



Utility: strategie, prodotti e sviluppi futuri per la mobilità elettrica

L'E-MOBILITY OCCUPA ORMAI UN RUOLO DI PRIMARIA IMPORTANZA NEL BUSINESS DELLA STRAGRANDE MAGGIORANZA DELLE UTILITY, CHE HANNO DECISO DI CAVALCARE QUESTA OPPORTUNITÀ CON UN AMPIO VENTAGLIO DI OFFERTE CHE SPAZIANO DALLA RICARICA PRIVATA A QUELLA PUBBLICA, COPRENDO ANCHE LA LOGISTICA E LE FLOTTE AZIENDALI PROPONENDO PACCHETTI "ALL IN ONE" IN GRADO DI SPOSARE RIFORNIMENTO ED EFFICIENTAMENTO ENERGETICO. ECCO LE SOLUZIONI PROPOSTE DA ALCUNI DEI PRINCIPALI PLAYER CHE OPERANO SUL NOSTRO TERRITORIO

7 iù di 400 mila punti di ricarica privati, con una crescita del 700% in soli due anni e un'infrastruttura pubblica che, rispetto al 2022, è cresciuta quasi del 50% (dati Motus-E): tanto basta per comprendere come il business dell'e-mobility, in poco tempo, sia diventato un asset assolutamente strategico anche per le utility che operano sul nostro territorio. Un passo praticamente obbligato, che in breve ha portato alla creazione di divisioni dedicate e focalizzate sulla mobilità elettrica con cui le utility di fatto, oggi operano nel nostro Paese anche in qualità di veri e propri Charging Point Operator, oppure di E-mobility service provider a 360 gradi. Si parte dalle offerte dedicate alla ricarica domestica, che includono l'installazione di una wall box e che sono in grado di estendere i vantaggi del risparmio in bolletta alla ricarica fuori casa grazie ad accordi di interoperabilità. Oppure ancora, di includere l'ev-charger all'interno di pacchetti "all in one", che prevedono l'integrazione con fotovoltaico e sistemi di storage per l'efficientamento energetico e in grado di garantire importanti risparmi all'utente finale grazie all'autoconsumo. Enel X Way ad esempio ha sviluppato una soluzione di ricarica domestica intelligente e versatile: Waybox è un dispositivo di ricarica domestica, che permette all'utente di ricaricare in modo autonomo e sicuro il proprio veicolo elettrico direttamente da casa. Disponibile nelle versioni da 7,4kW e 22 kW con o senza cavo di ricarica, è in grado di rilevare i consumi degli altri elettrodomestici collegati al contatore di casa in modo da non eccedere mai la massima capacità dispo-

nibile. È inoltre sempre connessa, per ricevere assistenza qualora necessario; grazie all'Enel X Way App è infatti possibile attivare, programmare o monitorare le sessioni di ricarica direttamente dallo smartphone. Edison Energia ha confermato obiettivi importanti legati alla propria crescita nel segmento e-mobility. La società prevede infatti entro il 2030 l'installazione di oltre 100mila punti di ricarica ad accesso privato, ovvero per la ricarica di veicoli elettrici ad opera di famiglie, partite Iva e piccole aziende. Questo installato garantirà alla multiutility una quota di mercato pari all'8% della fornitura elettrica impiegata per l'e-mobility a livello nazionale. Sempre entro il 2030 infatti Edison Energia conta di raddoppiare i contratti di fornitura, portandoli dai 2 milioni attuali a 4 milioni tra commodity, servizi e prodotti di efficienza energetica. Sorgania si propone di fatto anche in qualità di E-Mobility service provider: la multiutility, attraverso la piattaforma digitale MyNextMove, fornisce l'ubicazione in tempo reale di 30mila colonnine dislocate in tutta Italia. L'app MyNextMove può essere utilizzata da tutti gli e-driver, quindi non solo da coloro che hanno sottoscritto un contratto di fornitura energetica con Sorgania. Inoltre Per ogni ricarica effettuata tramite MyNextMove, si ricevono dei Green Coins da utilizzare nella app MySorgania per acquistare oggetti ambientalmente compatibili o supportare progetti di sostenibilità ambientale. In occasione del lancio ai clienti della multiutility sono state riservate tariffe particolarmente vantaggiose. Anche Iren, attraverso la divisione IrenGO dedicata alla mobilità elettrica, ha intravisto nel binomio "fornitura energetica





