

CIRCONTROL OPERA COME PRODUTTORE DA OLTRE 15 ANNI NELL' E-MOBILITY: «ABBIAMO INIZIATO A SVILUPPARE LA PRIMA WALL BOX NEL 2006. SIAMO UN MARCHIO STORICO DEL SETTORE E IL MERCATO HA PREMIATO IL NOSTRO KNOW-HOW. QUEST'ANNO ARRIVEREMO A CIRCA 40MILA DISPOSITIVI VENDUTI IN EUROPA» CONFERMA MARCO VITALI, COUNTRY MANAGER DELLA SEDE ITALIANA. UN CONTINUO SVILUPPO DELLA LINE UP, MA SOPRATTUTTO UNA GRANDE ATTENZIONE AI CLIENTI E AGLI INSTALLATORI SONO GLI ELEMENTI SU CUI L'AZIENDA SI È FOCALIZZATA PER CONTINUARE A CRESCERE



“Puntiamo su ampiezza di gamma e supporto post vendita”

Circontrol nasce nel 1997 ma la sua evoluzione e affermazione come una delle realtà più importanti nel mercato dell'e-mobility erano praticamente già "scritte" nel proprio DNA. La società è infatti uno spin-off della capogruppo Circutor, storica azienda spagnola impegnata nella produzione e sviluppo di componenti elettrici e soluzioni per l'efficienza energetica: gli stessi

che Circontrol impiega nella progettazione e costruzione di sistemi di ricarica evoluti, intelligenti e performanti. Un'esperienza maturata sul campo che oggi - nel sempre più affollato e competitivo panorama di aziende protagoniste nel business dell'e-mobility - vengono riconosciuti dal mercato e premiati dai risultati: «Abbiamo iniziato a sviluppare la prima wall box nel 2006. Nel 2008 abbiamo commercializzato i primi dispositivi in AC e nel 2011 i primi

ev-charger in DC. Siamo un marchio storico del settore e il mercato ha premiato il nostro know-how.

Quest'anno Circontrol crescerà per l'ennesimo anno a doppia cifra percentuale, con circa 40mila dispositivi prodotti e venduti. A fine anno scorso contavamo complessivamente 180mila ev-charger venduti e installati, di cui l'80% nel mercato europeo» conferma Marco Vitali, country manager per l'Italia.

Circontrol ha un'unica sede centrale in Spagna, a Viladecavalls, un paese vicino a Barcellona, dove si concentrano tutta la produzione, la logistica, il marketing, l'amministrazione e il supporto post vendita.

Un'organizzazione volutamente centralizzata che dal 2020 - vista l'incidenza dei prodotti esportati, che valgono circa l'80% del fatturato - prevede la presenza diretta di un reparto commerciale in alcuni Paesi europei più strategici, come Francia e Italia. Questo modello a breve verrà implementato anche per mercati

«Circontrol ritiene fondamentale il supporto post vendita e predilige pertanto che tra produttore e cliente ci sia un partner installatore che deve essere formato internamente in azienda per offrire un servizio di altissimo livello»

LA SCHEDA

CIRCONTROL

Sede centrale: Pol. Ind. Can Mitjans, Innovació, 3, 08232 Viladecavalls, Barcelona, Spagna

Dipendenti sede centrale: oltre 190

Anno di ingresso nel mercato e-mobility: 2008

Ev-charger venduti nel 2023: circa 40mila

Ev-charger venduti al 2022: 180mila

come Germania e Olanda e altri ancora, per accelerare la crescita del proprio business.

Con quale strategia Circontrol si sta espandendo in Europa?

«In Italia e in Francia, dopo l'inserimento di una prima figura di riferimento, lo step successivo è stato quello di creare una vera e propria società e iniziare a strutturare la filiale con un team dedicato di profili commerciali e tecnici, per garantire un supporto ai clienti per tutto quello che riguarda l'attività post-vendita. Ad esempio in Italia, da settembre, ha fatto il suo ingresso nel team una collega che mi supporta nel reparto commerciale, mentre da novembre avremo anche un responsabile del supporto tecnico che si occuperà, appunto, dell'assistenza post vendita, aspetto che prima veniva curato soltanto dalla sede centrale spagnola. Avere una figura dedicata è fondamentale perché una gestione ottimale del post-vendita, soprattutto in un settore in veloce evoluzione come quello dell'ev-charging, è uno degli aspetti che fanno la differenza: poter contare su un'infrastruttura di ricarica affidabile e perfettamente funzionante è una condizione imprescindibile per poter sviluppare il proprio business con successo e continuare a crescere. Il supporto tecnico viene seguito da una figura dinamica che, all'occorrenza, è presente anche sul campo per curare le installazioni più complesse. Oggi in Italia siamo ancora in una fase embrionale soprattutto nello sviluppo dell'infrastruttura pubblica: non è detto che se un punto di ricarica sia guasto ce ne sia uno disponibile nelle vicinanze. L'aspetto dell'assistenza è dunque fondamentale».

