTENZA E 4 IN AC – VERRANNO A BREVE AMPIATE PER SODDISFARE UNA DOMANDA IN CONTINUA CRESCITA

Atlante prosegue a ritmi serrati nello sviluppo della propria rete di ricarica. Lo scorso giugno il Cpo ha inaugurato due nuove infrastrutture presso il Comune di Padova, per la precisione all'interno di due parcheggi scambiatori collocati in due zone particolarmente strategiche della città veneta: Padova Nord, presso il parcheggio di Vigodarzere, e Padova Sud, presso il parcheggio Guizza. Entrambe sono aree di sosta gestite da APS che consentono, una volta parcheggiato il veicolo, di utilizzare bus e tram per spostarsi agilmente verso il centro del capoluogo. Presso ognuno dei due parcheggi, Atlante ha attivato 8 punti di ricarica in DC di tipo ultra-fast con potenza fino a 150 kW e 4 punti di ricarica quick in AC con potenza fino a 22 kW. Grazie a questo mix di soluzioni, il Cpo è in grado di soddisfare sia gli e-driver alla ricerca di una ricarica veloce "on the go" per proseguire il proprio viaggio in entrata o in uscita dalla città, sia i pendolari (o coloro che prevedono una sosta più lunga) che, grazie alla ricarica in AC, possono effettuare il rifornimento energetico in tempi più dilatati e congrui alle proprie esigenze. Tutte le colonnine di Atlante sono alimentate al 100% da energia proveniente da fonti rinnovabili e presso i due hub il Cpo ha già installato pensiline con impianto fotovoltaico. Per rispondere alla domanda sempre crescente

dei viaggiatori in elettrico, Atlante ha già previsto un ulteriore ampliamento delle due stazioni. A Padova Nord verranno installate altre 16 colonnine, per un totale di 32 punti di ricarica in DC aggiuntivi, mentre presso l'hub di Padova Sud verranno attivate prossimamente altre 12 colonnine – sempre in DC – per un totale di ulteriori 24 punti di ricarica a disposizione. Per migliorare ulteriormente l'efficiamento energetico dei due siti e ridurre sensibilmente l'incidenza delle stazioni sulla rete elettrica, Atlante ha già pianificato la messa in esercizio di un sistema di storage da 558 kWh presso entrambe le location. La società ha inoltre ufficializzato la volontà di attivare un terzo hub presso la città di Padova, nella zona Est in via Canaletta, dove sono previsti inizialmente 16 punti di ricarica in DC alimentati da un sistema di storage: l'obiettivo è di realizzare l'infrastruttura entro la primavera del prossimo anno. Oltre a procedere con la propria roadmap di installazioni in Italia, Francia, Spagna e Portogallo, Atlante ha annunciato di recente la partnership con PlugSurfing per allargare ulteriormente l'interoperabilità del proprio network. Inoltre, grazie ai feedback positivi ricevuti da oltre 225mila utenti, Atlante si è posizionata all'ottavo posto nella classifica "Most Reliable Networks in Europe" stilata da Chargemap, in cui vengono segnalati i migliori Cpo a livello europeo per servizio ed esperienza di ricarica offerta all'utente finale.

ER



Grazie al mix di soluzioni attivate presso gli hub di Padova, la rete di Atlante è ideale sia per gli utenti alla ricerca di una ricarica fast, sia per i pendolari che parcheggiano l'auto e proseguono in città utilizzando i mezzi pubblici





L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: Atlante

Punti di ricarica: 8 in DC da 150 kW e 4 in AC da 22 kW per ogni stazione

Colonnine utilizzate: Alpitronic Hypercharger (per le stazioni DC)



LE COLONNINE DI ATLANTE UTILIZZANO ENERGIA PROVENIENTE AL 100% DA FONTI RINNOVABILI. PRESSO L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA DI PADOVA SONO INFATTI GIÀ PRESENTI PENSILINE FOTOVOLTAICHE CHE CONTRIBUISCONO AL FUNZIONAMENTO DEGLI EV-CHARGER



La ricarica domestica traina la transizione nel mondo

SONO QUASI 30 MILIONI I PUNTI DI RICARICA DOMESTICI A LIVELLO GLOBALE, UN DATO CHE DIMOSTRA INCONFUTABILMENTE QUANTO LA POSSIBILITÀ DI RICARICARE A CASA POSSA INCIDERE SULLA SCELTA DI UTILIZZARE UN'AUTO ELETTRICA. IL GLOBAL EV OUTLOOK 2024 REALIZZATO DALLA INTERNATIONAL ENERGY AGENCY FA IL PUNTO SULL'ELETTRIFICAZIONE, FOTOGRAFANDO UN'INFRASTRUTTURA CHE, COMPLESSIVAMENTE, HA RAGGIUNTO I 40 MILIONI DI CHARGING POINT