A2A

Un portafoglio di soluzioni diversificate

Offerta: ricarica privata e pubblica, attività commerciali e prodotti per la PA

Strategia: wall box e colonnine con piattaforme di gestione dedicate; progetti per flotte e grandi aziende; nuovo servizio A2A Revenue Charge dedicato alle strutture ricettive

«Il Gruppo A2A promuove attivamente la diffusione della mobilità elettrica fondamentale nel percorso di elettrificazione degli usi finali di energia e dunque di decarbonizzazione» spiega Lorenzo Colasanti, head of e-mobility & value added solutions di A2A. «A2A è attiva in questa filiera operando con il ruolo Cpo e Emsp al fine sia di realizzare una rete capillare di punti di ricarica pubblica a livello nazionale, sia di favorire l'adozione di servizi da parte dei clienti finali. Il Gruppo ha strutturato un portafoglio di soluzioni completo e diversificato per il pubblico e il privato, che si basa anche su collaborazioni strategiche e accordi in entrambi gli ambiti. Supportiamo i diversi segmenti di clientela nel percorso di elettrificazione del proprio parco auto e nell'adozione delle soluzioni più idonee a poterlo fare. Ci occupiamo di tutte le fasi della realizzazione dell'infrastruttura: dalla progettazione, all'installazione, alla gestione. Siamo in grado di proporre soluzioni "zero pensieri" per PA e strutture con accesso pubblico: ci facciamo carico dell'intero investimento e della gestione dell'asset per le Pubbliche amministrazioni e per clienti privati (Business) che dispongano di spazi ad accesso pubblico. Abbiamo inoltre soluzioni su misura per flotte aziendali, attività commerciali e condomini; oltre a soluzioni dedicate ai clienti privati, che si basano su un'interfaccia digitale – l'app A2A E-Moving – che consente di accedere



LORENZO COLASANTI,
HEAD OF E-MOBILITY &
VALUE ADDED SOLUTIONS
DI A2A

a pacchetti ad abbonamento o a consumo (oltre 35.000 punti di ricarica in tutta Italia) e di gestire la propria wall box privata. Abbiamo sviluppato anche un'offerta innovativa, dedicata a chi ricarica presso la propria abitazione, che abbina la fornitura di energia elettrica domestica a prezzo di vantaggio a una tariffa ad abbonamento mensile con cui ricaricare presso la rete pubblica, con la possibilità di pagare tutto in bolletta attraverso un'unica offerta (A2A Easy Moving). Il piano Industriale di A2A prevede di realizzare entro il 2030 circa 22mila punti di ricarica pubblici. Prevediamo inoltre 50mila punti privati e di raggiungere 200mila contratti per servizi di ricarica attivi. Relativamente alle iniziative più recenti, uno dei progetti più rilevanti è la nuova "City Plug": una soluzione di ricarica che abbiamo sviluppato attraverso un percorso di innovazione interna. È stata ideata per dotare le nostre città di una rete capillare di punti di ricarica a basso impatto infrastrutturale e a basso costo, con potenza fino a 7kW per presa, pensata per chi in città non può ricaricare a casa nel proprio box e trova quindi ideale un'alternativa "lenta" da poter utilizzare tipicamente durante la notte. Ne abbiamo già installate a Brescia e prevediamo di estenderne l'applicazione ad altre città. In ambito B2B invece, abbiamo appena lanciato il nuovo servizio "A2A Revenue Charge", pensato per agevolare la ricarica presso le strutture ricettive e aziendali semplificando i processi sia per il driver, sia per il proprietario, il gestore o il fleet manager che possono fornire un servizio aggiuntivo ai propri clienti, impostando il prezzo della ricarica e ottenendo un corrispettivo a copertura dei costi dell'energia elettrica.

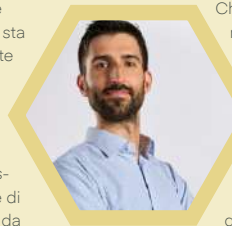
EDISON NEXT

Soluzioni chiavi in mano per la logistica

Offerta: soluzioni per l'elettrificazione delle flotte e infrastrutture per la logistica

Strategia: fornitura energetica e stazioni di ricarica alimentate da fotovoltaico (anche ultrafast); gestione delle piattaforme via cloud; gestione di colonnine ad accesso pubblico in qualità di Cpo

Il mercato delle auto elettriche sta vivendo una forte espansione ed è destinato a crescere, ma perché ciò accada è necessario che la rete di ricarica si diffonda in modo capillare e omogeneo sul territorio e che vengano incentivati l'acquisto



