



E-Mobility Service Provider: ecco perché sono necessari

GLI EMSP SONO UN TASSELLO FONDAMENTALE NELLO SVILUPPO DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA. IN PRATICA SONO L'ANELLO MANGANTE TRA CPO E UTENTE FINALE (PRIVATI O AZIENDE) E GIOCANO UN RUOLO DI PRIMARIA IMPORTANZA GRAZIE ALL'IMPLEMENTAZIONE DEI PROPRI SERVIZI. ECCO UNA PANORAMICA DEI PLAYER PRINCIPALI PRESENTI NEL NOSTRO PAESE E DELLE LORO STRATEGIE

Gli E-mobility service provider sono aziende che operano nel settore della ricarica pubblica o della ricarica privata ad accesso pubblico offrendo un servizio di rifornimento energetico in roaming. Ovvero garantiscono agli utilizzatori finali, sia che si tratti di un privato, sia ad esempio di un dipendente aziendale, di ricaricare il proprio veicolo elettrico senza dover sottoscrivere un abbonamento specifico per ogni network presente sul territorio. Per comprendere meglio il modello di business implementato dagli Emsp è importante distinguere il loro operato da quello dei Cpo, ovvero dai charging point operator. Questi ultimi sono di fatto coloro che installano e gestiscono l'infrastruttura di ricarica. Tuttavia queste figure non si escludono a vicenda: un

Cpo può benissimo operare sul mercato anche in qualità di Emsp, ovvero, oltre a installare e gestire le proprie colonnine, attraverso una serie di accordi di interoperabilità, può consentire agli utenti abbonati al proprio servizio di ricarica anche presso i charging point installati o gestiti da altre aziende. Al contrario è possibile identificare gli Emsp che operano sul mercato senza installare le proprie infrastrutture, ovvero offrendo solo ed esclusivamente il servizio di E-mobility service provider e concentrandosi sull'interoperabilità delle reti di ricarica realizzate da altri Cpo.

Emsp al microscopio

Esistono diverse tipologie di approccio al mercato da parte dei vari Emsp, che possono operare quindi nel settore dell'e-mobility in varie forme. Quella principale - e che ne accomuna la maggior parte - è attraverso la fornitura di un'app: Si tratta in pratica di una piattaforma digitale a cui l'utente finale accede previa sottoscrizione che consente di accedere a un numero più o meno ampio di network di ricarica. L'utente finale collega il proprio profilo a un metodo di pagamento (di solito alla propria carta di credito oppure a un wallet prepagato) e attraverso l'app dell'Emsp può geolocalizzare la colonnina più vicina, prenotare la ricarica, attivare la colonnina e pagare il rifornimento. Oltre alle società che fanno del roaming il proprio core business, ci sono altre realtà che si sono affacciate al mercato dell'e-mobility integrando questa tipologia di servizi. Ad esempio i produttori di veicoli elettrici (Tesla, Volkswagen, Audi, Porsche Renault, solo per citare alcuni esempi) che, sempre più spesso, abbinano la vendita dell'auto elettrica a un vero e proprio servizio dedicato alla gestione delle ricariche, offrendo ai propri clienti piani in abbonamento che, da un lato, consentono di accedere a tariffe competitive e, dall'altro, garantiscano l'accesso a un numero sempre più allargato di stazioni di ricarica a li-

vello europeo. Rientrano sempre più di frequente in questa categoria anche le società di leasing o noleggio a lungo termine, che offrono a coloro che acquistano un Bev la possibilità di accedere a una piattaforma digitale tramite cui ricaricare il proprio veicolo, oppure i gestori di grandi flotte commerciali, con l'obiettivo di garantire ai propri clienti la possibilità di caricare il proprio veicolo elettrico sul posto di lavoro, ma anche presso il proprio domicilio e presso le stazioni ad accesso pubblico.

Un anello indispensabile

Difficile immaginare la transizione elettrica senza la presenza all'interno della filiera di una figura come l'e-mobility service provider. Per assurdo, bisognerebbe avere installate sul proprio smartphone le app di tutti i Cpo presenti sul territorio. Al contrario, grazie agli Emsp, gli e-driver possono sottoscrivere un unico contratto con un singolo operatore per avere accesso a diversi network di ricarica con un'unica app e oltretutto possono scegliere, in una determinata zona, il Cpo con l'offerta più conveniente in base al piano sottoscritto con il proprio Emsp. Riassumendo, grazie a una sola sottoscrizione è possibile accedere a diversi network di ricarica implementati da vari Cpo e questo si traduce in un risparmio economico sia relativo al rifornimento energetico, sia al fatto di non dover sottoscrivere più abbonamenti con altrettanti Cpo differenti. Lato fornitori del servizio invece, l'interoperabilità garantita dagli Emsp diventa un efficace sistema di raccolta dati, che possono essere condivisi con l'obiettivo di migliorare il servizio offerto. Sono diversi invece gli aspetti che una società intenzionata a ricoprire il ruolo di Emsp deve curare per sviluppare il proprio business con successo. Innanzitutto sono cruciali gli accordi stretti con i Cpo per accedere alle colonnine. Gli accordi prevedono che venga stabilito un prezzo per la ricarica e che vengano stabilite le quote per la condivisione dei ricavi.