Nel mondo i punti di ricarica privati superano di 10 volte quelli pubblici, e la stragrande maggioranza dei proprietari di Bev ricarica tra le mura di casa. La ricarica domestica è attualmente la modalità più utilizzata per ricaricare le auto elettriche: circa 27 milioni di punti di ricarica su un totale di 40 milioni. Questo è quanto emerge dall'Ev Outlook 2024, ricerca

realizzata dall'International Energy Agency per fotografare lo stato della transizione elettrica a livello globale. I proprietari di veicoli elettrici con accesso a un parcheggio privato che può essere attrezzato per l'ev-charging possono ricaricare durante la notte, sfruttando anche la possibilità di accedere a tariffe più convenienti negli orari in cui la richiesta di energia è più bassa. La disponibilità della ricarica domestica varia note-

volmente tra i vari Paesi e cambia a seconda delle aree geografiche nelle zone urbane, suburbane e rurali. Nelle città densamente popolate, dove la maggior parte delle persone vive in condomini, l'accesso alla ricarica domestica è più limitato e i proprietari di veicoli elettrici si affidano maggiormente alla ricarica pubblica. Questo fenomeno è particolarmente evidente ad esempio in Corea, uno dei Paesi più densamente popolati al mondo, che si distingue per il più alto rapporto tra capacità di ricarica pubblica e veicoli elettrici in circolazione.

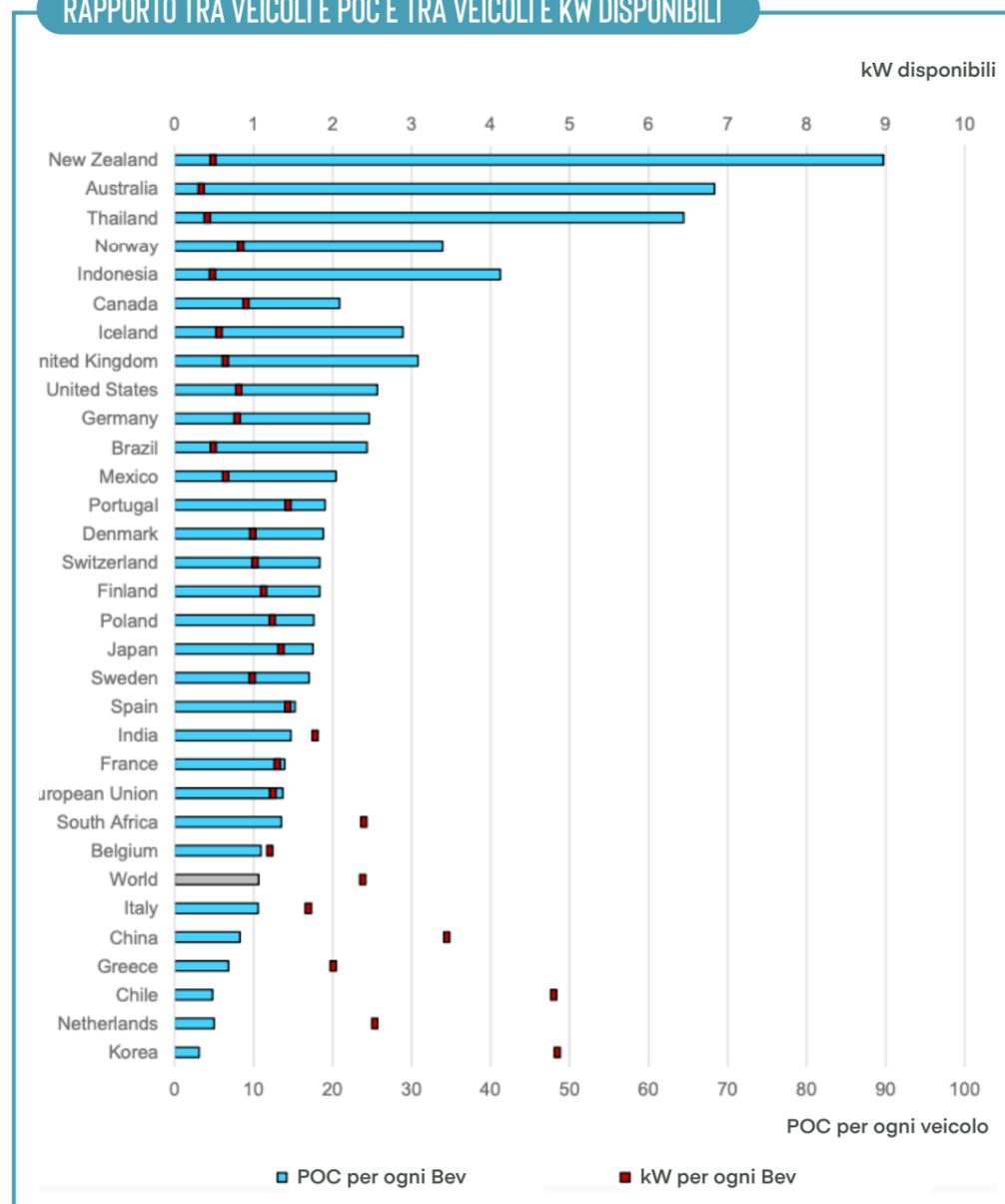
Per avere un altro paragone indicativo, in Norvegia la quota di veicoli elettrici nelle vendite di auto nuove è superiore al 90%, mentre in Messico è inferiore al 2%, ma le quote di proprietari di veicoli elettrici che dichiarano di ricaricare a casa sono simili, rispettivamente all'82% e al 71%. Il Regno Unito ha una delle percentuali più elevate di accesso alla ricarica domestica: il 93%, e più della metà sono ev-charger intelligenti: questo perché il Regno Unito è stato il primo Paese a rilasciare normative sullo smart charging. Inoltre, altro fattore importante, molti possessori di Bev possono contare su garage autonomi.

