

CON LA PROPRIA GAMMA DI EV-CHARGER, L'AZIENDA SI PRESENTA COME PUNTO DI RIFERIMENTO PER STAZIONI RESIDENZIALI E AD ACCESSO PUBBLICO. PUNTANDO SULLA SEMPLICITÀ DI UTILIZZO MA ANCHE SULL'AFFIDABILITÀ DI HARDWARE E SOFTWARE. «PROPONIAMO SOLUZIONI E PRODOTTI CHE CI PERMETTONO DI ASSUMERE UN RUOLO DI PARTNER STRATEGICO PER IL CLIENTE, DIVENTANDO UN UNICO INTERLOCUTORE IN GRADO DI OCCUPARSI ANCHE DELLE FASI A MONTE E A VALLE DELL'INSTALLAZIONE» SPIEGA DIEGO BIONDA, RESPONSABILE MARKETING SVILUPPO NUOVI BUSINESS. IL MARCHIO, INFATTI, GRAZIE ANCHE ALL'EXPERTISE CHE DERIVA DA OLTRE 80 ANNI DI STORIA, PUÒ GARANTIRE UN SUPPORTO EFFICACE NELLE FASI DI PRE E POST VENDITA ATTRAVERSO LA PROPRIA RETE DI DISTRIBUTORI



Green'Up: la storia e il know-how di BTicino al servizio dell'e-mobility

Storicità e innovazione. Questa è la sintesi migliore per raccontare un marchio come BTicino che inizia a produrre i primi componenti elettrici negli anni '40 e prosegue con un'evoluzione costante che, partendo dai "semplici" interruttori domestici, ha dato vita a prodotti smart, interconnessi, sempre più tecnologici e accumulati da un'attenzio-

ne particolare per un design al servizio delle funzionalità. Oggi BTicino fa parte del gruppo Legrand: multinazionale presente in 90 Paesi, più di 38mila dipendenti e 8,3 miliardi di fatturato (2022) e si conferma uno dei brand "made in Italy" più apprezzati a livello internazionale, grazie alla volontà di declinare concetti come estetica, comfort e costante innovazione degli standard. Un approccio che si ritrova anche nella

gamma di ev-charger Green'Up, con cui BTicino è entrata nel settore dell'e-mobility privilegiando soluzioni customer oriented, caratterizzate da semplicità di utilizzo e soprattutto affidabilità: «Da sempre promotori della transizione smart, guardiamo al futuro e crediamo nell'offerta di servizi in grado di migliorare la vita a casa e non solo» racconta Diego Bionda, responsabile marketing sviluppo nuovi business. «Abbiamo le competenze, l'esperienza e il know-how per poterlo fare. Inoltre, siamo convinti che le implementazioni legate alle infrastrutture di ricarica siano uno degli elementi centrali per avvicinare il nostro Paese agli sfidanti standard europei relativi alla decarbonizzazione».

Perché BTicino ha deciso di entrare nel business dell'e-mobility?

«L'azienda vanta una storia importante con radici lontane e ben radicate nel tessuto economico italiano: questo ha permesso di posizionarci subito

«Ci appoggiamo ai distributori di materiale elettrico per i prodotti di flusso e lavoriamo direttamente con la committenza per grandi progetti. In questo modo possiamo garantire il giusto equilibrio tra le esigenze di mercato più comuni e un approccio custom made»

tra i leader di mercato anche per le infrastrutture elettriche. Abbiamo un DNA che guarda alla filiera residenziale e che, nel corso degli anni, ha saputo cogliere le nuove tendenze, fino ad arrivare all'integrazione della smart home con nuove soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici. La decisione da parte del gruppo Legrand di inserirsi nel settore delle colonnine elettriche per la mobilità è stata un'evoluzione naturale dell'azienda, esattamente in linea con il nostro ruolo di innovatori che ci ha contraddistinto in oltre 80 anni».

Quando sono arrivati i primi prodotti?