MARCO CARVELLI, HEAD
OF E-MOBILITY
DI EDISON NEXT

o il leasing di auto elettriche, così come accade in altri Paesi europei. Edison Next, società del gruppo Edison che ha la missione di accompagnare clienti e territori nel loro percorso di transizione energetica, è impegnata a promuovere l'elettrificazione delle flotte, sia pubbliche che private, offrendo un servizio completo e ritagliato su misura che parte dall'analisi delle esigenze del singolo cliente e dalla progettazione del corretto dimensionamento delle infrastrutture di ricarica, passa alla loro fornitura e installazione, e arriva alla gestione del sistema di ricarica attraverso una piattaforma cloud che ne monitora il corretto uso e gestisce accessi e pagamenti, assicurando manutenzione e assistenza per assicurare continuità di servizio. Completa l'offerta, la fornitura di energia 100% green. L'infrastruttura di ricarica può essere alimentata da energia autoprodotta da un impianto fotovoltaico, anche dotato di sistemi di accumulo, che si inserisce in un virtuoso percorso di transizione energetica. «Installiamo infrastrutture di ricarica adottando le migliori tecnologie in modo indipendente in base al tipo di utilizzo e alle necessità del cliente», afferma Marco Carvelli, Head of e-mobility di Edison Next. «Dagli Hub Superfast

Charging, punti di ricarica DC ad altissima potenza (150-350 kW) soprattutto per flotte logistiche, ai charger AC/DC per flotte aziendali (11-150 kW). In questo secondo caso, la soluzione per i fleet manager prevede tanto la possibilità di ricarica per i dipendenti presso

i parcheggi aziendali, quanto la ricarica presso le abitazioni private e la rete ad accesso pubblico. Alle aziende proponiamo soprattutto il modello "chiavi in mano", un'offerta end-to-end in cui Edison Next si pone come unico punto di riferimento in tutte le fasi del processo. Alla PA o ai clienti in ambito terziario, invece, di solito, offriamo il modello Cpo, in cui investimento, proprietà e oneri di gestione sono a carico di Edison Next. Rileviamo un forte fermento in un segmento di mercato che ha abbracciato la transizione energetica molto più rapidamente del previsto: la Logistica. In quest'ambito supportiamo i nostri clienti facendo leva sull'esperienza maturata dal Gruppo Edison nella gestione di impianti elettrici caratterizzati da elevata complessità e potenza, e interpretando le necessità che il settore trasporti richiede».



- e-mobility" opportunità di business interessanti, proponendosi di fatto anche come Emsp attraverso l'app dedicata. L'app IrenGo consente infatti di ricaricare veicoli elettrici puntando sull'interoperabilità del servizio, che garantisce l'accesso a oltre 20mila charging point sul territorio italiano tra stazioni IrenGo e colonnine gestite da altri operatori, ma non solo. L'app consente di pianificare i propri spostamenti in base alle stazioni di ricarica disponibili (anche calcolando il tragitto in base alla tipologia di vettura, dei provider e delle velocità di ricarica), oltre a fornire in tempo reale un feedback sullo stato delle stazioni: se disponibili oppure in manutenzione, se occupate oppure se già prenotate. Infine c'è anche chi, anticipando i tempi e guardando allo sviluppo dell'e-mobility in ottica futura, ha stretto accordi con case automobilistiche per la realizzazione di veri e propri ecosistemi smart. E.ON e BMW hanno unito le forze per dar vita a Connected Home Charging, una piattaforma che permetterà ai possessori di auto BMW e Mini di accedere a un network di ricarica olistico che consentirà di collegare il proprio veicolo elettrico al sistema energetico e di rifornirlo in maniera totalmente sostenibile. L'elemento centrale dell'ecosistema è la creazione di un'interfaccia comune che combina tre sistemi complessi e precedentemente separati: i veicoli elettrici, le case intelligenti e il mercato dell'energia. I due partner si impegneranno per unire in maniera sinergica le proprie competenze: BMW sarà responsabile dei veicoli, dell'hardware di ricarica e gestirà l'interfaccia con il cliente con particolare attenzione alle loro esigenze di mobilità. E.ON, oltre a fornire servizi di installazione, elettrici e di connettività presso le abitazioni dei clienti, sarà anche responsabile di garantire tariffe energetiche sostenibili e l'accesso al mercato dell'energia, che svolge un ruolo chiave nel controllo intelligente dei processi di ricarica.

