

2.000 PUNTI DI RICARICA ATTIVI, L'INTEGRAZIONE DI EV-CHARGER CON STORAGE E IL LANCIO DELLE NUOVE STAZIONI DISEGNATE DA BERTONE SONO ALCUNI DEGLI OBIETTIVI CHE ATLANTE SI PREFIGGE DI RAGGIUNGERE ENTRO LA FINE DEL 2023: «ABBIAMO SCELTO DI CONTINUARE A INVESTIRE PER RAGGIUNGERE I TRAGUARDI PREFISSATI E DI SUPPORTARE LA CRESCITA DELLA MOBILITÀ ELETTRICA CON SOLUZIONI CHE FACILITINO GLI SPOSTAMENTI A LUNGO RAGGIO E NON SOLO» RACCONTA IL CEO DEL CPO STEFANO TERRANOVA

DI MATTEO BONASSI



User experience al top grazie a stazioni versatili e 100% green

Ricarica rapida e ultra-rapida "on the go" con stazioni alimentate al 100% da fonti rinnovabili e in grado di assicurare all'utente finale la miglior esperienza di ricarica possibile. Questo è il mantra di Atlante, Cpo attraverso cui il Gruppo NHOA opera per realizzare uno dei più importanti network di ricarica nel Sud Europa, sviluppando la propria infrastruttura, oltre che in Italia, anche in Portogallo, Francia e Spagna. Gli obiettivi sono ambiziosi, come conferma il Ceo Stefano Terranova: «A oggi abbiamo più di 3.000 punti di ricarica tra online e in costruzione in tutto il sud Europa, di cui oltre il 40% in Italia. È un target importante, che conferma il forte trend di crescita intrapreso a inizio 2023». Tra i punti cardine dell'approccio con cui il Cpo proseguirà lo sviluppo del proprio network vi sono la realizzazione di infrastrutture che, grazie al giusto mix di ev-charger, siano in grado di accontentare le esigenze di diverse tipologie di utenza; la ricerca di location sempre più strategiche - oltre all'ampliamento dei siti più performanti - e un focus mirato sulla

sostenibilità, grazie all'impiego di colonnine con storage e all'integrazione di pensiline fotovoltaiche per una mobilità sempre più green, dove possibile».

Quali sono gli obiettivi di Atlante a lungo termine?

«Prevediamo di raggiungere i 5mila punti di ricarica rapida e ultrarapida entro il 2025 in Italia, Francia, Spagna e Portogallo e più di 35mila unità entro il 2030. Se entro la fine del 2023 saremo prossimi ai 2mila punti di ricarica attivi, potendo contare anche su una pipeline molto importante di siti già assicurati, saremo a metà dell'opera e avremo ancora due anni a disposizione per centrare i nostri obiettivi. Premesso questo, ovviamente, non intendiamo rallentare: continueremo a spingere anche in un contesto di mercato meno favorevole del previsto in termini di vendite per le auto elettriche. In particolare, su questo aspetto Italia e Spagna si sono dimostrati meno reattivi rispetto alle aspettative per il 2022. Il 2023 sta andando meglio, ci sono stati segnali più positivi, guardando ai dati di

immatricolazione. Nonostante il contesto e la contrazione degli investimenti da parte di alcuni player, Atlante ha scelto di perseguire la propria missione e di continuare verso i target prefissati, nella convinzione che la situazione attuale sia figlia di un'incertezza transitoria, su cui hanno pesato anche, nel caso dell'Italia, il dibattito politico che sulla transizione elettrica ha in alcune occasioni assunto atteggiamenti ambivalenti».

È possibile tracciare un quadro relativo allo stato attuale del vostro network?

«In termini di stazioni attive l'Italia è al primo posto, seguita dal Portogallo. Al terzo e quarto ci sono Francia e Spagna. È una classifica naturale, nel senso che abbiamo cominciato gli sviluppi in Italia; la posizione del Portogallo si spiega con l'acquisizione da parte nostra del più grande operatore di fastcharger nel paese, un'opportunità che non potevamo lasciarci sfuggire. Tra le recenti aperture più significative a livello nazionale c'è sicuramente quella di Cascina Gobba Ovest a Milano, sulla tangenziale. Si tratta di una location altamente strategica sia per il