Nelle regioni in cui la tensione della rete elettrica è pari o superiore a 220 V, i proprietari di veicoli elettrici si affidano spesso alla normale presa domestica durante la notte, nonostante sia una pratica fortemente sconsigliata e ad esempio vietata in Italia in ambito condominiale. Questa è una prassi oggi fortemente diffusa in Europa, Australia, gran parte dell'America Latina e la maggior parte dell'Asia. Nelle regioni in cui la tensione è inferiore, in genere 100-120 V, le velocità di ricarica dalle normali prese domestiche sono molto più lente e, di conseguenza, ancora più pericolose per gli impianti. Pertanto in queste aree - ad esempio negli Stati Uniti e in Canada - è molto più diffuso l'utilizzo di wall box dedicate. Oltre alla ricarica domestica, la ricarica privata include anche gli ev-charger non accessibili al pubblico, come ad esempio le colonnine riservate ai dipendenti, alle flotte o ai clienti di determinate strutture. Ci sono, ad esempio, 15.900 ev-charger privati non domestici negli Stati Uniti, mentre nell'UE sono oltre 250mila i punti di ricarica ad accesso limitato.

Rapida crescita anche per la ricarica pubblica

Sebbene a livello globale vi siano molti più caricatori privati, la ricarica pubblica e l'interoperabilità della sua infrastruttura sono essenziali per consentire un'adozione più diffusa e rapida dei veicoli elettrici. Le colonnine ad accesso pubblico sono aumentate di oltre il 40% rispetto al 2023 e la crescita dei caricatori rapidi in DC, che ha raggiunto una quota del 55% sul totale installato, ha superato quella dei caricatori in AC fino a 22 kW. Alla fine del 2023, i caricatori rapidi rappresentavano oltre il 35% delle colonnine pubbliche installate. Nel complesso, la Cina è al primo posto per disponibilità di infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico (EVSE: Ev supply

RAPPORTO TRA VEICOLI E POC E TRA VEICOLI E KW DISPONIBILI



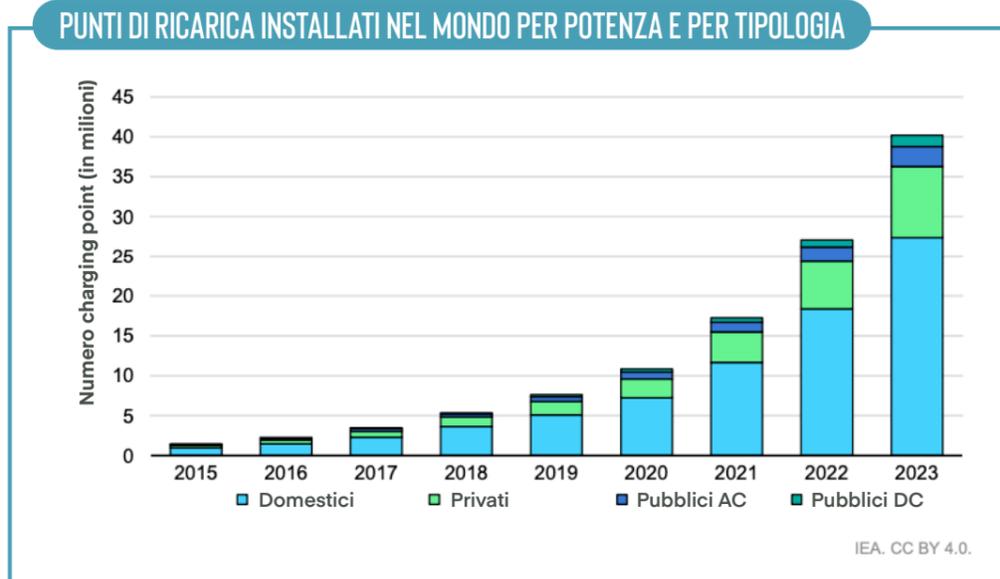
FONTE: IEA 2024

Equipment), con oltre l'85% dei caricatori rapidi al mondo e circa il 60% dei caricatori lenti. Dopo aver raggiunto una quota di vendite di auto elettriche superiore al 35%, la Cina sta spostando il proprio focus sullo sviluppo delle infrastrutture di ricarica, puntando alla copertura completa nelle città e sulle autostrade entro il 2030, nonché all'espansione nelle aree rurali. La Cina ha anche iniziato a supportare un modello di ricarica più sostenibile, con l'obiettivo di far sì che il 60% della ricarica dei veicoli elettrici avvenga al di fuori degli orari di punta entro il 2025, iniziando a sviluppare questo progetto presso cinque città pilota. A livello globale sono diversi i continenti in cui le istituzioni stanno lavorando per favorire lo sviluppo dei network di ricarica. Alla fine del 2023, l'Unione Europea ha concordato il testo del regolamento sulle infrastrutture per i combustibili alternativi (AFIR), che richiederà caricatori rapidi pubblici ogni 60 km lungo i principali corridoi di trasporto dell'Unione Europea (Trans-European Transport Network [TEN-T]).

