

DAGLI EV-CHARGER ULTRAFAST AL CARICATORE IN DC DA PARETE BE-D FINO AD ARRIVARE ALLA NUOVA WALL BOX BE-WL2.0J, CHE SEGNA UN'IMPORTANTE EVOLUZIONE IN TERMINI DI CONNETTIVITÀ, FACILITÀ D'USO E DI INSTALLAZIONE: UNA GAMMA COMPLETA E DAL DESIGN UNICO GRAZIE A CUI LA MOBILITÀ ELETTRICA È CRESCIUTA DIVENTANDO IL BUSINESS PIÙ IMPORTANTE DI SCAME PARRE. INTERVISTA AL CEO STEFANO SCAINELLI

DI MATTEO BONASSI

# Innovazione e design: binomio vincente



Il know-how di un'azienda storica, costantemente proiettata nel futuro per continuare a proporre soluzioni innovative. Questo concetto ben riassume la filosofia con la quale Scame Parre appropria il mercato dell'e-mobility, settore dove opera da oltre 20 anni e in cui continua a confermarsi tra i trend setter grazie a prodotti all'avanguardia, rigorosamente made in Italy, attenti al design, che fanno dell'affidabilità e della semplicità d'uso e installazione alcuni dei propri punti di forza. «Siamo stati una delle prime aziende in Europa, e sicuramente in Italia, ad affacciarsi sul mercato della mobilità elettrica» racconta il Ceo Stefano Scainelli.

«Nell'ambito dell'offerta stiamo cercando di proporre una gamma di prodotti e servizi che sia il più completa e soprattutto il più aggiornata possibile. Questo aspetto è uno dei più sfidanti, perché il mercato della mobilità elettrica è un settore molto dinamico, con un ciclo di vita dei prodotti brevissimo che richiede un importante sforzo in termini di innovazione».

## Cosa vi distingue nell'approccio all'e-mobility?

«Riteniamo di essere particolarmente efficienti nel postvendita, uno degli elementi chiave quando si opera in un settore dove non si vende soltanto un prodotto, ma sono altrettanto importanti i servizi annessi a esso. Credo che il nostro impegno in questo senso sia una delle caratteristiche che vengono puntualmente riconosciute a Scame Parre dal mercato e che sta pagando in termini di risultati, sia per i sistemi di ricarica domestici, sia per quelli destinati all'utilizzo pubblico».

## Quanto incide oggi il business dell'e-mobility sul fatturato?

«Scame Parre come gruppo stima di chiudere l'ultimo esercizio a 175 milioni di euro (la capogruppo italiana sfiora i 92 milioni di euro). Possiamo dire che la mobilità elettrica non supera il 50% del business e non è inferiore al 20%. Questo per confermare che si tratta di un segmento molto importante. In Scame Parre abbiamo tre macro aree principali di intervento:

mobilità elettrica, applicazioni industriali e prodotti per impianti elettrici a rischio esplosione. Oggi l'e-mobility è la più importante».

## Quali sono le vostre previsioni di crescita per questo segmento?

«Riceviamo segnali piuttosto altalenanti. Sicuramente il settore è in crescita ma non con i tassi che registrava lo scorso anno, sia in Italia sia a livello europeo. Relativamente al nostro Paese, il problema più grosso è stata la discontinuità degli incentivi sulla vendita di veicoli elettrici. C'è stata troppa incertezza e questo ha rallentato il mercato. Altro punto dolente è stata la scelta di escludere le flotte aziendali dagli incentivi. È stato un errore perché le aziende erano tra le poche - in un momento non particolarmente florido per l'economia in generale - che potevano permettersi questo tipo di investimenti, soprattutto se consideriamo tutte le società che avevano la necessità di ottenere le certificazioni ESG (Environment Social e Governance, [NdR]). La speranza è che la nostra classe politica affronti il prima possibile questo argomento, perché non possiamo permetterci di rimanere indietro rispetto al resto del Continente».