traffico in transito, sia perché è vicina all'imbocco di alcuni dei principali caselli autostradali ed è la prima di tre stazioni di tale tipo (le altre due sono in attesa di connessione). In Francia invece abbiamo iniziato ad affiancare alle stazioni di ricarica tradizionali anche soluzioni addizionali per soddisfare picchi di domanda. Si tratta di colonnine che sfruttano lo stoccaggio d'energia e, nonostante siano connesse alla rete in bassa potenza, possono garantire ricariche rapide. È una soluzione molto versatile anche perché prevede la possibilità di essere eventualmente spostata in altre location, a seconda del traffico stagionale, ad esempio. Stiamo impiegando questa soluzione aggiuntiva in 3 dei 4 siti che ci siamo aggiudicati attraverso un bando pubblico. L'impiego di questo tipo di stazioni con stoccaggio d'energia potrà sicuramente risultare utilissimo anche in Italia, dove al momento, complice una certa complessità dal punto di vista burocratico, stiamo lavorando per ottenere le certificazioni necessarie a implementare questa soluzione sul territorio.

Con quale strategia state proseguendo nello sviluppo della rete?

«Il nostro obiettivo principale è quello di supportare e facilitare la crescita della mobilità elettrica in ambito extraurbano e sugli spostamenti di lunga tratta, privilegiando siti adatti alla ricarica "on the go", anche se abbiamo realizzato infrastrutture adatte al cosiddetto "destination charging". La ricarica rapida per spostamenti a lungo raggio rimane il nostro core business, diamo quindi la priorità a installare nuove infrastrutture lungo le principali dorsali e nelle aree urbane più trafficate. Se prendiamo ad esempio Milano, una delle province in cui la nostra rete è più sviluppata, le nostre stazioni tendono a crescere intorno alla città, proprio per agevolare il transito in ingresso e in uscita per chi viaggia in elettrico. Riguardo al tipo di interlocutori, Atlante ha un approccio multicanale. In ambito pubblico ci interfacciamo con i Comuni, che in Italia si sono rivelati interlocutori molto proficui e con cui continueremo a lavorare fino al completamento dei siti di nostro interesse. Riguardo all'ambito privato lavoriamo a stretto contatto sia con grandi realtà nazionali o addirittura multinazionali sia con le PMI. Ad esempio, abbiamo come referenti hotel o ristoranti anche a conduzione familiare, proprietari di piccole catene di distributori di carburante, fino ad arrivare a proprietari o gestori di centri commerciali in prossimità di arterie importanti».

Un esempio virtuoso in questo senso è l'infrastruttura realizzata presso ToDream Torino...

«Assolutamente sì. ToDream è di per sé un ambizioso progetto di rigenerazione urbana: un'area deindustrializzata trasformata in un "urban district", ovvero un centro retail e multiservizi. Per quanto ci riguarda poi, il centro sorge in una posizione strategica proprio all'ingresso dell'A4 e verso altri nodi autostradali. Per questo abbiamo fortemente voluto una vasta stazione, un vero e proprio "hub" di ricarica, ora realizzato grazie alla proficua collaborazione con ToDream. Da lì è possibile accedere a una ricarica ultraveloce per ripartire verso altre destinazioni, oppure utilizzare, grazie alla versatilità del nostro hub, dei punti di ricarica più lenti, ideali invece per chi, ad esempio, ricarica mentre fa shopping e non ha fretta. Sono presenti, infine, anche i punti di ricarica cosiddetti quick, ossia una soluzione "intermedia" per coloro che hanno a disposizione più tempo per ricaricare, magari durante la

sosta per una pausa pranzo. Insomma, si tratta di un'infrastruttura estremamente flessibile e adatta a diversi profili di clientela».

Mentre per le autostrade?

«Ovviamente siamo molto interessati anche a questa tipologia di location. In Francia abbiamo partecipato a tre gare e ne abbiamo vinta una, che è un success rate perfettamente in linea con le nostre aspettative. Quello francese è un mercato molto competitivo, con molti player di grande esperienza. Speriamo ovviamente di partire presto anche in Italia: ultime indiscrezioni parlano di un paio di bandi importanti che dovrebbero partire a breve».

A proposito della realizzazione dell'infrastruttura di ricarica pubblica, come commenta le recenti evoluzioni sull'utilizzo dei fondi del PNRR?

