

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



TAVOLA ROTONDA

A PAGINA 15

Informazione: fattore chiave per il rilancio del mercato

Quali sono gli strumenti marketing che possono favorire un'accelerazione delle vendite? Come deve cambiare la comunicazione nei confronti della filiera e degli utenti finali? Ne hanno parlato Omar Imberti (ABB), Stefano Lucini (Orbis), Silvia Pavesi (Alfen), Davide Spazian (Ingeteam) e Marco Vitali (Circontrol)

MERCATO

A PAGINA 22

C&I: crescono le opportunità legate all'elettificazione

Uffici e aziende, con relative flotte, sono uno dei target più attenti alla transizione elettrica. I produttori rispondono con soluzioni versatili in grado di adattarsi ai vari contesti, mentre per gli installatori è indispensabile un approccio consulenziale per progetti ad hoc che tengano conto di ulteriori sviluppi



COVER STORY

L'e-mobility si ricarica a KEY

Intervista a **Christian Previati**, Exhibition manager dell'evento (Rimini, 5-7 marzo)

INSTALLAZIONI

Scame si distingue grazie a design e funzionalità nel target horeca

ATTUALITÀ

Tutto quello che c'è da sapere sulla RED III e come coinvolgerà i Cpo

SMART MOBILITY REPORT

Aumentano le infrastrutture pubbliche e private



www.e-ricarica.it

Soluzioni intelligenti di ricarica EV per la casa

Kit Pulsar Max da 7,4 kW



PROMO 5X4

Acquista 4 kit Wallbox Pulsar Max da 7,4 kW ne avrai +1 in omaggio

Solo da
ESAVING
ogni watt conta

www.esaving.eu | info@esaving.eu | +39 0461 1600050





Formazione e informazione: le chiavi della transizione

Durante lo scorso mese di ottobre, in Italia si sono susseguiti una serie di eventi e incontri dedicati alla mobilità elettrica. Tra questi, due in particolare hanno contribuito a delineare gli scenari futuri e a cercare di prevedere le evoluzioni di questo settore. Stiamo parlando dello Smart Mobility Report a cura del dipartimento Energy & Strategy del Politecnico di Milano, e della ricerca "Il futuro della mobilità elettrica in Italia @2035", presentato da Motus-E e PwC Strategy&. Entrambi i report confermano un futuro in cui l'e-mobility è perfettamente integrata nell'utilizzo quotidiano, con una diffusione capillare delle infrastrutture. Lo Smart Mobility Report, nelle sue proiezioni più conservative, prevede 1,9milioni di charging point privati entro il 2030. Lo studio di Motus-E addirittura 115mila punti di ricarica pubblici e 1,5milioni a uso privato sempre entro la stessa scadenza. Di fronte a questi numeri la prima cosa di cui prendere atto è che c'è ancora, per usare un eufemismo, tanto lavoro da fare, soprattutto alla luce di quanto stiamo faticando a decollare le immatricolazioni di veicoli a zero emissioni (almeno in Italia), per i quali ancora latitano incentivi strutturati. Viene quindi da domandarsi quali strumenti possa mettere in campo l'industria dell'ev-charging per smarcarsi da una situazione di stallo delle vendite, soprattutto in ambito privato e domestico. Uno spunto interessante arriva dalla Tavola rotonda con cui E-Ricarica ha riunito in un dibattito alcuni dei principali produttori di ev-charger presenti sul nostro mercato (la trovate a pag. 15). Oggi più che mai il settore ha un forte bisogno di formazione e informazione, a tutti i livelli. Uno degli anelli più deboli è proprio quello dei car dealer, che si ritrovano a fronteggiare le grandi perplessità e la poca conoscenza dell'utente finale nei confronti



dell'elettrico. La mancanza di personale adeguatamente formato e informato, soprattutto impreparato a sostenere la vendita di un mezzo elettrico, è uno dei punti deboli su cui l'industria deve iniziare a lavorare fin da subito. In secondo luogo, la formazione di installatori preparati e focalizzati sull'e-mobility: c'è ancora grande carenza di realtà specializzate in grado di proporre, spiegare e valorizzare un'offerta sempre più tecnologica e connessa. Infine l'utente finale: assistiamo ancora a una forte e costante strumentalizzazione di dati e notizie per spaccare o addirittura influenzare l'opinione pubblica quando, nella realtà dei fatti, chi approccia l'elettrico molto difficilmente torna indietro e sul mercato stanno arrivando veicoli a prezzi sempre più abbordabili. Formazione e

informazione, oltre che dalla condivisione di report come quelli di cui abbiamo accennato inizialmente e da iniziative marketing promosse dai produttori nei confronti degli installatori, passano anche e soprattutto dagli eventi fieristici come KEY (Rimini, 5-7 marzo), a cui abbiamo dedicato la coverstory: oggi l'appuntamento è sicuramente tra i più importanti a livello italiano ed è facile prevedere che sarà una potente cassa di risonanza per tutto ciò che riguarda la transizione. Fake news e informazione pilotata rappresentano una minaccia persistente: occorre una strategia coesa e un supporto costante affinché il mercato possa svilupparsi in tutte le sue potenzialità.

La redazione



Uno degli anelli più deboli è proprio quello dei car dealer, che si ritrovano a fronteggiare le grandi perplessità e la poca conoscenza dell'utente finale nei confronti dell'elettrico senza gli strumenti adeguati: manca personale adeguatamente formato e informato

SOMMARIO



COVER STORY

l'e-mobility si ricarica a KEY

A PAGINA 12



MERCATO

Il segmento C&I traina l'ev-charging

A PAGINA 22



TAVOLA ROTONDA

Informazione: ecco perché è cruciale per la ripartenza del mercato

A PAGINA 15



News	pag. 5
-----	-----
Attualità RED III: quali opportunità per i Cpo?	pag. 30
-----	-----
Installazione del mese Scame: design e funzionalità al servizio del target horeca	pag. 32
-----	-----
Dati e statistiche In Italia a fine 2023 500mila punti di ricarica privati (+35%)	pag. 34
-----	-----
Risorse umane E-mobility & Green Job	pag. 36
-----	-----
Servizi Wallbox: quando ricarica fa rima con efficienza	pag. 37
-----	-----
Numeri & trend	pag. 38

N.11-NOVEMBRE 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. 11 - Novembre 2024. Registrazione al Tribunale di Monza n. 20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl. L'editore non si assume alcuna responsabilità rispetto al contenuto dei messaggi pubblicitari di terze parti pubblicati sulla rivista E-Ricarica.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 14 ottobre 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

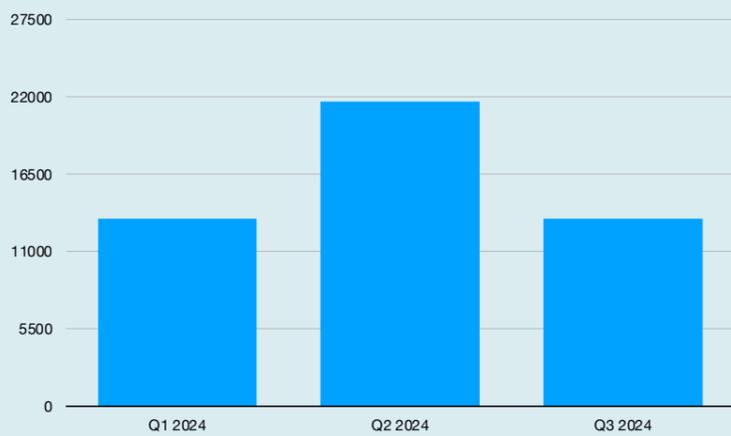
Responsabile dati:
Marco Arosio



NEWS



VENDITE TRIMESTRALI 2024



FONTE: UNRAE

AUTO ELETTRICHE: IN ITALIA A SETTEMBRE IMMATICOLAZIONI A +27,3% (VS SETTEMBRE 2023)

Mercato italiano delle auto elettriche in crescita a settembre, mese durante il quale sono state immatricolate 6.308 vetture full electric (+27,3% rispetto a settembre 2023) con un quota di mercato del 5,2% (dal 3,6% di settembre 2023). Nei primi 9 mesi del 2024 i Bev immatricolati in Italia sono 47.559 (+3,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso), con una market share di poco inferiore al 4%,

in lieve aumento rispetto al periodo gennaio-settembre 2023.

Al 30 settembre il parco circolante elettrico italiano si attesta su 261.731 auto. Infine, considerando tutte le alimentazioni, il mercato auto italiano segna a settembre una contrazione dell'11% a 121.666 unità immatricolate, e un passo avanti del 2,1% nei 9 mesi a quota 1.181.117 immatricolazioni.

MIMIT: IN 3 MESI OLTRE 7MILA RICHIESTE PER IL BONUS COLONNINE

Secondo quanto riportato da Alessandro Moroni, dirigente della divisione Mobilità sostenibile, automazione e logistica del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, nel corso di un convegno organizzato da Motus-E, in 3 mesi il Mimit ha ricevuto richieste di incentivi per 7,3mila colonnine, pari a un totale di oltre 8,3 milioni di euro. Cifre che confermano l'interesse dei privati nei confronti del Bonus che sarà attivo fino al prossimo 31 dicembre 2024. «Se da un punto di vista della penetrazione del veicolo elettrico in Italia siamo un po' indietro» ha dichiarato Moroni, «dal punto di vista dell'industria della ricarica siamo una eccellenza ed è nostro dovere promuoverlo e supportarlo in ogni modo. Abbiamo bisogno di agire sia sul lato della domanda e i risultati quest'anno sono incoraggianti e promettenti, ma sappiamo c'è una aggressione estera low-cost di quella che è una eccellenza. Per questo dobbiamo capire come incentivare le adozioni per spingere a scegliere quelle a più alto valore aggiunto e a più alto contenuto tecnologico». Moroni ha inoltre indicato che a breve il ministero promuoverà ulteriori iniziative a supporto delle medie imprese della filiera della ricarica elettrica che stanno pagando il confronto con una competizione più ampia sul mercato globale (fonte Il Sole 24 Ore).



eHome5

Love at first charge

La stazione di ricarica domestica che consiglierai



Fino a 3 modalità di ricarica



Carica solo con energia fotovoltaica



Carica con il fotovoltaico e l'energia di rete



Usa la potenza disponibile per accelerare la carica

5 motivi per cui gli installatori ameranno eHome 5



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



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



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



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



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

circontrol





E-MOBILIDENTIKIT



AL VOLANTE CON...

MARIO VILLA,
HEAD OF GENERAL SERVICES &
SAFETY DI VALLIANT GROUP

un operatore può intervenire da remoto per risolvere eventuali problemi, si possono eseguire aggiornamenti del firmware over the air e accedere a tutta una serie di funzionalità aggiuntive, restando in ambito Tesla, che la rendono un veicolo veramente hi-tech. Questo sicuramente richiede un approccio diverso rispetto a un'auto tradizionale, ma posso garantire che, anche per la nostra esperienza in azienda, chi l'ha provata non tornerebbe mai indietro.

Cosa invece l'ha colpita maggiormente della ID4 che adopera abitualmente?

«Ha diverse caratteristiche interessanti. Sicuramente citerei una funzionalità di Power Management molto ben calibrata, a cui si aggiunge una frenata rigenerativa con ottime prestazioni, oltre a un ottimo assetto generale del veicolo che consente, nonostante un peso particolarmente importante, una guida con il giusto balance tra sicurezza e comfort a fronte di prestazioni brillanti anche durante le lunghe percorrenze in autostrada».

Che tipologia di colonnine utilizza più di frequente per la ricarica?

«Nel quotidiano se sono fuori sede mi appoggio alle colonnine fast da

50 o 100 kW. Quando invece sono in azienda aproffito per ricaricare utilizzando colonnine in AC da 22 kW: avendo lunghi periodi di sosta è l'ideale. La soluzione di ricarica pubblica in AC è perfetta anche quando magari sono in trasferta presso la sede di un cliente presso cui ho in previsione di fermarmi diverse ore. A casa invece adopero una wall box Elli (marchio per l'e-mobility di Volkswagen, NdR) grazie a cui posso ricaricare con tariffe molto convenienti».

Quali sono i consigli che vorrebbe condividere con chi sta ponderando il passaggio all'elettrico?

«Quando si sceglie un veicolo non bisogna pensare all'eccezione ma all'utilizzo per il quale è destinato quotidianamente. Bisogna basarsi su come verrà adoperato nell'arco di tutto l'anno: se in media si percorrono 20-25 km nel tragitto casa-lavoro già una full electric di dimensioni compatte è ideale. Volendo salire di categoria, una vettura con una batteria da 70 kWh ormai consente di fare tutto, anche viaggi a lungo raggio senza alcun problema. Le soste per il rifornimento ormai sono molto veloci e compatibili con il tempo che abitualmente si trascorre per una pausa caffè in Autogrill».

SCHEDE E-DRIVER

Auto utilizzata:

Volkswagen ID4

Km percorsi in elettrico: oltre 100mila

Stazioni di ricarica più utilizzate: colonnine in AC presso l'azienda, wall box domestica Elli e punti di ricarica pubblici in AC e in DC

IPLANET E AUTOGRILL INSIEME PER UN NUOVO CONCEPT PRESSO 41 STAZIONI DI SERVIZIO

IPlanet ha siglato una partnership con Autogrill per lo sviluppo di un nuovo concept che interesserà 41 stazioni di servizio. La collaborazione prevede la gestione da parte di Autogrill di tutte le attività presenti sui punti vendita ed è studiato per rispondere anche alle esigenze di sosta per la ricarica effettuata dai possessori di veicoli elettrici. Il nuovo formato di ristorazione sarà presente in Lombardia (13 stazioni), Piemonte (9), Lazio (6), Puglia (3), Veneto (3), Trentino-Alto Adige, Liguria, Emilia-Romagna, Marche, Umbria, e Calabria. Il nuovo concept - che avrà un'offerta qualitativa di caffetteria, bar, snack e piccola cucina, e sarà adatto sia per una sosta veloce sia per una pausa più lunga in un ambiente confortevole - è studiato utilizzando il modello dell'economia circolare, basato sul riutilizzo delle risorse materiali in modo da allungarne il ciclo di vita il più a lungo possibile. Dall'accordo è atteso un beneficio per le comunità locali di riferimento in termini di occupazione grazie all'opportunità di impiego per oltre 200 dipendenti. Le aperture dei 41 punti vendita avverranno entro tre anni mentre la prima apertura è prevista entro il 2024



NIDEC CON Y3K PER IL PRIMO PROGETTO SMART E-MOBILITY SOLUTION ALL'INTERNO DEGLI HUB GLS

Nidec Conversion - piattaforma del Gruppo nipponico Nidec specializzata in soluzioni per l'efficientamento energetico - e Y3K lo scorso settembre hanno ufficialmente presentato, presso l'hub logistico GLS di Alessandria il primo progetto di Smart e-Mobility Solution realizzato con l'obiettivo di rendere sostenibili ed energeticamente autosufficienti strutture di logistica, parchi flotte e stazioni di ricarica. Il progetto permette l'integrazione tra i sistemi di ricarica con fotovoltaico, battery storage e il servizio completo di noleggio, monitoraggio e assistenza di veicoli commerciali full electric. L'evento di inaugurazione ha segnato i primi 6 mesi di attivazione della piattaforma nelle tre sedi GLS piemontesi di Biella, Vercelli e Alessandria. La collaborazione tra Nidec e Y3K è iniziata nel 2022 e nasce

dall'esigenza di rendere più efficiente e sostenibile la ricarica dei mezzi noleggiati da Y3K per i siti GLS destinati ai servizi di logistica e consegna nel corto e medio raggio, circa 200 km al giorno. L'installazione di pannelli fotovoltaici ha permesso a Nidec di creare una piattaforma e-mobility polifunzionale, che consente sia la ricarica ultra-fast attraverso i dispenser DC Nidec Conversion, con una potenza di fino 300 kW, sia la ricarica notturna lenta attraverso delle wall box in AC con potenza modulata con la gestione dei carichi e fino a 22 kW, il tutto con l'utilizzo quasi esclusivo di energia autoprodotta al 100% green proveniente dai pannelli fotovoltaici.

dall'esigenza di rendere più efficiente e sostenibile la ricarica dei mezzi noleggiati da Y3K per i siti GLS destinati ai servizi di logistica e consegna nel corto e medio raggio, circa 200 km al giorno. L'installazione di pannelli fotovoltaici ha permesso a Nidec di creare una piattaforma e-mobility polifunzionale, che consente sia la ricarica ultra-fast attraverso i dispenser DC Nidec Conversion, con una potenza di fino 300 kW, sia la ricarica notturna lenta attraverso delle wall box in AC con potenza modulata con la gestione dei carichi e fino a 22 kW, il tutto con l'utilizzo quasi esclusivo di energia autoprodotta al 100% green proveniente dai pannelli fotovoltaici.



POWY: RINNOVATA LA PARTNERSHIP CON ASSOPETROLI-ASSOENERGIA PER L'OFFERTA DI RICARICA ULTRARAPIDA

Powy ha ufficializzato il rinnovo dell'accordo con Assopetroli-Assoenergia (associazione di riferimento per le imprese del settore petrolifero ed energetico) finalizzato alla promozione di un servizio di ricarica ultrarapida presso le stazioni di servizio. Tra le partnership più rilevanti emerse da questa collaborazione (in essere dal 2022) quella con APSA - Al Risparmio e Cancellieri Carburanti, che hanno portato rispettivamente all'installazione di tre stazioni di ricarica in Veneto (a Verona e provincia) e due nel Lazio (a Viterbo e Tarquinia). Inoltre, la collaborazione consente di cogliere appieno le opportunità offerte dal Ddl Carburanti, attualmente in discussione, che prevede incentivi per la riqualificazione delle stazioni di distribuzione attraverso l'installazione di colonnine di ricarica.



E.ON: ACCORDO CON SIEMENS PER SVILUPPARE LA RETE DI RICARICA PUBBLICA IN EUROPA

E.ON Drive Infrastructure collaborerà con Siemens Smart Infrastructure per sviluppare una rete di ricarica pubblica ancora più efficiente e veloce sul territorio europeo. Le due società hanno firmato un accordo globale che include da parte di Siemens la fornitura di una piattaforma di backend oltre alle stazioni di ricarica in DC. In questo modo, Siemens garantirà a E.ON un'ampia possibilità di configurazione delle stazioni e strumenti utili a gestire e a monitorare facilmente l'intera rete di ricarica. La colonnina ad alta potenza Sicharge D prodotta da Siemens consente a quattro veicoli di ricarica contemporaneamente sfruttando in maniera smart l'energia disponibile. In base all'accordo, Siemens ed E.ON rafforzeranno le infrastrutture di ricarica in diversi Paesi, tra cui Germania, Italia, Svezia e Regno Unito.



TESLA SUPERCHARGER: OLTRE 6,6MILA STAZIONI ATTIVE NEL MONDO, +23% NEL Q3 2024

La rete di ricarica implementata da Tesla si conferma una delle più estese e capillari a livello mondiale. La casa automobilistica fondata da Elon Musk ha comunicato attraverso il proprio profilo X ufficiale di aver raggiunto nel solo Q3 2024 quota 2.800 stazioni di ricarica attivate a livello mondiale, +23% rispetto al medesimo periodo del 2023. Secondo Tesla la quantità di energia distribuita attraverso le colonnine Supercharger ha raggiunto da giugno a settembre quota 1,4 TWh (+27% rispetto allo scorso anno), cifra che ha consentito di evitare il consumo di oltre 150milioni di galloni di benzina. A oggi la rete Supercharger in Nord America ha raggiunto le 2,6mila stazioni attive, 1,7mila in Europa e 2,4mila nella regione Asia-Pacifico. In totale sono 6,6 mila le stazioni Supercharger attive nel mondo e altre 1.128 sono già in fase di attivazione.



AD ANCONA IN ARRIVO 26 STAZIONI DI RICARICA GRAZIE AL PROGETTO MOBILITATTIVANCONA

Il Comune di Ancona ha confermato l'imminente installazione di 26 colonnine che verranno distribuite presso quattro zone strategiche della città. L'iniziativa rientra nel progetto MobilitAttivAncona, lanciato dall'amministrazione comunale per favorire la mobilità sostenibile e ridurre le emissioni dannose. Il Comune ha fotografato un rapido incremento dei veicoli full electric monitorando i permessi di sosta gratuita rilasciati: in breve tempo si è passati dai 61 del 2019 ai 420 raggiunti nel 2024. Il progetto dell'installazione delle 26 colonnine, di cui il Comune di Ancona è ente capofila, in qualità di concedente e cofinanziatore del progetto MobilitAttivAncona, si concluderà entro la fine dell'anno.

COMUNE DI FIRENZE: 150 NUOVE COLONNINE E RINNOVAMENTO DELL'INFRASTRUTTURA ESISTENTE

Il Comune di Firenze ha annunciato la volontà di modernizzare e ampliare l'attuale infrastruttura di ricarica. La giunta ha così approvato la proposta dell'assessore alla mobilità Andrea Giorgio, che prevede la sostituzione di 112 colonnine ormai ritenute obsolete presso 78 location differenti, dove verranno installati nuovi ev-charger di tipo fast. Nel pacchetto è inoltre prevista l'installazione di altre 150 colonnine. Il bando per il rinnovo e per l'ampliamento dell'infrastruttura è stato vinto da Plenitude, società individuata tramite una gara di appalto bandita dal Consorzio Toscano dell'energia.

ATB: PARTNERSHIP CON SIEMENS PER L'INSTALLAZIONE DI 10 CHARGING POINT A BERGAMO ADIBITI AL TPL

L'Azienda dei trasporti bergamasca (ATB), con il contributo di TPer e Siemens E-Mobility, ha installato 10 punti di ricarica presso il deposito di via Monte Gleno a Bergamo. Il collaudo dell'infrastruttura è stato effettuato al termine di uno studio che ha visto ATB in prima linea nella progettazione di un nuovo modo di pensare struttura, tipologia e posizionamento delle colonnine di ricarica all'interno del deposito aziendale. I 10 charging point installati, infatti, sono completamente sollevati da terra e si attivano grazie a un radio comando che permette discesa e risalita dei cavi, per garantire la massima sicurezza e l'estrema flessibilità nell'utilizzo degli spazi. Grazie a questa installazione, portando tutta la strumentazione in quota, è stato possibile azzerare gli intralci alla mobilità dei mezzi all'interno del deposito, evitando pesanti interventi strutturali, mantenendo le aree di transito sempre sgombre, in ordine e in sicurezza.



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

ORBITIS
energia intelligente

Scopri la gamma su orbitalia.it

E-RICARICA

SEGUI LE NEWS

ANCHE SU TELEGRAM

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

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

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



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



COMUNE DI GIUSSANO: ACCORDI CON ENEL X E FASTWAY PER NUOVE COLONNINE

Il Comune di Giussano, in provincia di Monza Brianza, ha annunciato l'imminente installazione di nuove colonnine di ricarica grazie a un protocollo di intesa sottoscritto dalla Giunta del sindaco Marco Citterio insieme a Enel X e FastWay con l'obiettivo di rendere la rete di charging point ancora più capillare e sostenere la diffusione della mobilità elettrica. In particolare, Enel X posizionerà le prime due colonnine fast da 90 kW in

via Nenni (zona Area Mercato Giussano) e via Porta (zona Municipio). Successivamente, ne verranno collocate altre tre rispettivamente in via Cavour, via Dispersi in Guerra (zona Cimitero) e via dei Certosini (zona Area Mercato Paina). Nelle prossime settimane è prevista anche la posa da parte di FastWay di 2 colonnine da 50 kW in via Prealpi e in via Viganò.

L'intervento non avrà alcun costo per le casse comunali e tutti i lavori di installazione saranno a carico delle società proponenti. La durata delle concessioni sarà rispettivamente di 10 e 15 anni, le stazioni di ricarica saranno operative 24 ore su 24 con assistenza clienti, gestione ordinaria e straordinaria in capo all'operatore privato.



OHME INTRODUCE LA CONNETTIVITÀ WI-FI E BLUETOOTH SULLE PROPRIE WALL BOX



Ohme ha annunciato l'introduzione della connettività Wi-Fi e Bluetooth sulla propria gamma di ev-charger in AC. In questo modo le stazioni potranno garantire all'utente un controllo maggiore di tutte le funzionalità, offrendo la possibilità di gestire e monitorare le sessioni di ricarica a distanza, accedere ai dati in tempo reale e aggiornare le stazioni con i firmware più recenti. La gamma Ohme include i due modelli di wall box Home Pro ed ePod S. La prima è dotata di display e cavo di collegamento, raggiunge una potenza fino a 11 kW, può essere gestita tramite un'app dedicata e consente di impostare programmi per ricaricare il veicolo nelle fasce orarie più convenienti. Il modello Ohme ePod D invece raggiunge una potenza di 7,4 kW e presenta dimensioni particolarmente compatte che la rendono adatta a qualsiasi tipologia di location.

FASTWAY: NUOVE INFRASTRUTTURE A BADIA POLESINE E ORZINUOVI (BRESCIA)

FastWay ha attivato due nuove stazioni di ricarica Fast a Badia Polesine, in provincia di Rovigo. Le due colonnine in DC, situate rispettivamente in via Volta e in via Petrarca, raggiungono una potenza pari a 120 kW e si trovano in posizione strategica in prossimità del Parco Naturale Regionale del Delta del Po. Altre due stazioni sono state realizzate presso il Comune di Orzinuovi (in provincia di Brescia), sempre utilizzando due colonnine Fast Autel MaxiCharger da 120 kW. I punti di ricarica sono situati in via Martiri delle Foibe e nel Piazzale Aeronautica all'ingresso della Fiera. A oggi la rete Fastway conta 94 charging point attivi sul territorio e 438 in fase di sviluppo.



MENNEKES LANCIA LA PROMO REVAMPING PER LA SOSTITUZIONE DI VECCHIE COLONNINE

Mennekes ha lanciato la promozione Revamping, con cui è possibile sostituire una vecchia stazione di ricarica con una nuova soluzione Mennekes usufruendo di un voucher di sconto. La promozione è valida fino al prossimo 30 novembre per installazioni effettuate tramite Quality Partner Mennekes e fino a esaurimento disponibilità. L'azienda ha sviluppato questa iniziativa per rispondere alle esigenze di coloro che hanno necessità di ottimizzare un impianto o un dispositivo che sta per diventare o è già diventato obsoleto: il revamping infatti consente di raggiungere molteplici obiettivi, innalza gli standard di efficienza e rende la ricarica più funzionale e sostenibile. Queste le scontistiche previste: Revamping wall box semplice: 100 euro; Revamping wall box con OCPP: 150 euro; Revamping colonnine di ricarica a terra: 250 euro (utilizzabile solo per acquisto di Amedio Professional o Amtron Professional Twincharge).