## Il bonus colonnine è rimasto congelato. Quanto ha influito questo aspetto sul vostro business?

«Più che la mancanza del bonus stiamo soffrendo il doping precedente, generato dal Superbonus 110, che ha visto investire nella colonnina anche utenti che non avevano l'auto elettrica visto che, essendo un intervento trainato, era gratuito».



«Siamo particolarmente efficienti nel postvendita, uno degli elementi chiave quando si opera in un settore dove non si vende soltanto un prodotto, ma sono altrettanto importanti i servizi annessi»

## LA SCHEDA

### SCAME PARRE

**Sede:** Via Spiazzi 45 -  
24028 Ponte Nossa BG

**Numero filiali:** 18 filiali internazionali + 2 consociate italiane

**Settori di attività:** e-mobility, applicazioni industriali e prodotti per impianti elettrici a rischio esplosione

**Fatturato del gruppo Scame:** 175 milioni di euro (stima per l'esercizio in corso)

**Persone impiegate presso le sedi:** 309 in Italia, 814 in totale

**Numero di ev-charger venduti in un anno:** oltre 20mila

**Gamma ev-charger:** wall box domestiche, colonnine ad accesso pubblico in DC, colonnine e-bike

**Sito:** <https://www.scame.com/web/scame-italia/>

### Come è composta la vostra offerta di prodotto?

«Oggi copriamo quattro macro aree: prodotti per ambienti privati come villette e condomini, prodotti per la ricarica semi privata - come ad esempio l'ambiente business e soluzioni per esercizi commerciali -, colonnine per la ricarica pubblica intesa come parcheggi, aree di servizio, strade extraurbane, superstrade e autostrade, e colonnine per e-bike. Possiamo dire di essere una delle aziende con l'offerta più completa. La gamma include wall box con vari tagli di potenza, da 3,7 kW in AC fino a 22 kW. Inoltre, abbiamo lanciato di recente la serie BE-D: un charger da parete da 25 kW in DC - siamo l'unica azienda italiana a produrre questa tipologia di caricatore - frutto di un lungo periodo di ricerca e sviluppo durato quasi 3 anni e mezzo. Abbiamo poi un'offerta in DC dai 60 ai 150 kW, con l'obiettivo in futuro di arrivare anche a potenze intorno ai 180 kW. L'integrazione di questi prodotti è frutto dell'acquisizione di un'azienda portoghese, Magnum Cap, avvenuta nel 2021».

### Scame Parre si distingue anche per il design dei propri prodotti...

«È un aspetto su cui abbiamo sempre avuto l'attenzione particolare e che sviluppiamo sempre in sinergia con lo studio Trussardi+Belloni. Abbiamo cercato di adottare una family line identificativa e caratterizzante per tutte le nostre colonnine, dal caricatore per e-bike fino alla colonnina in DC. È una caratteristica che ci riconoscono sia i clienti sia i competitor, perché siamo stati in grado di allestire un'offerta davvero ampia, con un design unico e riconoscibile».

### A questo proposito la wall box BE-T è stata una novità davvero particolare vista la possibilità di personalizzazione da parte dell'utente finale. Come è stata recepita dal mercato?

«È un prodotto che in realtà abbiamo lanciato da pochissimo, quindi è presto per fare una valutazione a livello commerciale. Nella nostra strategia si tratta di una proposta di fascia alta, che richiederà quindi il giusto tempo per affermarsi a livello di vendite, e che integra un servizio molto particolare di customizzazione. Uno degli esempi più rappresentativi in questo senso è quanto accaduto presso la nostra filiale

in Argentina. Il giorno dopo in cui la nazionale ha vinto i Mondiali di calcio hanno lanciato l'ev-charger personalizzato con l'immagine della Coppa del mondo».

### Oggi cosa non può mancare a una wall box per essere competitiva sul mercato?

«La prima caratteristica è l'affidabilità: perché essendo un dispositivo utilizzato spesso da clienti che ricaricano l'auto durante la notte per andare a lavorare il mattino seguente non ci si può permettere di trovare la macchina scarica. Al secondo posto citerei la gestione dinamica del carico, che noi di Scame Parre abbiamo introdotto per primi in Italia. Infine, la presenza di una app per gestire la ricarica, che è una delle funzionalità tra le più richieste».