ELLI, DIVISIONE DEL GRUPPO VOLKSWAGEN DEDICATA ALLA MOBILITÀ ELETTRICA, FORNISCE AI CLIENTI DEL MARCHIO TEDESCO UNA SERIE DI SERVIZI DI INTEROPERABILITÀ PER ACCEDERE A UN NETWORK DI RICARICA SU SCALA EUROPEA



ROUTE220 OPERA COME EMSP PER L'UTENZA PRIVATA, ATTRAVERSO LA PROPRIA APP EVWAY. TRAMITE LA SOCIETÀ FLEET220 OFFRE INVECE SOLUZIONI CHIAVI IN MANO PER FLOTTE AZIENDALI



SORGENIA HA ESORDITO COME EMSP IN SEGUITO AL LANCIO DELL'APP MYNEXTMOVE, CON LA QUALE È POSSIBILE PIANIFICARE I PROPRI VIAGGI IN ELETTRICO SELEZIONANDO ANCHE LE COLONNINE IN BASE AL GESTORE

successivamente l'Emsp dovrà sviluppare un sistema proprietario di backoffice che preveda la localizzazione dei punti di ricarica, di gestire i pagamenti e la relativa rendicontazione. Una piattaforma digitale che sia sicura, scalabile (per far fronte all'ingresso di altri Cpo) e interoperabile. Oltre allo sviluppo dell'app per i propri utenti, l'Emsp può prevedere anche l'implementazione di card Rfid per abilitare le ricariche e di un apparato per la manutenzione e per la gestione delle tessere.

Emsp in Italia e in Europa

A livello europeo una delle realtà che si è maggiormente distinta tra gli Emsp è Hubject, impegnata dal 2012 nell'offrire una piattaforma che contribuisca a rendere l'e-mobility fruibile in maniera sempre più semplice, immediata e soprattutto accessibile. A oggi i servizi implementati da Hubject sono stati utilizzati da più di 10milioni di e-driver, totalizzando più di 36milioni di ricariche ogni anno attraverso un network che è arrivato a superare le 400mila stazioni di ricarica. Tra gli azionisti della società (che opera a livello mondiale attraverso 3 headquarter aperti a Berlino, Los Angeles e Shanghai) figurano aziende come Bosch, Enel X Way, Volkswagen Siemens, Mercedes, BMW ed E.ON. Tra i principali player presenti in Italia, che operando sia in qualità di Cpo sia come uno degli Emsp più capillari a livello europeo, c'è Enel X, che conta oltre 340mila punti di ricarica interoperabili. Anche Plenitude Be Charge può contare su una delle reti più capillari a livello di interoperabilità, con più di 174mila punti di ricarica gestiti in qualità di Emsp. Sono numerose anche le multiutility che operano nel nostro Paese in qualità di Emsp con l'obiettivo di garantire ricariche a tariffe agevolate ai propri clienti che magari utilizzano abitualmente anche infrastrutture di ricarica pubbliche oltre alla wallbox domestica. Tra queste A2a può contare su un network di oltre 14mila charging

point, E.ON gestisce network di oltre 30mila punti di ricarica sul territorio italiano e oltre 230mila a livello europeo. Sorgenia invece è diventata E-Mobility service provider attraverso la piattaforma digitale MyNextMove, con cui 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 Sorgenia. Inoltre nell'area personale del proprio profilo è possibile visualizzare lo storico delle ricariche effettuate con i costi e il relativo risparmio di CO2 immesso nell'atmosfera. È previsto un servizio di assistenza e la possibilità di utilizzare un portafoglio virtuale con pacchetti prepagati che danno diritto a un credito

omaggio crescente con l'aumentare dell'importo. Infine realtà come Route220 si sono invece distinte coprendo il mercato con servizi ad hoc per ciascun segmento: attraverso la piattaforma Evway la società si rivolge al pubblico consumer, proponendo un app di geolocalizzazione sempre aggiornata ed efficiente che copre più di 500mila punti di ricarica tra Italia ed Europa. Attraverso la società Fleet220 invece si occupa di tutte le esigenze delle flotte aziendali sviluppando network i ricarica ad hoc e garantendo in qualità di Emsp anche l'interoperabilità con le reti esterne all'azienda per la ricarica pubblica: la divisione Fleet220 a oggi gestisce più di 500 clienti, oltre 2,3mila colonnine installate e conta più di 9,4mila veicoli coinvolti nell'utilizzo del network.