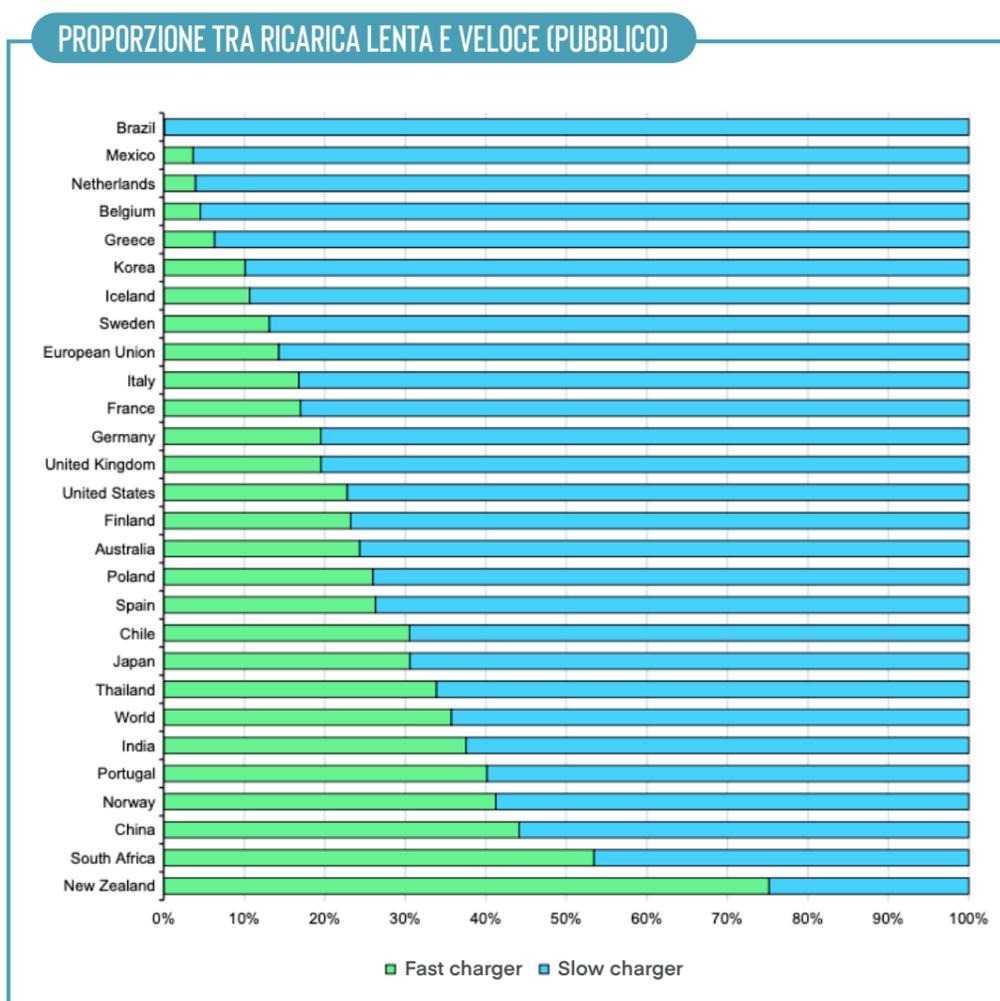
Anche altri mercati sviluppati stanno ampliando il supporto per le infrastrutture pubbliche riducendo al contempo i finanziamenti per gli incentivi sui veicoli. Il Regno Unito, ad esempio, ha posto fine ai sussidi per le auto private, ma ha mantenuto gli incentivi per le stazioni di ricarica private e pubbliche, con oltre 53.600 colonnine installate a partire dal 2023 e 300mila caricatori pubblici previsti entro il 2030. Stessa strategia è stata adottata in Corea, dove è stato ridotto il valore del suo sussidio per i veicoli elettrici, impegnando al contempo i fondi per nuovi punti di ricarica. Ciò ha attirato ulteriori investimenti privati nel settore e ha consentito l'installazione di oltre 200mila colonnine ad accesso pubblico.