STÄUBLI: UN SISTEMA DI RICARICA DA 7,5 MW DEDICATO AI MACCHINARI MINERARI

Stäubli ha svelato il nuovo sistema di ricarica rapida QCC-5000, sviluppato appositamente per elettrificare le flotte nell'industria mineraria, e accelerare la transizione verso operazioni a emissioni zero. Il sistema realizzato da Stäubli permette ai veicoli di ricaricarsi autonomamente, senza che il conducente lasci la cabina, questo per garantire tempi di connessione più rapidi ed evitare la necessità per l'operatore di avvicinarsi ad apparecchiature ad alta tensione. Il sistema QCC-5000 ha raggiunto una ricarica di 7,5 MW, 4.250 A di corrente continua e 5.000 A di picco a 1500 V CC. Tuttavia, una maggiore potenza di ricarica richiede una corretta gestione del calore, che è stata possibile attraverso un sistema di raffreddamento dei cavi e del pin. La piattaforma inoltre impiega la tecnologia Multilam di Stäubli, che assicura un collegamento elettrico affidabile e garantisce una trasmissione di corrente costante e veloce. Gli attuali sistemi manuali sono dotati di contatti non protetti; ciò li rende più soggetti a guasti, soprattutto in applicazioni minerarie ed espone la forza lavoro a maggiori rischi. Il sistema QCC-5000 è qualificato IP55, con protezione all'ingresso di acqua e polvere. Il sistema è progettato in modo che i contatti di ricarica vengano implicati nel processo di connessione solo al termine dello stesso cioè quando la spina e la presa sono già completamente collegati. Gli attuali sistemi manuali presentano invece contatti non protetti. Ciò li rende più soggetti a guasti nelle impegnative applicazioni minerarie ed espone la forza lavoro a rischi più elevati.



V2C SVELA LA WALL BOX POLE PRO CON POS INTEGRATO

V2C ha di recente introdotto nella propria gamma la nuova wall box Pole Pro, caratterizzata da un design studiato per garantire un'installazione semplice e veloce sia a muro sia sull'apposito pillar. Lev-charger supporta il controllo dinamico del carico grazie a un nuovo MID integrato, integra la connettività OCPP per essere installata all'interno di infrastrutture pubbliche o private, anche con sistemi di management terze parti. Il dispositivo è compatibile con la piattaforma V2C Cloud per la gestione di reti multiutente e integra nativamente un POS per i pagamenti con carta di credito. Pole Pro supporta anche l'integrazione con impianti fotovoltaici per utilizzare energia proveniente da fonti rinnovabili, consentendo di programmare differenti Energy Mode per ogni stazione.



I-CHARGING PRESENTA LA NUOVA COLONNINA I-LIGHT CON STANDARD MCS

I-charging ha presentato la nuova colonnina ultrafast i-light, che utilizza lo standard MCS per la ricarica dei mezzi pesanti ed è in grado di raggiungere fino a 1,5 MW di potenza attraverso l'impiego di moduli di potenza da 250 kW. Il design della colonnina è studiato per consentire agli autisti di visualizzare il display da 37 pollici direttamente dalla cabina di comando per consentire il monitoraggio della ricarica. I-light è progettata anche per poter utilizzare energia a bassa tensione grazie all'impiego di storage e può integrare fino a 6 punti di ricarica per servire più veicoli contemporaneamente. La colonnina impiega cavi raffreddati a liquido con lunghezza standard di 3 metri (che possono essere personalizzati con lunghezze

maggiori). La versione con standard CCS verrà commercializzata entro fine anno, mentre la versione con standard MCS, in attesa delle certificazioni ISO, IEC e SAE, arriverà nel corso del 2025.

Saremo presenti
a Power2Drive

Padiglione B6
stand 170

WALL BOX BE-WI(2.0)

Un nuovo concetto di ricarica

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

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

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

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

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



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





SOLAREEDGE: UNA SOLUZIONE CON FOTOVOLTAICO E RICARICA BI-DIREZIONALE PER LA MICROMOBILITÀ



SolarEdge e-Mobility ha presentato una soluzione completamente integrata dedicata ai veicoli di micromobilità residenziali, commerciali e di intrattenimento per ricaricarli tramite rete e fotovoltaico, oltre alla possibilità di scambio bi-direzionale di energia verso e dalla vettura. La soluzione integrata di SolarEdge è ideale per le grandi strutture com-



mmerciali o per le aree pubbliche che richiedono una flotta di veicoli come le municipalità, i centri commerciali, gli aeroporti, i porti navali, proprietari di piste ed eventi come la Formula E. Il Kit elettrico SolarEdge e-Mobility è composto da componenti a 48V di classe Automotive, che includono un motore elettrico, batteria al litio e un sistema di gestione dell'energia, ottimizzato a corrente continua per una efficienza massima. Tale Kit può essere integrato in qualsiasi telaio, come microcar (omologate L6 o L7), Golf-Cart, GoKart, veicoli logistici e navette per l'accessibilità. Completamente integrati con i sistemi fotovoltaici, i veicoli possono essere alimentati direttamente dal sole e/o tramite energia solare immagazzinata. Il sistema di ricarica SolarEdge garantisce inoltre capacità di ricarica bi-direzionale, consentendo alle batterie del veicolo di immagazzinare energia e decidere se utilizzarla per la propulsione, per alimentare abitazioni, aziende e dispositivi esterni.

IL 65% DEGLI ITALIANI INTENDE ACQUISTARE UN'AUTO ELETTRICA

Secondo quanto riportato all'interno del Mobility Consumer Index 2024 realizzato da EY, il 65% degli italiani (quota in leggero calo rispetto al 70% dello scorso anno) sono interessati all'acquisto di un'auto elettrica o ibrida plug-in. Secondo lo studio annuale condotto da EY su 28 Paesi, inclusa l'Italia, con circa 19 mila intervistati, il 57% (+ 2% rispetto al 2023) di coloro che nel mondo intendono comprare un veicolo, ne acquisterebbe uno elettrico o ibrido. In particolare, per il 37% degli intervistati, i costi elevati del carburante per i veicoli a motore a combustione interna rappresentano la principale motivazione per l'acquisto di un veicolo ad alimentazione alternativa. Tuttavia, oltre il 27% degli intervistati considera ancora la mancanza di stazioni di ricarica come il principale ostacolo all'adozione dei veicoli elettrici. Rispetto alla precedente rilevazione a livello globale, si conferma come la fiducia dei consumatori nei confronti di mezzi elettrificati sia aumentata in modo significativo traducendosi nell'incremento delle intenzioni di acquisto nella maggior parte dei mercati, tra cui Australia (+26%), Giappone (+15%) e Olanda (+6%). Nel complesso l'indice di questa edizione, per quanto riguarda la propensione dei consumatori all'acquisto di un veicolo elettrificato, vede la Cina al primo posto (78%) seguita da Singapore (74%), Norvegia e Thailandia (73%) e Vietnam (72%), mentre nei Paesi dell'Unione Europea la propensione è inferiore e si aggira intorno al 57%.

Per quanto riguarda l'intenzione di acquistare un nuovo veicolo, in Italia si osserva un lieve calo rispetto all'anno scorso, con circa il 53% degli intervistati che prevede di acquistare un'auto nuova nei prossimi 24 mesi. Le principali ragioni per cui alcuni non considerano l'acquisto di un'auto nuova sono l'incertezza economica e il rischio di recessione (14%), insieme alla difficoltà di sostenere una spesa elevata (12%).



ROSSINI ENERGY SBARCA IN ITALIA: STAZIONI DI RICARICA SENZA APP O ABBONAMENTI



Rossini Energy, società specializzata nella produzione e vendita di sistemi di ricarica, ha allargato il proprio business anche al mercato italiano. L'azienda propone una gamma di stazioni progettate per essere semplici, efficienti e accessibili, affiancate da un business model che non prevede l'utilizzo di abbonamenti o di app, facilitando così la ricarica

per l'utente finale. Come riportato nel comunicato diffuso da Rossini Energy "Il modello di business è pensato per agevolare le strutture ricettive, commerciali e i luoghi pubblici. Grazie al sistema di incasso diretto, alberghi, ristoranti, centri commerciali e parcheggi potranno installare le stazioni di ricarica per veicoli elettrici e guadagnare direttamente dai clienti che ne fanno uso, senza l'obbligo di sottoscrivere costosi abbonamenti o contratti di servizio". Rossini Energy propone inoltre una soluzione che prevede l'installazione di tettoie fotovoltaiche con sistema di ricarica integrato. L'azienda offre un servizio completo, garantendo la consegna dell'infrastruttura chiavi in mano: dalla progettazione iniziale alla realizzazione finale, occupandosi di tutte le fasi, inclusa la gestione delle autorizzazioni, l'installazione e la messa in opera del sistema.

SMA PRESENTA LA WALL BOX ECHARGER OTTIMIZZATA PER L'UTILIZZO CON FOTOVOLTAICO

SMA ha allargato la propria gamma di wall box introducendo la nuova wall box eCharger, progettata per un'installazione semplificata e per offrire un'esperienza di ricarica ancora più intuitiva, il dispositivo consente di sfruttare l'energia prodotta da un'eventuale impianto fotovoltaico e prevede la possibilità di aggiornamenti over the air automatici. eCharger è inoltre compatibile con l'eMobility Portal di SMA (oltre che con le app SMA dedicate) che consente di monitorare in maniera semplice e intuitiva le attività della stazione, oltre a offrire alla possibilità di gestire diversi profili utente.

La wall box prevede già il supporto della tecnologia V2G e consente all'utente di impostare le ricariche attraverso diverse modalità, con la possibilità di modificare il programma in



maniera smart tenendo conto sia delle previsioni climatiche (e quindi della produzione energetica dell'impianto) sia delle abitudini di utilizzo del veicolo per ottimizzare al massimo i consumi.

La potenza di ricarica può essere configurata fino a un massimo di 22 kW in AC e il dispositivo supporta la ricarica autenticata tramite Rfid card.

EKOENERGETYKA: SVELATA LA NUOVA COLONNINA SAT 1500 DA OLTRE 1 MW DI POTENZA



Ekoenergetyka, nel corso della fiera IAA Transportaton di Hannover, ha svelato una nuova soluzione di ricarica dedicata ai mezzi pesanti. Si tratta della colonnina SAT 1500 MCS che raggiunge oltre 1 MW di potenza e utilizza appunto il nuovo standard Megawatt Charging System per garantire rifornimenti in tempi brevi: circa 35 minuti di ricarica che consentono agli eTruck una percorrenza di 4 ore e mezza con un pieno di energia.

La colonnina è caratterizzata da un design particolarmente compatto per facilitarne installazione in spazi limitati e può caricare due camion contemporaneamente, caratteristica che la rende una soluzione ideale per le isole tra corsie, aumentando così l'efficienza operativa dell'infrastruttura. SAT 1500 MCS, abbinata a quattro unità Axon Side 360 DLBS, è in grado di erogare 1440 kW di potenza. Ekoenergetyka consente di configurare l'ev-charger con doppie uscite MCS e CCS. Oltre alla nuova SAT 1500, l'azienda polacca ha presentato anche il nuovo modulo di potenza multi-range SiCedge, in grado di garantire un'efficienza del 97,5% grazie alla tecnologia al carburo di silicio (SiC).

MOTUS-E: IN ITALIA PREVISTI FINO A 5,8 MILIONI DI CHARGING POINT ENTRO IL 2035

L'ASSOCIAZIONE HA PUBBLICATO I RISULTATI DI UNO STUDIO REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON PWC STRATEGY&. FORNENDO UN QUADRO RELATIVO ALLO SVILUPPO DELL'INFRASTRUTTURA PUBBLICA E PRIVATA ENTRO IL 2030

In Italia entro il 2035 saranno presenti tra i 198mila e i 239mila punti di ricarica a uso pubblico per i veicoli elettrici, grazie a investimenti privati fino a 4 miliardi di euro. A questi si affiancheranno altri 5 milioni di charging point domestici e aziendali. Queste sono le cifre che emergono dallo studio "Il futuro della mobilità elettrica in Italia @2035", presentato da Motus-E e PwC Strategy& in occasione dell'evento "Il futuro della mobilità elettrica. Il futuro dell'Italia", tenutosi il 1° ottobre alla presenza di istituzioni e vertici dei settori automotive ed energia. L'analisi propone due scenari elaborati entrambi in modo prudenziale, tenendo conto dell'attuale clima di incertezza normativa e dei relativi riflessi sui consumatori: lo Scenario Conservativo, che prevede una crescita del mercato dei veicoli elettrici contenuta nel breve e nel medio periodo; e lo Scenario Accelerato, che presenta un andamento del mercato simile nel breve termine, ma un più sostenuto incremento nel medio-lungo periodo. Nel dettaglio, lo Scenario Conservativo stima che al 2030 circoleranno in Italia 2,6 milioni di veicoli

elettrici e 1,2 milioni di ibridi plug-in. Nel 2035 saranno rispettivamente 8,6 e 1,2 milioni di unità. Sotto il profilo infrastrutturale, si prevede al 2030 la presenza in Italia di 115mila punti di ricarica a uso pubblico al 2030 e 198mila al 2035, con una composizione che vedrà al termine dell'orizzonte considerato il 52% di punti in corrente alternata (AC), il 36% di tipo veloce in corrente continua fino a 149 kW di potenza (DC) e il 12% ultraveloce con potenza dai 150 kW in su. Riguardo allo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica privata, lo Scenario Conservativo stima un numero di punti di ricarica domestici pari a 1,5 milioni nel 2030 e a 4,4 milioni nel 2035, a cui sommare rispettivamente 143mila e 451mila punti di ricarica in ambito lavorativo. Passando allo Scenario Accelerato, il report stima al 2030 un parco circolante di 3,6 milioni di veicoli elettrici e 1 milione di ibridi plug-in. Nel 2035 saranno rispettivamente 10,4 e 1 milione di unità. In questo scenario, sul fronte infrastrutturale si prevede la presenza sul territorio italiano di 152mila punti di ricarica a uso pubblico al 2030 e 239mila al



2035. Guardando alle sole autostrade, lo Scenario Accelerato prevede lungo la grande viabilità la presenza di 5.000 punti di ricarica al 2030 e 9.000 al 2035, tutti in corrente continua, con il 79% di punti ultrafast e il 21% di fast DC. Quanto alla ricarica privata, nello Scenario Accelerato vengono stimati 2,1 milioni di punti di ricarica domestici al 2030 e 5,3 milioni al 2035, a cui aggiungere rispettivamente 188mila e 545mila punti di ricarica in ambito lavorativo.



 **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

APPUNTAMENTO A RIMINI FIERA DAL 5 AL 7 MARZO CON L'EVENTO ORGANIZZATO DA ITALIAN EXHIBITION GROUP ORMAI DIVENTATO IMPRESCINDIBILE PER LE AZIENDE CHE FANNO DELLA SOSTENIBILITÀ, DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E DELLA MOBILITÀ ELETTRICA IL PROPRIO CORE BUSINESS. UNO SPAZIO ESPOSITIVO ANCORA PIÙ GRANDE – 20 PADIGLIONI PER UNA SUPERFICIE DI OLTRE 90MILA MQ – E UN LAYOUT TUTTO NUOVO PER OTTIMIZZARE LE SINERGIE TRA LE AREE TEMATICHE. NE PARLA CHRISTIAN PREVIATI, EXHIBITION MANAGER



L'e-mobility si ricarica a KEY

Uno spazio espositivo ancora più vasto – con 20 padiglioni contro i 16 dell'edizione 2024 su una superficie di oltre 90mila metri quadri – e un layout completamente nuovo, riprogettato per ottimizzare ulteriormente le sinergie tra i vari settori e garantire una crescita organica della manifestazione negli anni futuri. Questo è il biglietto da visita dell'edizione 2025 di KEY - The Energy Transition Expo, fiera in programma a Rimini dal 5 al 7 marzo organizzata da Italian Exhibition Group: società che da oltre 70 anni organizza eventi e congressi in Italia e nel mondo abbracciando diversi settori, con l'obiettivo di declinarli attorno al tema centrale della sostenibilità ambientale. IEG

infatti a livello europeo si sta distinguendo anche per altri importanti appuntamenti fieristici come Ecomondo, IBE (Intermodality and Bus Expo) e Tecna, organizzati – proprio come KEY – con la missione di offrire ai propri partner opportunità di business concrete, contenuti, servizi ad alto valore aggiunto e occasioni di confronto. «KEY 2024 è stata un'edizione cruciale e decisamente importante sia per noi organizzatori sia per l'intero settore» racconta Christian Previati, Exhibition Manager di KEY. «Questo perché siamo riusciti a consolidare un percorso di crescita passando dai circa 200 espositori dell'edizione 2022 agli oltre 800 di quest'ultimo appuntamento. Nel 2023 questo incremento sostanziale poteva sembrare un exploit legato a fattori contingenti e invece si è

trattata di una vera e propria traiettoria di crescita costante, accompagnata anche da un aumento significativo dei visitatori, che ha segnato un incremento importante. Abbiamo quindi inaugurato una parabola ascendente su cui stiamo continuando a investire e che ci porterà nella prossima edizione del 2025 a un ulteriore step di crescita significativo sia in termini di espositori sia di visitatori, anche grazie a una campagna di comunicazione molto forte che abbiamo lanciato già nei giorni successivi alla chiusura della scorsa edizione. KEY - The Energy Transition Expo è un evento che andrà a consolidarsi, diventando sempre più di caratura europea». L'edizione 2025 prevede una suddivisione dei padiglioni in sette aree tematiche, rispettivamente dedicate a solare e fotovoltaico, eolico, idrogeno, energy storage, efficienza energetica, e-mobility e città sostenibile. Sette aree distinte, ma al contempo sinergiche e connesse fra loro per tracciare un percorso espositivo che consenta di esplorare il mondo della transizione e dell'efficienza energetica a tutto tondo. Un quadro in cui la mobilità elettrica svolge un ruolo di importanza cruciale, proponendosi come soluzione perfetta in grado di coniugare sostenibilità e trasporti.

«Il nostro approccio all'e-mobility è molto concreto. Vogliamo portare a KEY le tecnologie che già esistono e sono a disposizione per supportare questo passaggio guardando al fenomeno nel suo complesso»

Quali saranno le principali novità dell'edizione 2025?

«Innanzitutto, già da marzo 2024 abbiamo iniziato a lavorare affinché KEY - The Energy Transition Expo proseguisse un percorso di crescita e consolidamento per proporsi come punto di riferimento fieristico europeo per tutto il Sud Europa e il bacino del Mediterraneo. La manifestazione tornerà alle date di inizio marzo, per la precisione dal 5 al 7. Questo perché si tratta di una finestra particolarmente ideale per gestire al meglio tutti gli aspetti organizzativi. Per l'edizione 2025 abbiamo riprogettato completamente il layout, un lavoro molto complesso ma necessario per allargare l'evento includendo ben quattro nuovi padiglioni: passeremo quindi dai 16 impegnati nel 2024 a un totale di 20. Questo step evolutivo ci ha messo di fronte a delle scelte strategiche impattanti. Avremmo potuto operare una scelta più conservativa ed espanderci progressivamente verso l'ala Ovest del quartiere fieristico, ma questo avrebbe penalizzato il percorso espositivo con una forte asimmetria tra i padiglioni, ovvero generando un grande affollamento nell'ala Est a fronte di una parte Ovest più scarica. Al contrario, abbiamo preferito scommettere su un layout completamente nuovo, ridisegnandolo completamente in maniera più bilanciata, con un peso di brand e di espositori assolutamente equilibrato in entrambe le ali della Fiera, studiando il tutto in modo che fosse possibile sfruttare al meglio le sinergie tra i segmenti di mercato più vicini tra loro e mantenendo, al tempo stesso, una forte identità per ogni singola area tematica. Questa rivoluzione radicale ci ha permesso di creare un layout ancora più efficace nel gestire le varie categorie, senza rendere necessarie nuove riprogettazioni in futuro, ma consentendo una crescita in maniera organica».

Quali saranno le aree tematiche raccontate dalla fiera?

«Avremo lo spazio dedicato al Solare, che è cresciuto molto e che abbiamo segmentato in ma-

niera più netta attraverso le varie sottocategorie, dedicando quindi alcuni padiglioni agli inverter, alcuni alla distribuzione, alcuni ai moduli, altri ai sistemi di montaggio e uno alle tecnologie e servizi che interessano il mondo del fotovoltaico. Gli altri settori raccontati da KEY sono lo Storage - l'ultima novità inserita lo scorso anno, che vedrà lo spazio raddoppiare per l'edizione 2025 -, l'energia eolica, che subirà un ampliamento significativo coprendo un'area di 2 padiglioni e mezzo. Avremo poi l'Idrogeno, che sarà protagonista di HYPE-Hydrogen Power Expo supported by Hydrogen & Fuel Cells, nata dalla joint venture con Hannover Fairs International GmbH (HFI), filiale italiana di Deutsche Messe AG, che ci consentirà di sviluppare diverse sinergie per dare a questo segmento una connotazione ancora più internazionale. Completano l'offerta la Sustainable City, l'E-mobility e l'efficienza energetica».

L'e-mobility, appunto, in che modo risulta particolarmente strategica?

«In un'ottica di sinergia fra le tecnologie che devono collaborare per spingere la transizione energetica, la mobilità elettrica è un tassello fondamentale, che consideriamo un indispensabile sistema di efficientamento del trasporto, soprattutto nell'ambito di quello privato. L'e-mobility è un racconto su cui ci siamo concentrati perché, nella nostra percezione, oggi rappresenta la soluzione più efficiente e più naturale da sviluppare, oltre a presentare numerosi anelli di congiunzione con gli altri settori abbracciati da KEY e con tutte le altre tecnologie che interessano la transizione. Sicuramente l'e-mobility non è l'unica soluzione utile alla transizione dei trasporti, ma è quella

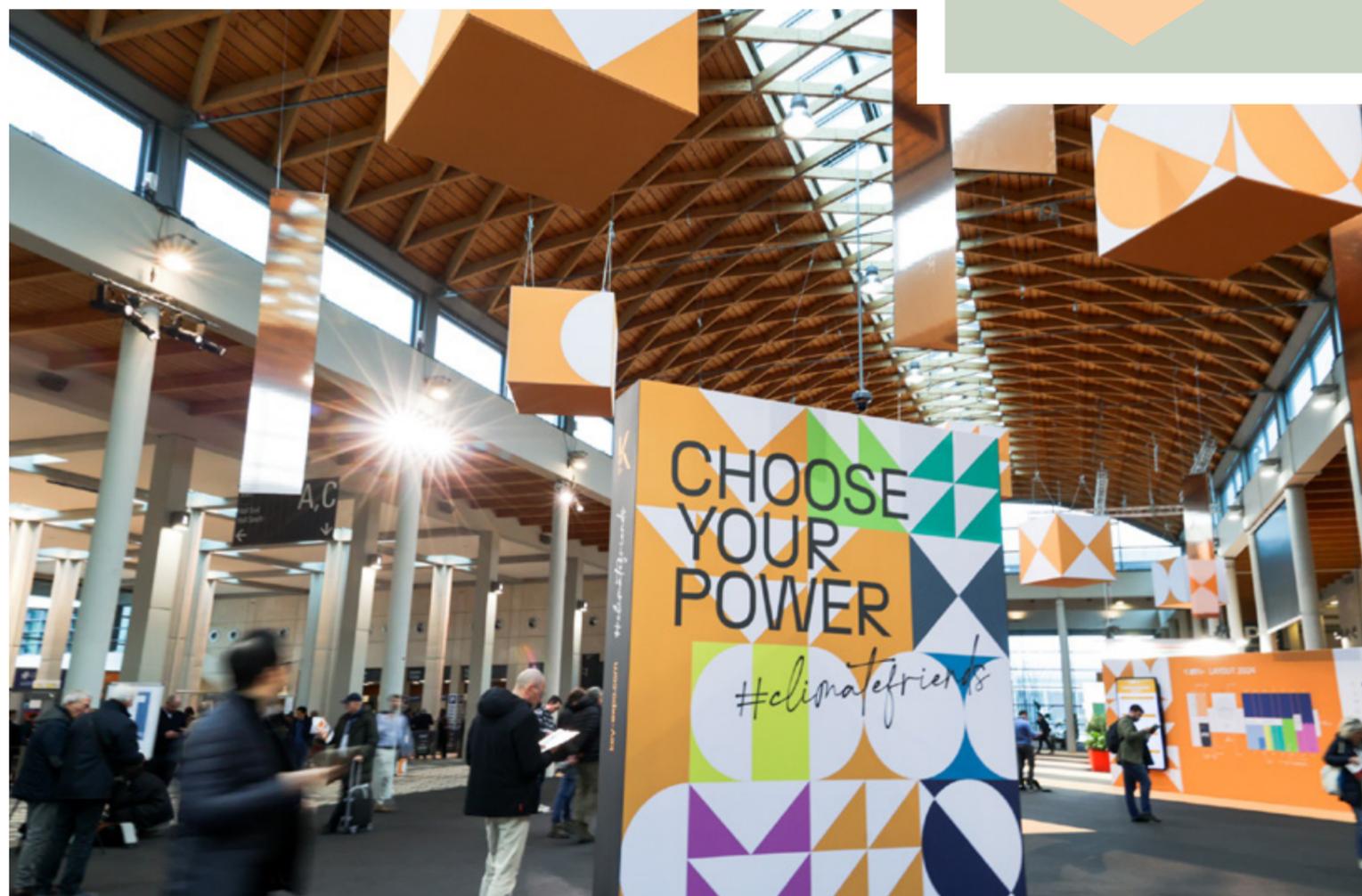
OLTRE 90.000 MQ DI SUPERFICIE ESPOSITIVA

La manifestazione avrà un nuovo layout, pensato per ampliare la superficie espositiva, estesa su entrambe le ali (est e ovest) della Fiera di Rimini. Accanto agli spazi riservati ai sette settori merceologici di KEY (fotovoltaico, eolico, idrogeno, energy storage, efficienza energetica, mobilità elettrica e città sostenibili), cresceranno le aree speciali dedicate a progetti trasversali, al networking, all'innovazione e alla formazione.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE COME RAGGIUNGERE LA FIERA

INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE GLI EVENTI IN PROGRAMMA (PAGINA IN CONTINUO AGGIORNAMENTO)



TRA I TRENDS CHE CARATTERIZZERANNO LA PROSSIMA EDIZIONE DELLA FIERA, PER L'E-MOBILITY SARANNO PARTICOLARMENTE SIGNIFICATIVI L'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE, IL VEHICLE TO GRID E L'IMPIEGO DI STORAGE E FOTOVOLTAICO PER LA RICARICA DEI VEICOLI



TRA LE NOVITÀ DELL'EDIZIONE 2025 ANCHE L'ORARIO D'APERTURA DELLA MANIFESTAZIONE, POSTICIPATO ALLE 9.30 PER NON SOVRAPPORRE IL TRAFFICO GENERATO DAI VISITATORI A QUELLO CITTADINO DI SCUOLE E UFFICI



che al momento ha più punti in comune con l'offerta complessiva del nostro evento fieristico. In quest'ottica va ad inserirsi perfettamente in un percorso più ampio apportando il suo contributo».

Quali saranno i punti cardine della comunicazione attorno al tema della mobilità sostenibile?