«Per rafforzare l'expertise di BTicino nel mondo dell'e-mobility, visti i numerosi standard e regolamentazioni da un lato e per seguire la velocità di innovazione in un contesto fortemente dinamico dall'altro, il gruppo Legrand ha completato la sua offerta con due acquisizioni recenti di aziende operative nel mondo della corrente alternata e continua. Nel 2021 è stata la volta di Ensto, società specializzata nella ricarica in corrente alternata. Mentre nel 2022 è stata acquisita Ecotap, specializzata nella ricarica in corrente continua. Queste due aziende hanno rappresentato il perfetto proseguimento di un cammino che abbiamo percorso con grande entusiasmo. Con queste operazioni abbiamo rafforzato il nostro posizionamento nel mercato dell'ev-charging».

Con quale strategia avete approcciato il mercato?

«BTicino opera con l'obiettivo di creare valore nel rispetto dei ruoli della filiera elettrica. Ci appoggiamo ai nostri partner tradizionali, che sono i distributori di materiale elettrico per i prodotti di flusso, e lavoriamo direttamente con la committenza in caso di grandi progetti. È una modalità che utilizziamo già da anni in altri ambiti della nostra offerta, avendo il vantaggio di garantire il giusto equilibrio tra le esigenze del mercato standard e un approccio più custom made. I prodotti di ricarica elettrica, seppur oggetti di utilizzo ormai comune, necessitano di specializzazione nell'installazione volta soprattutto a garantire alti standard di sicurezza. In questi anni inoltre abbiamo lavorato per ampliare la nostra proposta di tipologie di colonnine elettriche, investendo nella nostra linea di colonnine elettriche Green'Up ed effettuando a livello di gruppo importanti acquisizioni. Tutte scelte strategiche volte a confermare quanto l'azienda abbia deciso di investire su questo segmento».

Che riscontri avete avuto dal mercato?

«Nonostante le difficoltà a seguito degli stop degli incentivi soprattutto in ambito residenziale, la qualità del prodotto BTicino e la sicurezza del brand hanno consentito una tenuta delle vendite generali. La relazione storica con la filiera ha premiato l'azienda in un contesto di parziale rallentamento del mercato, soprattutto residenziale».

Quali sono le previsioni per il prossimo anno?

«Nella parte residenziale risentiremo ancora del blocco del Superbonus che ha anticipato, a volte, anche vendite di wall box anche in casi di assenza di un veicolo elettrico. Le previsioni dovrebbero essere più positive per il settore terziario con gli incentivi all'elettrificazione e al passaggio all'elettrico delle flotte aziendali. Mentre il settore pubblico dovrebbe beneficiare dei fondi PNRR».

Come è organizzata BTicino a livello distributivo per la parte relativa agli ev-charger?

«La distribuzione dei marchi avviene attraverso la filiera tradizionale. Gli interlocutori diretti sono prevalentemente gli installatori, che devono garantire la messa in sicurezza e il corretto funzionamento del prodotto. La distribuzione poi ci aiuta per assicurare capillarità sul territorio italiano. Avendo a che fare con prodotti atti a erogare anche un servizio di ricarica, interlocutori privilegiati sono spesso anche Cpo ed Emsp, che completano l'hardware che forniamo con una piattaforma che garantisce la miglior esperienza utente possibile».

Come gestite gli installatori e in che modo supportate quelli che scelgono di utilizzare le vostre stazioni di ricarica?

«BTicino ha una forte tradizione di assistenza tecnica sia sul territorio tramite i nostri centri di assistenza sia via telefono/digitale con il nostro team di customer care. Gli installatori in questo modo vengono aiutati, sia in fase pre-sales, sia post sales, senza dimenticare che, con un grande sforzo formativo, anche tutta la nostra rete vendita è pronta a consigliare i clienti in fase di selezione».

Cosa contraddistingue l'offerta BTicino relativa ai sistemi di ricarica?

«La nostra offerta per gli ev-charger si inserisce all'interno di un mercato in cui BTicino è tra le aziende leader, grazie all'esperienza maturata nel corso dei decenni. Nel settore delle infrastrutture elettriche possiamo proporre una gamma di soluzioni e prodotti molto ampia che ci permette di assumere un ruolo di partner strategico per il cliente, diventando un unico interlocutore occupandoci anche delle fasi a monte e a valle dell'installazione».

Quali sono gli elementi principali che differenziano i modelli della gamma Green'Up?