Una crescita ponderata e proporzionale

L'implementazione della ricarica pubblica deve tenere il passo con le vendite di veicoli elettrici e deve essere coordinata con lo sviluppo della rete elettrica per garantire che le nuove connessioni siano coerenti e in linea con gli obiettivi fissati dai singoli Paesi a lungo termine. Se non gestita in modo appropriato, la ricarica può portare a un aumento della domanda di picco, il che significa che è sempre più importante garantire che le reti di distribuzione siano opportunamente dimensionate e attrezzate. Strategie per gestire la ricarica, come tariffe orarie e ricarica intelligente, diventeranno necessarie con la crescita dei veicoli elettrici in circolazione. Un rapporto elevato tra capacità di ricarica disponibile al pubblico e veicoli elettrici in uso è fondamentale nei Paesi in cui la ricarica domestica è meno accessibile. Inoltre, una copertura sufficiente riduce le preoccupazioni sull'autonomia e può consentire la produzione di veicoli con una capacità della batteria inferiore, riducendo così i costi e la domanda di materiali difficilmente reperibili. Pianificare accuratamente il rapporto più appropriato può rivelarsi impegnativo a causa delle diverse dinamiche di domanda e offerta nei singoli Paesi. Un'infrastruttura di ricarica pubblica insufficiente (ovvero con un numero di veicoli superiore al numero di charging point) potrebbe causare notevoli disagi ai clienti, mentre un'infrastruttura sovradimensionata (come ad esempio accade in Italia dove il numero dei charging point è, in proporzione, molto più alto rispetto al parco Bev circolante) potrebbe rivelarsi antieconomica per i Cpo. A questo propo-



FONTE: IEA 2024



FONTE: IEA 2024

sito nello sviluppo dell'infrastruttura potrebbe risultare più efficace considerare la capacità di ricarica totale per ogni Bev circolante piuttosto che il rapporto veicolo-colonnina, dato che gli ev-charger rapidi possono servire più veicoli al giorno rispetto ai caricabatterie in AC. Nelle fasi iniziali dello sviluppo dell'infrastruttura, il rapporto tra capacità di ricarica e Bev circolanti è generalmente elevato, dato che l'utilizzo del network sarà probabilmente basso fino a quando il mercato non sarà maturo. Con l'evoluzione del mercato e l'aumento dell'utilizzo, la capacità per EV tenderà a diminuire.

Collegare le città è una priorità per diversi governi

Nel 2023, il Governo australiano ha annunciato che fornirà 39,3 milioni di dollari australiani (dollari australiani) alla National Roads and Motorists' Association, tramite il Driving the Nation Fund, per costruire stazioni di ricarica per veicoli elettrici lungo le autostrade nazionali. Questa proposta (come quella della Nuova

Zelanda) mira a installare stazioni di ricarica ogni 150 km lungo i percorsi idonei. I rapporti di ricarica illustrano anche le diverse priorità dei Governi per quanto riguarda la ricarica lenta rispetto a quella veloce. Sebbene la Nuova Zelanda abbia il maggior numero di veicoli per stazione di ricarica, è davanti a Paesi come Australia e Thailandia quando si considera la capacità di ricarica per veicolo elettrico. Ciò può essere attribuito al fatto che la Nuova Zelanda ha dato priorità alle stazioni di ricarica pubbliche veloci rispetto a quelle lente, con una conseguente più alta percentuale di stazioni di ricarica veloci rispetto a stazioni di ricarica lente, con un'incidenza del 75% sul totale. Una situazione analoga si può notare in Sudafrica, Cina e Norvegia, dove rispettivamente i sistemi di ricarica veloce incidono rispettivamente per 53%, 44% e 41% sul totale. All'altro estremo di questo spettro si trovano Paesi come Brasile, Paesi Bassi e Corea, che hanno installato più caricatori pubblici lenti, con una quota di caricatori pubblici veloci che rappresenta rispettivamente lo 0,1%, il 4% e il 10%.

ER



Circontrol: quando la flotta viaggia su cloud

LAZIENDA METTE A DISPOSIZIONE DEI FLEET MANAGER LA PIATTAFORMA COSMOS: SOLUZIONE BASATA SUL CLOUD CHE SEMPLIFICA E OTTIMIZZA LA GESTIONE DELL'INTERA INFRASTRUTTURA DI RICARICA. QUESTA, UNITA A UN'AMPIA GAMMA DI EV-CHARGER – TRA CUI LA NUOVA WALL BOX ENEXT PARK T TWO –, CONSENTE DI ACCEDERE A UN PANCHETTO COMPLETO E PERSONALIZZATO IN GRADO DI RISPONDERE A DIVERSE ESIGENZE

Per gestire in maniera facile e intuitiva una rete di ricarica composta da diversi charging point, come ad esempio un hub aziendale dedicato alle flotte, Circontrol ha sviluppato a partire dal 2019 Cosmos, una piattaforma basata su cloud progettata per raccogliere e registrare i dati di una rete di ricarica. Questa soluzione semplifica e ottimizza il processo di gestione, centralizzando tutti i dati in un pannello di controllo di semplice utilizzo. La piattaforma permette di controllare da remoto ogni punto di ricarica e di ottenere una diagnosi dettagliata se un dispositivo non funziona correttamente, riducendo i tempi di risoluzione dei guasti. Cosmos presenta un'interfaccia facile da usare che non richiede conoscenze tecniche avanzate. Inoltre, offre una piattaforma adattabile per crescere in base alle necessità aziendali e garantisce una solida sicurezza dei dati per proteggere le informazioni riservate. Per migliorarne la semplicità d'uso, oltre al pannello di controllo intuitivo con i dati più significativi via Web browser, Cosmos può essere facilmente gestito tramite un'app attraverso dispositivi mobili. La piattaforma integra una serie di funzionalità molto utili anche e soprattutto per la gestione delle flotte aziendali, tra cui la possibilità di gestire i costi e le tariffe di ricarica (ad esempio riservando il pagamento del rifornimento solo a visitatori esterni); un sistema di costante monitoraggio del corretto funzionamento delle stazioni di ricarica; la possibilità di rendicontare i pagamenti dei rifornimenti; una mappa interattiva per controllare in modo semplice e rapido lo stato di tutti gli ev-charger collegati. Cosmos prevede inoltre l'inserimento di più profili utente con relativi permessi, prevede la possibilità di integrare il sistema con il rilevamento dei posteggi liberi ed