### Scame ha sempre avuto un'attenzione particolare anche per la semplicità di installazione dei propri prodotti...

«Abbiamo sviluppato una novità importante con una tecnologia evoluta che lanceremo per primi in Italia. Si tratta di una soluzione grazie a cui il prodotto può garantire maggiori funzionalità all'utente finale, ma contemporaneamente risulta anche più semplice da installare e consente di risparmiare sia in termini di manodopera sia in termini di materiali necessari al montaggio. Quindi un'innovazione che agisce su 3 fronti: più caratteristiche al servizio dell'utente ma anche installazione notevolmente più semplice ed economica. Questo, oltre che in

termini pratici, rappresenta uno step importante anche per quanto riguarda la sostenibilità».

### Di cosa si tratta?

«La novità che abbiamo presentato in anteprima alla fiera K.EY è la nuova wall box BE-W[2.0] che si arricchisce infatti di importanti novità nel campo dell'innovazione tecnologica. Rispetto al modello precedente, la BE-W 205, questa nuova versione è dotata di grado IP55, 5 metri di cavo e una nuova veste grafica, ma non solo. La nuova wall box BE-W[2.0] è gestibile tramite app locale (come E-mobility, già disponibile negli e-store) che permette l'autenticazione degli utenti senza l'utilizzo di una tessera di riconoscimento, programmare le ricariche nelle tariffe orarie più convenienti e di poter scaricare la reportistica relativa alle attività di ricarica. Inoltre, la stessa app consente di ricaricare l'auto selezionando l'energia fornita dall'impianto fotovoltaico, se presente. Ma la novità princi-

### SPAZIO INTERATTIVO



INQUADRA IL QR CODE  
PER SCOPRIRE LE NOVITÀ  
DI SCAME PARRE

## L'OFFERTA DI SCAME PARRE



**BE-D** è la nuova wall box in DC della gamma Scame Parre con potenza fino a 25kW. Compatta a livello di ingombri, ma veloce in termini di tempi di ricarica, si presenta come la soluzione ideale per attività ricettive, centri commerciali e parcheggi urbani, ma anche flotte aziendali e servizi di car sharing. Realizzata in materiale termoplastico esente da alogeni e impreziosita da una cornice in alluminio verniciato a polvere, BE-D si distingue per le linee pulite ed essenziali firmate Trussardi+Belloni Design, elemento distintivo delle stazioni di ricarica Scame che le rende perfette per qualsiasi contesto di utilizzo. Inoltre è possibile personalizzare una porzione del pannello frontale tramite la stampa del proprio logo aziendale.

Dal punto di vista tecnico le stazioni BE-D possono essere equipaggiate con un cavo munito di connettore CCS2 o CHAdeMO, oppure con due cavi muniti rispettivamente di connettore CCS2 e CHAdeMO, mentre il display touch screen integrato permette di gestire le operazioni di ricarica.



**BE-T** è una wall box adatta sia all'utilizzo domestico sia per installazioni in luoghi ad accesso pubblico, caratterizzata da un'attenzione particolare per il design che è studiata per consentire 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 (nella foto un'edizione del prodotto proposta dalla filiale argentina di Scame in occasione della vittoria dei Mondiali di Calcio lo scorso anno). Relativamente invece alla parte tecnica, la gamma BE-T propone wall box in AC con potenza da 7,4 a 22 kW, con un'interfaccia utente integrata attraverso schermo Lod oppure tramite app dedicata.