«Il nostro target è rappresentato sia da residenze private sia da aziende, ma anche dal settore terziario, come ad esempio hotel e centri commerciali. La nostra gamma Green'Up comprende colonnine di ricarica in corrente alternata in Modo 1 e in Modo 3, installabili a muro o a pavimento; in plastica per gli ambienti interni e in metallo per quelli esterni. Disponibili in monofase e in trifase, possono offrire la possibilità di ricaricare fino a due veicoli contemporaneamente: per questo, secondo le esigenze, la potenza erogata va da un minimo di 3,7 kW fino a 22 kW. Dal punto di vista pratico, è centrale l'affidabilità del prodotto non solo dal punto di vista costruttivo, pensiamo alla resistenza e alla robustezza, ma anche da quello informatico: il collegamento con i sistemi di pagamento deve avvenire in totale sicurezza».

Pensando invece al target di utilizzo come si declina la vostra gamma?

«Per le aziende abbiamo un'ampia offerta: dalle wall box alle colonnine con potenza fino a 22 kW a corrente alternata, a quelle da 30 a 180 kW a corrente continua. Stiamo anche lavorando, per i prossimi anni, allo sviluppo di una colonnina da 360 kW, concepita per i mezzi pesanti. Un altro punto importante per le aziende, e su cui stiamo cercando di implementare l'offerta, è il power management: ad esempio, se un'azienda ha a disposizione solo 100 kWh, è possibile suddividere questa potenza su tutti i punti di ricarica disponibili, senza, in questo modo, sfiorare il tetto del contratto o rischiare un blackout. Stiamo inoltre lavorando all'integrazione della nostra offerta nel fotovoltaico, con l'obiettivo di far dialogare i pannelli con le colonnine. Grazie agli smart

LA GAMMA BTICINO

Per un utilizzo prettamente domestico, BTicino include nella propria proposta **Green'Up One**, wall box in AC disponibile in due tagli di potenza – da 7,4 kW in monofase e da 22 kW in trifase – studiata per soddisfare diverse esigenze di installazione. Green'Up One, grazie alla struttura in policarbonato, può essere montata sia indoor sia outdoor; inoltre prevede la possibilità di essere installata a muro oppure a pavimento grazie all'apposito pillar. Il dispositivo integra un cavo di ricarica di Tipo 2 e il design dell'ev-charger è studiato per agevolarne il riavvolgimento una volta terminata la ricarica. Green'Up One supporta la connettività via Bluetooth e può essere controllata tramite l'app gratuita Charger Control, scaricabile dai principali store digitali. Per l'utilizzo condiviso, per parcheggi privati o per stazioni ad accesso pubblico, BTicino

propone i dispositivi **Green'Up Premium** in metallo, adatti a essere installati in ambienti all'aperto come i parcheggi esterni, in quanto costruiti appositamente con un alto grado di protezione agli agenti atmosferici. Inoltre, presentano il grande vantaggio di caricare più veicoli contemporaneamente. Le colonnine Green'Up Premium possono essere monofacciali e bifacciali, con una potenza modulabile da 3,7 fino a 22 kW. L'installazione può avvenire a parete (tipo wall box) a pavimento e il cliente può collegarle via Bluetooth per la gestione del carico tramite smartphone con l'app "EV Charge" di BTicino. Inoltre offrono la possibilità di configurare un lettore badge per la gestione servizio sia a pagamento, con la possibilità di inserirle delle mappe degli Emsp più diffusi.





IN ALTO DUE ESEMPI DI INSTALLAZIONE DELLA WALL BOX GREEN'UP ONE. PIÙ IN BASSO LE COLONNINE DELLA GAMMA GREEN'UP PREMIUM IN AC, ADATTE A PARCHEGGI PRIVATI AD ACCESSO PUBBLICO COME CENTRI COMMERCIALI, RISTORANTI E ALBERGHI

meter inoltre sarà possibile monitorarli in modo continuativo, calcolando la loro produzione e modulando la potenza rilasciata. Le referenze sono quindi molteplici e spaziano da residenziale individuale a condomini, piccolo terziario e industrie, supermercati e ricarica pubblica in ambito urbano. La completezza dell'offerta ci consente di coprire buona parte delle esigenze di mercato.

Quali sono i segmenti di mercato in cui prevedete le maggiori opportunità di business?