«Il nostro approccio all'e-mobility è molto concreto: vogliamo portare a KEY - The Energy Transition Expo le tecnologie che oggi esistono e che già sono a disposizione per supportare questo passaggio, guardando al fenomeno nel suo complesso. Vogliamo ampliare questo messaggio guardando anche alla transizione dal punto di vista delle reti, non soltanto nell'ottica delle auto elettriche immatricolate o del numero di colonnine attive. Il nostro obiettivo è quello di puntare i riflettori su un progetto di sviluppo delle infrastrutture che sia in grado di sostenere questo cambiamento, e che abbia sempre una visione integrata. In questo senso, collaboriamo con associazioni come Motus-E e Avere a livello europeo, per continuare a supportare questo settore anche nei prossimi anni, ma anche con Anie, Italia Solare ed Elettricità Futura».

Quali sono gli strumenti che KEY mette a disposizione degli espositori?

«Abbiamo individuato una serie di driver che secondo il nostro punto di vista andranno a delineare i principali trend della transizione e che crediamo siano utili per alimentare il confronto tra domanda e offerta. Uno di questi è sicuramente lo switch in elettrico delle flotte aziendali, che per larga parte potrebbero essere già pronte a questo cambiamento, ma che spesso non si muovono ancora in questa direzione per mancanza

di analisi e di valutazione di questa opportunità. KEY si pone l'obiettivo di informare e far comprendere come il parco flotte possa essere già ampiamente pronto al passaggio in elettrico, garantendo alle aziende dei benefici concreti. Altro tema molto importante a livello urbano è quello della decarbonizzazione per ottenere, attraverso la mobilità elettrica, una migliore qualità dell'aria. Inoltre, sempre guardando in prospettiva ad un sistema complesso e non alla singola area, non dobbiamo dimenticare le opportunità garantite da soluzioni come il Vehicle to grid per l'efficientamento della rete. La tecnologia già esiste ma bisogna valutare come applicarla nella maniera più efficace e soprattutto capire come potrà essere integrata per garantire una maggiore efficienza. In questo contesto si inserisce anche lo Storage, oltre all'importanza legata all'apporto delle rinnovabili: basta pensare ai vantaggi che la ricarica abbinata al fotovoltaico può garantire in termini di costi sia per i privati sia per le aziende. Un esempio perfetto di quella visione di insieme che come KEY vogliamo privilegiare».

Quali saranno invece le novità legate ai panel e agli incontri?

«Il programma al momento è in via di definizione. Nel frattempo, possiamo anticipare che per l'edizione 2025 abbiamo lanciato un'iniziativa particolarmente innovativa. Si tratta di una Call For Papers: chiunque ha potuto proporre dei contenuti scientifici declinati in 12 aree tematiche, compresa la e-mobility. Aziende, ricercatori, espositori, associazioni e privati hanno proposto un testo scientifico: quelli selezionati, verranno pubblicati sulla rivista QualEnergia Scienze. Inoltre, una selezione di questi testi pubblicati verrà proposta per un contributo nell'ambito dei convegni in programma a KEY. È un'iniziativa completamente gratuita, che abbiamo pensato per intercettare delle intelligenze e delle proposte nuove che saremo lieti di inserire nel nostro palinsesto con l'obiettivo di individuare nuovi temi che potrebbero diventare di importanza rilevante».

Quali sono secondo il vostro punto di vista le principali criticità che ancora frenano la crescita dell'e-mobility in Italia?

«Il contesto non è semplice anche a livello europeo, con delle problematiche che hanno investito tutto il comparto automotive e su cui si è aperto un tavolo di riflessione molto ampio. C'è un problema di instabilità legato a un cambiamento epocale dello scenario competitivo a livello mondiale, a cui si aggiungono una serie di trend completamente differenti come, ad esempio, quello relativo al modo in cui gli utenti più giovani approcciano l'automobile e l'acquisto di un veicolo. Bisogna considerare il cambiamento con grande attenzione anche in termini di opportunità: KEY vuole raccontare in maniera oggettiva le soluzioni che il mercato mette a disposizione oggi e quelle che potrebbero segnare in maniera importante lo sviluppo futuro del settore. Vogliamo privilegiare quello che già oggi si può fare per guidare una transizione che sicuramente non sarà esente da criticità. Ci troviamo davanti a un passaggio che comporta delle difficoltà ma che, se gestito in maniera corretta, può portare una serie di vantaggi importanti».

In che modo avete implementato il supporto logistico per raggiungere la fiera?

«È uno degli aspetti su cui ogni anno concentriamo grande attenzione. Innanzitutto, per la prima volta verrà aperto anche l'ingresso Ovest della Fiera. Inoltre, per non sovrapporci al traffico cittadino, sposteremo l'orario di apertura alle 9.30 anziché alle 9: una formula che abbiamo già testato con ottimi risultati durante altri nostri eventi. Intensificheremo le navette gratuite dal centro storico, con un loop continuo per garantire la continuità del servizio. Sono confermati tutti i servizi di sharing che potranno accedere ai nostri parcheggi senza costi aggiuntivi. Amplieremo anche il numero di fermate nella stazione ferroviaria della Fiera e confermeremo il servizio di navette gratuite dall'aeroporto di Bologna. Infine, presso i nostri parcheggi sono presenti 36 stalli con ricarica per le auto elettriche. Dal 2026 potremo inoltre contare sul nuovo servizio Metromare che collegherà il centro di Rimini fino ai padiglioni della Fiera rendendo gli spostamenti ancora più semplici e veloci».



Informazione: ecco perché è cruciale per la ripartenza del mercato

«OCORRE FARE CULTURA DELLA MOBILITÀ ELETTRICA». QUESTA, PROBABILMENTE, L'ESIGENZA PIÙ MARCATA CHE IL SETTORE DELLA PRODUZIONE DI EV-CHARGER AVVERTE PER DARE UN IMPULSO DECISIVO ALLE VENDITE IN UNO SCENARIO RESO ANCORA PIÙ COMPLESSO DALLO STALLO NELLE IMMATRICOLAZIONI DI VETTURE A ZERO EMISSIONI. TRAINING, SESSIONI DI FORMAZIONE, INCONTRI DEDICATI A FIGURE CRUCIALI COME I CAR DEALER; PER LA FILIERA DELL'E-MOBILITY L'IMPERATIVO È PROMUOVERE E TRASMETTERE A TUTTI GLI ATTORI I BENEFICI, NON SOLO IN TERMINI ECONOMICI, CHE LA TRANSIZIONE ELETTRICA PUÒ GARANTIRE AGLI E-DRIVER



ALLA TAVOLA ROTONDA TENUTASI A FINE SETTEMBRE HANNO PARTECIPATO (FOTO IN ALTO, DA SINISTRA): OMAR IMBERTI, CHANNEL MANAGER DI ABB E-MOBILITY; DAVIDE SPAZIAN, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA EV-CHARGER DI INGETEAM; MARCO VITALI, COUNTRY MANAGER ITALIA DI CIRCONTROL; (FOTO SOTTO, DA SINISTRA) MATTEO BONASSI E ANTONIO ALLOCATI (REDAZIONE E-RICARICA); LORENZO BONVINI (SALES ACCOUNT EDITORIALE FARLASTRADA); SILVIA PAVESI, ACCOUNT MANAGER ITALY & MARKET DEVELOPMENT MANAGER SOUTHERN EUROPE DI ALFEN; STEFANO LUCINI, MARKETING MANAGER DI ORBIS ITALIA



Lo scenario dell'e-mobility nel nostro Paese presenta diverse contraddizioni. La crescita progressiva della ricarica pubblica fa infatti da contraltare allo stallo delle immatricolazioni delle auto elettriche. In un quadro così contraddittorio quali sono le opportunità per le vendite di wall box e colonnine in ambito residenziale e privato ad accesso pubblico (aziende, esercizi commerciali e target horeca)? Quali strategie devono mettere in campo i player per favorire la vendita e la diffusione di questi prodotti in un contesto così? Quali sono gli strumenti marketing più efficaci per favorire un'accelerazione delle vendite e delle installazioni di ev-charger? Quale ruolo hanno giocato e potranno avere i bonus governativi? Una serie di questioni che abbiamo rivolto ad alcuni dei protagonisti del mondo della produzione per individuare gli strumenti più efficaci a sostenere una ripartenza del settore. Ne abbiamo parlato con Marco Vitali, country manager Italia di Circontrol, Davide Spazian, direttore commerciale Italia Ev-charger di Ingeteam, Silvia Pavesi, account manager Italy & market development manager Southern Europe di Alfen, Stefano Lucini, marketing manager di Orbis Italia e Omar Imberti, channel manager di ABB E-Mobility. Hanno moderato il dibattito Antonio Allocati e Matteo Bonassi della redazione di E-Ricarica. Ha partecipato anche il sales account di Editoriale Farlastrada, Lorenzo Bonvini.

Quali sono gli strumenti marketing che possono favorire un'accelerazione delle vendite e delle installazioni di ev-charger anche alla luce dell'attuale situazione del mercato?
Marco Vitali, country manager Italia di Circontrol: «A ottobre introdurremo nel mercato un nuovo modello molto innovativo e performante di wall box, ma in passato per noi il mercato della ricarica domestica non rappresentava un business strategico, diversamente da quanto succederà in futuro. È tuttavia evidente

che abbia rallentato rispetto al passato, principalmente a causa di incentivi risultati poco efficaci. Se consideriamo anche il target della ricarica privata ad accesso pubblico la fotografia è quella di un mercato molto interessante, ma all'interno del quale si deve fare tantissimo e confrontarsi con un contesto economico e politico molto complesso. Tra le criticità che riscontriamo vi è la formazione dei car dealer, un canale tanto strategico quanto quello degli installatori e distributori: una situazione che negli ultimi anni è addirittura peggiorata e costituisce un trend molto evidente soprattutto in Italia, al contrario di altri Paesi come Francia e Spagna. Eppure, quello dei concessionari è un canale fondamentale, che va supportato soprattutto dal punto di vista della formazione al personale di vendita. Un'altra problematica relativa all'ambito domestico è che abbiamo ancora pochissimi interlocutori che facciano della mobilità elettrica la propria attività principale: trovare una società impiantistica, con un know-how sviluppato e che sia focalizzata sull'e-mobility è ancora molto

raro. Gli installatori sono un altro canale su cui il nostro gruppo punta con decisione; in Francia, ad esempio, grazie alle sinergie strette con alcuni distributori, abbiamo organizzato degli incontri formativi basati su molteplici sessioni dedicate all'approfondimento dei prodotti. Il segmento horeca e quello delle flotte sono contesti nevralgici per il mercato, due settori che si svilupperanno velocemente grazie a iniziative importanti come l'intervento sulla defiscalizzazione delle vetture aziendali spinto anche da Motus-E».
Davide Spazian, direttore commerciale Italia Ev-charger di Ingeteam: «In un mercato caratterizzato da una forte competizione e da segnali di saturazione, accelerare le vendite e le installazioni di wall box richiede l'adozione di strumenti di marketing strategici e mirati. Attualmente, con 250mila vetture elettriche e 500mila wall box installate, il mercato evidenzia una saturazione, mentre non vanno di pari passo la conoscenza del settore e le competenze necessarie a tutti i livelli. Per superare queste barriere è fondamentale puntare sulla formazione: i car dealer e gli

«La battaglia è culturale. Negli anni ci hanno lasciato credere che inserire 30 o 40 litri di benzina nella vettura fosse la normalità e che questo fosse compatibile con l'ambiente in cui viviamo. I danni che tutto ciò ha provocato sono sotto gli occhi di tutti. Purtroppo, questo modo di intendere la mobilità è tuttora radicato e quindi occorre uno sforzo enorme per promuovere il cambiamento»
Marco Vitali, country manager Italia di Circontrol

installatori dovrebbero diventare figure chiave in grado di educare e guidare i consumatori. Il marketing delle wall box si presenta come una sfida a causa della vastità dell'offerta e della presenza di numerosi player, alcuni dei quali puntano esclusivamente sul prezzo a discapito della qualità. Per differenziarsi è essenziale investire su strategie di marketing che enfatizzino l'importanza della formazione e della qualità. Strutturare una rete di professionisti qualificati, capaci di offrire un servizio di installazione adeguato alle esigenze del mercato, è un passaggio cruciale per posizionare il prodotto a un prezzo premium, giustificato dal valore aggiunto rispetto alle semplici offerte e-commerce. Anche per Ingeteam la ricarica privata ad accesso pubblico è un target molto promettente. Tra i tanti, un recente studio di Geotab prevede che nei prossimi 6 anni le flotte elettriche cresceranno del 50%. In Italia ci sono tante piccole medie imprese, quindi si tratta di un bacino che può trainare in concreto la transizione. Figure professionali come fleet manager ed energy manager, presenti nelle aziende più strutturate, stanno giocando un ruolo chiave nel favorire la transizione energetica, trasmettendo questo approccio a diversi livelli, anche decisionali, delle imprese. In merito all'infrastruttura pubblica, il mercato italiano continua a suscitare un forte interesse da parte di player nazionali e internazionali e - guardando al futuro - non possiamo sottovalutare l'importanza degli incentivi governativi, che sono un motore importante per stimolare la domanda».

Omar Imberti, channel manager di ABB

E-Mobility: «Per la nostra azienda la ricarica in DC sta rivestendo sempre più un ruolo centrale nella nostra strategia che ben si integra con la proposta di soluzioni e che rimane un segmento strategico. I dati di mercato sono il risultato di un meccanismo di incentivi che ha portato a installare le wall box anche dove non richiesto o non necessario. In Italia ci siamo così trovati nel 2022 con 240mila wall box vendute, nel 2023 sono diventate 140mila e oggi il trend è ancora in discesa: si parla di un calo intorno al 40% per i primi mesi del 2024. Se riflettiamo su quali potrebbero essere gli strumenti marketing utili al mercato, è ovvio che ci si confronta con un settore legato alle vendite di auto elettriche e sicuramente gli incentivi, se strutturati in maniera intelligente, potrebbero aiutare molto. Propongo però uno spunto più concreto e parto dal dato relativo agli utenti: oltre il 40% ancora utilizzano la comune presa di corrente domestica per ricaricare il veicolo in Modo 2. Portare avanti una campagna per sensibilizzare sui rischi che questa pratica comporta potrebbe essere utile ad accendere l'attenzione sulle wall box. La normativa attuale prevede che il Modo 2 si possa utilizzare in un box chiuso e non all'aperto, non sono previsti grossi cambiamenti, salvo delle proposte per una limitazione in potenza che già potrebbe essere un primo passo in avanti. Delle iniziative di sensibilizzazione potrebbero quindi essere utili, soprattutto nei confronti degli installatori. Altro tema centrale è quello legato a ricarica pubblica e ricarica privata: spesso facciamo l'errore di considerarli due comparti stagni quando, in realtà, per l'utente finale sono complementari. Capita molto spesso di combinare in un unico viaggio ricarica privata, destination charger, ricarica pubblica fast e infrastrutture presso alberghi o ristoranti. Ormai i viaggi, anche a lungo raggio, sono possibili e possono essere gestiti in maniera esatta-



«Quando un'azienda sviluppa, produce e vende un prodotto sicuro, ovvero una stazione di ricarica che non richiede manutenzione costante ed è affidabile, ha già messo i presupposti per distinguersi da un'offerta che utilizza unicamente la leva del prezzo»

Silvia Pavesi, account manager Italy & market development manager Southern Europe di Alfen



mente simile a quello di un'auto endotermica, serve uno switch nell'approccio alla mobilità».

Stefano Lucini, marketing manager di Orbis

Italia: «Il nostro approccio prevede un rapporto esclusivo con i distributori di materiale elettrico, quindi diventa complesso raggiungere gli installatori con strumenti marketing efficaci, o espressamente dedicati. Premesso questo, a livello di strategia lavoriamo per definire collaborazioni sempre più strette con la distribuzione in modo da veicolare i principi base dell'e-mobility. Abbiamo notato sul campo che c'è "sete" di informazioni, a ogni livello, quindi cerchiamo di organizzare corsi di formazione dedicati sia agli installatori sia ai distributori. È uno sforzo che il mercato richiede, non è la prima volta che il canale si cimenta con prodotti particolarmente tecnologici quindi si è sviluppata una certa sensibilità. Altro aspetto su cui lavoriamo è quello di diversificare la nostra offerta per riuscire a rispondere alle varie esigenze del mercato, (potenza dei dispositivi, funzioni, ma anche più banalmente estetica e colorazioni). Tra gli strumenti marketing è fondamentale, inoltre, il servizio pre e post-vendita. Prevedere un'attività di follow up di questo tipo è un plus in grado di fare la differenza. La stazione di ricarica, una volta installata, non funziona in maniera perpetua, possono subentrare nel tempo malfunzionamenti magari non imputabili al prodotto, ma in qualsiasi caso è un'installazione che necessita di assistenza. Il nostro obiettivo è garantire all'installatore un supporto efficace che può rappresentare la leva principale per fidelizzarlo al nostro marchio. L'esperienza negativa corrisponde sicuramente a vendite perse. Per quanto riguarda gli incentivi, confermo che il Bonus del Mimit ha dato un boost ma, da solo, non è stato certo in grado di rilanciare il mercato domestico. Ribadisco anche io quanto siano cruciali le vendite delle auto elettriche: se non si muovono le quattro ruote difficilmente si muove anche tutto il resto. Quello che i produttori possono fare nel frattempo è migliorare i propri prodotti rendendoli ancora più affidabili e user friendly».

Silvia Pavesi, account manager Italy & market development manager southern Europe di Alfen

«Secondo Alfen la strategia marketing deve concentrarsi, oltre che sugli incentivi, anche e soprattutto sulla formazione. Non soltanto dei professionisti e degli addetti ai lavori, che già sono coinvolti, in maniera più o meno diretta. Gli utenti finali si confrontano molto con il proprio installatore di fiducia e sono costantemente alla ricerca di risposte. Una buona formazione e informazione dei professionisti del settore per-

mette di diffondere competenza, la competenza genera fiducia e conoscenza diretta del mondo dell'elettrico. Come nota personale, aggiungo che ho avuto modo di constatare quotidianamente quanto sull'elettrico pesino ancora molto i pregiudizi negativi che quasi sempre nascono da una cattiva informazione o da una assenza di esperienza diretta. Si sente la necessità di dover parlare a un pubblico più vasto e di allargare quindi la comunicazione portandola a un livello ancora più efficace proprio per il target consumer.»

Il tema della comunicazione nei confronti del consumatore finale è di grande importanza.

Forse è necessario un ingaggio differente che, oltre a insistere sulla lotta alle fake news, inizi a trasmettere chiaramente i vantaggi dell'elettrico...

Marco Vitali: «La battaglia è culturale. Negli anni ci hanno lasciato credere che inserire 30 o 40 litri di benzina nella vettura fosse la normalità e che questo fosse compatibile con l'ambiente in cui viviamo. I danni che tutto ciò ha provocato sono sotto gli occhi di tutti. Purtroppo questo modo di intendere la mobilità è tuttora radicato e quindi occorre uno sforzo enorme per promuovere il cambiamento. Altri mercati (in primis quelli asiatici) si sono scontrati prima di noi con queste problematiche e hanno reagito iniziando a sviluppare tecnologie differenti e adesso l'elettrico è ormai di massa. Ci sono peraltro diversi studi che confermano che quando l'e-mobility sarà diffusa a sufficienza si verificherà una penetrazione enorme dei sistemi di ricarica domestici. Detto questo, ribadisco, si tratta di una battaglia culturale che deve coinvolgere tutti gli altri interlocutori della filiera. Questo obiettivo, per un produttore, è molto difficile da perseguire, si può ipotizzare di lavorare in questa direzione assieme alle associazioni. Ciò che possiamo fare, invece, è intercettare le richieste del mercato con prodotti modulari, che rispondano alle esigenze di efficienza energetica dell'edificio, oltre alla possibilità di caricare con fotovoltaico e delle app sempre più semplici. Altro tema interessante è soddisfare le esigenze dell'utente finale nei vari contesti. Dobbiamo fare in modo che l'utente abbia a disposizione un ecosistema che consenta di ricaricare a casa, in ufficio e in viaggio con la massima semplicità. Anche per il settore horeca auspichiamo un ulteriore switch culturale sull'elettrico: gli esercenti devono capire che la stazione di ricarica è un servizio essenziale. Anche in quest'ambito servirebbe un'incentivazione studiata bene, che possa consentire al mercato di



SICUREZZA DEI PRODOTTI E COMPETENZA DEGLI INSTALLATORI SONO TRA I TEMI SU CUI SI CONCENTRA LA COMUNICAZIONE DEI PRODUTTORI DI EV-CHARGER

proseguire la crescita».

Davide Spazian: «Ingeteam è da poco uscita dal mercato wall box domestico, ma comunque riceviamo ancora chiamate da clienti che hanno dubbi su come utilizzare i prodotti acquistati. Il fatto che la richiesta arrivi direttamente al produttore, bypassando installatore e distributore, è indice del fatto che la filiera non ha ancora tutte le informazioni necessarie per rispondere alle incertezze dei consumatori. Il tema, quindi, è che ci vuole anche la volontà di fare un'informazione corretta e di fornire i giusti strumenti ai propri interlocutori. Se ci fosse un trasferimento di informazioni efficace probabilmente tutta la filiera sarebbe più preparata. Esistono canali di comunicazione molto potenti nei confronti dell'utente, come le riviste del settore automotive, che occorre vadano a fornire informazioni imparziali, al fine di permettere all'utente di scegliere in maniera obiettiva».

Potrebbe avere senso portare le wall box nei canali retail, ad esempio bricolage e "farle toccare con mano" anche al cliente finale? E, al contempo, renderle disponibili ai professionisti che si riforniscono presso queste strutture?

Omar Imberti: «La sfida del canale retail, e in particolare del "fai da te", è che è principalmente frequentato da hobbisti e da pochi professionisti. Il rischio è quindi mettere nelle mani di una persona inesperta un dispositivo potenzialmente pericoloso. Oltre a veicolare un messaggio

sbagliato, ovvero che sia un prodotto installabile da chiunque. Al contrario, c'è un tema molto importante legato alla sicurezza, le installazioni devono infatti essere certificate anche per poter accedere agli incentivi. La wall box non è un prodotto da scaffale. Uno dei temi centrali è "informare chi deve informare"... Torniamo ai car dealer: anche in questo caso parliamo di una sfida perché spesso la chiave per una comunicazione di successo passa da qui. Alcuni produttori, di marchi anche importanti, consigliano senza problemi la ricarica dalla presa domestica... Inoltre, sempre nell'ambito della comunicazione al consumatore, credo che conti tanto l'approccio. Se si affrontano gli scettici facendo muro e difendendo l'elettrico a spada tratta, molto probabilmente si ottiene l'effetto contrario. È necessario abbassare i toni e rispettare le opinioni altrui, cercando di ragionare sui fatti e insinuando dei dubbi».

Quali sono gli strumenti marketing più efficaci per spingere soluzioni ad alto valore aggiunto, che spesso si ritrovano a confrontarsi con prodotti che puntano solo sulla leva del prezzo?

Silvia Pavesi: «Quando un'azienda sviluppa, produce e vende un prodotto sicuro, ovvero una stazione di ricarica in grado di durare negli anni, che non richiede manutenzione costante ed è affidabile, ha già messo i presupposti per distinguersi in maniera netta da un'offerta che utilizza unicamente la leva del prezzo. E, di con-

sequenza, il marketing e la comunicazione sul prodotto si concentreranno su queste caratteristiche. La competenza e la garanzia di un produttore presente e affermato sul mercato fanno la differenza e premiano. È un messaggio che deve arrivare a tutta la filiera, anche all'utente finale. L'affidabilità sul mercato dell'ev-charging è un elemento imprescindibile per affermarsi. Alfen ne ha fatto uno dei principali punti di forza. A questo si aggiunge, appunto, una forte presenza sul territorio per supportare il cliente anche nell'eventualità in cui dovesse presentarsi un problema. L'affidabilità del marchio è frutto di una catena produttiva interna, di una formazione costante dei professionisti che installano i prodotti e di un supporto post-vendita molto presente, con tecnici on-site in grado di intervenire in caso di necessità. Quando si sceglie un prodotto della nostra gamma si hanno queste garanzie».

Stefano Lucini: «Online sui vari siti e-commerce è possibile trovare di tutto nel segmento wall box. Anzi, ormai capita di trovare questi prodotti anche nella Gdo. Come Orbis il concetto che veicoliamo ai clienti è che noi non vendiamo semplicemente un ev-charger ma anche un servizio di assistenza che lo accompagnerà per tutta la vita del prodotto. Per un cliente è veramente rischioso affidarsi a un marchio sconosciuto: in caso di problemi non c'è modo di avere alcun supporto. Le wall box sono dispositivi che dovrebbero esclusivamente essere vincolate all'acquisto da parte di un professionista, e non essere a libero servizio sugli scaffali di un negozio. Ormai il mercato consente di accedere a offerte economiche vantaggiose, l'importante è capire quale tipo di servizio accompagna il prodotto. Orbis non fa azioni di ribasso, al contrario crede fermamente in alcuni valori che trasferisce ai propri partner commerciali. Siamo convinti che il servizio legato alla vendita di una wallbox sia il vero valore aggiunto».

Omar Imberti: «Il tema fondamentale è proprio quello di non considerare la wall box un dispositivo banale. È un prodotto che ha la sua complessità e che ha bisogno di integrarsi con il resto delle apparecchiature domestiche. C'è inoltre una questione altrettanto importante relativa agli impianti che stanno a monte - e a



«Sono molto utili i corsi di formazione organizzati per i clienti, dedicati ai professionisti sul territorio che si interfacciano con i privati. Questo perché abbiamo notato quanto sia importante spiegare da un punto di vista pratico i vantaggi garantiti dalle nostre infrastrutture»

Davide Spazian, direttore commerciale Italia Ev-charger di Ingeteam

cui le wall box vengono collegate - e che devono rispettare caratteristiche tecniche definite. Parlando di ricarica privata e privata ad accesso pubblico è importante comprendere l'importanza della gestione dell'energia. Non parliamo più del singolo punto di ricarica ma occorre sempre più una consulenza per progettare il funzionamento dell'intera infrastruttura e che deve prevedere anche il possibile impiego di storage e fotovoltaico. Sappiamo tutti che i caricatori/convertitori AC a bordo delle auto in AC hanno delle limitazioni in quanto tipicamente caricano a 7 o 11 kW, mentre pochissimi veicoli può possono caricare a 22 kW. Quindi gli impianti vanno progettati con grande attenzione e questo tipo di supporto in ottica di risparmio energetico e di ottimizzazione è fondamentale».

Le campagne marketing studiate per cavalcare il lancio di bonus sull'acquisto di stazioni di ricarica possono garantire un incremento delle vendite?