Come è strutturata la vostra offerta commerciale?

«Circontrol è presente in questo settore da più di 15 anni ed è una delle poche realtà con uno storico così importante e completamente focalizzato sulla mobilità elettrica. Il know-how maturato sul campo ci ha consentito di coprire il settore con una gamma di ev-charger assolutamente completa, abbiamo addirittura più prodotti per lo stesso segmento, coprendo un target che va dalla wall box domestica alle stazioni ad alta potenza per le autostrade.

Chi sono i vostri principali clienti?

«Ogni segmento e ogni tipologia di utilizzo presenta delle criticità uniche e differenti. Per questo motivo abbiamo scelto di approcciare il mercato in maniera differente e specifica. Ad esempio per quanto riguarda i dispositivi di ricarica domestici, abbiamo deciso di affidarci alla distribuzione specializzata. Con il termine "specializzata" intendiamo i distributori focalizzati sul green e sull'efficiamento energetico, quindi esperti di fotovoltaico, pompe di calore e sistemi di accumulo. Questo perché essendo società già attente a questi temi riescono a trasferirli in maniera più incisiva alla propria clientela, ovvero agli installatori, che sono poi l'anello di congiunzione con il pubblico di utenti. Per quanto riguarda invece la ricarica pubblica ci interfacciamo direttamente

con multiutility oppure Cpo. Questo è possibile perché tali realtà hanno al loro interno un team tecnico dedicato che può essere formato e certificato. Diversamente, Circontrol ritiene fortemente strategico il supporto post vendita e predilige pertanto che tra il produttore e il cliente ci sia un partner installatore che deve essere formato internamente in azienda (presso la nostra sede centrale spagnola) per offrire un servizio di altissimo livello».

Qual è il vostro rapporto con gli installatori?

«C'è sempre grande attenzione, soprattutto nei confronti di quelli più focalizzati sulla mobilità elettrica. Anche in quest'ambito, Circontrol conferma la grande attenzione per il post-vendita organizzando corsi di formazione e aggiornamento con frequenza trimestrale. In tutti gli ambiti e in diverse lingue. Presso

L'OFFERTA DI CIRCONTROL



WALL BOX EHOME LINK + GENION ONE: IL BINOMIO PERFETTO

Circontrol ha allargato la propria offerta con Genion One: un dispositivo progettato per ottimizzare l'energia fotovoltaica domestica per la ricarica dei veicoli elettrici. Genion One infatti permette di gestire diverse modalità di risparmio in bolletta utilizzando le tariffe più vantaggiose, caricando il veicolo con la massima potenza disponibile, oppure utilizzando solo energia verde al 100%. Il dispositivo è stato progettato in maniera tale da renderne semplice l'installazione e può essere facilmente aggiunto alla rete domestica già esistente. Può, al contempo, essere configurato e controllato tramite un'app web a cui può essere collegato via Ethernet o Wi-Fi, semplice da usare sia per l'utente che per l'installatore. Genion One garantisce massima compatibilità con la wall box Circontrol eHome Link. Progettata per essere installata sia all'interno che all'esterno presso abitazioni private, condomini, aziende e altri luoghi dove non è richiesta l'autenticazione dell'utente. La wall box è caratterizzata da un design accattivante e dimensioni ridotte, oltre a garantire robustezza e un funzionamento intuitivo. In caso di guasto del carico per eccessivo consumo, disconnette il caricatore dalla rete e lo ricollega, permettendo al contatore domestico di riprendersi e tornare alla normale attività. Il rivelatore di sovratensione disconnette invece il caricabatterie dalla rete principale in caso di sovraccarichi, proteggendo così veicolo e caricabatterie allo stesso tempo.