è compatibile con tutti i marchi di ev-charger grazie all'utilizzo dello standard OCPP. Circontrol, oltre alla piattaforma Cosmos, mette a disposizione delle aziende dei pacchetti completi per l'elettrificazione delle flotte che comprendono anche un sistema proprietario per la gestione dinamica della potenza grazie a cui è possibile distribuire l'energia disponibile in azienda per la ricarica dei veicoli elettrici e consente di ricaricare più veicoli contemporaneamente e in modo efficiente. Il sistema DLM permette di personalizzare la distribuzione della potenza disponibile in base alle proprie esigenze. Gestisce in modo efficiente sia le stazioni di ricarica a corrente alternata sia quelle in corrente continua, nonché la distribuzione dell'energia generata dagli impianti fotovoltaici. Il DLM distribuisce automaticamente l'energia disponibile dalla rete o quella proveniente da impianti fotovoltaici ed è compatibile con qualsiasi inverter presente sul mercato. Il dispositivo darà priorità alle fonti di energia solare per ridurre al minimo il consumo della rete o combinerà entrambe le risorse quando la domanda di energia aumenta. Grazie alla sua configurazione, il DLM consente di dare priorità alla ricarica rapida in corrente continua. Per la ricarica in azienda, oltre a un'ampia selezione di caricatori Fast in DC, Circontrol propone il dispositivo in AC eNext Park T Two con potenza fino a 22 kW e collegamento trifase. Lev-charger, che si distingue anche grazie a un design compatto, può ricaricare due veicoli contemporaneamente (integra due prese di Tipo 2), supporta la gestione dinamica del carico, la ricarica autenticata tramite card Rfid, integra un MID per il conteggio dell'energia consumata e prevede diverse opzioni di connettività, tra cui ethernet, Gprs, Wi-Fi, 3G e 4G, oltre al protocollo OCPP. La presenza di un display rende l'operazione di ricarica più semplice e user friendly e le certificazioni IP54 e IK10 lo rendono adatto anche per installazioni outdoor.



LA WALL BOX ENEXT PARK T TWO CONSENTE DI RICARICA DUE VEICOLI CONTEMPORANEAMENTE GRAZIE ALLA DOPPIA PRESA DI TIPO 2. OTTIMIZZANDO COSÌ GLI INGOMBRI E FACILITANDO LE INSTALLAZIONI PRESSO LOCATION CON SPAZIO RIDOTTO



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE LE FUNZIONALITÀ DELLA WALL BOX ENEXT ELITE



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE LE FUNZIONALITÀ DELLA PIATTAFORMA COSMOS



Tante job opportunities legate all'e-mobility

LA TRANSIZIONE HA SBLOCCATO NUOVE PROFESSIONALITÀ. TRA LE FIGURE PIÙ RICERCATE: BUSINESS DEVELOPER, FLEET MANAGER E TECNICI SPECIALIZZATI

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.

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

HUNTERS
GROUP

Il settore della mobilità elettrica è in forte crescita e non conosce pause. L'espansione continua di questo settore è guidata dalla crescente domanda di soluzioni sostenibili per il trasporto e dall'innovazione tecnologica che sta trasformando il modo in cui ci muoviamo. Di conseguenza, le opportunità di lavoro nel campo dell'e-mobility stanno esplodendo, con una particolare attenzione su alcune figure professionali chiave: il Fleet Manager e il Business Developer in ambito e-mobility.

» Fleet Manager: Il Fleet Manager in ambito e-mobility è responsabile della gestione delle flotte di veicoli elettrici. Questo ruolo richiede una profonda comprensione delle tecnologie di mobilità elettrica, della gestione delle infrastrutture di ricarica e dell'ottimizzazione dei costi operativi. Il Fleet Manager deve assicurare che la flotta sia efficiente, ben mantenuta e conforme alle norma-

tive ambientali. Tra le sue responsabilità principali ci sono la pianificazione delle rotte, la gestione dei dati di utilizzo dei veicoli, la coordinazione delle operazioni di manutenzione e la formazione dei conducenti.

» Business Developer in ambito e-mobility:

Il Business Developer è una figura chiave per l'espansione delle soluzioni di mobilità elettrica. Questo professionista è responsabile dell'identificazione e sviluppo di nuove opportunità di business, della costruzione di partnership strategiche e della promozione di prodotti e servizi nel mercato dell'e-mobility. Deve avere una solida conoscenza delle dinamiche di mercato, delle tecnologie emergenti e delle esigenze dei clienti. Le sue mansioni includono l'analisi di mercato, la definizione di strategie commerciali, la negoziazione di contratti e la gestione delle relazioni con i clienti.