Marco Vitali: «Gli incentivi sono un elemento fondamentale per questo mercato, soprattutto nel domestico. A oggi gli unici che hanno veramente funzionato in maniera massiccia sono stati quelli legati al Superbonus 110, con tutti gli effetti collaterali di cui abbiamo discusso. Non sono mancati peraltro gli aspetti positivi, visto che qualcuno tra coloro che ha deciso di installare la wall box ha scelto di acquistare anche un

veicolo elettrico. La chiave di volta potrebbero essere meccanismi di incentivazione semplici, in grado di garantire vantaggi sia all'utente finale sia all'installatore. In passato il mercato ha dovuto fare i conti con procedure difficili e macchinose, come ad esempio quelle legate al rimborso in detrazione. Si potrebbero invece proporre formule che coinvolgono anche l'installatore e da cui pure quest'ultimo può trarre un beneficio. Anche nel target horeca e in quello delle imprese ci sono tante opportunità di fiscalizzazione per incentivare l'installazione di una colonnina ma pure in questi ambiti sono necessari gli incentivi per dare un impulso».

Silvia Pavesi: «Anche il Bonus auto è stato messo in campo con gravi lacune, come dimostrato dalle sole 10 ore trascorse prima che i fondi venissero esauriti...».

Davide Spazian: «In quel frangente è stato provato che non interessava applicarli in maniera efficace. L'incentivo deve essere pensato e organizzato in maniera strutturale in modo che tutta la filiera possa beneficiarne. Per il consumatore lo sconto in fattura, rispetto a questa meccanica del rimborso, potrebbe avere maggiore appeal proprio perché si assicura subito un risparmio concreto, mentre per le aziende uno sconto sulla fiscalità può essere altrettanto efficace».



Ricarica
a casa?

Scegli
WallBox
OneBlack!





«È fondamentale il servizio pre e post-vendita. La stazione di ricarica, una volta installata, non funziona in maniera perpetua, possono subentrare nel tempo malfunzionamenti magari non imputabili al prodotto, ma in qualsiasi caso è un'installazione che necessita di assistenza»

Stefano Lucini, marketing manager di Orbis Italia



Omar Imberti: «Su questo argomento ci sono diversi temi critici da affrontare. Il primo è legato a una strategia sul lungo periodo, di almeno 3 anni: gli incentivi non possono subire fenomeni legati alla contingenza del click day. Oltre a questo il Paese deve guarire dall'annunciatite, ovvero da un modus operandi che porta il Governo ad annunciare il bonus per poi applicarlo a distanza di mesi, paralizzando gli acquisti. L'ultimo bonus sulle wall box domestiche, dopo due anni in cui il bonus era di fatto solo retroattivo e dove erano stati richiesti poco più di 2 MIO, finalmente ha dato ai consumatori l'opportunità di sfruttarne i benefici fino a fine anno e il risultato è che in soli 3 mesi sono stati richiesti contributi per 8,7 MIO andando a finanziare ben più di 7.000 impianti (dati MiMIT). Purtroppo invece gli incentivi destinate alle aziende per le aziende avevano finestre brevissime per potervi accedere e le adesioni ci risultano essere al di sotto del potenziale. Il mercato ha bisogno di certezze: l'incentivo o non si fa, oppure una volta annunciato va immediatamente messo a terra. Oltretutto se quando viene attivato diventa impossibile accedervi la situazione è ancora più controproducente. Ulteriore tema: è fondamentale un coordinamento tra i Ministeri che pubblicano gli incentivi per un'azione concentrata e congrua».

Davide Spazian: «Il bonus per i professionisti proposto dal Mase non ha sortito gli effetti desiderati, si è riscontrato più che un acquisto di nuove infrastrutture, una compensazione delle spese per vecchie stazioni, complice anche la finestra molto piccola di attuazione del bonus».

Stefano Lucini: «È difficile decifrare il reale esito del Bonus colonnine sul sell out dei prodotti perché i distributori stanno attingendo gli ev-charger dalle loro scorte. Però qualcosa si è mosso. Bisogna poi dire che i bonus di quest'an-

no, almeno per la parte domestica, sono stati interessanti essenzialmente per coloro che hanno deciso di acquistare un'auto elettrica... Se non si muovono le vendite dei veicoli difficilmente si muoveranno anche quelle delle colonnine. Secondo il nostro punto di vista, oltre agli incentivi, ci vorrebbe un approccio più aggressivo sull'e-mobility offrendo una tariffazione energetica ad hoc per la ricarica. Alcune compagnie già lo fanno fornendo un contatore dedicato e con una tariffa molto vantaggiosa. Se il consumatore ha la percezione di un costo dell'energia calmierato e di un vantaggio economico concreto può convincersi. A questo si aggiunge il tema dei distributori di carburante che prima o poi, anche nelle aree urbane, dovranno iniziare a offrire la possibilità di ricaricare con soluzioni ad alta potenza. È anche una questione di percezione: quando i consumatori inizieranno a vedere che presso le stazioni di rifornimento in ambito urbano sarà possibile ricaricare l'auto avranno garanzie in più sul passaggio all'elettrico».

Silvia Pavesi: «Se devo portare l'esperienza di Alfen legata al lancio dei bonus purtroppo confermo che non hanno avuto una ripercussione sulle vendite. Gli incentivi sono un tassello fondamentale in questa fase di transizione, purché opportunamente inseriti in una attenta strategia di lungo termine e soprattutto a patto che sia garantita una certa continuità di erogazione nel tempo. Chi ha in programma di sostituire la propria auto e sa che sta per arrivare un incentivo, ritarda l'acquisto fino all'uscita di tale incentivo. Se poi l'incentivo finalmente, dopo mesi di attesa, arriva, non c'è da sorprendersi che i fondi esauriscano in appena 10 ore. Tali incentivi saranno ri-finanziati? Ci sarà un nuovo incentivo? Tutto molto incerto. In Italia, tutta l'incertezza che aleggia attorno al tema in-

centivi ha in sostanza immobilizzato il mercato, danneggiando tutti gli attori della filiera».

Omar Imberti: «Sui condomini, attraverso le associazioni di categoria come Anie, da tempo stiamo cercando di incentivare una soluzione che preveda l'impiego di un Pod unico per tutti i box, un contatore condominiale esclusivamente dedicato alla ricarica. Una volta installato quest'ultimo possono essere implementati una serie di business model, esattamente come sta accadendo in Francia, dove un soggetto si occupa di gestire tutte le ricariche mettendo la predisposizione per un punto di ricarica in tutti gli stalli. In questo modo l'utente che passa all'elettrico e attiva la colonnina diventa automaticamente loro cliente. L'impianto si tocca così una volta sola, evitando che per ogni inquilino ci metta mano per tirare il suo cavo, e si evita di utilizzare la ricarica in Modo 2».

Per concludere vi chiediamo di condividere degli esempi di iniziative marketing virtuose che hanno portato a risultati particolarmente positivi..

Marco Vitali: «In Francia e in Spagna abbiamo organizzato una serie di incontri mirati con i distributori e i loro clienti installatori che sono risultati molto efficaci. Così come sono state molto proficue le sessioni di training rivolte ai car dealer, che hanno raggruppato i principali venditori partendo proprio dall'ABC della ricarica, fornendo un'infarinatura di base per iniziare a mettere un piede nell'e-mobility, sensibilizzando sull'utilizzo della ricarica in Modo 3 e spiegando che le normali prese di corrente sono molto pericolose. E che, banalmente, la wall box è un prodotto che può garantire una buona marginalità».

Davide Spazian: «Per Ingeteam sono stati molto utili i corsi di formazione organizzati per i clienti, non dedicati alla nostra rete di installazione, ma ai professionisti sul territorio che si interfacciano con i privati. Questo perché abbiamo notato quanto sia importante spiegare da un punto di vista pratico i vantaggi garantiti dalle nostre infrastrutture. Il messaggio viene amplificato perché c'è proprio un'attenzione nel far comprendere come alcune caratteristiche del dispositivo possano fare una grande differenza. Contatto diretto e approccio sistemico, ovvero la scelta di organizzare dei corsi con cadenza fissa, sono elementi su cui puntiamo molto. A questo si aggiunge la possibilità di organizzare sessioni più specifiche presso le sedi di alcuni clienti che lo richiedono. A livello più generale credo anche che tutti i convegni e gli incontri dedicati a questo tema siano uno strumento molto utile per

«Oltre il 40% degli utenti ancora utilizza la comune presa di corrente domestica per ricaricare il veicolo in Modo 2. Portare avanti una campagna per sensibilizzare sui rischi che questa pratica comporta potrebbe essere utile ad accendere l'attenzione sulle wall box»

Omar Imberti, channel manager di ABB E-Mobility



sensibilizzare e parlarne in maniera trasversale anche in ambienti non di settore».

Stefano Lucini: «Anche per Orbis i corsi dedicati agli installatori attraverso i nostri distributori rappresentano un veicolo efficace per diffondere i nostri messaggi. Tra questi, quello più impattante era legato allo slogan "Ricarica gratis la tua auto se hai un impianto fotovoltaico", nel senso che abbiamo capito che talvolta con delle frasi concrete ma con un certo effetto si riesce a far breccia nel pensiero delle persone.

È un messaggio che è piaciuto e ha portato ottimi riscontri. L'abbinamento ricarica domestica e fotovoltaico ha sicuramente dei vantaggi non trascurabili, una soluzione che vede sempre di più l'attenzione delle aziende che tendono a mettere a disposizione il proprio impianto fotovoltaico per alimentare le colonnine».

Silvia Pavesi: «Riguardo alle iniziative marketing degli ultimi mesi c'è l'Alfen Academy, inaugurata in Olanda, e che stiamo portando anche in Italia. Abbiamo poi stretto da poco un accordo con il CNA del Lazio, un centro di formazione professionale a cui abbiamo donato delle stazioni di ricarica in modo che, da una parte gli studenti dell'Istituto Don Bosco di Roma, dall'altra i professionisti del settore associati al CNA abbiano la possibilità di fare training pratico e toccare con mano i prodotti. Ci teniamo anche a citare la campagna di informazione che da tempo sta portando avanti Motus-E, di cui siamo soci come Alfen Italia, contro la diffusione di



fake news del mondo dell'elettrico.

A nostro parere, è un ottimo punto di partenza come voce autorevole del settore. Ma ci auguriamo più iniziative di questo tipo da parte di redazioni che hanno un bacino di utenza più generalista e meno di settore».

Omar Imberti: «Con ABB e-mobility abbiamo preso parte a tanti grandi progetti di elettrificazione, ma credo sia interessante puntare i riflettori su una case history particolare legata a un installatore di Borgo d'Ale, in provincia di Vercelli, l'azienda Soland, che ha creato una stazione di ricarica ad accesso pubblico, una sorta

di isola con colonnine alimentate anche da impianto fotovoltaico. Questa azienda si è lanciata in un vero e proprio business consentendo però agli utenti di caricare a tariffe particolarmente vantaggiose grazie all'impiego dell'energia prodotta dalle pensiline.

Secondo me è un'idea interessante soprattutto se vista dalla prospettiva delle tante opportunità che la mobilità elettrica è in grado di sbloccare. Di fatto stiamo parlando di un installatore che, grazie a questi prodotti, sta provando a evolvere, a diversificare e coglie l'occasione dell'e-mobility per esplorare nuove opportunità».



GLI INCENTIVI STATALI NON HANNO CONTRIBUITO FINO A OGGI A UN SENSIBILE INCREMENTO DELLE VENDITE: TROPPE LE DIFFICOLTÀ LEGATE ALLE TEMPISTICHE E AGLI ITER BUCROCRATICI PER OTTENERLI

wallbox 

DIVENTA UN INSTALLATORE CERTIFICATO WALLBOX CHARGERS

Ottieni la certificazione e
fai crescere il tuo business



Scopri di più



LE AZIENDE, CON RELATIVE FLOTTE IN VIA DI ELETTRIFICAZIONE, RAPPRESENTANO ATTUALMENTE UNO DEI TARGET PIÙ STRATEGICI PER I PRODUTTORI, CHE PROPONGONO SOLUZIONI SEMPRE PIÙ VERSATILI E IN GRADO DI ADATTARSI — ANCHE IN TERMINI DI DESIGN E INGOMBRI — AI DIVERSI CONTESTI. MENTRE GLI INSTALLATORI CONFERMANO UN FORTE INTERESSE: INDISPENSABILE UN APPROCCIO CONSULENZIALE CON L'OBIETTIVO DI REALIZZARE PROGETTI PERSONALIZZATI CHE PREVEDANO LA POSSIBILITÀ DI UPGRADE FUTURI

Il segmento C&I traina l'ev-charging

Il mercato dell'ev-charging è sempre più caratterizzato da un andamento a due velocità. Se da un lato il target domestico è frenato sia dalle immatricolazioni non costanti di veicoli elettrici sia dagli effetti collaterali del Superbonus 110 (in seguito a cui sono state installate colonnine anche dove non necessario), dall'altro il segmento C&I, ovvero quello delle aziende con relative flotte, si conferma particolarmente dinamico. Le motivazioni sono molteplici: da obiettivi di sostenibilità sempre più stringenti a livello europeo, da cui consegue la necessità di abbattere in breve tempo le emissioni, oltre a un fattore legato alla company reputation che gioca un ruolo determinante nei rapporti con clienti e fornitori. Secondo una ricerca realizzata da WebFleet, l'87% dei fleet manager intervistati ha confermato che entro i prossimi 5 anni l'incidenza totale delle auto elettriche (Ev e Ibride plug-in) arriverà a valere il 67% sul totale del parco auto (con un 39% di auto full electric), contro il 46% della media attuale. Un'evoluzione che rappresenta un'importante opportunità di business per i produttori di ev-charger nel segmento C&I. Sempre secondo la ricerca (che ha coinvolto oltre 1.800 decision maker nel settore flotte a livello mondiale), il principale vantaggio offerto dai veicoli elettrici è rappresentato dal minore impatto ambientale (64%) seguito dai costi operativi ridotti (48%) e da una migliore immagine aziendale nei confronti del pubblico (42%). Inoltre, un recente studio di Transport & Environment - basato sulle previsioni di vendita fornite dalla società di ricerche di mercato GlobalData - indica che già a partire dal prossimo anno un veicolo su 4 tra quelli immatricolati in Europa sarà elettrico e i Bev raggiungeranno già entro la fine del 2025 una quota di mercato tra il 20 e il 24% nel

Vecchio continente. Secondo T&E il boost alle vendite di veicoli elettrici sarà spinto in particolare dall'arrivo sul mercato di numerose auto a prezzi più abbordabili, tra cui Dacia Spring, Renault 5, la nuova Fiat Panda e Citroen e-C3. Ma soprattutto i legislatori europei e nazionali avranno la possibilità di sostenere la domanda di veicoli elettrici predisponendo, nello specifico, policy per favorirne la penetrazione nelle flotte aziendali.

Elettrificazione sì, ma con cautela

Per tastare il polso del mercato abbiamo coinvolto alcune società specializzate nell'installazione di ev-charger chiedendo quale fosse effettivamente l'interesse del segmento C&I nei confronti dell'e-mobility. Non solo relativamente alla transizione elettrica delle flotte, ma anche considerando le aziende che desiderano implementare un'infrastruttura di ricarica per i propri dipendenti o al servizio dei visitatori, oppure per le società che già stanno valutando la possibilità di installare un punto di ricarica presso il domicilio dei propri dipendenti. A livello macroscopico il trend è molto ben definito: verso l'elettrico e di conseguenza nei confronti delle infrastrutture di ricarica c'è grande un forte interesse, soprattutto una grande "fame" di informazioni per capire innanzitutto quali sono le soluzioni più adatte alle proprie esigenze. Si procede poi in maniera prudente, iniziando con un numero minimo di charging point e valutando successivamente la possibilità di espandere l'infrastruttura. «Sicuramente quello delle aziende e del segmento C&I è un target in cui l'interesse per l'implementazione di un'infrastruttura di ricarica è in crescita costante. Questo per vari motivi, in primis leggi e parametri di sostenibilità sempre più stringenti che l'adozione di mezzi elettrici aiuta a raggiungere

più agilmente. Inoltre, proprio guardando alle car list messe a disposizione dai vari costruttori, l'elettrico ha un ruolo sempre più preponderante. Soprattutto se si considerano i marchi più prestigiosi» spiega Carla Pirozzi, e-mobility business developer di ChargeGuru, società nata in Francia e oggi presente in 7 Paesi europei, che supporta privati e aziende con soluzioni di ricarica a 360°: consulenza, studio tecnico, installazione, fornitura di infrastrutture di ricarica, manutenzione e assistenza. «La richiesta è molto elevata da parte dei fleet manager soprattutto riguardo all'installazione di infrastrutture di ricarica presso il domicilio dei dipendenti, piuttosto che in azienda. Questo perché molto spesso si tratta di forza vendita che non necessariamente lavora spesso presso l'ufficio in sede, oppure ci sono aziende dove lo smart working è prevalente e quindi i dipendenti frequentano sporadicamente gli uffici. Questa esigenza si combina poi con la necessità di fornire al dipendente anche uno strumento per accedere alla ricarica pubblica quando si trova in giro per lavoro. Proprio per questo motivo abbiamo sviluppato una gamma di servizi con l'obiettivo di rispondere alle esigenze più articolate, spesso accompagnate da una piattaforma software di gestione tramite cui sia possibile monitorare e rendicontare le ricariche effettuate in modo da poter fatturare e rimborsare le ricariche effettuate dal dipendente». La necessità di implementare nel breve periodo soluzioni volte a migliorare la sostenibilità dell'azienda oggi è particolarmente sentita dai grandi gruppi, dalle multinazionali dove da un lato il tema della sostenibilità ambientale è già al centro delle priorità e dove, per ovvie dinamiche legate alle dimensioni della società, c'è la necessità di anticipare i tempi: «Di fatto bisogna fare delle distinzioni all'interno dello stesso target. Più

ALFEN

Una soluzione ad hoc per la ricarica delle flotte

Il trend di mercato conferma un crescente interesse e attenzione da parte delle aziende verso l'e-mobility: nel 2024 per questo target si prevede un aumento significativo delle immatricolazioni di veicoli elettrici in Italia. Questo è dovuto a vari fattori, tra cui i vantaggi fiscali e l'immagine green che le aziende possono ottenere adottando soluzioni di mobilità sostenibile. Alfen propone più di una soluzione di ricarica ideale sia per uso aziendale sia semi-pubblico: Eve Double Pro-line e Eve Single Pro-line, a seconda delle richieste e delle necessità. Tra i punti di forza del prodotto: due prese di ricarica per la Double, che consentono di caricare fino a due veicoli contemporaneamente; il bilanciamento del carico tra le due prese che ottimizza l'uso dell'energia disponibile; montaggio semplice e versatile: la wall box può essere montata a parete o su palo, adattandosi a diverse esigenze di installazione.

Inoltre la gamma Eve integra un'interfaccia utente avanzata, dotata di uno schermo a colori per un'interazione intuitiva e la possibilità di personalizzare il logo aziendale. Alfen completa l'offerta hardware con il sistema SCN (Smart Charging Network): una soluzione avanzata che aiuta i Fleet Manager a gestire in modo efficiente le potenze nei parcheggi aziendali. In questo modo è possibile ottimizzare l'uso dell'energia, riducendo i costi operativi e migliorando la sostenibilità. Infine grazie alla piattaforma ICU Connect è possibile gestire le stazioni di ricarica in modo efficiente. Una delle caratteristiche principali di questa soluzione è la sua flessibilità: non impone un lock-in, il che significa che gli utenti possono collegarsi a piattaforme terze parti senza restrizioni.



LA WALL BOX
EVE DOUBLE
PRO LINE

IN SINTESI

- + Sistema SCN per gestire la ricarica delle flotte aziendali
- + Bilanciamento dinamico del carico tra le due prese (Modello Double)
- + Piattaforma ICU Connect per utilizzare le wall box con sistemi terze parti

l'azienda è grande più la coscienza ambientale è radicata e spinge soprattutto i grandi gruppi a introdurre nelle proprie flotte veicoli green» conferma Massimo Sabbioneda Division Director Renewable & E-Mobility di Telebit, società che dal 2018 opera anche nel settore della mobilità elettrica agendo da e-mobility general contractor. L'azienda fornisce l'intera gamma di prodotti e servizi per la realizzazione e gestione di stazioni di ricarica, in particolare stazioni ultra fast (high power charging) caratterizzate dalla presenza di cabine di trasformazione MT-BT, sistemi di accumulo, impianti fotovoltaici e colonnine con una potenza superiore a 150 kW. «Questo perché se consideriamo filiali italiane di grandi multinazionali» prosegue Sabbioneda «si devono adeguare a standard europei sempre più stringenti. Convertire la propria flotta in elettrico è un passaggio dettato al momento da necessità, sia di sostenibilità sia di immagine, perché è un tema su cui c'è grande attenzione anche da parte dei clienti con cui queste società vanno ad interfacciarsi. Stiamo assistendo a un ingresso graduale: magari ci sono esempi più virtuosi ma in piccola percentuale. Bisogna poi considerare che all'interno delle grandi realtà produttive c'è una burocrazia molto frenante: spesso sono più figure decisionali a intervenire

AUTEL

Versatilità per rispondere a un target in crescita

Il trend odierno del mercato "Green Automotive" è decisamente in crescita e si afferma sempre di più su tutto il territorio italiano; sempre più aziende private si avvicinano a questo mondo accelerando la transizione all'elettrico. Basti pensare all'incremento di vendite e installazioni di oltre il 200% rispetto all'anno scorso. Incremento che per Autel vede interesse soprattutto sugli apparati AC Ultra e DC Compact. Il trend del mercato indica che i clienti si stanno spostando verso ev-charger più 'versatili' e 'veloci' come appunto AC Ultra per la serie in AC, che sta prendendo piede in realtà commerciali, sportive e nella ristorazione. Mentre la DC Compact per le high speed-charge è sempre più richiesta in contesti produttivi industriali. Questo trend conferma che le aziende più "smart" stanno approfittando

IN SINTESI

- + Una gamma versatile con prodotti in AC e in DC per ricariche rapide
- + Piattaforma cloud per la gestione delle ricariche
- + Formazione con sessioni di training per gestire l'infrastruttura

degli incentivi e in buona parte già beneficiano di impianti fotovoltaici in sede. AC Ultra e DC Compact sono facilmente gestibili dal Cloud di Autel, un sistema software via portale digitale che ne consente il pieno controllo, gestione e amministrazione. Autel, inoltre non solo offre formazione tecnica alle imprese di installazione ma anche ai clienti finali tramite sessioni di training, seminari in azienda e webinar da remoto.



LA COLONNINA DC COMPACT E
LA WALL BOX AC ULTRA

BTICINO

Un ampio ventaglio di possibilità per i fleet manager

Secondo Motus-E le installazioni nelle aziende italiane stanno continuando a crescere, soprattutto grazie all'accordo sul taglio delle emissioni di CO2 per auto e veicoli leggeri approvato dal parlamento Europeo, che imporrà la vendita dei soli veicoli a zero emissioni dal 2035. L'obiettivo di BTicino è quello di espandersi sempre di più in questo target di mercato: la gamma Green'Up, in particolare, comprende colonnine di ricarica in corrente alternata in Modo 1 e in Modo 3, installabili a muro o a pavimento, in plastica o in metallo, con anche la possibilità di ricaricare fino a due veicoli contemporaneamente, in grado di soddisfare tutte le necessità delle flotte. Le colonnine di ricarica Green'Up Premium di BTicino, a parete o a pavimento, sono la miglior soluzione per le flotte aziendali. Sono infatti adatte a essere installate in ambienti all'aperto molto spaziosi come i parcheggi esterni, in quanto costruite con materiali molto resistenti agli urti e agli agenti atmosferici. Inoltre, essendo bifacciali, permettono di caricare due veicoli contemporaneamente, il che si traduce in un vantaggio soprattutto per le grandi aziende. La potenza varia da 3,7-7,4 kW

(monofase, per 1h30min di ricarica) fino a 22 kW (trifase, per 30min di ricarica), in modo 2 e modo 3. Queste colonnine sono adatte a qualunque modello di veicolo elettrico: infatti, la presa Green'Up Access rinforzata per la ricarica in Modo 2 e la presa con protezione IPXXD e dotata di shutter di sicurezza in Modo 3, le rendono adatte a tutte le applicazioni.

Un lettore di badge (opzionale) consente poi lo sblocco del terminale tramite l'identificazione del dipendente e il conteggio dell'energia consumata visibile del sistema di controllo accessi aziendale. Grazie all'app EV Charge di BTicino è possibile collegare le colonnine Green'Up Premium via Bluetooth al cellulare, per gestire la potenza erogata, oltre che l'orario di ricarica (ad è esempio si può programmare il carico giornaliero o posticipare la ricarica alle ore in cui il costo dell'energia è ridotto). EV Charge (disponibile per Android e iOS) permette dunque una configurazione della stazione di ricarica a 360°: è possibile darle un nome, localizzarla, bloccarla e sbloccarla, visualizzarne lo stato di funzionamento e visualizzare i consumi energetici dell'ultima ricarica.

IN SINTESI

- + Wall box disponibili in metallo o PVC a seconda delle esigenze
- + App EV Charge dedicata per gestire le stazioni
- + Possibilità di installazione a parete o a pavimento per parcheggi outdoor



LA GAMMA GREEN
UP CON SCOCCA IN
METALLO

- dall'energy manager, al building manager, al fleet manager - per valutare un singolo progetto e questo contribuisce ad allungare i tempi di realizzazione». Secondo gli installatori il Bonus lanciato dal Mase per i professionisti non ha giocato un ruolo determinante nel rilanciare il mercato, soprattutto perché reso poco efficace da finestre di fruizione molto brevi e da una formula prettamente retroattiva che non consentiva di fatto di usufruirne per nuove infrastrutture. Al contrario, il fattore sostenibilità è diventato cruciale anche ad esempio per società di logistica coinvolte in bandi pubblici, come spiega Fabio Busiol, titolare di Turbox, azienda italiana operativa nel Centro Italia specializzata esclusivamente nell'installazione, progettazione, manutenzione e assistenza tecnica di wall box e colonnine di ricarica per veicoli elettrici: «Quello delle aziende e delle lotte è un segmento di mercato in cui come Turbox siamo presenti da tempo, abbiamo fatto installazioni sia per le aziende, sia per i dipendenti sia per le realtà che hanno obblighi normativi per partecipare a gare di appalto: ad esempio corrieri e simili, che installano colonnine visto che il bando impone una quantità minima di veicoli elettrici presenti nella propria flotta. Rispetto al domestico è un segmento più frizzante, trainato sia da obblighi normativi, sia per motivi di immagine nei confronti di clienti e fornitori. Per quanto riguarda la nostra esperienza invece il Bonus professionisti ha avuto un ruolo molto marginale, sono pochi coloro che sono riusciti ad aderire».

Progetti ad hoc con soluzioni modulari

Quello dell'ev-charging, così come anche la gestione delle flotte elettriche a esso legata, è un mercato giovane che necessita di un approccio consulenziale dove, per primi i fleet manager, hanno bisogno di capire esattamente quali potrebbero essere le soluzioni più adatte alle proprie esigenze. E in questo processo i fattori in gioco sono molteplici: si parte dalla tipologia di impiego della flotta (ad esempio forza vendita o logistica), dagli spazi a disposizione e dalla quantità di energia che può essere messa a disposizione della ricarica, partendo poi quasi sempre da un'esigenza di risparmio, oltre che di sostenibilità, che vada a giustificare il progressivo abbandono dei mezzi endotermici.