«Quello del PNRR è un tema molto delicato, per cui auspichiamo un dialogo più diretto con le istituzioni e uno sforzo da parte di tutti gli operatori per fare sinergia in vista di uno scopo comune. Dal nostro punto di vista, quanto accaduto finora non è sì è rivelato in linea con le nostre aspettative: il dato di fatto oggettivo è che le domande relative alle stazioni di ricarica su strade extraurbane non sono state presentate, mentre la parte urbana è stata a esclusivo appannaggio di due sole società, con la piccola eccezione di un terzo player, esito quantomeno anomalo, visto che in Italia ormai è presente una nutrita schiera di Cpo. Atlante ha anche costituito una RTI con altri quattro importanti player del settore. Fa riflettere il fatto che cinque soggetti, presenti già in maniera importante sul mercato e con degli ambiti ben delimitati sul territorio per la partecipazione, non abbiamo avuto i numeri per ottenere alcun riscontro. Ovviamente proseguiremo il nostro lavoro anche senza le sovvenzioni PNRR, ma questa situazione rischia di ripercuotersi in futuro sugli utenti e sulle tariffe».

In futuro la situazione potrebbe cambiare?

«Se il Mase fa tesoro di quanto successo, è auspicabile che la situazione possa migliorare. Se



«Le stazioni presso gli scali aeroportuali sono quelle che stanno dando i risultati più importanti, in particolare gli hub di Milano e Roma. Per Fiumicino stiamo lavorando a un'espansione e anche per l'infrastruttura presso il centro ToDream Torino è già previsto un ampliamento»

il 60% dei fondi vengono spartiti tra due player, la speranza è che almeno il restante 40% possa essere gestito da altre società. Oltretutto, gli unici due beneficiari dei fondi sono stati due Cpo che, alla luce dei risultati finanziari, paradossalmente sembrerebbero quelli che meno ne avevano bisogno. Se il Governo e i tecnici del Ministero lavoreranno per presentare un piano più equo, ascoltando le esigenze degli operatori, la situazione non può che migliorare. Se invece si evita il confronto, si andrà avanti comunque ma con tante opportunità sprecate».

Quali sono le location di Atlante più performanti tra quelle già attive? Avete già in programma degli upgrade?

«Le stazioni presso gli scali aeroportuali sono quelle che stanno dando i riscontri più importanti. In particolare, gli hub di Roma e Milano stanno performando molto bene. Per Fiumicino, il bando prevedeva già un'espansione e ci stiamo lavorando. Oltre a questa, ci sono altre stazioni più piccole che stiamo espandendo e confermo che anche presso ToDream Torino stiamo studiando un aumento dei punti di ricarica»

In base a quali caratteristiche scegliete le colonnine da utilizzare?

«Le soluzioni con sistema di stoccaggio a cui facevo riferimento inizialmente sono sicuramente una scelta strategica che vorremmo al più presto

L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA INAUGURATA DA ATLANTE PRESSO L'AEROPORTO DI ROMA FIUMICINO. LE COLONNINE DEL CPO UTILIZZANO ENERGIA PROVENIENTE AL 100% DA FONTI RINNOVABILI





DUE SUGGERITIVE IMMAGINI CHE MOSTRANO IL PROTOTIPO DELLA STAZIONE DI RICARICA REALIZZATA DA BERTONE DESIGN PER ATLANTE. SI TRATTA DI UN CONCEPT MODULARE E ADATTABILE A DIVERSI CONTESTI. LE PRIME VEDRANNO LA LUCE ENTRO LA FINE DEL 2023

impiegare anche in Italia. Riguardo all'hardware, cerchiamo tra le proposte di mercato quelle migliori in termini di affidabilità, qualità, prestazioni e facilità di utilizzo. Il rapporto qualità/prezzo è importante ma, al momento, non è una priorità, mentre lo è la qualità del servizio. Per questo motivo, continuiamo a impiegare colonnine premium, come quelle proposte da Alpitronic e Wallbox. Affacciandosi sul mercato dei produttori asiatici si possono trovare ev-charger più economici, ma non rientra nella nostra filosofia. In questo momento dobbiamo supportare la diffusione della mobilità elettrica con prodotti di alta qualità che siano in grado di assicurare un funzionamento impeccabile, ad alte prestazioni e che garantiscano la massima facilità di utilizzo. Oltre agli Hypercharger di Alpitronic, che in generale il mercato ha riconosciuto come prodotto estremamente qualitativo, Wallbox vanta un prodotto molto interessante, ovvero la colonnina Supernova da 60 kW che, nonostante la potenza contenuta, si è finora rivelata perfetta in alcuni contesti. Ad esempio, nel caso in cui un sito già pronto non disponga della potenza sufficiente per alimentare degli ev-charger ultra-fast. In questo scenario è risultata una soluzione utile per rendere operativa la stazione in tempi più brevi, garantendo comunque all'utente una colonnina rapida. Altra situazione in cui la Supernova da 60 kW è risultata particolarmente efficace è negli hub dove abbiamo necessità di offrire soluzioni di ricarica differenziate, mixando ricarica rapida in DC, charger ultra-rapidi di