La nuova **BE-W [2.0]** presentata nel corso di K.EY, è dotata di protezione IP55 per l'installazione in esterno, cavo da 5 metri ed è gestibile tramite app locale che permette l'autenticazione degli utenti senza l'utilizzo di una tessera di riconoscimento. La nuova wall box consente di programmare le ricariche nelle tariffe orarie più convenienti e di poter scaricare la reportistica relativa alle attività di ricarica. Il dispositivo è in grado di comunicare con i contatori domestici di nuova generazione attraverso il protocollo Chain2, che consente di interfacciarsi con i sistemi domotici di casa e con l'utente finale. BE-W[2.0], se installata in presenza di un contatore domestico di seconda generazione, è in grado di gestire la funzionalità power management di controllo dei carichi senza ricorrere all'installazione di un energy meter esterno, con un notevole risparmio sia di tempo sia di materiali per l'installazione.







LA GAMMA DI SCAME PARRE DEDICATA ALL'E-MOBILITY È UNA DELLE PIÙ COMPLETE SUL MERCATO. SPAZIA INFATTI DALLE WALL BOX IN AC ALLE SOLUZIONI IN DC PER LA RICARICA PUBBLICA, FINO ALLE COLONNINE PER E-BIKE

pale è che si tratta dell'unica stazione oggi sul mercato italiano in grado di comunicare con il contatore domestico di nuova generazione attraverso il protocollo Chain2, che consente il dialogo tra il contatore, i sistemi domotici di casa e l'utente finale. Chain2 è un canale di comunicazione che collega un contatore domestico di seconda generazione Open Meter (2G) con l'impianto, in conformità con quanto richiesto da Arera. I servizi di comunicazione tramite Chain2 sono attivabili solo per forniture monofase in bassa tensione che utilizzano un contatore smart meter 2.0.

#### Quali sono i vantaggi di questa soluzione?

«Si tratta di una vera rivoluzione per il mercato elettrico ed è un elemento sempre più importante per la gestione di una casa intelligente, dove le informazioni sull'andamento del consumo domestico sono a disposizione dell'utente quasi in tempo reale, consentendo di migliorare il proprio approccio all'utilizzo dell'energia. La

wall box BE-W[2.0], se installata in presenza di un contatore domestico di seconda generazione, è in grado di gestire la funzionalità di power management di controllo carichi senza ricorrere all'installazione di un energy meter esterno, con un notevole risparmio sia di tempo che di materiali per l'installazione. Non solo, tramite l'app locale Scame E-mobility è possibile gestire l'energia fornita anche dall'impianto fotovoltaico, in tre modalità: Full, Eco Smart ed Ecoplus, permettendo all'utente di selezionare la fonte di energia più conveniente per la ricarica dell'auto».

#### Proseguirete con i corsi dedicati agli installatori?

«Sì. Riteniamo che questo tipo di attività, nei confronti della rete di vendita e degli installatori, sia una delle aree da non trascurare per affrontare il mercato in modo efficace. Per il futuro quindi prevediamo webinar e seminari dedicati soprattutto all'introduzione della gamma in DC, perché si tratta di tecnologie più complesse che richiedono un ulteriore step in termini di conoscenza del prodotto».

#### In prospettiva futura vedete più opportunità di crescita nell'ambito della ricarica domestica oppure in quella pubblica?

«Per il 2023 prevediamo una flessione del

*«La nuova wall box BE-W [2.0] è in grado di comunicare con i contatori di seconda generazione, grazie a cui può gestire la funzione di power management senza la presenza di un energy meter esterno, garantendo un notevole risparmio in fase di installazione»*

mercato domestico dovuta principalmente al "doping" generato dal Superbonus 110. Sostanzialmente torneremo a numeri più "realistici" e legati al vero stato del mercato. Sulla ricarica pubblica invece stimiamo una crescita importante anche grazie al PNRR, che potrà garantire una buona penetrazione delle strutture in DC e delle infrastrutture pubbliche in generale».

#### Relativamente alla ricarica pubblica chi sono oggi i vostri interlocutori?

«Con questa tipologia di prodotti ci rivolgiamo principalmente ai distributori di materiale elettrico, alle utility, agli integratori di sistema e tra questi ci sono anche i Cpo».