HANNO DETTO



«PER SPINGERE LA TRANSIZIONE OCCORRE ANCHE SEMPLIFICARE LA GESTIONE DEI RIMBORSI»

Carla Pirozzi, e-mobility business developer di ChargeGuru

«In Italia sorgono anche delle criticità fiscali legate al servizio di rimborso, visto che oggi l'energia utilizzata per la ricarica non viene inclusa tra i benefit, concorre alla determinazione del reddito e viene tassata».



«SERVE UN APPROCCIO SPECIALIZZATO, CON TECNICI COMPETENTI E PREPARATI»

Massimo Sabbioneda Division Director Renewable & E-Mobility di Teletit

«Per le installazioni spesso il primo "competitor" è il centro servizi a cui solitamente si appoggia l'azienda, ma ovviamente non può garantire l'esperienza sull'e-mobility di una società specializzata. Noi garantiamo tecnici competenti che frequentano periodicamente i corsi di formazione messi a disposizione dai produttori».



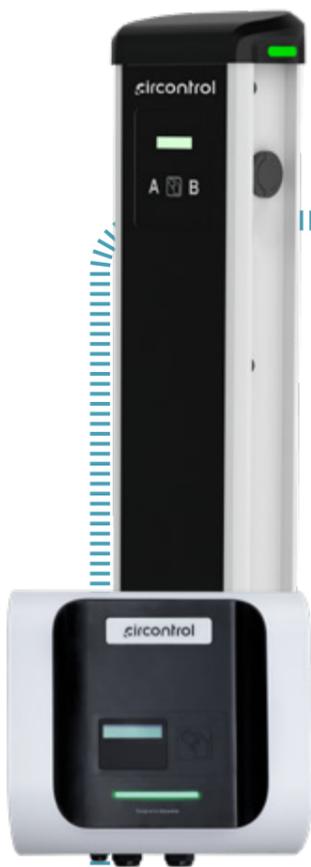
«SOLUZIONI IN AC COMPATIBILI CON LA DISPONIBILITÀ ENERGETICA DELL'AZIENDA»

Fabio Busiol, titolare di Turbox

«Principalmente le colonnine che installiamo sono delle 22 kW in AC. Spesso le aziende hanno una potenza limitata su cui andiamo a lavorare tarando al meglio l'infrastruttura di ricarica. Ad esempio 40 kW condivisi tra 4 colonnine in AC di solito sono sufficienti perché i veicoli trascorrono molto tempo in sosta».

«Noi offriamo pacchetti chiavi in mano. Come integratore di servizi proponiamo innanzitutto un servizio consulenziale personalizzato per intercettare le esigenze del cliente» racconta Carla Pirozzi di ChargeGuru. «Partiamo appunto dalle sue esigenze per dar vita a un progetto in base al numero e al tipo delle auto, che tenga conto di sviluppi futuri. Proponiamo quindi uno studio di fattibilità in base al tipo di location, all'energia disponibile e alle soluzioni tecniche che possono rispondere alle diverse esigenze. Ovviamente copriamo tutti i segmenti di potenza con colonnine in AC e in DC, anche per installazioni multiple e multisede, anche con infrastrutture multimarca che prevedano l'installazione di nuovi charging point accanto a dispositivi già in opera e l'allineamento tramite un unico software di gestione. Offriamo inoltre installazioni in azienda e domestiche di qualsiasi tipo e un software che consenta di gestire con un unico partner sia le ricariche private o effettuate in azienda, sia le ricariche ad accesso pubblico, in modo da non dover switchare tra diverse app o

servizi». A oggi secondo gli installatori, ma come confermato anche dalla selezione di ev-charger proposti dai produttori in queste pagine, la scelta ricade prevalentemente su soluzioni in AC. Un fattore dettato sia dalla necessità di contenere l'investimento iniziale dell'infrastruttura, sia per non impattare eccessivamente sul consumo energetico dell'azienda. Inoltre, dove possibile, tempi di sosta particolarmente lunghi durante l'orario lavorativo si sposano perfettamente con una gestione smart delle stazioni volta a massimizzare il risparmio. «Principalmente le colonnine che installiamo sono delle 22 kW in AC perché le potenze del committente spesso sono ristrette in termini di disponibilità energetica» conferma Fabio Busiol di Turbox. «Le aziende hanno una potenza limitata su cui andiamo a lavorare tarando al meglio l'infrastruttura di ricarica. Ad esempio 40 kW condivisi tra 4 colonnine in AC di solito sono sufficienti perché i veicoli trascorrono molto tempo in sosta. Insieme alle colonnine forniamo delle piattafor-



LA WALL BOX ENEXT PARK E LA COLONNINE EVOLVE

CIRCONTROL

Ev-charger robusti, connessi e intuitivi

Sebbene il mercato della ricarica per veicoli elettrici sia strettamente legato alle vendite di veicoli elettrici, l'infrastruttura di ricarica si concentra sempre sul futuro. L'Europa ha fissato obiettivi collettivi per il 2030 per contribuire alla transizione energetica e avranno un impatto diretto sulle aziende. Si prevede infatti che il settore C&I adatterà le proprie operazioni, comprese le flotte di veicoli e le soluzioni di trasporto dei dipendenti, per soddisfare questi obiettivi. Questo quadro crea un'importante opportunità di crescita nel mercato della ricarica per veicoli elettrici. Quando si approccia la ricarica presso aziende e uffici è fondamentale notare che i veicoli rimarranno parcheggiati per diverse ore. In questo scenario, gli ev-charger più adatti sono quelli in AC. L'eVolve Smart è la soluzione ideale per i parcheggi all'aperto, offrendo una postazione robusta, connessa e intuitiva con elevata durata. Per le aziende con parcheggio interno con la possibilità di montare i

caricabatterie a parete, l'eNext Park è una scelta perfetta. Entrambe le stazioni di ricarica forniscono fino a 22 kW di potenza per connettore e sono dotate di protezioni elettriche migliorate. Infine, per veicoli con necessità di caricare rapidamente o per i visitatori, Circontrol

IN SINTESI

- + Una gamma completa di soluzioni per le flotte in AC e in DC
- + Funzionalità Dynamic Load Management per bilanciare i consumi
- + Piattaforma Cosmos per gestire l'infrastruttura in maniera semplice e intuitiva

propone Raption Compact 80, in grado di erogare fino a 80 kW di potenza, oppure una ricarica simultanea a 40 kW per connettore. Il carico di questa infrastruttura può essere bilanciato automaticamente dal Dynamic Load Management di Circontrol, che consente anche l'integrazione di fonti fotovoltaiche. L'offerta di Circontrol si estende oltre l'hardware, includendo soluzioni di gestione come la sua piattaforma Cosmos. Questo sistema consente agli utenti di monitorare tutti i punti di ricarica e gli utenti da un'unica dashboard. Cosmos è disponibile anche come app per smartphone. Circontrol offre infine varie sessioni di formazione ai suoi clienti per imparare a gestire questo tool di controllo.

me di gestione che consentono di controllare e monitorare in tempo reale le ricariche effettuate dai dipendenti. Per chi lo desidera c'è anche la possibilità di geolocalizzare il punto di ricarica condividendolo pubblicamente. Oltre alle piattaforme di gestione messe a disposizione dai produttori esistono anche software come Thor che - oltre alla gestione del proprio network di ricarica aziendale -, tramite una scheda prepagata in roaming, consentono ai dipendenti di accedere alla ricarica pubblica». Competenza e know-how giocano un ruolo fondamentale, soprattutto per tutto ciò che riguarda il follow up all'installazione ed eventuali interventi di manutenzione o aggiornamento della rete. «Per le installazioni di stazioni di ricarica spesso il primo "competitor" è il centro servizi a cui solitamente si appoggia l'azienda, ma ovviamente non può garantire l'esperienza sull'e-mobility di una società specializzata» spiega Massimo Sabbioneda di Teletbit. «Anche perché il manutentore spesso non è in grado di intervenire se ci sono problemi. Teletbit al contrario garantisce invece interventi da parte di tecnici specializzati e certificati che frequentano periodicamente i corsi di formazione messi a disposizione dai produttori di ev-charger. Lavoriamo con l'obiettivo di fornire pacchetti chiavi in mano: la colonnina viene selezionata dopo un attento sopralluogo che tiene conto degli spazi ma anche della potenza disponibile in azienda. Inoltre, cosa molto importante, va prevista sempre la possibilità di un bilanciamento dinamico del carico per non andare a inficiare quelle che sono le esigenze energetiche. Il pacchetto include infine una piattaforma informatica per monitorare tutta l'infrastruttura di ricarica. Forniamo su richiesta anche tessere Rfid per attivare le

DKC

Facilità di gestione grazie al Portale Energy

E.Charger Double è la nuova colonnina che da ottobre arricchirà la gamma di soluzioni Made in Italy proposte da DKC Energy per la ricarica dei veicoli elettrici e rispondere alle crescenti esigenze di un mercato in rapida evoluzione. La colonnina di DKC assicura un'esperienza di ricarica semplice e intuitiva, garantendo un monitoraggio puntuale di costi e consumi. Concepita per installazioni outdoor in aziende, ambienti industriali e privati, permette una gestione multi-utenze con accessi differenziati tramite lettori Rfid che semplificano l'abilitazione del singolo punto di ricarica. La sua versatilità è uno dei principali punti di forza, evidenziata dalla possibilità di essere installato sia come stazione singola a doppia ricarica, sia come parte di un sistema con più dispositivi. E.Charger Double è anche dotato di un sistema di comunicazione interno collegabile alla rete aziendale, fisicamente tramite un cavo LAN o grazie a una connessione Wi-Fi (con l'ulteriore possibilità di dotare il dispositivo di una SIM, trasmettendo così i dati attraverso la rete 4G).

Altro tratto distintivo di E.Charger Double e delle altre proposte di DKC Energy è la semplicità di gestione attraverso il Portale Energy, sistema in cloud che non necessita di alcuna installazione perché basato su una Web App accessibile da qualsiasi dispositivo e browser. Ciò consente un monitoraggio costante dell'impianto, la ricezione di avvisi in tempo reale e la possibilità di personalizzare ogni parametro. Grazie al protocollo OCPP 1.6J E.Charger Double può essere gestita da un software di backend esterno ma, unica nel suo genere, senza perdere l'utilizzo del Portale Energy che in contemporanea può continuare la gestione e il monitoraggio dei dispositivi ad esso collegati.

IN SINTESI

- + Semplicità di gestione della rete grazie al portale Cloud DKC Energy
- + Protocollo Ocpp 1.6J per assicurare massima versatilità
- + Gestione di ricariche multiutente tramite Card Rfid



EKOENERGETYKA

Dispositivi ultrafast per flotte e logistica

L'interesse delle aziende verso i vantaggi relativi all'elettificazione delle flotte continua ad essere in crescita, con fleet manager sempre più informati e attenti all'offerta dei principali player del mercato. Oltre all'attenzione all'ambiente e al dimostrato risparmio dei costi, le aziende ricercano sempre più affidabilità, facilità di utilizzo e manutenzione e versatilità. Ekoenergetyka, sempre attenta alle richieste del mercato e investendo costantemente in R&D, ha sviluppato la soluzione combinata di ricarica rapida Axon Side 360 DLBS + SAT 400; una power unit che può alimentare da 1 a 3 satelliti, ognuno dei quali con due prese CCS fino 500 A l'una e una granularità di 60 kW. Questa soluzione versatile ed affidabile risponde perfettamente alle esigenze dei fleet manager. Grazie al DLBS, bilanciamento dinamico del carico, si ha una gestione efficiente della potenza disponibile e con il CMS (cable management system) brevettato, l'utilizzo per l'utente risulta molto facilitato ed intuitivo. La soluzione, oltre ad essere estremamente versatile, è caratterizzata da un design molto compatto che la rende adatta anche a siti di installazione ristretti, e offre la possibilità di diagnostica e aggiornamento software da remoto. Ekoenergetyka ha inoltre sviluppato il software EOS che prevede la possibilità, dopo un training dedicato, di gestire in maniera autonoma la ricarica della propria flotta senza dipendere da un Emisp o Cpo.

IN SINTESI

- + Una gamma di soluzioni ad alta potenza con modulo e satellite per ridurre gli ingombri
- + Bilanciamento dinamico del carico e funzione CMS
- + Piattaforma software EOS per gestire le flotte in completa autonomia



ricariche, funzionalità che, volendo, può essere implementata direttamente attraverso i badge aziendali. La stragrande maggioranza delle aziende sfruttano colonnine in AC da 22, Sono ancora molto rari i casi in cui si opta per una soluzione in DC.

Per questioni pratiche per evitare anche un rischio obsolescenza delle infrastrutture ci auspichiamo nuovi modelli di BEV in grado di caricare in AC con potenza maggiori in modo da sfruttare a pieno anche la ricarica in trifase da 22 kW. Tipicamente quindi i 22 kW delle classiche 2x22 o delle wall box con doppia presa per ottimizzare gli spazi. Molte chiedono il cavo integrato ma quello che chiedono sempre di più indipendente al brand è la gestione dell'infrastruttura, per avere il controllo dei consumi e su questo aspetto sono davvero attenti. La piattaforma lascia a noi molte più funzionalità mentre lato utente molto più semplice e user friendly».

Criticità e ostacoli burocratici

Nonostante un effettivo fermento del segmento C&I riguardo all'elettrificazione delle flotte, non mancano alcune criticità che contribuiscono a rallentarne la transizione. In Italia ad esempio, secondo quanto stabilito dall'Agenzie delle Entrate, le somme corrisposte dal datore di lavoro al dipendente per rimborsare la ricarica dell'auto elettrica effettuata presso il proprio domicilio concorrono alla determinazione del reddito e devono quindi essere tassate, non rientrando nell'ambito dei fringe benefit e nelle deroghe al principio di omnicomprensività del reddito stabilite dall'articolo 51 del Tuir. A que-

sto si aggiungono investimenti non trascurabili soprattutto considerando progetti che prevedono l'installazione di wall box presso il domicilio del dipendente.

«Nonostante le richieste relative alle soluzioni di ricarica non manchino, ci imbattiamo in tutta una serie di problematiche che ancora rallentano l'adozione di veicoli elettrici all'interno delle flotte e lo sviluppo di infrastrutture di ricarica presso le aziende» conferma Carla Pirozzi di ChargeGuru. «Innanzitutto le installazioni di ev-charger presso l'abitazione del dipendente sono spesso a carico dell'azienda, che deve accollarsi un investimento non trascurabile, soprattutto nel caso dei progetti più costosi quando si tratta di installazioni all'interno ad esempio di condomini. Inoltre in Italia sorgono anche delle criticità fiscali legate al servizio di rimborso, visto che oggi l'energia utilizzata per la ricarica non viene inclusa tra i benefit, concorre alla determinazione del reddito e viene tassata.

Ci troviamo quindi a operare in un settore estremamente dinamico ma purtroppo rallentato da una serie di ostacoli burocratici che andrebbero risolti velocemente per favorirne lo sviluppo». Un altro tema importante riguarda le esigenze della forza vendita, spesso restia al passaggio all'elettrico a causa delle frequenti tratte ad alta percorrenza. «Quello che stiamo notando è un approccio all'elettrico molto soft, ponderato per gradi. Anche perché una delle categorie più interessate da questa transizione sono i venditori e, paradossalmente sono anche i più difficili da "convertire all'elettrico" perché hanno esigenze di lunghe percorrenze, non

GROWATT

I vantaggi della ricarica in DC a bassa potenza

Thor-20D è la wall box ideale per flotte e aziende. 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. Inoltre tramite il pannello touch è possibile impostare valori come il limite di tensione, la corrente, la potenza, la temperatura. L'integrazione con app ShinePhone permette inoltre di avere un controllo remoto sull'ev-charger, se questo è connesso a 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. Lo schermo LCD permette di configurare lingua, connettività WiFi, configurazione 4G, corrente in uscita, attivazione del load balancing, tempi di ricarica consentiti. Le informazioni dettagliate e in tempo reale permettono di monitorare le prestazioni e di intervenire prontamente in caso di anomalie.

IN SINTESI

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



INGEAM

Gestione completa delle flotte con la piattaforma Cloud Manager

La transizione verso l'e-mobility rappresenta una delle principali soluzioni per il perseguimento degli obiettivi di sostenibilità ambientale e per il raggiungimento degli obiettivi ESG, quindi sempre molte più aziende stanno intraprendendo questa strada.

La serie Fusion di Ingeteam offre soluzioni di ricarica a doppia presa fino a 22kW in AC, ideali per parcheggi aziendali, è dotata di sistema di comunicazioni Ethernet, WiFi e 4G. Offre ampio supporto ai diversi backend basati su Ocpp per una gestione avanzata e sicura della ricarica dei veicoli elettrici. Progettata per incentivare l'autoconsumo e sfruttare al massimo l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici, dispone di un Web Manager integrato che permette la configurazione del singolo punto o del sito di ricarica composto da più colonnine. Grazie al Web Manager è possibile accedere a tutte le funzionalità di configurazione del prodotto senza l'utilizzo di tool o strumenti esterni.

Attraverso il DLM 2.0, è possibile ottimizzare il consumo dell'energia in eccesso senza necessità di richiedere aumenti di potenza da rete. Dal punto di vista dell'autenticazione è possibile gestire le ricariche in assenza di connessione, tramite tessera Rfid dedicata. Ingeteam, inoltre, dispone di un sistema di monitoraggio centralizzato "Cloud Manager", in grado di aggregare i dati di consumo di flotta, per una gestione automatica di tutto il parco veicoli in carica. Questo permette di avere una visione completa dei consumi, anche in ottica di reporting ESG, con la visione della quantità di CO2 risparmiata in tempo reale. Le soluzioni tecniche per semplificare l'installazione includono l'utilizzo dello Smart Meter 2.0, che comunica nativamente con le colonnine di ricarica, eliminando la necessità di configurazioni complesse.

LE COLONNINE FUSION IN AC



IN SINTESI

- + Ev-charger in AC con potenza fino a 22 kW
- + Web manager per accedere alla gestione della rete in maniera semplice
- + Sistema di monitoraggio centralizzato Cloud Manager per gestire automaticamente tutto il parco veicoli

KEMPOWER

Soluzioni Hpc flessibili e scalabili

Le aziende private riconoscono sempre più la necessità di convertire le loro flotte con veicoli elettrici. Questa tendenza è guidata dalla crescente consapevolezza ambientale, dalle agevolazioni fiscali e dal desiderio di ridurre i costi di gestione. Le soluzioni distribuite Kempower, progettate all'insegna della flessibilità e della scalabilità, sono in grado di erogare energia a diverse tipologie di EV (auto, van, bus, camion), diventando quindi soluzione ideale non solo per la ricarica delle flotte aziendali, ma anche per la ricarica pubblica tramite la stessa architettura, generando un'ulteriore entrata per quelle aziende che mettono a disposizione la propria potenza disponibile. Oltre all'hardware, Kempower fornisce solide soluzioni software che facilitano la gestione dell'infrastruttura di ricarica. La piattaforma ChargeEye basata su cloud consente ai gestori di flotte di monitorare l'utilizzo, programmare sessioni di ricarica e analizzare il consumo energetico, ottimizzando l'efficienza operativa e riducendo i tempi di fermo. Kempower comprende anche l'importanza della formazione e del supporto agli utenti, offrendo assistenza diretta ai gestori di flotte, assicurando che il personale sia ben formato all'uso dei dispositivi e alla gestione efficace dell'infrastruttura. Questo supporto non solo migliora la prontezza operativa delle soluzioni di ricarica, ma consente alle aziende di sfruttare al meglio il loro investimento nella mobilità elettrica.

LA GAMMA DI EV-CHARGER PER FLOTTE E TPL



MENNEKES

La linea Professional pensata per le imprese

Il mercato delle stazioni di ricarica continua a crescere anno su anno con una serie di esempi virtuosi, specie nei contesti aziendali e in particolar modo delle PMI, dove si generano molte esperienze positive replicabili. Le aziende sono sempre più consapevoli dei vantaggi della ricarica elettrica, delle tecnologie disponibili e dei riferimenti professionali del settore, con una necessità sempre più definita di infrastrutture multipunto, servizi integrabili e gestione intelligente dei carichi. La Linea Professional Mennekes risponde da anni in modo qualificato alle esigenze delle aziende, con la colonnina Amedio, la wall box singola Amtron Professional e l'ultima arrivata, la wall box doppia Amtron Twincharge. E proprio quest'ultima è particolarmente indicata quando si tratta di infrastrutture multipunto per ricaricare una flotta o per soddisfare le esigenze di ricarica di più veicoli in contemporanea di dipendenti, clienti e ospiti. Con i suoi due punti di ricarica (22+22 kW), Amtron Twincharge riduce al minimo lo sforzo installativo e ottimizza al massimo lo spazio sia per installazioni a terra – con il palo doppio si ottengono ben 4 punti di ricarica su un unico supporto – sia per le installazioni a parete. L'autorizzazione alla ricarica può essere data in autostart, con tag Rfid oppure con il pagamento delle ricariche tramite il servizio integrabile Mennekes Pay. Il massimo supporto al Fleet Manager è fornito dal servizio Mennekes Cloud che offre il monitoraggio da remoto di tutte le stazioni con un unico accesso, la manutenzione predittiva dei dispositivi per evitare guasti e malfunzionamenti e, tramite una dashboard dedicata, la visione e l'esportazione di tutti i dati di ricarica ad uso del proprietario, del fleet manager, dell'amministrazione e ovviamente del manutentore. Gli specialisti Mennekes sono sempre a disposizione per chi sceglie Amtron Twincharge con integrato Mennekes Pay o Mennekes Cloud con momenti formativi approfonditi sulla stazione e sulle piattaforme collegate, per un'esperienza che sfrutti al massimo le potenzialità della ricarica con Mennekes.



LA WALL BOX
AMTRON
TWINCHARGE

IN SINTESI

- + Gamma completa di soluzioni per l'ambito professionale
- + Amtron Twincharge con design pensato per ottimizzare gli spazi
- + Piattaforma Mennekes Cloud per gestire l'infrastruttura

PLUS-EV CHARGE

Ev-charger resistente e user friendly

Plus EV-charge amplia la propria gamma di dispositivi di ricarica con l'introduzione del nuovo modello T-1000 Evo, che prevede tra le principali novità la presenza di uno schermo Lcd a colori da 7 pollici in grado di generare QR Code dinamici in ottemperanza alla normativa Afir, oltre che di visualizzare le tariffe e di prevedere la predisposizione per pagamento con Pos come optional. Tratto distintivo del dispositivo è anche il design, caratterizzato da una scocca interamente realizzata in acciaio Innox 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 applicazione Vehicle to grid.



LA COLONNINA T-1000 EVO

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

IN SINTESI

- + Una gamma completa anche per eTruck ed eBus
- + Piattaforma ChargeEye basata su Cloud per monitorare le ricariche aziendali
- + Programmi di formazione dedicati ai fleet manager



ORBIS

Attenzione al supporto pre e post vendita

Orbis conferma il crescente interesse da parte delle aziende nei confronti dell'e-mobility. Via via che le flotte vengono sostituite, le aziende passano ai moderni plug-in o full electric, con conseguente necessità di dotarsi di stazioni di ricarica in AC o DC, a seconda delle esigenze, ovvero della velocità con la quale devono fare il pieno di energia. Tra i modelli più richiesti, troviamo la colonnina Viaris City + 22Kw+22Kw in AC, oppure la stazione Viaris Gravity da 30kW in DC. Per la gestione delle stazioni, Orbis mette a disposizione una piattaforma software VCM che consente di monitorare, registrare e supervisionare le attività delle stazioni di ricarica, compresi consumi e relativi report giornalieri, settimanali e mensili. Inoltre, tramite il Servizio di assistenza tecnica interno, Orbis fornisce un supporto pre e post-vendita dedicato a tutti gli operatori interessati, fornendo tutte le indicazioni necessarie per l'installazione, la configurazione e l'utilizzo delle stazioni di ricarica.

IN SINTESI

- + Soluzioni in AC e in DC per rispondere a diverse esigenze di ricarica
- + Piattaforma software VCM per gestire l'infrastruttura
- + Servizio di assistenza tecnica per attivare e configurare le stazioni in fase di installazione

GLI EV-CHARGER GRAVITY E VIARIS CITY



R-EV

Con Street 22 ricarica semplice e versatile

Per quanto riguarda la domanda di soluzioni di ricarica in ambito aziendale, coloro che hanno scelto di elettrificare la flotta oppure hanno deciso di installare almeno una colonnina all'interno della loro struttura, sono soprattutto quelle realtà che operano nelle città, dove sono presenti spesso zone a traffico limitato. Non sempre, infatti, come si pensa, l'obiettivo è quello soltanto di ridurre le emissioni, ma anche e soprattutto quello di ridurre i costi e agevolare gli spostamenti. Il modello della gamma di prodotti R-ev più adatto all'impiego professionale è sicuramente la colonnina "Street 22", che ha un connettore in AC e quindi consente la ricarica anche alle city car più piccole. R-ev inoltre mette a disposizione delle aziende che ne fanno richiesta una piattaforma per il monitoraggio: questo sistema è in grado di tenere sotto controllo tutti i flussi relativi alle ricariche. Non solo, i tecnici specializzati dell'azienda sono a disposizione dal lunedì al venerdì per la segnalazione e la risoluzione di eventuali problemi che possano sorgere, sia nell'utilizzo dell'infrastruttura di ricarica sia nella piattaforma di gestione.



LA WALL BOX STREET 22

IN SINTESI

- + Wallbox da 22 kW semplice da utilizzare
- + Assistenza specializzata per la manutenzione dell'infrastruttura
- + Piattaforma di gestione per il monitoraggio delle ricariche

vogliono essere vincolati alle dinamiche della ricarica e quindi si presentano tutta una serie di scogli da superare» spiega Massimo Sabbioneda di Telebit. «Ci sono poi aziende particolarmente virtuose, che invece iniziano a ragionare sull'elettrico, come alcuni supermercati che stanno già elettrificando i parcheggi e che, trovandosi già le colonnine in loco, le possono sfruttare anche per le proprie flotte, magari dove ci sono spostamenti frequenti tra diversi punti vendita della stessa catena. Un'altra criticità relativa all'installazione di una wall box presso il domicilio del dipendente riguarda sia il costo dell'installazione, soprattutto quando viene fatta in ambito condominiale, sia la possibilità di eventuali dimissioni del dipendente, creando una problematica di non poco conto».

Soprattutto per le imprese di dimensioni più ridotte i costi relativi all'installazione possono essere un problema, specialmente se ci si ritrova a mettere mano a impianti elettrici datati oppure dove c'è bassa disponibilità in termini di potenza.