ENEL X WAY

Una rete sempre più flessibile anche grazie al V2G

Offerta: soluzioni di ricarica in ambito pubblico e privato

Strategia: supporto clienti a 360°; sviluppo di servizi all'avanguardia; massima flessibilità dei servizi di ricarica

«Lo sviluppo di servizi e soluzioni di ricarica per veicoli elettrici all'avanguardia che abilitino la crescita e la diffusione della mobilità sostenibile in Italia è l'obiettivo che perseguiamo puntando su tre direttrici: 1: supporto a 360° ai clienti interessati alla transizione verso la mobilità sostenibile; 2: sviluppo di servizi evoluti per semplificare l'adozione dell'auto elettrica; 3: elettrificazione in ambito pubblico, aziendale e residenziale, per azzerare la range anxiety» spiega Federico Caleno, head of enel X Way Italia. «Il peso relativo di questi tre segmenti è variato e varierà in funzione della maturità del mercato della mobilità sostenibile. . Indipendentemente dall'ambito di elettrificazione – pubblica o privata –, la potenziale sinergia con i distributori di energia è assolutamente rilevante. La flessibilità dei processi di ricarica, che è possibile controllare considerando sempre le esigenze dei clienti finali è un potenziale grande facilitatore nella implementazione di servizi di ausilio alla gestione della rete elettrica. La possibilità di aggregare piccoli contributi potenzialmente offerti da ciascuna auto elettrica sia in ricarica con il V1G, sia in ricarica/Scarica con il V2G, rappresenta quindi un potenziale facilitatore sia nella messa a disposizione di allacci



FEDERICO CALENO, HEAD OF ENEL X WAY ITALIA

alla rete per la connessione di infrastrutture di ricarica, sia nella gestione della rete elettrica in presenza di variazioni nella produzione di energia. Queste funzionalità consentono anche di prevedere meccanismi di remunerazione per i clienti finali che mettono a disposizione le loro auto elettriche in ricarica, per erogare tali servizi. Ad oggi sono oltre 18mila i punti di ricarica installati da Enel X Way in tutta la penisola e puntiamo ad arrivare a 22mila entro il 2024, con una percentuale sempre maggiore di punti di ricarica ad alta e altissima potenza, grazie al boost offerto dal Pnrr che ci consentirà di installare più di 1850 nuove infrastrutture, equivalenti a 3.700 punti di ricarica, ad alta potenza entro il prossimo anno.



E.ON

Soluzioni integrate per e-mobility ed efficientamento energetico

Offerta: ricarica integrata al fotovoltaico e servizi dedicati alla ricarica pubblica

Strategia: software X-Grid per gestire i consumi; offerta i pacchetti hardware "all in one"; App per ricariche pubbliche

«La mobilità elettrica sta acquisendo un ruolo sempre più decisivo all'interno della nostra strategia aziendale» spiega Luca Conti Chief sales & Delivery officer di E.ON Italia. «La business unit dell'e-mobility è nata nel 2018, quando abbiamo deciso di sviluppare il modello di vendita e delivery delle soluzioni energetiche superando il concetto di fornitore di energia elettrica e gas e oggi ci presentiamo sul mercato con un'offerta di prodotti, di soluzioni e di applicazioni sempre più orientata all'efficienza energetica. La nostra proposta è molto ampia e trasversale. Per il privato abbiamo l'offerta E.ON DriveSmart Casa, per la ricarica domestica, con wall box – dai 7,4 ai 22kW – in grado di soddisfare tutte le esigenze e di consentire anche l'integrazione con l'impianto fotovoltaico, e il pacchetto E.ON DriveEasy, soluzione che consente di ricaricare il proprio veicolo elettrico in tutta Europa



LUCA CONTI, CHIEF SALES & DELIVERY OFFICER DI E.ON ITALIA

grazie alla nostra app E.ON Drive, interoperabile con i sistemi di tutti i gestori. Ai nostri clienti proponiamo ovviamente tutte le soluzioni fast e ultrafast, ma riteniamo che la soluzione migliore sia quella di costruire un progetto insieme a loro, considerando anche l'integrazione con eventuali altri sistemi, come il fotovoltaico. Anche per il segmento business costruiamo insieme alla singola realtà la soluzione più in linea con le specifiche esigenze. Le nostre stazioni di ricarica E.ON DriveSmart consentono ad attività commerciali e strutture ricettive di offrire un servizio innovativo di ricarica ai propri clienti durante la loro permanenza e alle aziende di dare la possibilità a dipendenti e visitatori di ricaricare la propria auto elettrica con una soluzione sostenibile, anche abbinando un'installazione di pannelli fotovoltaici per entrare al 100% nel percorso di transizione energetica.