Alpitronic e colonnine in AC di Etriel per coloro che ad esempio trascorrono l'intero pomeriggio a fare shopping».

Quindi quali saranno le novità più importanti che prevedete entro l'anno?

«Nel corso dell'ultima edizione di Power To Drive abbiamo visto tante novità interessanti. Quello che al momento possiamo confermare è che entro la fine del 2023 introdurremo colonnine che integrano soluzioni di storage. Oltre a soluzioni di ricarica trasportabili o mobili come quella proposta da Elywhere, che è un'azienda norvegese con cui già collaboriamo, integreremo direttamente sistemi di accumulo con stazioni di ricarica tradizionale per massimizzare l'indipendenza dalla rete. In Italia inaugureremo questa soluzione presso i due charging hub di Padova, online entro fine anno, che utilizzeranno sia sistemi di stoccaggio d'energia sia pannelli fotovoltaici per alimentare i punti di ricarica. Inoltre, stiamo lavorando per installare soluzioni di ricarica centralizzate con l'obiettivo di installare più punti di ricarica con costi incrementali ridotti».

Avete in previsione altre acquisizioni come accaduto con il ramo E-mobility di Ressor?

«Non abbiamo piani in tal senso, ma ovviamente osserveremo con attenzione il mercato. In un settore così intensivo dal punto di vista dei capitali e che prevede investimenti importanti possiamo immaginare che qualche realtà medio piccola, magari in difficoltà per il rientro del capitale investito visto il parco auto elettrico ancora limitato, decida di vendere i propri asset. Ci sono delle opportunità che considereremo in futuro, ma sempre con un occhio molto attento alle risorse».

Quando avete in programma di realizzare la prima stazione sul concept disegnato da Bertone Design?

«Abbiamo appena completato la fase di ingegnerizzazione dei moduli e siamo ora nella fase di selezione di una o più aziende che si occuperanno della realizzazione di questi componenti, che dovranno essere componibili e facili da assemblare. Decideremo se affidare a una o più realtà, centralizzando, oppure trovare delle sedi in Paesi diversi. Una volta completata questa fase, saremo pronti per partire con le nuove stazioni che vedranno la luce entro la fine dell'anno in corso. È stato un lavoro molto impegnativo, soprattutto nella scelta dei materiali, che devono essere sostenibili e non impattanti per l'ambiente».

Quali sono le criticità che frenano ancora lo sviluppo dell'e-mobility nel nostro Paese?

«Esistono ancora delle criticità tecniche: ad esempio, è ancora molto complesso ottenere le connessioni nelle zone meno congestionate ma più remote rispetto ai grandi centri urbani. Addirittura, abbiamo aggiunto una categoria nella nostra pipeline per mappare le stazioni già pronte e per le quali manca ancora la connessione da parte del Dso, ovvero il distributore dei servizi. Un esempio pratico, che aiuta a comprendere quanto questo gap influisca sul ritardo dello sviluppo del network di ricarica. Inoltre, a livello generale, notiamo ancora una diffusa mancanza di informazione sull'elettrico e una narrazione fumosa quando si parla del futuro dell'industria automobilistica. Questo, a nostro modo di vedere, rallenta la transizione alla mobilità elettrica e quindi la transizione a una mobilità più sostenibile. Sarebbe importante concentrarci collettivamente su questa nuova partita, altrimenti il rischio è quello di rimanere indietro e di accumulare un ritardo sempre più difficile da colmare».



«Riguardo alle colonnine cerchiamo tra le proposte di mercato quelle con la migliore affidabilità, qualità, prestazioni e semplicità di utilizzo. Il rapporto qualità/prezzo è importante, ma per il momento non è una nostra priorità»