«Le problematiche che riscontriamo più frequentemente riguardano per la maggior parte dei casi un'infrastruttura elettrica poco adeguata alla ricarica, quindi con costi che lievitano molto facilmente per mettere a norma tutto quello che sta intorno alle colonnine, soprattutto se parliamo di un numero elevato di charging point, con doppia presa o in DC» conferma Fabio Busiol di Turbox. «I costi importanti spesso congelano le intenzioni del cliente, che magari invece di 5 colonnine ne mette 3 e magari successivamente valuta di espandere le infrastrutture in un secondo momento. A questo aggiungiamo il fatto che nella zona dove operiamo prevalentemente, ovvero il Centro Lazio, c'è Areti che gestisce gli allacciamenti e spesso i tempi sono lunghi: oltretutto non è semplice fare aumentare la potenza o richiedere contatori più potenti. Particolarmente complessa è anche la gestione di spazi e dei permessi per installare colonnine in parcheggi condivisi o ad accesso pubblico».



SCAME

Tutti i vantaggi della piattaforma Eleva

La crescita del mercato della mobilità elettrica passa anche dallo sviluppo delle soluzioni di ricarica sul posto di lavoro e nelle attività commerciali. C'è molto da fare sia grazie agli incentivi presenti, sia per l'attenzione alla sostenibilità e ai temi ESG da parte dell'industria. Per flotte aziendali e dipendenti, avendo la possibilità di caricare per diverse ore consecutive, il prodotto ideale è la stazione BE-W [2.0] per la ricarica in AC. Mentre per i visitatori, avendo a disposizione meno ore di sosta, il prodotto più indicato potrebbe essere una stazione di ricarica in DC, come ad esempio la wallbox BE-D, che in un'ora, il tempo di una riunione, una visita aziendale o un pranzo, permette di incamerare una buona scorta di autonomia. Scame ha inoltre recentemente lanciato Eleva, piattaforma on premise per la gestione multisito di infrastrutture Scame, siano esse wall box o colonnine, sia AC sia DC. È stata realizzata per essere un supporto alle esigenze più attuali: una comoda dashboard per l'accentramento di tutte le informazioni relative all'infrastruttura di ricarica, quali l'efficientamento dei fabbisogni energetici legati alle ricariche, l'assegnazione di tariffe per la ripartizione dei costi legati alle varie sessioni di ricarica, l'invio automatico della rendicontazione dei consumi per la fatturazione su sistemi terzi, l'invio di allarmi e notifiche per permettere il pronto intervento di manutentori grazie al supporto di mappe e planimetrie su cui sono identificabili i vari punti di ricarica. Questo software si pone come alleato di energy manager, facility manager, fleet manager, amministratore di condominio o strutture ricettive, permettendo di affrontare le nuove sfide con tranquillità e consapevolezza in quanto l'operatività è garantita nel tempo sia dalla messa in servizio obbligatoria da parte di personale qualificato Scame che da una serie di servizi dedicati pre e post vendita.



LA WALL BOX BE-W [2.0]

IN SINTESI

- + Eleva consente di gestire in maniera facile e intuitiva qualsiasi tipo di infrastruttura
- + Ev-charger in AC e in DC tecnologicamente evoluti e attenti al design
- + Un pacchetto completo per l'elettrificazione delle flotte o per stazioni al servizio di dipendenti e visitatori

SENEC

Un approccio consulenziale per il segmento C&I

Il dibattito sulla mobilità elettrica e l'interesse verso soluzioni sostenibili per i trasporti sono sempre più vivi anche tra le aziende. Tuttavia, tale interesse non sembra tradursi in azioni concrete e quest'anno il calo del mercato ha riguardato anche il segmento commerciale: le auto elettriche aziendali immatricolate da gennaio ad agosto 2024 sono state solo 3.177, l'11,8% in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In qualità di fornitori a 360° di soluzioni per il fotovoltaico e l'autosufficienza energetica per le aziende, adottiamo un approccio consulenziale a misura delle esigenze dei clienti, puntando su formule capaci di ottimizzare l'investimento delle imprese, e

questo vale anche per l'e-mobility. In quest'ambito proponiamo l'abbinamento fotovoltaico-ricarica elettrica e valutiamo sia l'opportunità di installare il fotovoltaico su pensiline anziché su tetto sia di estendere il servizio di ricarica anche ad utenti esterni. In questo modo l'azienda, sfruttando al massimo l'energia solare autoprodotta gratuitamente, può abbattere i tempi di ritorno sull'investimento e acquisire una nuova fonte di guadagno. La nostra offerta non può prescindere da piattaforme avanzate per la gestione delle stazioni di ricarica soprattutto nei casi in cui la ricarica venga aperta anche al pubblico e quindi ci sia necessità di regolare prezzi e pagamenti.



SENEC OFFRE SOLUZIONI CHIAVI IN MANO CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

IN SINTESI

- + Piattaforme avanzate per la gestione energetica
- + Wall box in grado di dialogare con fotovoltaico e inverter
- + Possibilità di integrare le stazioni di ricarica con pensiline fotovoltaiche

SOLAREEDGE

Sempre più attenzione all'efficientamento energetico

A fronte di un mercato di auto elettriche che non cresce ai livelli attesi, in questo momento si assiste a una crescente domanda di stazioni di ricarica destinate ai dipendenti e ai clienti di molte aziende. La scelta di dotarsi di tale infrastruttura va sicuramente incontro alle esigenze di sostenibilità e responsabilità aziendale, nonché e non da ultimo all'immagine dell'azienda stessa. Per rispondere a questa richiesta, SolarEdge affianca al proprio caricabatterie per veicoli elettrici con potenza di carica fino a 22 kW una soluzione software evoluta ed integrata nel sistema di ottimizzazione energetica SolarEdge ONE, in grado di gestire siti con necessità di ricarica multipla e con servizi aggiuntivi come la tariffazione e la fatturazione multiutente, oltre che la gestione predittiva del carico. La soluzione contribuisce ad ottimizzare la ricarica dei veicoli elettrici determinando costantemente il programma di ricarica ottimale in base all'energia solare disponibile, ai prezzi dell'energia dalla rete e ai comportamenti stessi dei conducenti. SolarEdge è dunque in grado di offrire un ecosistema hardware e software completo che gestisce produzione fotovoltaica, accumulo in batteria, carichi aziendali e ricarica dei veicoli garantendo al tempo stesso un controllo e monitoraggio evoluto mediante un'unica piattaforma per il massimo beneficio del proprietario di azienda e dell'installatore.

IN SINTESI

- + Wall box in AC con potenza fino a 22 kW
- + Piattaforma SolarEdge One per gestire le ricariche
- + Ecosistema completo in grado di ottimizzare i consumi integrando il fotovoltaico

LA WALL BOX EVCHARGER



WALLBOX

La nuova gamma ABL per flotte e spazi condivisi

Grazie anche al lancio dell'eco-bonus, in Italia tra aprile, maggio e giugno abbiamo certamente assistito ad un incremento generale delle vendite di caricabatterie per gli EV, anche per quanto riguarda le aziende e le aree commerciali. Con l'intento di offrire un prodotto sempre più all'avanguardia e in grado di rispondere alle esigenze del mercato, proprio all'inizio di questo 2024 Wallbox Chargers ha lanciato anche in Italia ABL eM4, il suo ultimo caricatore AC progettato per spazi commerciali, condomini ma soprattutto per aziende e imprese, che già si sono dotate di una propria flotta di EV o che vogliono offrire un servizio sempre all'avanguardia a clienti e visitatori. Grazie all'hardware certificato ISO 15118 e conforme a Eichrecht, ma anche alla gestione avanzata dell'alimentazione, ABL eM4 migliora i costi del ciclo di vita e garantisce la scalabilità futura. Disponibile sia a presa singola che doppia, consente di raggiungere fino a 22 kW di potenza e garantisce la gestione statica del carico fino a 100 caricabatterie e quella dinamica fino a 30, entrambe funzionanti tramite LAN wireless e con cavo. L'attivazione e la gestione delle flotte in ricarica è resa semplice e intuitiva dall'app dedicata, grazie alla quale è possibile combinare più caricabatterie (sia con cavo che wireless) in un unico gruppo di ricarica e configurarli tutti contemporaneamente tramite l'apposita procedura guidata offerta dall'app stessa.



LA WALL BOX ABL eM4

IN SINTESI

- + Possibilità di realizzare infrastrutture con 100 ev-charger connessi
- + App dedicata per gestire la ricarica multiutente
- + Controllo dinamico del carico per stazioni che prevedono fino a 30 caricatori connessi

GLI APPUNTAMENTI DI NOVEMBRE

- Tutti i lunedì alle 18.00 su YouTube: Appuntamento con le news dal mondo delle batterie, Battery Weekly.
- Atlante Days, 6-7 novembre a Milano.
- eV Talking Days con Alphabet BMW a Roma, 12 novembre, con successiva partenza per Montecarlo per la fiera AVER insieme ad Atlante.
- Sabato 16 novembre, evento Innovazioni insieme a Confindustria Abruzzo, a Pescara.
- Sabato 23 novembre, giornata in pista con le Tesla, a Vallelunga.

L'ANGOLO DI

HO CAMBIATO LA BATTERIA SULLA MIA TESLA: ANALISI E CONSIDERAZIONI

IL TOTAL COST OF OWNERSHIP È UNO DEI TEMI PIÙ CALDI ATTORNO A CUI SI CONCENTRA IL DIBATTITO DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA. ECCO UN ESEMPIO PRATICO CHE AIUTA A CAPIRE MEGLIO I VANTAGGI DI UN'ELETTRICA

DI DANIELE INVERNIZZI

La mia percorrenza annua si aggira ormai tra gli 80 e i 100 mila km, divisi tra due auto elettriche e una moto, anch'essa elettrica. In particolare, sulla mia auto privata - una Tesla Model X - è costantemente montato un gancio traino. Ha girato l'Italia trainando un pesante prototipo e diversi carrelli, percorrendo strade montane e affrontando saliscendi continui settimanalmente. Ha sempre ricaricato presso i Supercharger o comunque tramite corrente continua ad alta potenza. Raggiunti quasi 200.000 km, la batteria ha avuto un problema al BMS (Battery Management System), l'hardware che gestisce la batteria. Tesla ha diagnosticato il problema da remoto, e la sostituzione della batteria è avvenuta in garanzia, entro gli otto anni previsti. Nota importante: questo significa che la mia batteria, sigillata a prova d'acqua, è stata ritirata da Tesla per essere riparata e riutilizzata, interamente o per singoli componenti, su altri veicoli. Per motivi di rapidità e complessità, al cliente viene fornita una batteria di pari o superiori caratteristiche, con un intervento che richiede circa mezza giornata. Ora mi ritrovo con una batteria nuova e la prospettiva realistica di percorrere tranquillamente il doppio dei chilometri già fatti, nello stesso modo, se non più intensamente. Certo, un'auto così imponente richiederà più manutenzione rispetto a una berlina: un veicolo che traina, che percorre spesso strade di montagna e

che ricarica costantemente in corrente continua ad alta potenza subisce un'usura maggiore di componenti e batteria.

Tuttavia, ambire tranquillamente a percorrere 500.000 km con un'elettrica progettata oltre dieci anni fa, per un tecnico che lavora nel settore, è un grande successo. E lo sarebbe anche per un proprietario qualunque che non si occupa professionalmente di veicoli elettrici. Ovviamente, ho fatto i conti: considerando il costo delle ricariche, la manutenzione complessiva di questi cinque anni, compresi i due anni di fermo durante il Covid, i parcheggi in giro per l'Italia e altre spese, posso tranquillamente affermare che, rispetto a un'auto di pari categoria, il mio risparmio annuale si è attestato intorno ai 10.000 euro, per un totale di 50.000 euro fino ad oggi. Inoltre, ho ancora tra le mani un'auto che ha le stesse prestazioni di quando era nuova, con le stesse emozioni e la stessa capacità di essere sia un'auto di rappresentanza che un potente veicolo da traino, con due motori in perfette condizioni. Un'auto di pari categoria, con prestazioni difficilmente paragonabili anche in termini di spazio a bordo, mi sarebbe costata all'acquisto la stessa cifra, se non di più. E per quanto riguarda manutenzione e costi carburante? Meglio non parlarne. Questa riflessione, basata sulla mia esperienza personale, si inserisce perfettamente nel successo dell'evento che abbiamo or-



ganizzato presso Autosicura a Brugherio lo scorso 12 ottobre. Durante l'evento, abbiamo smontato e analizzato i componenti di diverse Tesla, per esaminarne non solo la struttura, ma anche l'ingegneria e la filosofia tecnica che si trovano dietro di esse, elementi su cui i costruttori automobilistici stanno puntando per una nuova era industriale. Già oggi abbiamo sulle strade veicoli elettrici robusti e durevoli, ma non stiamo raccontando questa realtà come dovremmo. Dobbiamo cambiare il tono della comunicazione di chi promuove la causa del veicolo elettrico, scendendo più nel tecnico e appassionando le persone con competenza e una comunicazione mirata, proprio come fa questa rivista. E non lo dico solo perché ospita la nostra rubrica, ma perché ha saputo raccontare la tecnologia e le persone che la sviluppano.

ER

RED III: quali opportunità per i Cpo?

DAL PROSSIMO ANNO ENTRERÀ IN VIGORE NELL'UNIONE EUROPEA UN MECCANISMO DI CREDITI ENERGETICI CON L'OBIETTIVO DI ACCELERARE LA TRANSIZIONE. UN SISTEMA CHE COINVOLGERÀ DIRETTAMENTE L'INDUSTRIA DELL'EV-CHARGING, IN PARTICOLARE I CPO, CHE AVRANNO LA POSSIBILITÀ DI INTERCETTARE NUOVI BUSINESS

DI FEDERICA MUSTO

Dal 21 maggio 2025 ogni Stato Membro dell'Unione Europea dovrà istituire un meccanismo che consenta agli operatori economici che forniscono energia prodotta da rinnovabili per la ricarica dei veicoli elettrici di produrre dei crediti energetici che possano essere venduti ai fornitori di combustibili per adempiere agli obblighi previsti per la fornitura di energia rinnovabile al settore dei trasporti. Tale direttiva è contenuta nell'articolo 25 della RED III (Renewable Energy Directive III), che è la terza revisione della direttiva dell'Unione Europea sulle energie rinnovabili, emanata il 18 ottobre 2023. RED III aggiorna e amplia i target delle versioni precedenti (RED I e RED II), con l'obiettivo di accelerare la transizione energetica e ridurre le emissioni di gas serra in linea con gli impegni dell'UE, tra cui il Green Deal europeo e l'Accordo di Parigi. Tra gli obiettivi principali della RED III vi è quello di aumentare la quota di energie rinnovabili al 42,5% del consumo energetico totale entro il 2030. Relativamente al settore dei trasporti, tale obiettivo si traduce nella richiesta che almeno il 29% dell'energia utilizzata nei trasporti provenga da fonti rinnovabili entro il 2030; oppure che si rilevi una riduzione dell'intensità delle emissioni dei gas serra pari ad almeno il 14,5%. A differenza delle versioni precedenti della normativa, per le quali gli obiettivi di decarbonizzazione dei trasporti erano fissati prevalentemente in riferimento alla diffusione dei biocarburanti e dei biocarburanti avanzati, la RED III prevede specifiche disposizioni per incentivare l'uso di veicoli elettrici alimentati da energia rinnovabile, ritenuti una tecnologia più efficiente per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione. Infatti la RED III include l'obbligo per i fornitori di carburante di integrare una quota di energia rinnovabile nei loro prodotti destinati ai trasporti. Questo obbligo può essere rispettato fornendo direttamente energia rinnovabile attraverso l'installazione di punti di ricarica per veicoli elettrici o, in alternativa, acquistando crediti di energia rinnovabile da operatori che gestiscono l'infrastruttura di ricarica (i Cpo) nel mercato nazionale dei crediti.

Il meccanismo dei crediti

La RED III richiede agli Stati membri di creare un mercato per i crediti energetici generati dalla fornitura di elettricità ai veicoli elettrici, con l'obiettivo di decarbonizzare il settore dei trasporti tramite l'uso della tecnologia più efficiente e, al contempo, di sostenere i finanziamenti europei per l'ampliamento della rete di ricarica. Il regolamento Afir (Alternative Fuels Infrastructure Regulation), che regola le infrastrutture per i carburanti alternativi, promuove l'elettrificazione del trasporto su strada fissando una serie di obiettivi vincolanti per la diffusione delle stazioni di ricarica pubbliche. Il costo di tali interventi è parzialmente coperto dal Fondo per le infrastrutture per i combustibili alternativi (Afif) dell'UE, che ha stanziato 1,2 miliardi di euro per il periodo 2021-2027. Tuttavia, la previsione di spesa per raggiungere gli obiettivi dell'Afir è stimata in 15,4 miliardi di euro entro il 2030, una somma che non può essere interamente sostenuta dai bilanci pubblici. Per questo motivo, la RED III ha introdotto un sistema di scambio di crediti energetici, ideato anche per contribuire al finanziamento dell'installazione di nuove stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Questo meccanismo dovrebbe generare un flusso di entrate per gli operatori dei punti di ricarica (Cpo), che potranno reinvestire tali risorse nell'espansione della rete di ricarica. Come funziona il sistema? Un credito

energetico rappresenta una quantità di energia rinnovabile fornita ai trasporti, in particolare ai veicoli elettrici attraverso l'infrastruttura di ricarica. I Cpo, fornendo elettricità rinnovabile ai veicoli, generano crediti proporzionali alla quantità di energia erogata. In pratica, ogni kWh di elettricità rinnovabile utilizzata per la ricarica viene tracciato e convertito in un credito energetico. I crediti così generati possono essere venduti ai fornitori di carburanti fossili che, non riuscendo a soddisfare la quota di energia rinnovabile imposta dalla RED III tramite biocarburanti o elettricità diretta, possono acquistare questi crediti per conformarsi agli obblighi normativi. I crediti possono essere venduti e acquistati esclusivamente sul mercato nazionale, creando un sistema chiuso che sostenga la decarbonizzazione e finanzi lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica dello specifico Stato membro. Ogni Stato membro è tenuto a istituire il proprio sistema di crediti energetici e ha una certa flessibilità nel decidere le regole specifiche, gli obiettivi e le azioni che le parti obbligate (come i fornitori di carburanti) devono seguire, nonché i tempi e le modalità per conformarsi, purché siano rispettati gli obiettivi minimi fissati dalla RED III. In particolare, ogni Stato è libero di stabilire la quantità di energia rinnovabile che i fornitori di carburante devono fornire al settore dei trasporti e di identificare quali fonti di energia rinnovabile





L'ESPERIENZA DI IONITY

Ionity, Cpo presente in 24 Paesi, partecipa attivamente allo scambio di crediti energetici laddove siano già attivi meccanismi volontari come in Francia, Germania, Austria, Belgio e Paesi Bassi. Le quantità di elettricità erogate dalle loro colonnine vengono puntualmente inviate alle autorità nazionali competenti per ottenere i crediti corrispondenti. «Sebbene questo sistema sia adatto a sostenere e promuovere lo sviluppo della mobilità elettrica nel lungo termine», spiega Michael Garding, Head of Energy Management di Ionity «È fondamentale la presenza di regolamentazioni appropriate, essenziali per il buon funzionamento del sistema. Ad esempio, in Germania le compagnie petrolifere coinvolte possono soddisfare i loro obblighi sia attraverso i crediti derivanti dalla mobilità elettrica, sia mediante la miscelazione con biodiesel. Negli ultimi anni, biodiesel di dubbia provenienza è entrato nel sistema, causando un forte calo dei prezzi dei crediti, con conseguenze negative sull'intero meccanismo. Questa incertezza sui futuri guadagni dai crediti energetici finisce con ostacolare le decisioni a lungo termine, rendendo più difficile pianificare investimenti futuri. Inoltre, le regolamentazioni nazionali divergenti aumentano le difficoltà per le aziende che operano a livello europeo. Nonostante queste sfide, Ionity rimane ottimista sul fatto che il sistema dei crediti energetici, a lungo termine, potrà contribuire con successo all'espansione della mobilità elettrica».



(FER) possono essere certificate per adempiere a tale obbligo.

Buone pratiche per il sistema creditizio

Il meccanismo dei crediti permette in sostanza di trasferire l'obbligo di decarbonizzazione dai fornitori di combustibili convenzionali a chi gestisce la rete di ricarica elettrica, incentivando così l'uso dell'energia elettrica per ridurre le emissioni di CO₂. Come già segnalato, si tratta di un sistema introdotto solo a partire dalla RED III e che non era previsto nelle versioni precedenti della normativa. Le motivazioni di tale ritardo sono varie, principalmente legate alla priorità politica e alla maturità del mercato dell'elettrificazione dei trasporti nel momento in cui la RED II è stata redatta. Nel 2018 l'elettrificazione dei trasporti, pur considerata una soluzione importante a lungo termine, non aveva ancora raggiunto una diffusione tale da giustificare una regolamentazione specifica a livello europeo, come avviene oggi con la RED III. Allora l'Europa contava circa 1,2 milioni di auto elettriche in circolazione, che potevano usufruire di 540mila punti di ricarica pubblici in tutto il continente. Nel 2023 il numero di auto elettriche in Europa è salito a circa 3,2 milioni di nuove immatricolazioni, coprendo il 25-30% delle nuove auto vendute in paesi come la Francia, i Paesi Bassi e il Regno Unito. Le infrastrutture sono cresciute di conseguenza, con circa 632mila punti di ricarica pubblici disponibili a fine del 2023. Affinché il sistema basato sui crediti energetici possa avere un reale impatto sia sulla riduzione delle emissioni sia sul contributo al finanziamento della nuova rete di ricarica, è necessario che i Paesi membri rispettino una serie di raccomandazioni, ben riassunte da un documento redatto da ChargeUp Europe (Meccanismo di credito RED III per l'infrastruttura di ricarica dei veicoli elettrici: guida all'attuazione per le autorità pubbliche nazionali) e basate sulle migliori pratiche osservate negli schemi nazionali esistenti in quei Paesi che già e di propria iniziativa avevano previsto un regime di credito per promuovere l'elettricità rinnovabile fornita al trasporto su strada. Tra questi: Francia,

Germania, Paesi Bassi, Belgio e Austria.

In primo luogo è fondamentale che le autorità fin da subito garantiscano continuità, stabilità e chiarezza delle regole del sistema, e che definiscano chiaramente l'obiettivo da raggiungere. Che si opti per la riduzione delle emissioni o l'incremento della quota di energia rinnovabile nei trasporti, è cruciale stabilire un obiettivo ambizioso. Infatti il valore dei crediti dipende dalla domanda di elettricità rinnovabile. Se l'obiettivo fissato per le emissioni nel settore trasporti è basso o troppo ampio, l'eccesso di crediti sul mercato potrebbe ridurre il prezzo, minando l'efficacia del sistema. Al contrario, obiettivi più ambiziosi e un aumento progressivo delle quote di energia rinnovabile richieste mantengono alta la domanda, stabilizzando il prezzo dei crediti. In questo modo, l'aumento del numero di punti di ricarica non si traduce in un calo dei prezzi. In secondo luogo la formula utilizzata per calcolare il credito dovrebbe premiare adeguatamente la maggiore efficienza energetica dell'elettricità rispetto a soluzioni come biocarburanti e biocarburanti sintetici. Sebbene ogni Stato membro sia libero di scegliere i propri obiettivi in base ai mercati e le politiche nazionali, è fondamentale che la formula adottata per calcolare il credito sia adatta a riconoscere la maggiore efficienza energetica del trasporto elettrico. Esempio virtuoso in questo senso è l'Austria che adopera un fattore di correzione di 0,4 che tiene conto dell'efficienza dei veicoli elettrici per calcolare l'intensità di carbonio dell'elettricità, e di un moltiplicatore di 4 dei risparmi di gas serra in grado di supportare l'elettrificazione, in modo che questa riceva più crediti rispetto ad altra energia fornita ai trasporti. Inoltre è bene specificare che sebbene la RED III parli genericamente di "operatori economici", i beneficiari della cessione dei crediti dovrebbero essere i Cpo e che il credito dovrebbe essere assegnato in base all'energia elettrica erogata al veicolo, che rappresenta la misura più accurata della quantità di elettricità che viene immessa nel trasporto su strada. A livello tecnico, infine, affinché il meccanismo funzioni agilmente, è importante che la presentazione dei dati da parte dei Cpo al registro avvenga

in maniera digitalizzata e sicura tramite un portale online in grado di interfacciarsi direttamente con i sistemi di backend degli operatori. Inoltre l'identificazione dei charger dovrebbe essere effettuata per mezzo dei medesimi codici ID univoci utilizzati per identificare i punti di ricarica e le stazioni richiesti dai punti di accesso nazionali ai sensi dell'Afir. Infine, sarebbe utile prevedere delle penali per i fornitori di carburante in caso di non conformità che siano rilevanti affinché risultino assai più costose rispetto all'acquisto dei crediti.

Casi particolari

A questo punto si rende necessario un approfondimento su due casistiche particolari, come il caso delle stazioni di ricarica connesse direttamente a un impianto di produzione rinnovabile e la ricarica privata. Nel primo caso la quota di energia elettrica rinnovabile fornita tramite connessione diretta dovrebbe essere misurata al punto di consegna, per evitare che venga conteggiata anche parte dell'energia prodotta e non destinata specificamente alla ricarica. Nel secondo caso, per quei paesi che includono nell'assegnazione dei crediti anche la ricarica privata, come la Germania, va considerato che l'inclusione della ricarica privata potrebbe potenzialmente creare un eccesso di crediti, comportando una riduzione del loro valore. Per contrastare questo fenomeno, è fondamentale che gli obiettivi di riduzione delle emissioni o di utilizzo di energia rinnovabile siano sufficientemente ambiziosi, al fine di mantenere un equilibrio tra domanda e offerta di crediti.

Scame: design e funzionalità al servizio del target horeca

L'HOTEL COLLINA LUXURY RELAIS, STRUTTURA RICETTIVA SITUATA A CLUSONE (BG) TRA IL LAGO DI ISEO E IL MONTE PORÀ, HA REALIZZATO UN'INFRASTRUTTURA DI RICARICA METTENDO A DISPOSIZIONE DEI PROPRI CLIENTI 3 STAZIONI – DI CUI UNA ANCHE IN DC – PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI. UN CONTESTO DI PREGIO IN GRADO DI METTERE IN RISALTO SIA LE QUALITÀ TECNICHE SIA L'ATTENZIONE PER IL DETTAGLIO CHE CONTRADDISTINGUE I PRODOTTI DELL'AZIENDA BERGAMASCA

L'Hotel Collina Luxury Relais ha scelto Scame come partner per la realizzazione di un'infrastruttura di ricarica dedicata ai propri clienti. La struttura ricettiva – inaugurata a febbraio 2024, è immersa in 26mila metri quadrati di area verde situata a poche

decine di chilometri da Bergamo, a circa un'ora di auto da Milano, in prossimità del Lago d'Iseo e poco distante dagli impianti sciistici di Colere e del Monte Pora – è la sintesi perfetta tra lusso, eco sostenibilità e alta tecnologia nel pieno rispetto dell'ambiente.