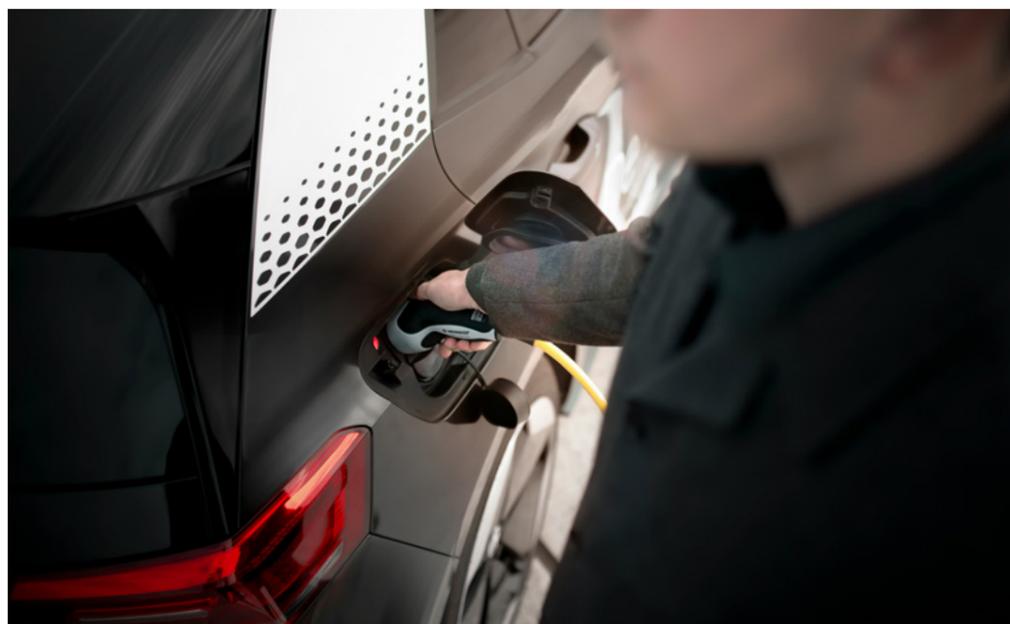
Nonostante la forte domanda di professionisti qualificati, il settore dell'e-mobility si trova ad affrontare una carenza di figure tecniche altamente specializzate. Meccanici artigianali, riparatori

e manutentori di automobili elettriche sono particolarmente difficili da trovare, soprattutto in regioni come Sicilia, Piemonte, Valle D'Aosta e Campania. Questa carenza è dovuta in parte alla rapida evoluzione delle tecnologie e alla necessità di competenze specifiche che non sono ancora diffuse tra i lavoratori tradizionali del settore automobilistico.

Per affrontare questa sfida, è fondamentale investire in corsi di specializzazione e aggiornamento specifici in ambito e-mobility. Questi corsi devono coprire non solo le basi della tecnologia dei veicoli elettrici, ma anche le competenze pratiche necessarie per la manutenzione e la riparazione. Solo attraverso una formazione continua e mirata sarà possibile colmare il gap di competenze e garantire che il settore dell'e-mobility possa continuare a crescere e a prosperare.

In conclusione, l'e-mobility continua a garantire opportunità lavorative significative.

Tuttavia, per sfruttare appieno queste opportunità, è essenziale formarsi e aggiornarsi costantemente, garantendo così la disponibilità di professionisti altamente qualificati in grado di sostenere e promuovere la mobilità del futuro. 



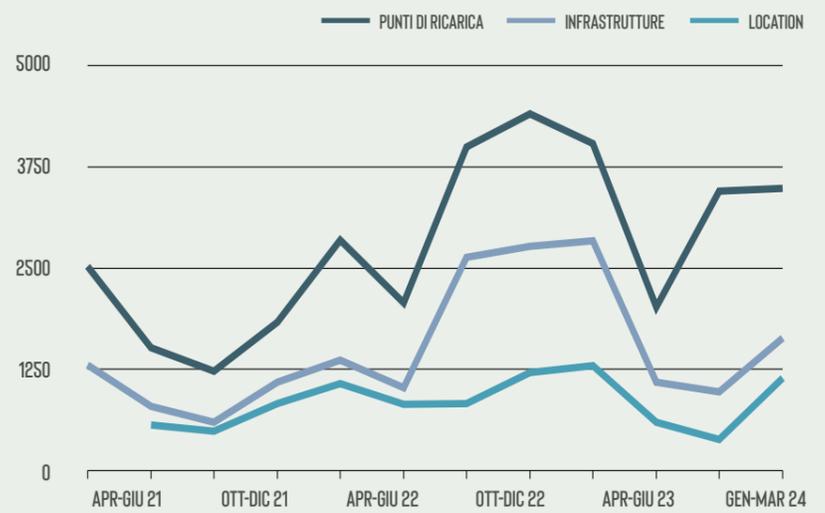
Ricarica pubblica: come crescono le installazioni