RAPTION 160: LA RICARICA FAST AD ALTA TECNOLOGIA

La nuova colonnina Raption 160 Compact utilizza uno schermo touchscreen da 15 pollici con tecnologia WLED a 60Hz che ne aumenta la resistenza e la durata nel tempo e una luminosità pari a 1800 nit che ne garantisce la visibilità anche con la luce solare. Questo nuovo pannello ha la possibilità di visualizzare come screen saver diverse immagini; perfetto per utilizzo promozionale e marketing oppure per visualizzare le tariffe energetiche o altri messaggi importanti per l'utente. Le icone e la grafica dell'HMI di Circontrol sono focalizzate per fornire quante più informazioni utili all'utente durante il processo di ricarica, tra cui dati relativi alla potenza, tensione utilizzata dall'ev-charger e tempistiche, oltre a una serie di istruzioni per guidare l'utente durante il processo di rifornimento. Circontrol ha scelto di investire in questa tipologia di feature perché migliorano e semplificano sensibilmente l'esperienza di ricarica. La colonnina permette inoltre di personalizzare in messaggi in base alle esigenze del cliente, inclusi i colori ed eventuali banner. Il pannello montato sulla Raption 160 Compact è provvisto di cristallo antiturbo per resistere agli atti vandalici e rispetta lo standard di resistenza meccanica IK10. Con la serie Raption, Circontrol copre diverse esigenze di potenza, passando dai 50 fino ai 400 kW per la Raption Hpc.



EVOLVE RAPID: PERFETTA PER FLOTTE ED ESERCIZI COMMERCIALI

La serie eVolve Rapid è progettata per adattare la ricarica DC a un formato ridotto in termini di potenza, portandola in contesti in cui la ricarica AC non è sufficiente, migliorando così la velocità di rifornimento e riducendo gli investimenti. Inoltre, il suo sistema Master-Satellite compatibile a tutta la gamma eVolve (AC) e Raption (DC), la rende perfetta per le flotte che possono richiedere velocità di ricarica diverse. Inoltre, il suo intervallo di tensione da 200 a 920 V consente di adattarla ai nuovi veicoli elettrici e consente anche la ricarica di veicoli pesanti. La colonnina Master può gestire fino a 8 satelliti e può essere integrata in qualsiasi back office tramite protocollo Ocpp o la piattaforma Cosmos di Circontrol per creare la propria rete di ricarica e monitorarla, gestire la stazione di ricarica da remoto o segnalare dati di consumo, orari o tariffe, ecc. Inoltre, la colonnina Master ha un display a colori da 8 pollici e un sistema di pagamento contactless integrato che offre un'esperienza semplice e intuitiva per l'utente finale. A livello di installazione, la sua porta frontale antivandalismo facilita la manutenzione e ne consente l'installazione accanto a una parete.





IN ITALIA UNA DELLE INSTALLAZIONI AD ACCESSO PUBBLICO PIÙ IMPORTANTI TRA QUELLE CHE IMPIEGANO PRODOTTI CIRCONTROL. È QUELLA REALIZZATA DA A2A PRESSO IL POLO COMMERCIALE NUOVO FLAMINIA DI BRESCIA, DOVE È PRESENTE UNA RAPTION 150 IN DC E DUE COLONNINE EVOLVE MASTER IN AC DA 22 KW

la nostra sede in Italia possiamo contare su di uno spazio adibito alla formazione. Quindi abbiamo la possibilità di invitare gli installatori in azienda e di formarli senza chiedere loro di venire presso la sede in Spagna; attività di cui si occuperà il nostro responsabile tecnico.

Come sta andando il mercato degli ev-charger in Italia?

«Nel nostro Paese sta crescendo mediamente a 2 cifre percentuali anno su anno. Per Circontrol ha pagato molto investire in un team dedicato con una struttura di supporto. Questo ha consentito di sovraperformare addirittura rispetto alle previsioni. Anche fuori dall'Italia, laddove l'azienda ha deciso di investire per una presenza diretta sul territorio, la scelta è stata ripagata con performance sensibilmente superiori. Riassumendo, potremmo dire che più che i numeri, i nostri obiettivi si sono tradotti in un impegno strutturale per assicurare un servizio. Parallelamente a questo c'è sempre un impegno costante nello sviluppo dei prodotti, indispensabile in un mercato molto dinamico come quello della ricarica, dove le novità si avvicendano molto velocemente: escono a ritmo serrato nuovi modelli di auto, i protocolli di comunicazione si evolvono e gli ev-charger con essi, e tutto questo poi si trasforma in nuove esigenze da parte dei consumatori e degli utilizzatori».