Le aree di clienti sono due che, al momento, pesano ciascuna il 50%. Ci rivolgiamo infatti a clienti business, ovvero imprese private e pubbliche, e a clienti residenziali, compreso ovviamente il mercato condominiale. Per l'area dei condomini, registriamo un sempre più significativo legame della mobilità elettrica con il fotovoltaico che presenta diversi elementi vincenti: la capacità di coprire le spese comuni, la possibilità di addebitare direttamente i costi a chi utilizza le colonnine di ricarica, e i benefici potenziali che possono derivare in un futuro dalla costituzione di comunità energetiche. riguardo all'offerta di prodotto La wallbox E.ON dedicata alla ricarica consente senza hardware aggiuntivi, la perfetta compatibilità con FV & Battery, fornendo funzionalità avanzate di bilanciamento del carico locale. L'installazione è semplice poiché è possibile utilizzare la batteria CT (per sistemi con batteria) e non è necessario il contatore intelligente dedicato. La wall box E.ON inoltre consente di risparmiare in termini di costi hardware (stazione di ricarica, contatore

IRENGO

Un approccio da full service provider

Offerta: pacchetti dedicati ad aziende e privati, con servizi di consulenza a 360°

Strategia: pacchetti completi di fornitura energetica e servizi dedicati all'e-mobility; offerta di prodotti smart con supporto via app; investimento nella realizzazione di infrastrutture pubbliche e semi-pubbliche

«La tipologia di ricarica privata - domestica e sul luogo di lavoro - è quella destinata ad affermarsi nei prossimi anni, come dimostrano i tassi di crescita dei punti di ricarica degli ultimi anni» racconta Mario Nicotera, responsabile Servizi di IrenGO. «Iren luce gas e servizi per il target residenziale punterà sempre più sul concept "all in one" dedicato alla ricarica di veicoli elettrici e studiato per ottimizzare l'autoconsumo in presenza di un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo. Si tratta di una soluzione che consente agli utenti di gestire tutti i flussi di energia all'interno dell'abitazione, compresa appunto la ricarica dei veicoli. D'altra parte, è indubbio che il ritardo già accumulato dall'Italia nell'elettrificazione del parco auto e la situazione di mercato venutasi a creare con il conflitto ucraino delineino uno scenario di crescita Bev moderato che si riflette in valori modesti di penetrazione delle vetture full electric nelle vendite del mercato italiano, soprattutto a confronto coi principali paesi europei. Pertanto, siamo ugualmente impegnati con investimenti nelle infrastrutture di ricarica pubbliche e semi-pubbliche e nell'elettrificazione del trasporto pubblico locale. Iren si sta trasformando sempre di più in un full service provider, riposizionando il brand su innovazione e sostenibilità per diventare l'operatore unico di riferimento per tutti i bisogni dei propri clienti in tema di mobilità green, anche attraverso la realizzazione di pacchetti bundle che abbinino la commodity a prodotti/servizi dell'ecosistema e-mobility, come ad esempio la stazione di ricarica ad uso residenziale con App Utente integrata. In



MARIO NICOTERA.
RESPONSABILE SERVIZI
DI IRENGO

ambito business, proponiamo ai clienti che raggiungano un livello minimo di consumo annuo, una nuova formula che abbinia la vendita di energia elettrica e gas a un incentivo economico per l'acquisto di prodotti o servizi di mobilità elettrica. In altre parole, il cliente azienda che ci sceglie per la fornitura di energia sottoscrivendo anche un contratto per l'acquisto di prodotti e/o servizi di e-mobility, riceverà uno sconto sulla fornitura di energia di importo pari al prezzo di acquisto dei prodotti e servizi IrenGO. Attraverso una vera e propria consulenza Iren

mercato è in grado di accompagnare il cliente nella costruzione del suo progetto di mobilità sostenibile anche con un concreto supporto economico. Iren propone a catalogo un'ampia selezione di prodotti dai migliori produttori di settore, adatti a soddisfare qualsiasi esigenza, dalla semplice ricarica al monitoraggio tramite App. L'offerta si distingue per versatilità e flessibilità di utilizzo, nonché dalla compatibilità con alimentazione tramite energia autoprodotta con impianti fotovoltaici. Le Wallbox proposte, ad esempio, per i clienti domestici consentono la ricarica dell'auto elettrica negli orari che il cliente preferisce, ad esempio durante la notte o quando è più conveniente per risparmiare sui consumi e proteggere l'ambiente. Per le aziende, invece, proponiamo una gamma completa di stazioni di ricarica con diverse taglie di potenza, sia in corrente alternata che in corrente continua. Tutte queste infrastrutture di ricarica possono essere abbinate a servizi di progettazione, installazione, gestione e manutenzione per ogni esigenza e personalizzazione tecniche. Tutti i