#### Quali sono le criticità che frenano ancora la crescita dell'e-mobility nel nostro Paese?

«L'auto elettrica non è ancora un investimento competitivo a livello di costo iniziale rispetto all'endotermico. Anche se, considerando tutto il suo ciclo di vita, risulta addirittura vantaggiosa. Viaggio in elettrico dal 2012 quindi ho un po' di esperienza e posso garantire che i costi di manutenzione sono irrisori rispetto a un'auto tradizionale. Se poi l'utente ha anche la fortuna di avere un impianto fotovoltaico e di consumare l'energia che produce, il passaggio a un Bev è ancora più conveniente. Oltre ad abbassare il costo iniziale delle vetture bisogna lavorare sull'autonomia delle batterie, raggiungendo uno standard intorno ai 600/700 km reali con un pieno di energia. Terzo punto da migliorare è la capillarità della rete di ricarica ad accesso pubblico. Ho viaggiato per 5 anni in Tesla senza alcun problema, ma fuori da questo ecosistema le cose si fanno più complesse. Bisogna ancora lavorare molto sull'interoperabilità delle colonnine e velocizzare la diffusione della tecnologia plug & charge. Infine, a frenare il mercato contribuisce anche un'attività di lobby che negli ultimi 6 mesi sta remando contro la transizione energetica a tutti i livelli. È una politica errata, che guarda solo al passato senza considerare le opportunità del futuro. Vero è che la transizione va gestita in modo corretto e con la giusta prudenza, ma se non guardiamo avanti si rischia che la filiera dell'automotive non solo perda i posti di lavoro sulle auto tradizionali, ma che addirittura non riesca a recuperarli grazie all'introduzione delle nuove tecnologie. La classe politica deve convincersi che il passaggio all'elettrico è il futuro».

## SCAME PARRE DIVENTA MARCHIO STORICO DI INTERESSE NAZIONALE

Il Ministero dello sviluppo economico ha inserito Scame Parre nel Registro speciale dei marchi storici di interesse nazionale. Un prestigioso riconoscimento riservato ai titolari di un marchio depositato da almeno 50 anni e utilizzato per prodotti e servizi realizzati da un'impresa di eccellenza storica legata al territorio italiano. Scame Parre ha iniziato la propria attività nel 1963 con la produzione di chiodini isolati tramite un macchinario progettato e realizzato internamente.

"Diffondendo i propri valori e distribuendo i propri prodotti nel mercato domestico e, a partire dai primi anni '70, in oltre 80 Paesi esteri nei 5 continenti – si legge nel comunicato diffuso dall'azienda – in più di mezzo secolo di attività Scame ha comunque saputo conservare intatto lo spirito delle origini, fatto di attenzione all'ambiente e alla persona, oltre a un'innata propensione all'esplorazione di nuove opportunità, sempre approcciate con spirito innovativo. Forte di questo spirito, oltre all'invenzione nel 1984 del primo adattatore di sistema monoblocco, nel 1999 ha presentato in anteprima mondiale assoluta il primo connettore specificatamente concepito per

la ricarica dei veicoli elettrici, oggi noto come Tipo 3A, intuendo, da vera pioniera, le potenzialità dell'e-mobility, settore nel quale oggi è un punto di riferimento assoluto forte di un'offerta completa di componenti e stazioni per la ricarica in AC e DC oltre che di servizi dedicati. Inoltre, la continua ricerca di nuovi mercati ha portato Scame a sviluppare anche un'articolata gamma di prodotti Atex-lecex per installazione in ambienti con atmosfera potenzialmente esplosiva, senza per questo mai trascurare la propria offerta core basata su prodotti per applicazioni

domestiche e industriali, anche gravose, raccolti in un catalogo di più di 20.000 referenze in grado di soddisfare ogni esigenza. A buon diritto quindi il Marchio storico suggella Scame Parre come un'eccellenza del Made in Italy, assumendo un significato ancora più speciale essendo il 2023 il 60° anniversario della fondazione dell'azienda bergamasca. Un modo unico per veder riconosciuto l'eccezionalità di quanto fatto fino a oggi ed uno stimolo in più per continuare sulla strada intrapresa, forte dei valori importanti che da sempre la animano».