Il fatto di poter contare su di una struttura centralizzata che sviluppa e produce internamente le proprie soluzioni in questo senso è un vantaggio importante...

«Assolutamente. Circontrol può contare su una gamma davvero completa per coprire in maniera capillare ogni segmento di mercato con diverse opzioni. Inoltre, abbiamo la peculiarità di garantire un'innovazione continua attraverso l'inserimento di nuovi prodotti nei diversi segmenti. Il nostro know-how ci consente non solo di sviluppare hardware ma anche tool software e altri dispositivi complementari utili a migliorare e ottimizzare l'esperienza di ricarica. Ad esempio, il nostro DLM, che è la soluzione che forniamo ai nostri clienti per la gestione dinamica del carico, vedrà anch'esso evoluzioni importanti entro fine anno; ci piace ricordare che abbiamo iniziato a proporlo nel 2013 e da allora lo abbiamo costantemente implementato: parliamo quindi di un algoritmo che in 10 anni si è notevolmente evoluto ed è stato continuamente ottimizzato».

Tra i vari target di mercato in cui siete presenti, quale incide maggiormente sul vostro fatturato?

«Il segmento in cui abbiamo più dispositivi e che rappresenta la nostra quota di mercato più importante è sicuramente quello della ricarica ad accesso pubblico, dei sistemi per

flotte aziendali e per parcheggi ad accesso semi-pubblico. Nonostante questo, anche in ambito domestico abbiamo fatto passi importanti in termini di evoluzione tecnologica. Quest'anno abbiamo lanciato la nuova wall box eHome Link, un prodotto evoluto, intelligente, più smart e semplice da utilizzare. A questo proposito citerò anche il nostro dispositivo Genion One che si interfaccia con la rete Wi-fi dell'abitazione ed è in grado di interagire con l'eventuale impianto fotovoltaico presente e di gestire la ricarica anche in base all'energia green prodotta dall'abitazione. È possibile, ad esempio, ricaricare la vettura utilizzando solo l'energia prodotta dall'impianto, oppure di appoggiarsi anche alla rete, sempre salvaguardando i carichi domestici ed evitando possibili black-out».

Parlando del mercato più in generale. Cosa ci si può aspettare terminato l'effetto Superbonus 110?

«A questo proposito è anche opinione comune dei clienti con cui siamo in contatto che si sia tornati alle dimensioni del mercato del 2019. È innegabile che ci sia stato un ridimensionamento del settore, distorto in quest'ultimi anni dalla "bolla" creata dal bonus. Il mercato degli ev-charger è comunque in crescita e come già anticipato bisognerà presidiarlo con prodotti tecnologicamente avanzati, in grado di gestire la ricarica anche in base ai consumi domestici, di assicurare l'interoperabilità con il fotovoltaico e che in futuro, magari, siano in grado di supportare anche la ricarica bidirezionale per garantire all'utente tutta una serie di altri vantaggi in termini di risparmio energetico».

Riguardo invece allo sviluppo dell'infrastruttura pubblica, quali sono le criticità che frenano ancora la transizione?

«Esiste sicuramente una fascia di stakeholder che continuano a osteggiare lo sviluppo dell'e-mobility: una rivoluzione che ormai, invece, a livello sia globale sia europeo, sta facendo il suo corso in maniera inesorabile. La direzione è tracciata ed è irreversibile. In Italia ci sono delle cosiddette "sacche di resistenza" che vengono fatte attraverso informazioni errate, oppure concessionari che ancora tendono a dirottare i clienti verso l'endotermico. Vediamo anche che, dal punto di vista legislativo e politico, ci sono ancora delle lentezze e dei rallentamenti ingiustificati, visto che in altri Stati si sta facendo molto di più. Ad esempio, molto banalmente, sugli incentivi per l'acquisto di auto a zero emissioni. Per fortuna le leggi europee, non ultima la direttiva Afir, vanno in una direzione ben definita e univoca che spingerà tutti gli Stati membri ad accelerare sulla transizione».

ER



«Il nostro know-how ci consente non solo di sviluppare hardware, ma anche tool software e altri dispositivi utili a migliorare e ottimizzare l'esperienza di ricarica. L'algoritmo del nostro DLM per la gestione dinamica del carico è frutto di un'evoluzione in corso da 10 anni»