Una location dove nulla è stato lasciato al caso, neppure la scelta delle stazioni di ricarica. L'Hotel Collina Luxury Relais ha optato infatti per gli ev-charger prodotti da Scame e disegnati da Trussardi & Belloni Design, caratterizzati da colori tenui e linee eleganti ed essenziali che si integrano perfettamente nel paesaggio naturale, in armonia con l'ambiente e i colori del contesto circostante. Presso la struttura ricettiva sono stati installati diversi punti di ricarica: all'interno del grande parcheggio coperto antistante l'ingresso si trovano una colonnina BE-B con potenza da 22 kW, oltre a due wall box BE-T (sempre con potenza da 22 kW in AC) con cover personalizzata, strategicamente installati nei garage privati delle suite e ideali per le ricariche dei clienti che soggiornano in Hotel. All'interno del resort è presente anche una stazione di ricarica BE-D in corrente continua, con una potenza fino a 25 kW, per tutte le ricariche che richiedono tempistiche più rapide. Le stazioni di ricarica Scame coniugano l'eleganza e l'originalità tipici del design italiano a cui si affian-

cano materiali ricercati, tecnologia e innovazione, prestazioni ed elevata affidabilità che l'azienda ha saputo creare in oltre 25 anni di attività e di esperienze nell'ambito della mobilità elettrica. Un esempio di sinergia made in Italy che riassume in un unico principio l'essenza comune a entrambe le realtà: la ricerca dell'eccellenza. La wall box BE-D, oltre che per strutture ricettive, è ideale per centri commerciali, parcheggi, flotte aziendali. Realizzata in materiale termoplastico esente da alogeni – con una cornice in alluminio verniciato a polvere – è in grado di ricaricare circa 120-150 km di autonomia in soli 60 minuti a seconda del modello di auto. La wall box prevede la possibilità di installazione a terra grazie all'apposito supporto e la parte frontale può essere personalizzata su richiesta con il logo aziendale. Le stazioni della serie BE-D prevedono la possibilità di essere equipaggiate con un cavo munito di connettore CCS2 o CHAdeMO, oppure con due cavi muniti rispettivamente di connettore CCS2 e CHAdeMO, consentendo comunque la ricarica di una vettura alla volta sempre gestibile grazie all'interfaccia utente tramite display touch screen.

La wall box supporta la ricarica previa autenticazione tramite Rfid card e la gestione da remoto tramite piattaforma Ocpp 1.6. Inoltre è provvista di connettività Ethernet, WiFi, 2/3/4G e può essere gestite tramite il Management System di Scame Parre: un software proprietario integrato che fornisce il pieno controllo consentendo una serie completa di azioni e informazioni sul sistema, come lo stato dei punti di ricarica, i dati della sessione di ricarica in tempo reale, la gestione dell'elenco degli utenti autorizzati, il monitoraggio del consumo dei dati e l'aggiornamento del fir-



mware. La wall box BE-T in AC invece è caratterizzata da un'attenzione particolare per il design – sempre curato dallo studio Trussardi + Belloni – che la rende unica, permettendo di far emergere lo stile personale anche grazie alla particolarità di offrire una cover esterna completamente personalizzabile attraverso il configuratore online messo a disposizione dal produttore. La wall box è disponibile in diverse finiture che possono essere abbinare ad altrettante colorazioni della cornice metallica per ottenere combinazioni inedite. Oppure è possibile personalizzare il pannello frontale utilizzando un'immagine a piacere. La gamma BE-T include tagli di potenza da 7,4 a 22 kW, con un'interfaccia utente integrata attraverso schermo Lcd oppure app dedicata. La wall box supporta infine la funzione di Power Management, fondamentale per evitare cali di tensione durante la ricarica del veicolo in contesti come ad esempio quello domestico, in cui la potenza disponibile al contatore è limitata.



L'hotel Collina Luxury Relais ha optato per gli ev-charger prodotti da Scame e disegnati da Trussardi + Belloni Design, caratterizzati da colori tenui e linee essenziali che si integrano perfettamente nel contesto



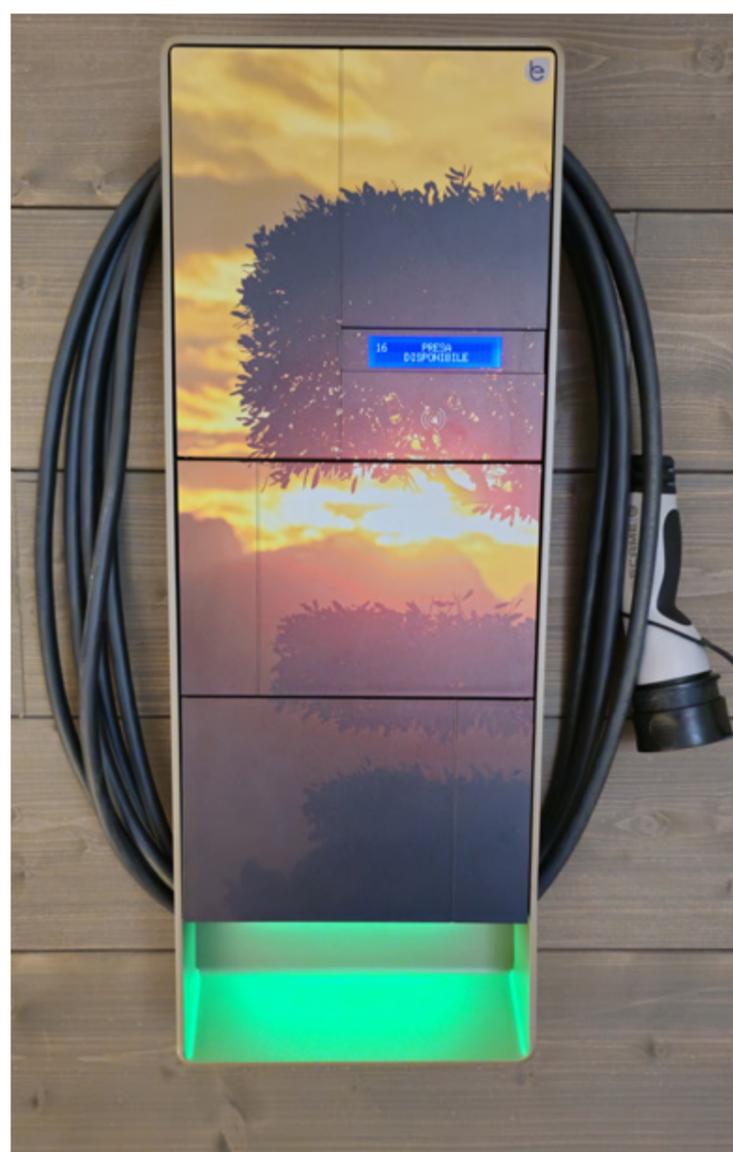
L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: Scame Parre

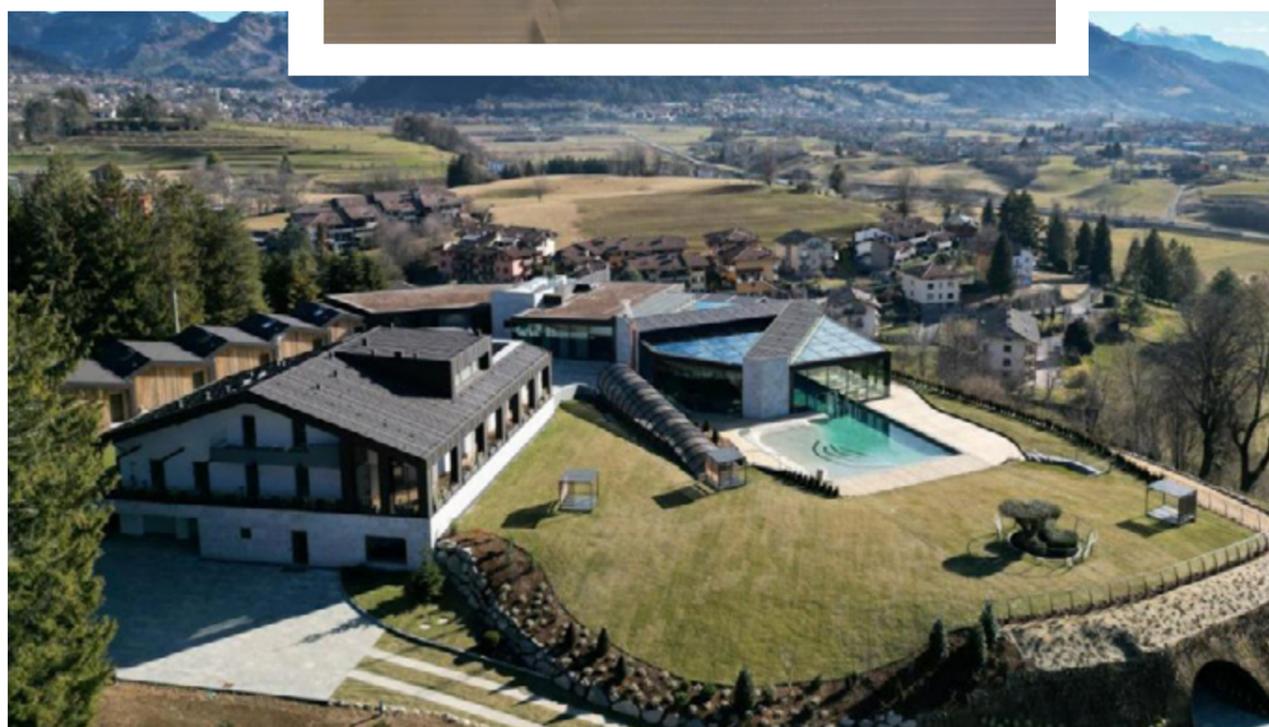
Punti di ricarica:

3 in AC fino a 22 kW e uno
in DC fino a 25 kW

Colonnine utilizzate: Wall box
BE-B, BE-T e BE-D



L'HOTEL COLLINA LUXURY RELEAIS HA SCELTO DI GARANTIRE AI PROPRI CLIENTI LA PRESENZA DI PIÙ PUNTI DI RICARICA, DIVENTANDO UNA META PREFERENZIALE PER I TURISTI CHE VIAGGIANO IN ELETTRICO. GLI EV-CHARGER SCAME SONO RISULTATI LA SCELTA IDEALE GRAZIE AL DESIGN CHE LI RENDE PARTICOLARMENTE ADATTI ANCHE AGLI AMBIENTI PIÙ SOFISTICATI



In Italia a fine 2023 500mila punti di ricarica privati (+35%)



INQUADRA IL QR CODE
PER SCARICARE
IL REPORT

SECONDO QUANTO RIPORTATO NELL'EDIZIONE 2024 DELLO SMART MOBILITY REPORT A CURA DEL DIPARTIMENTO ENERGY & STRATEGY DEL POLITECNICO DI MILANO CRESCONO I CHARGING POINT A USO PRIVATO, TRAINANTI ANCORA DAL SUPERBONUS 110. PER RAGGIUNGERE I TARGET DI DECARBONIZZAZIONE URGE PERÒ UN CAMBIO DI PASSO NELLE IMMATRICOLAZIONI DELLE PASSENGER CAR A ZERO EMISSIONI

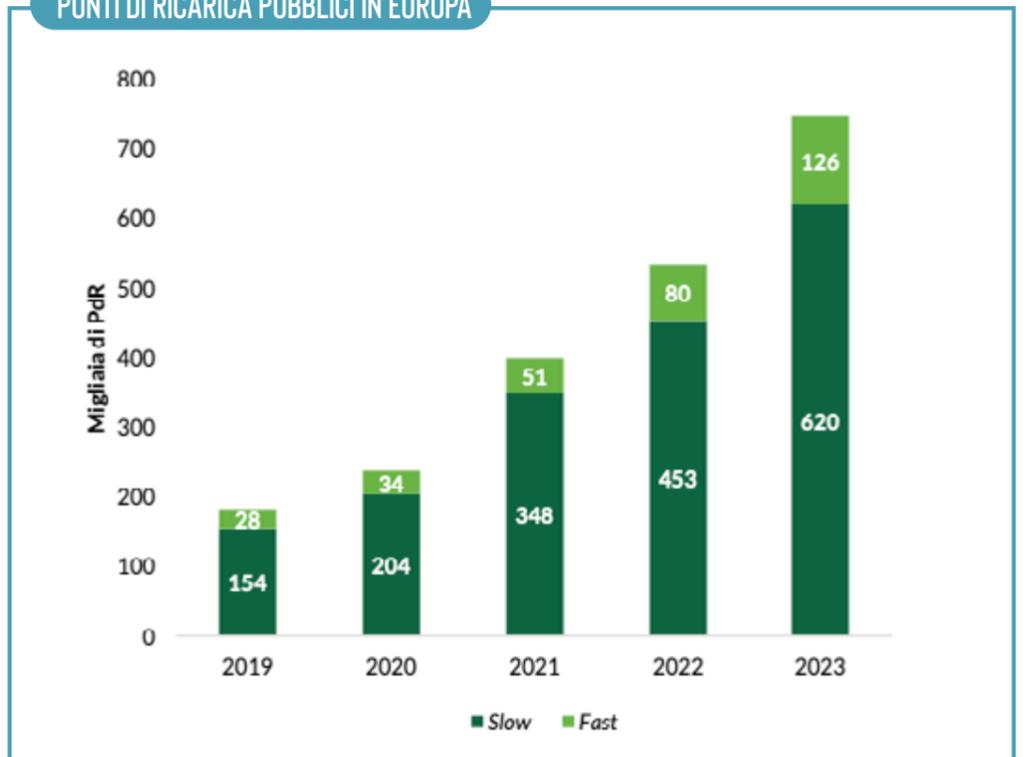
In Europa a fine 2023 si stima la presenza di circa 735mila punti di ricarica ad accesso pubblico, in crescita del 36% rispetto ai 533mila del 2022, mentre in Italia si registrano circa 49 mila charging point, in aumento del 25% rispetto al dato registrato a fine 2022 (in linea con quanto riportato dalle stime Motus-E che, a fine giugno indicano quasi 57mila punti di ricarica). Questi sono i numeri che emergono dall'edizione 2024 dello Smart Mobility Report, ricerca a cura della divisione Energy & Strategy del Politecnico di Milano tramite la quale ogni anno viene fatto il punto sullo stato della decarbonizzazione e della transizione elettrica a livello Europeo e italiano. Nel nostro Paese nel 2023 i punti di ricarica privati hanno raggiunto quota 500mila, registrando un incremento del 35% rispetto al 2022 (370mila unità). Secondo quanto riportato nella ricerca "L'incremento dei punti di ricarica privati non è strettamente collegato all'andamento delle immatricolazioni di passenger car elettriche. Infatti, alla crescita dell'infrastruttura corrisponde una lieve decrescita delle immatricolazioni.

Un contributo rilevante allo sviluppo dell'infrastruttura privata è invece da attribuirsi al meccanismo incentivante del Superbonus". Il report ha inoltre previsto anche i trend di crescita per l'infrastruttura pubblica e privata ipotizzando, come è consueto, tre possibili scenari. Uno più conservativo (Business as usual) uno spinto da piani di sviluppo (Policy Driven) e uno più ottimistico sostenuto per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione più sfidanti (Full Decarbonization). Per l'infrastruttura di ricarica pubblica, nel 2030 sono previsti invece 78mila PpR per lo scenario BAU, 149mila in quello PD e 206mila per quello FD. Riguardo invece alla ricarica privata, sempre al 2030, sono previsti 1,9 milioni di ev-charger nello scenario BAU, 3,5 milioni in quello PD e oltre 4 milioni per quello FD.

A livello europeo rispetto al 2022 i PdR «slow» hanno registrato un incremento del +37% mentre i «fast» del +57%. In termini di capillarità, considerando i punti di ricarica ad accesso pubblico per 1.000 abitanti, il posizionamento dei Paesi europei a fine 2023 risulta piuttosto disomogeneo. L'Olanda conferma il suo primato in termini di diffusione dell'infrastruttura ad accesso pubblico con circa 8 PdR per ogni 1.000 abitanti. Seguono Norvegia, Danimarca, Belgio e Svezia.

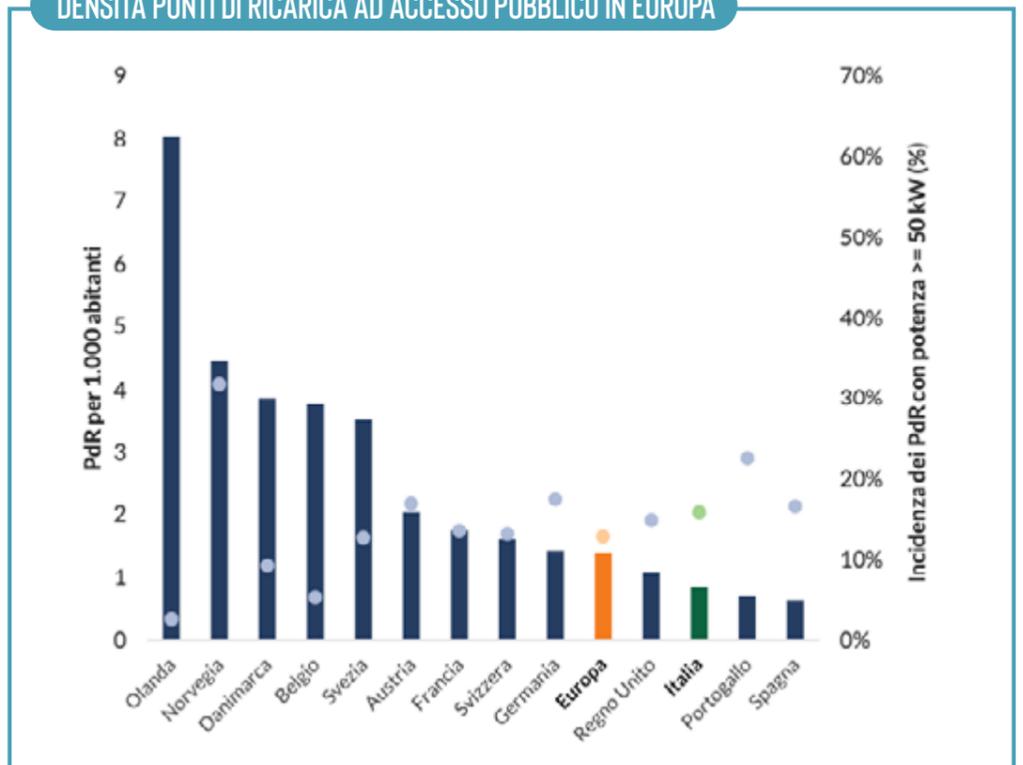
Per quanto riguarda l'incidenza dei PdR con potenza superiore ai 50 kW (ricarica DC rapida e ultra-rapida) rispetto al totale, i Paesi più evoluti risultano essere la Norvegia, il Portogallo, la Spagna, l'Austria e la Germania, tutti al di sopra della media europea, pari al 13%. L'Italia è tra gli ultimi Paesi in Europa in termini di densità di PdR (0,8 PdR ogni 1.000 abitanti), ma si posiziona al di sopra della media europea per quanto riguarda la diffusione di PdR ad alta

PUNTI DI RICARICA PUBBLICI IN EUROPA



FONTE: SMART MOBILITY REPORT 2024

DENSITÀ PUNTI DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO IN EUROPA



FONTE: SMART MOBILITY REPORT 2024

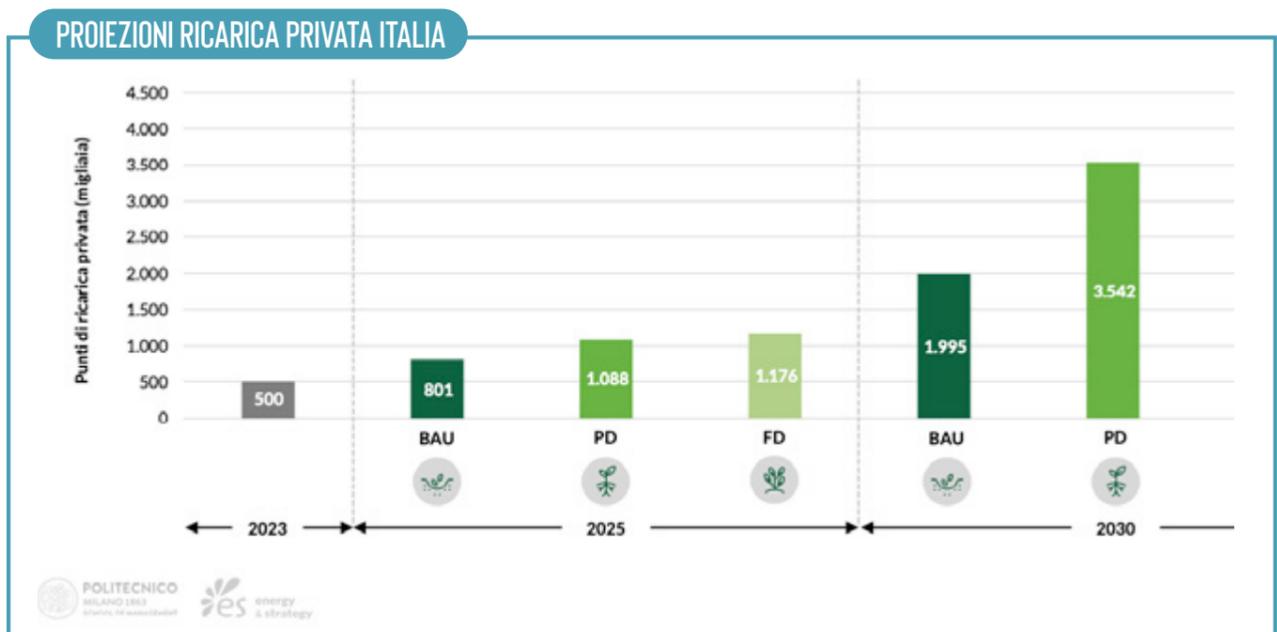
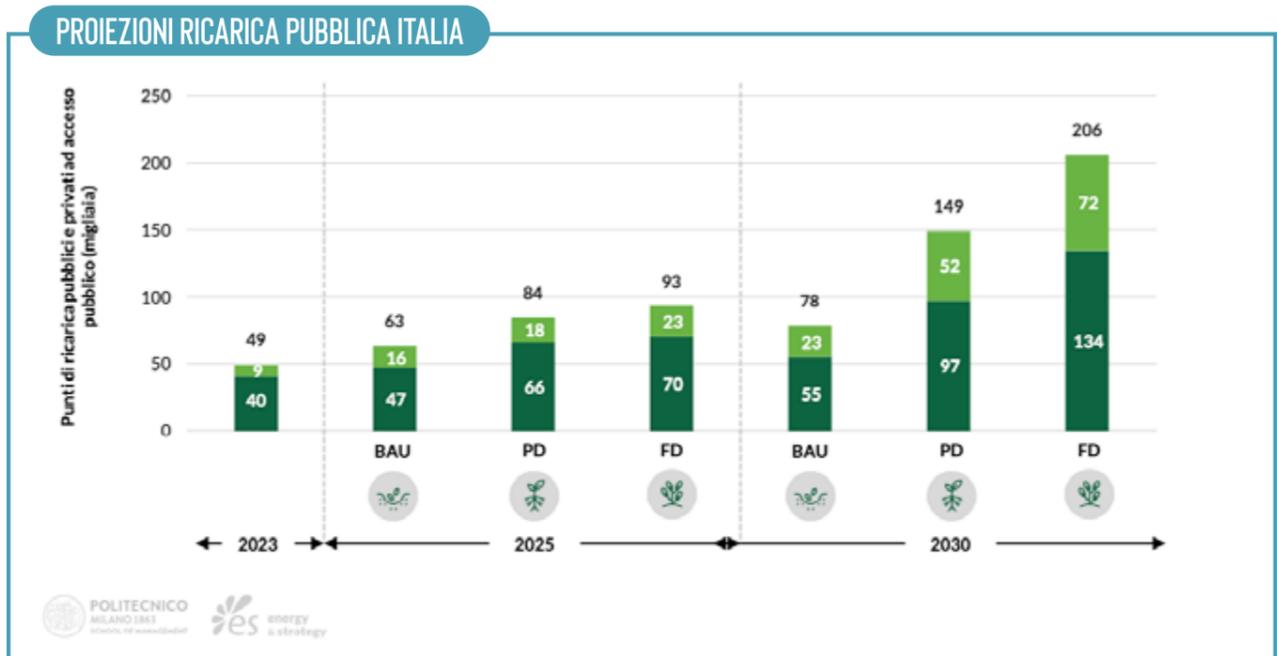
potenza, che costituiscono il 16% del totale dell'infrastruttura ad accesso pubblico.

Immatricolazioni BEV: Italia lontana dall'Europa

Nel 2023 in Europa sono state immatricolate circa 3 milioni di passenger car elettriche, tra autovetture full electric (BEV) e ibride plug-in (PHEV), con un aumento del 16% rispetto al 2022. Di queste, oltre 2 milioni (pari al 67%) sono BEV. In termini relativi, l'elettrico rappresenta il 23,4% delle immatricolazioni totali di passenger car, in lieve aumento rispetto all'anno precedente (+0,5%). L'Italia - in controtendenza rispetto all'Europa - ha fatto segnare invece un calo (ed è il secondo anno consecutivo) dello 0,2% rispetto all'anno 2022, posizionandosi al di sotto della media europea. È altrettanto vero che anche la Germania ha fatto segnare un calo - ben più marcato del 6,2% - ma continua ad avere un'incidenza di auto elettriche sulle nuove immatricolazioni al di sopra della media europea e pari a quasi 3 volte il valore italiano. Il risultato è che l'Italia perde terreno anche con riferimento allo stock di veicoli circolanti, con un posizionamento che vede il nostro Paese, insieme alla Spagna, agli ultimi posti in Europa. Nel frattempo, le dinamiche relative all'offerta di veicoli elettrici si sono ulteriormente rafforzate rispetto all'anno precedente. Il numero di modelli di passenger car si conferma infatti in crescita. Il numero di modelli di passenger car elettriche offerti in Italia al primo semestre 2024 è cresciuto del 20% rispetto all'anno precedente arrivando ad oltre 100 modelli. Il prezzo medio nel 2024 è rimasto pressoché costante ma sono nel frattempo significativamente migliorate le performance in termini sia di autonomia sia di potenza di ricarica. Da un lato, una consistente quota di veicoli presenta un'autonomia maggiore di 350 km, quota che arriva sino al 46% per le passenger car BEV di segmento D e superiori. Dall'altro lato, potenze di ricarica superiori a 150 kW sono presenti anche nei segmenti B e C (rispettivamente 13,6% e 12,6%, entrambi in crescita rispetto all'anno precedente), anche se in termini inferiori al segmento D e superiori, dove la quota di passenger car con una potenza di ricarica superiore a 150 kW arriva al 75,6% del totale.