«Osservando i dati di Motus-E aggiornati allo scorso settembre 2023 vediamo come la crescita delle installazioni nel privato sia stata vivace: a oggi quasi il 60% delle vendite è finalizzato a uso domestico. Anche l'approvazione da parte del Parlamento europeo dell'accordo sul taglio delle emissioni di CO2 per auto e veicoli commerciali leggeri imporrà l'elettrificazione di tutte o quasi le vendite del nuovo sin dal 2035. Siamo quindi consci di questa potenziale crescita e il nostro obiettivo è espanderci sempre di più in questo segmento di mercato. La nostra offerta per le co-

lonnine a corrente alternata, installabili a muro o pavimento, è particolarmente adatta all'installazione privata, permettendo di raggiungere una potenza modulabile a seconda delle esigenze. Abbiamo inoltre implementato un servizio che permette il rinvio della carica di 3, 6 o 9 ore, in modo da poter concentrare l'operazione nelle fasce in cui il costo dell'energia è inferiore: sicuramente un vantaggio per le famiglie che stanno facendo fronte ai rincari energetici. A oggi tutti i settori sono interessati dalla crescita dell'e-mobility: nell'immediato ci aspettiamo grossi investimenti pubblici e privati per l'adeguamento dell'infrastruttura elettrica di ricarica. In questa direzione il nostro brand può essere un interlocutore credibile e completo per la distribuzione elettrica dall'intera infrastruttura».

Quali sono, a vostro parere, le criticità che in Italia stanno frenando la crescita dell'e-mobility?

«Il mercato delle stazioni di ricarica è sicuramente in grande crescita. Ovviamente l'infrastruttura presenta ancora ampi margini di

miglioramento specie per quanto riguarda una distribuzione omogenea sul territorio ma è un indice estremamente positivo che non accenna a rallentare. Sicuramente oltre all'aspetto culturale e allo smantellamento di falsi miti, oggi il tema elettrico in Italia è soprattutto una questione di accessibilità. Il lancio di modelli del segmento B con il relativo abbattimento dei costi, il potenziamento dell'infrastruttura di ricarica e la volontà delle istituzioni di sostenere la transizione ecologica porteranno al naturale innalzamento della soglia di auto elettriche, che ci vede purtroppo nelle ultime posizioni a livello europeo. Per favorire la diffusione della mobilità elettrica nel nostro Paese è indispensabile che le infrastrutture di ricarica siano distribuite in maniera più omogenea su tutto territorio e in particolare nei comuni più piccoli. Secondo gli ultimi dati di Motus-E, a oggi in Italia le colonnine installate hanno superato quota 47mila con un balzo di oltre 14mila punti nell'ultimo trimestre. Ma la strada da percorrere è ancora lunga se ci si prefigge di raggiungere gli obiettivi previsti dal Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima 2030. Secondo questi obiettivi, sarebbe necessaria l'installazione 2,3-2,9 milioni di punti di ricarica in ambito domestico, a fronte di un utilizzo della ricarica notturna pubblica a potenza limitata.

Per quanto riguarda invece l'installazione di ev-charger presso le aziende?

«Per le imprese si prevede l'elettrificazione totale delle flotte aziendali, con l'installazione di circa 300mila punti entro il 2030. In ambito pubblico, infine, sono necessari circa 108mila nuovi punti di ricarica. In definitiva, se negli ultimi anni l'Italia ha già mosso dei significativi passi in avanti sul fronte della ricarica dei veicoli elettrici, sono necessari ulteriori investimenti per arrivare a una copertura che consenta al nostro Paese di raggiungere gli standard adeguati alla transizione. Molto è ancora in divenire, ma si tracciano nuovi orizzonti. Credo dunque che sia stata imboccata una strada che avrà uno sviluppo importante per il futuro della mobilità di tutte le persone. Come azienda, quindi, crediamo sia doveroso farne parte ed essere il più possibile pronti a rispondere alle esigenze del mercato con soluzioni idonee e coerenti».



«Abbiamo implementato un servizio che permette il rinvio della ricarica di 3, 6 o 9 ore, in modo da poter concentrare l'operazione nelle fasce orarie in cui il costo dell'energia è inferiore: un vantaggio per le famiglie che intendono far fronte ai continui rincari»