prodotti sono dotati di Connettività Wifi, e/o Ethernet (RJ45), e/o Bluetooth, e/o cavo RS485 o SIM 4G/3G. La modalità di ricarica consentita è sia Plug&Charge sia tramite autenticazione utente per mezzo di una Rfid card o app del produttore. In tutti i pacchetti Iren è compresa l'installazione della wallbox e dell'eventuale impianto di efficientamento energetico. Inoltre Iren mette a disposizione dei driver elettrici e l'App proprietaria IrenGO. Relativamente a nuovi progetti in via di sviluppo, Iren è impegnata a mettere a frutto gli sforzi che sono stati fatti finora per competere in un mercato con grandi potenzialità, ma ancora gravato da una incerta strategia nazionale di sviluppo. Ci concentreremo nel proporre soluzioni efficaci per quei clienti ad oggi più proiettati nel percorso di transizione energetica e conversione alla mobilità elettrica. Fra questi annoveriamo sicuramente la grande distribuzione organizzata, le aziende con flotte, gli operatori della logistica e quelli del servizio di trasporto pubblico».



re intelligente e accessori aggiuntivi per l'installazione). Per quanto riguarda i servizi e l'interfaccia utente, la wall box E.ON ha diverse funzionalità che consentono al cliente di selezionare il metodo di ricarica più adatto alle proprie esigenze. Tra i progetti in via di sviluppo segnaliamo la soluzione Grid-X, un importante investimento del Gruppo E.ON per fare un ulteriore passo avanti nell'integrazione di soluzioni di efficienza energetica e di una migliore gestione dell'energia per il cliente residenziale. Parliamo di un software proprietario per l'ottimizzazione dei consumi in funzione delle tecnologie installate in casa e del proprio piano tariffario di casa: è in pratica un cervello elettronico che studia, a seconda dei desideri, il profilo di consumo del cliente e stabilisce quando ricaricare la batteria di casa o dell'auto, sfruttando la rete o il fotovoltaico, oppure trasformando l'energia elettrica in termica ed accumularla nel serbatoio della pompa di calore e via dicendo. Da solo, questo software potrebbe portare fino a 250 € annui di risparmio a famiglia».



SORGENIA

E-Mobility sempre più strategica

Offerta: un Emsp in grado di semplificare la gestione delle ricariche

Strategia: app MyNext Move a copertura nazionale per la ricarica pubblica; sconti sulle ricariche per i clienti con contratto energia; soluzioni ad hoc per flotte



MARCO PICONESE.
OFFERING & MARKET
DEVELOPMENT DI
SORGENIA

«L'app MyNextMove di Sorgenia accompagna i possessori di auto elettriche nella transizione energetica semplificando tutte le attività correlate alla ricarica. La mappa integrata nell'app sfrutta la geolocalizzazione per mostrare in tempo reale le colonnine nelle vicinanze. Ne sono state censite oltre 30.000, coprendo tutto il territorio nazionale. L'obiettivo è fornire un servizio completo che permetta di accedere a informazioni dettagliate e, con un'apposita funzione, di individuare le colonnine che utilizzano fonti rinnovabili promuovendo l'utilizzo di un'energia pulita e sostenibile. Inoltre, la comodità delle transazioni è assicurata grazie all'integrazione di differenti metodi di pagamento digitale. Inoltre il "wallet digitale" offre pacchetti prepagati con crediti crescenti che arrivano fino a un beneficio

del 10% e i clienti Sorgenia che hanno un contratto energia possono contare sempre su un ulteriore sconto del 10%. «Sorgenia si impegna costantemente nel miglioramento dell'app MyNextMove, ascoltando con attenzione i feedback dei clienti e lavorando sempre su nuove funzionalità - commenta Marco Piconese, Offering & market development di Sorgenia. «Stiamo valutando sinergie per la gestione della ricarica domestica e considerando l'espansione dell'offerta all'ambito business, con soluzioni ad hoc per le flotte aziendali. Queste sono solo alcune delle iniziative in corso per la seconda parte dell'anno che testimoniano l'impegno di Sorgenia verso una mobilità sempre più sostenibile e all'avanguardia».