Prospettive future

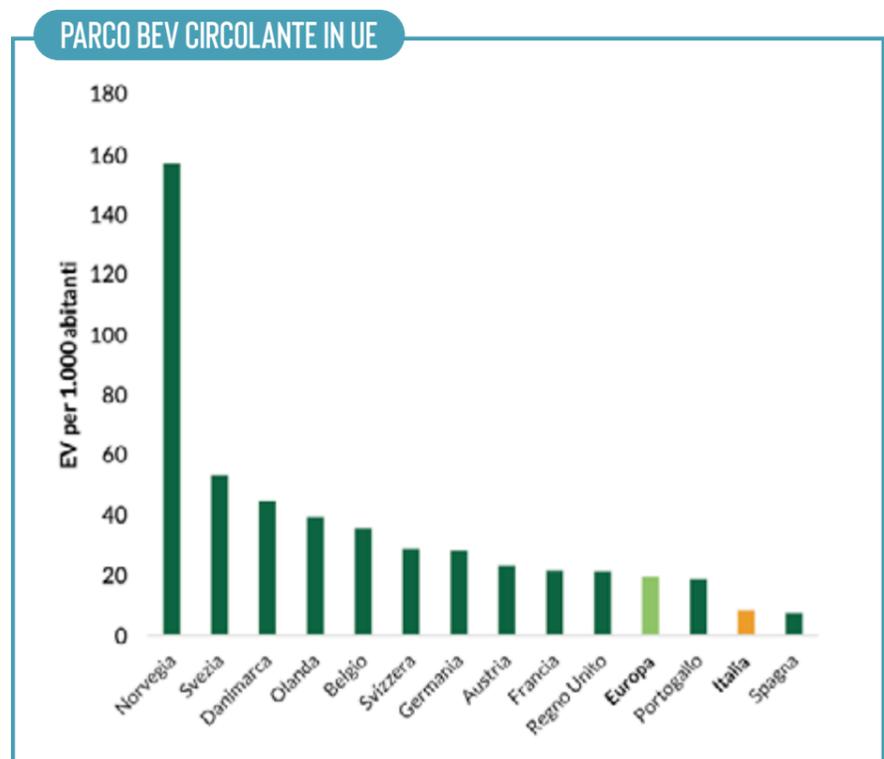
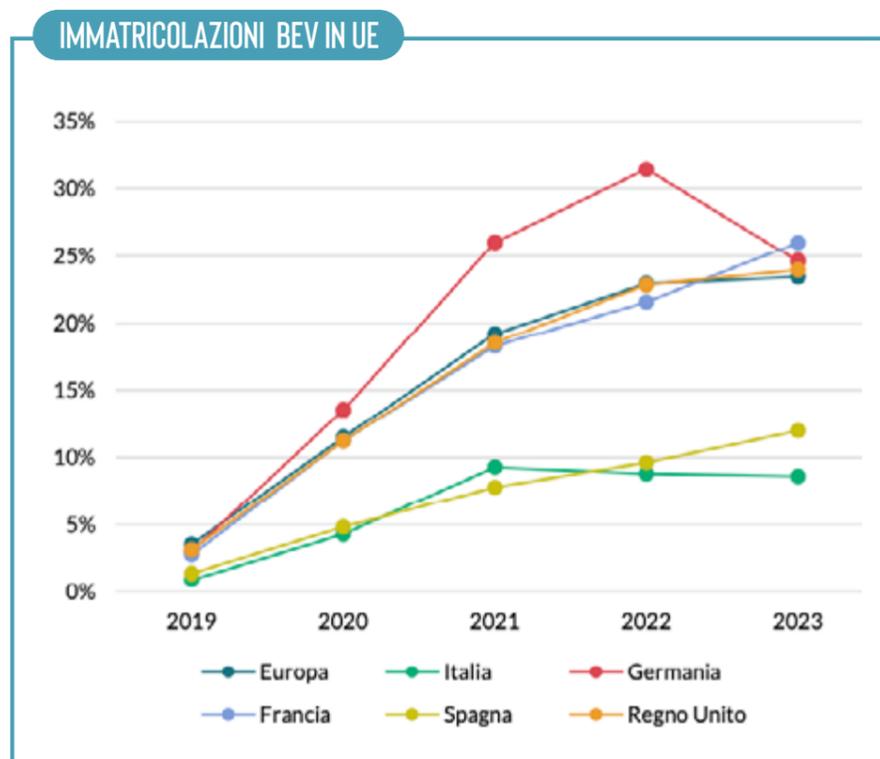
Secondo quanto auspicato dal Politecnico all'in-



terno dello Smart Mobility Report: "Al 2030 è necessario un deciso «cambio di passo» per raggiungere gli sfidanti obiettivi posti dal PNIEC con un parco circolante di passenger car elettriche che ammonta a 6,6 milioni di unità al 2030 (di cui 4,3 BEV). Per raggiungere tale obiettivo servirebbe immatricolare mediamente circa 800mila passenger car elettriche all'anno nel periodo compreso tra il 2024 ed il 2030. La percentuale di immatricolazioni di passenger car elettriche sul totale è inferiore rispetto alla media europea ed in calo (2021: 9,3%; 2022: 8,8%; 2023: 8,6%). Se confrontiamo gli obiettivi con le poco più di 135mila immatricolazioni di passenger car elettriche effettuate nel corso del 2023 risulta evidente come ci sia un considerevole gap da colmare per

raggiungere i target previsti dal PNIEC e di come un "cambio di passo" sia quantomeno auspicabile se non necessario.

Al fine di colmare questo gap e recuperare il terreno perduto le proposte riprese all'interno dello Smart Mobility Report riguardano: la predisposizione di un piano di incentivazione pluriennale, strutturato in base alle fasce di reddito, in modo da promuovere lo sviluppo organico del mercato della smart mobility in Italia. La semplificazione dell'iter burocratico con tempistiche certe e ridotte (ad esempio per l'accesso agli incentivi). Infine, la sensibilizzazione dell'opinione pubblica in merito ai vantaggi offerti dall'utilizzo di passenger car elettriche o ad alimentazione alternativa.





© AdobeStock

E-Mobility e Green Job

IL RUOLO DELLE NUOVE COMPETENZE
NEL MERCATO DEL LAVORO "ELETTRICO"

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.

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

HUNTERS GROUP

La transizione verso un'economia più sostenibile ha aperto la strada a nuove opportunità lavorative, portando alla nascita dei cosiddetti green job, fondamentali per affrontare le sfide della crisi climatica e dell'adozione di tecnologie pulite. Tra i settori in crescita, quello dell'e-mobility gioca un ruolo centrale. Ma per far sì che questa rivoluzione verde si realizzi, è cruciale che il mercato del lavoro disponga di nuove competenze, le cosiddette green skill. Le "competenze verdi" sono quei saperi tecnici e teorici che permettono di sviluppare soluzioni energetiche sostenibili, ottimizzare i processi produttivi e ridurre l'impatto ambientale delle attività economiche. In questo contesto, le politiche governative stanno svolgendo un ruolo fondamentale nell'incentivare la formazione di professionisti altamente specializzati, in grado di sostenere lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici e di favorire una mobilità più sostenibile. In molti paesi, la crescita delle infrastrutture di e-ricarica è supportata da incentivi e piani di finanziamento volti a favorire l'adozione dei veicoli elettrici e la riduzione delle emissioni di CO2. Un esempio significativo è rappresentato dai fondi dell'Unione Europea, come quelli del Green Deal e del Next Generation EU, che hanno stanziato ingenti risorse per sostenere la transizione energetica, incluse le infrastrutture di ricarica elettrica. Questi programmi si traducono in iniziative che mirano a formare una nuova generazione di lavoratori qualificati, capaci di progettare, installare e gestire le stazioni di ricarica. La riqualificazione e la formazione continua sono essenziali per

preparare i lavoratori ai cambiamenti tecnologici, specialmente in un settore in rapida evoluzione come quello della mobilità elettrica. Per esempio, in Italia sono stati introdotti corsi tecnici presso istituti di formazione superiore (ITS) e università, che si concentrano su competenze come la gestione delle reti energetiche, la progettazione di impianti di ricarica e l'analisi del ciclo di vita dei prodotti. Anche le aziende private stanno investendo nella formazione interna, promuovendo corsi di aggiornamento per i loro tecnici e ingegneri. Un altro strumento chiave è rappresentato dai finanziamenti diretti per la formazione, come i voucher formativi per la riqualificazione professionale, che permettono ai lavoratori di acquisire competenze specifiche nel campo delle energie rinnovabili e della mobilità sostenibile. Questi incentivi sono spesso accompagnati da sgravi fiscali per le aziende che assumono personale qualificato nel settore della ricarica. La diffusione delle infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici ha generato una crescente richiesta di figure professionali altamente specializzate, quali:

1. Ingegnere delle reti di ricarica elettrica. L'ingegnere delle reti di ricarica è responsabile della progettazione e della gestione delle infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici. Questo professionista sviluppa sistemi di ricarica integrati con le reti elettriche, ottimizzando l'uso dell'energia e garantendo la stabilità del sistema. Collabora con enti pubblici e privati per pianificare la distribuzione delle stazioni di ricarica sul territorio. Possiede una laurea in ingegneria elettrica, energetica o elettronica, con specializzazioni in energie rinnovabili e mobilità sostenibile. Master in gestione delle smart grids o in progettazione di infrastrutture di ricari-

ca possono rappresentare un valore aggiunto. La RAL per questi profili varia tra i 45.000-65.000 euro annui, con variazioni a seconda dell'esperienza e della complessità dei progetti gestiti.

2. Tecnico specializzato in installazione e manutenzione di colonnine di ricarica. Questo professionista si occupa dell'installazione e della manutenzione delle stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Si assicura che gli impianti rispettino le norme di sicurezza e siano sempre funzionanti. Effettua interventi di riparazione e aggiornamenti tecnologici per garantire l'efficienza del servizio. Possiede un diploma di perito elettrico o elettronico, con corsi di specializzazione in impianti di ricarica e tecnologie per la mobilità elettrica. Corsi di aggiornamento su normative e tecnologie specifiche del settore sono altamente consigliati. La sua RAL è di circa 30.000-40.000 euro annui, con possibilità di aumento in base alla certificazione e all'esperienza maturata nel campo.

3. Energy manager per la mobilità elettrica. L'energy manager si occupa di ottimizzare l'uso dell'energia nelle reti di ricarica, monitorando i consumi e integrando le fonti rinnovabili nel sistema. Lavora per migliorare l'efficienza energetica delle stazioni di ricarica e ridurre i costi operativi. È fondamentale nella pianificazione della domanda e nell'interazione con le smart grids per bilanciare il carico energetico. Ha solitamente una Laurea in ingegneria energetica, scienze ambientali o economia con specializzazione in gestione dell'energia. Certificazioni come EGE (Esperto in gestione dell'energia) sono richieste per accedere a posizioni di rilievo. La RAL è di circa 50.000-70.000 euro annui, con possibilità di incremento per chi lavora in contesti aziendali di grandi dimensioni o in progetti complessi. 





IL PRODUTTORE SPAGNOLO DI EV-CHARGER, OLTRE A UNA VASTA GAMMA DI DISPOSITIVI, OFFRE ANCHE UNA SERIE DI SOLUZIONI DEDICATE ALL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER CONSENTIRE AI GESTORI DI FLOTTE DI RAGGIUNGERE ANCHE GLI OBIETTIVI DI SOSTENIBILITÀ PIÙ SFIDANTI

Wallbox: quando ricarica fa rima con efficienza

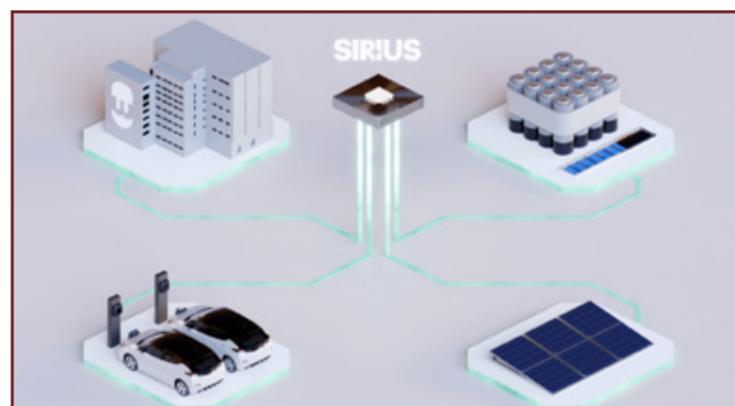
Wallbox non produce solo wall box: un gioco di parole quasi scontato per introdurre quello che è un vero e proprio punto di forza dell'azienda spagnola. Ovvero un ampio ventaglio di soluzioni software sviluppato con l'obiettivo di fornire alle aziende, ai Cpo e soprattutto ai gestori di flotte una serie di strumenti efficaci per unire ricarica dei veicoli ed efficientamento energetico. Un binomio sempre più imprescindibile visti gli obiettivi estremamente stringenti di sostenibilità dettati a livello europeo. Tra le piattaforme più complete e progettate per gestire i sistemi più complessi Wallbox propone Sirius Energy Intelligence (SEI), una soluzione in grado di ridurre i costi energetici utilizzando tutta la potenza disponibile nel sito in modo efficiente. SEI consente infatti il bilanciamento dinamico del carico tra ev-charger, combinazioni di stazioni di ricarica in DC e in AC oppure dove sono presenti più circuiti di alimentazione. Oltre a questo, SEI si integra perfettamente con sistemi solari fotovoltaici, batterie e flotte di veicoli elettrici compatibili con la ricarica bidirezionale, anticipando quindi quello che potrà diventare un grosso vantaggio in termini di smart charging. Il sistema è stato premiato con il The Smarter E Award nel corso del 2023 come una delle soluzioni più innovative tra quelle presentate. Presso la sede centrale dell'azienda a Barcellona, Wallbox Chargers è stata in grado di dimostrare che Sirius può offrire un enorme ritorno sull'investimento rendendo al contempo più sostenibile il consumo energetico dell'edificio. Sirius è riuscito a integrare perfettamente la rete elettrica con le risorse energetiche distribuite (DER) dell'azienda, composte da 400 kWp di pannelli solari, ev-charger con tecnologia V2G, 23 Nissan Leaf e batterie da 560 kWh. Il software ha ridotto la dipendenza di Wallbox dalla rete del 50%, aumentato il consumo solare del 50% e risparmiato 73 tonnellate di CO2, offrendo al contempo notevoli risparmi sui costi: circa 85mila

euro all'anno sulle bollette energetiche, il che significa un ROI in meno di 5 anni. Oltre a SEI, Wallbox propone anche il portale gratuito myWallbox Business, una piattaforma studiata per la gestione delle infrastrutture di ricarica in ambito privato ad accesso pubblico, quindi particolarmente adatto a luoghi di lavoro e condomini per gestire in maniera facile e intuitiva l'intera. Attraverso l'app è possibile gestire le utenze, accedere allo storico delle ricariche in tempo reale, raggruppare diversi ev-charger in base alla location e impostare anche tariffe per rifornimenti a pagamento. Wallbox inoltre ha previsto anche la possibilità di condividere la stazione di ricarica rendendola di fatto un charging point ad accesso pubblico: grazie alla piattaforma EVectrum è possibile creare una rete integrando qualsiasi ev-charger con protocollo OCPP e renderlo visibile sulle principali mappe di geolocalizzazione. Una soluzione ideale per strutture ricettive oppure esercizi commerciali che desiderano offrire il servizio di ricarica a pagamento. Il software consente di impostare tariffe personalizzate, di monitorare la rete di ev-charger con un servizio di diagnostica da remoto e di ricevere direttamente sul proprio conto corrente i ricavi ottenuti dalle ricariche. Restando in ambito di ricarica ad accesso pubblico, tra le ultime novità hardware entrate a far parte della gamma Wallbox c'è il nuovo dispositivo ABL eM4, un caricatore in AC espressamente pensato e progettato per gli esercizi commerciali, oltre che parcheggi pubblici, imprese, flotte aziendali e condomini. L'ev-charger include un sistema di gestione dell'alimentazione avanzato, così da migliorare i costi del ciclo di vita e garantire la scalabilità futura. L'hardware supporta la gestione statica del carico fino a 100 caricabatterie collegati o quella dinamica fino a 30 caricabatterie, entrambe funzionanti tramite LAN wireless e con cavo. ABL eM4 ha una potenza fino a 22 kW, un Mid integrato, protezione IP55 e IK10 che garantiscono la possibilità di installarlo outdoor, accesso controllato tramite Rfid card,

oltre alla certificazione ISO 15118. L'ev-charger è progettato per far risparmiare tempo e ridurre i costi, sia per gli installatori sia per i gestori di colonnine. Le installazioni meccaniche vengono effettuate in meno di 10 minuti e i clienti che optano per la variante a doppia presa possono collegare 12 prese in un'ora. Inoltre, il caricatore consente di attivare più punti di ricarica grazie al sistema di gruppi di ricarica e all'app dedicata alla messa in servizio. Questa soluzione permette all'installatore di combinare più caricabatterie (sia con cavo sia wireless) in un unico gruppo, che a sua volta permette di configurarli tutti contemporaneamente tramite l'apposita procedura guidata attraverso dall'app dedicata.



OLTRE AI CARICATORI, WALLBOX METTE A DISPOSIZIONE UN AMPIO CATALOGO DI SOLUZIONI SOFTWARE PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO. SIRIUS È IN GRADO DI INTEGRARE LA RICARICA DELLE FLOTTE CON LA GESTIONE DELL'ENERGIA IN AMBITO SMART BUILDING, MENTRE IL PORTALE MYWALLBOX BUSINESS CONSENTE DI MONITORARE IN MANIERA FACILE E INTUITIVA LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA CON PIÙ CHARGING POINT

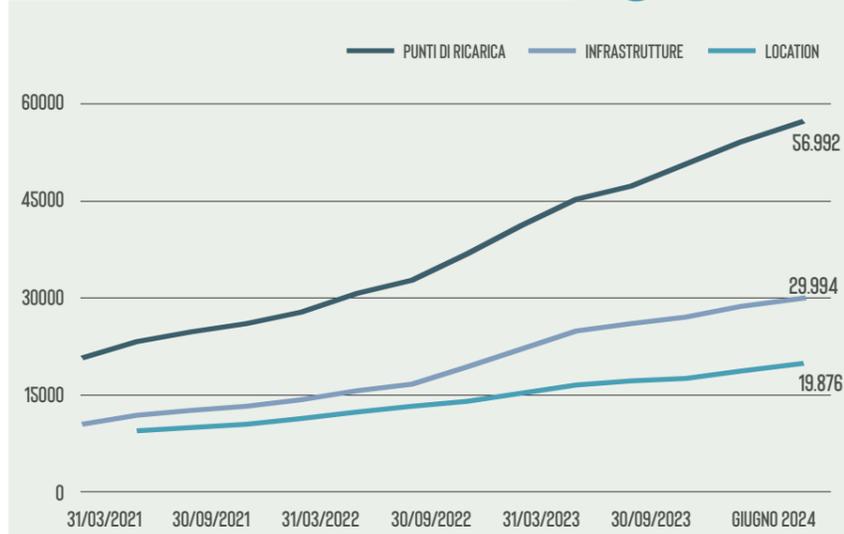


Installazioni e vendite

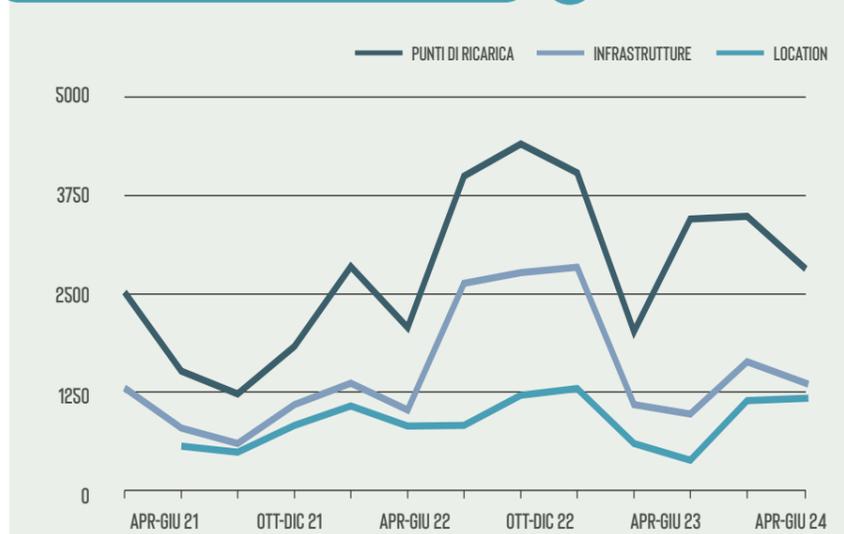
UN AGGIORNAMENTO MENSILE SULL'ANDAMENTO DELLE IMMATRICOLAZIONI E SULLE STAZIONI DI RICARICA PUBBLICHE ATTIVATE IN ITALIA

Charging point

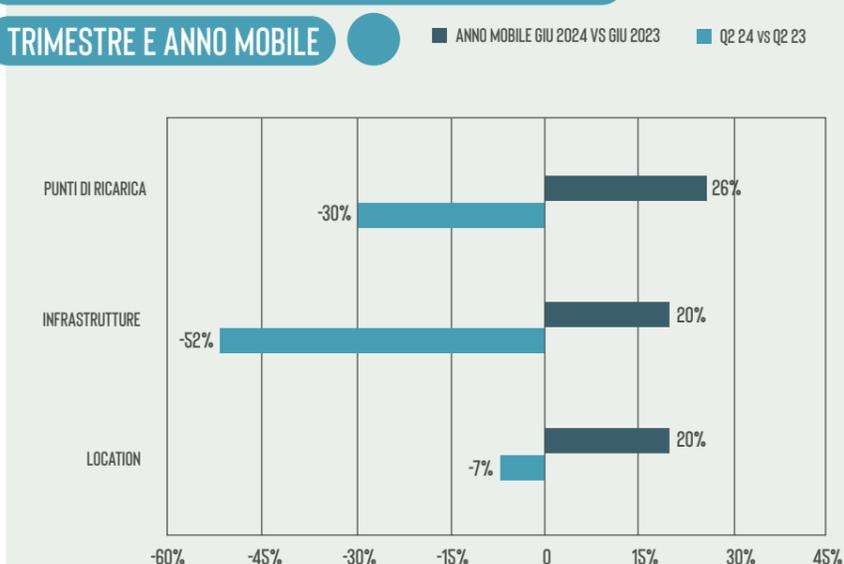
EV-CHARGER: NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



EV-CHARGER: INSTALLAZIONI TRIMESTRALI

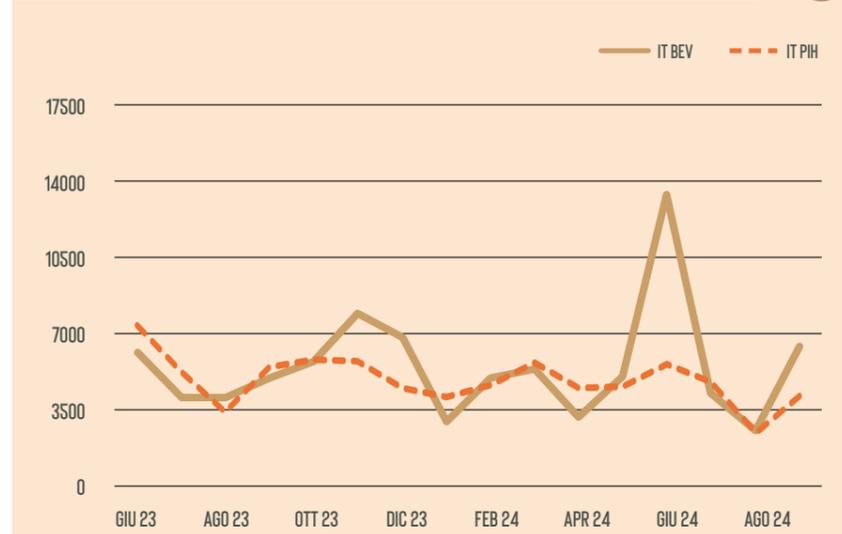


EV-CHARGER: TREND NUOVE INSTALLAZIONI - ULTIMO

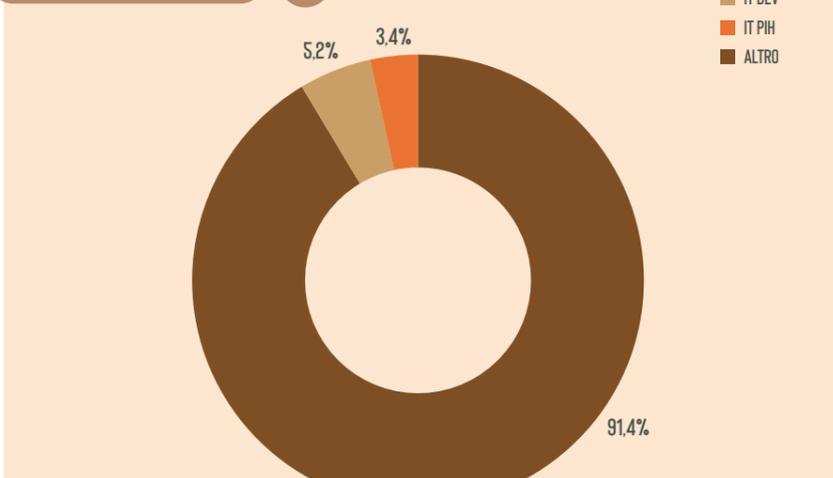


Immatricolazioni auto

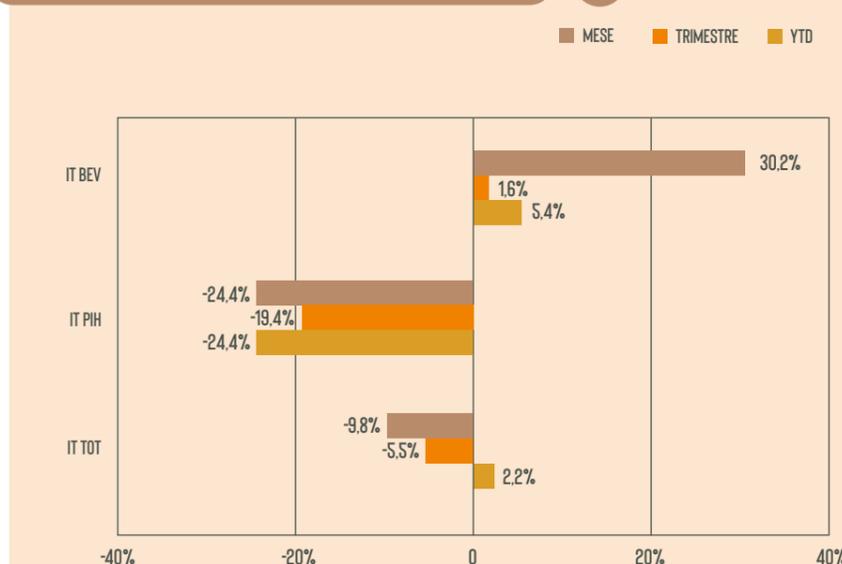
AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)



AUTO: QUOTE % PER SEGMENTI SU IMMATRICOLAZIONI DI SETTEMBRE 2024



VENDITE AUTO: TREND SU ANNO PRECEDENTE





Powering
Planet Cool.



KEMPOWER

È L'INIZIO DI UNA NUOVA LIBERTÀ

100% energia green
100% innovazione
100 stazioni di ricarica
in autostrada
Presenti anche a Milano
Linate e Malpensa

FREETO 