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

NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



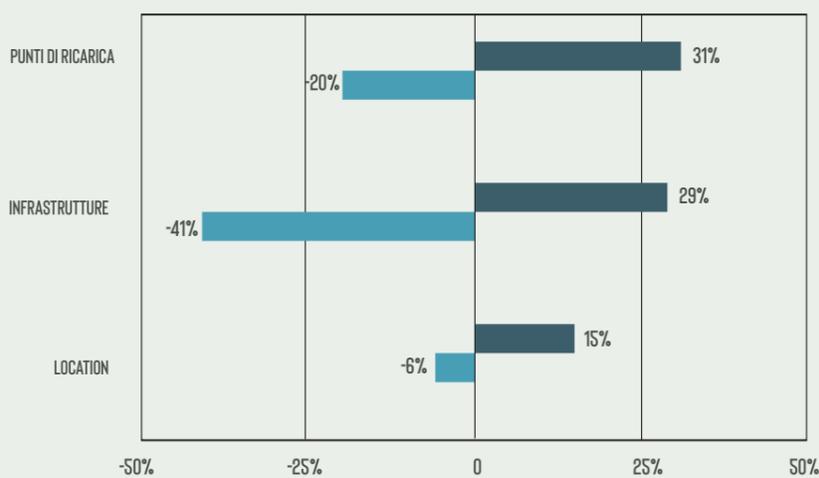
INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



TREND NUOVE INSTALLAZIONI - CONFRONTO ULTIMO

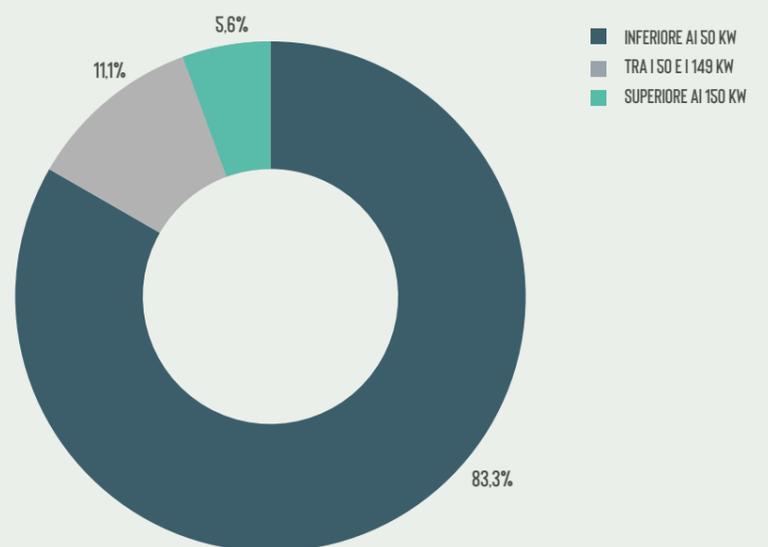
TRIMESTRE E ANNO MOBILE

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



SEGMENTAZIONE COLONNINE INSTALLATE PER POTENZA (IN KW) - ITALIA

TOTALE CUMULATO 2023



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



E.CHARGER DOUBLE GUIDA VERSO IL DOMANI CON UNA NUOVA ENERGIA!

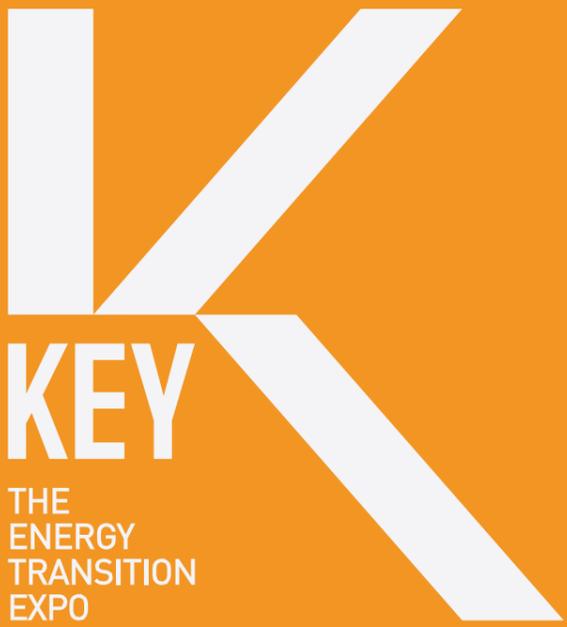


L'attesa è finita!

Ottobre segna l'inizio di una nuova frontiera nella ricarica elettrica con E.Charger Double, la colonnina di ricarica di ultima generazione firmata DKC Energy. Progettata e realizzata con la qualità e l'innovazione del Made in Italy, E.Charger Double promette un'esperienza di ricarica senza precedenti per installazioni in aree ad uso pubblico.

- Segnalatori LED a 360°
- Gestione multi-utenze RFID
- Bilanciamento dinamico dei carichi
- Monitoraggio, gestione e personalizzazione mediante Portale Energy

**PRENOTA LA TUA E.CHARGER DOUBLE
OGGI STESSO E INIZIA A FARE LA
DIFFERENZA.**



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

