

ORBIS, IN SEGUITO ALL'INGRESSO NEL CAPITALE SOCIALE DI VEGA CHARGER, HA INTRODOTTO NELLA PROPRIA OFFERTA ANCHE EV-CHARGER IN DC: UNA VERA E PROPRIA CHIAVE DI VOLTA PER CONQUISTARE NUOVI TARGET: «RITENIAMO CHE QUESTA STRATEGIA POSSA GARANTIRE UNO SVILUPPO INTERESSANTE NEL COMPARTO C&I, QUINDI LEGATO AI GENERAL CONTRACTOR, ALLE AZIENDE CHE INTENDONO ELETTRIFICARE LE FLOTTE, OLTRE CHE ALLE STRUTTURE RICETTIVE» SPIEGA CLAUDIO BREDÀ, AMMINISTRATORE DELEGATO. L'EVOLUZIONE DELLA GAMMA È ACCOMPAGNATA DA IMPORTANTI INVESTIMENTI SULLA DISTRIBUZIONE PER FIDELIZZARE GLI INSTALLATORI CON LA GARANZIA DELL'INTERVENTO DI PROFESSIONISTI SEMPRE PIÙ PREPARATI E COMPETENTI



Una gamma completa ad alto valore aggiunto

Orbis compie nel 2024 75 anni di attività, durante i quali ha maturato e sviluppato importanti competenze nell'ambito del controllo dell'energia e dell'efficientamento energetico, consolidandosi sul mercato grazie al rapporto di fiducia instaurato con tutta la filiera e soprattutto

ponendosi come primo obiettivo la soddisfazione del cliente finale. Un approccio che l'azienda ha declinato anche nel settore e-mobility, dove, proprio a partire dall'anno in corso, a una gamma completa di prodotti e soluzioni in AC per la ricarica domestica si sono aggiunti, grazie all'ingresso nel capitale sociale della spagnola Vega Chargers, anche dispositivi per la ricarica in DC che garantiranno a Orbis la possibilità di approcciare nuovi segmenti di mercato. «Crediamo molto in questo business. Proprio per questo motivo stiamo continuando a investire sull'e-mobility in maniera importante: è il comparto a cui abbiamo dedicato l'80% delle nostre risorse» afferma Claudio Bredà, amministratore delegato di Orbis Italia Spa che spiega come distribuzione e installatori ricopriranno un ruolo sempre più strategico.

Come è nata Orbis?

«L'azienda nasce nel lontano 1949, anno in cui il fondatore Hugo Gaiger migra da un piccolo paese della Germania in Spagna portando con sé la sua esperienza di orologiaio, avviando una piccola impresa per la costruzione di orologi elettromeccanici, che poi negli anni si è evoluta maturando e sviluppando importanti competenze nell'ambito del controllo dell'energia e dell'efficientamento energetico.

Oggi l'azienda conta 4 centri produttivi in Europa, con più di 30 milioni di prodotti installati in più di 70 nazioni nel mondo ed è presente nel mercato con una offerta multi-specialistica di prodotto suddivisa su tre brand: Orbis Energia Intelligente, che tratta dispositivi e sistemi nell'ambito della temporizzazione e controllo, gestione della temperatura, sicurezza, installazione, misurazione dell'energia, strumentazione di misura, termoregolazione e infrastrutture di ricarica per i veicoli elettrici. Orbis Welt è il brand relativo agli accessori e attrezzature professionali per il condizionamento; e infine abbiamo Orbis Energy che tratta strutture di sostegno per gli impianti fotovoltaici».

Quando l'azienda ha fatto il suo ingresso nell'e-mobility?

«Le prime stazioni di ricarica sono state prodotte da Orbis nel 2015, si trattava di ev-charger in AC. Parliamo di una produzione con cui l'azienda iniziava a rispondere alle prime richieste di sistemi di ricarica domestici. Ai tempi era un mercato ancora agli albori, ma Orbis ha scelto fin da subito di presidiarlo, ritenendolo un business con ottime opportunità di crescita in ottica futura. Non è stato un lancio semplice perché a livello europeo non tutti i Paesi sono partiti contemporaneamente, alcuni mercati si sono sviluppati in ritardo. Però c'è stata poi una rapida evoluzione che, in soli otto anni, ci ha portato ai giorni nostri, quando, a una gamma completa di prodotti e soluzioni in AC per la ricarica domestica si sono aggiunti anche dispositivi per la ricarica in DC».

Quanto pesa oggi l'e-mobility sul fatturato di Orbis?

«Se consideriamo il fatturato del mercato Italia, oggi la parte e-mobility incide per un 30% sul business totale: lo scorso anno, per dare una dimensione più precisa, abbiamo raggiunto ricavi intorno ai 20 milioni di euro. Per l'anno in

LA SCHEDA

ORBIS ITALIA SPA

Fatturato gruppo:

circa 80 Milioni di euro

Persone impiegate gruppo:

circa 300; 4 centri produttivi in Europa

Presenza in 70 nazioni

Sede italiana: Via Leonardo da Vinci 9/B Cassina de' Pecchi (MI)

corso gli obiettivi sono di crescere tra il 5 e l'8%. Questo perché riteniamo che ci possa essere uno sviluppo interessante nell'ambito della ricarica in DC nel comparto C&I, quindi legato ai generali contractor e presso le realtà aziendali dove, secondo le nostre previsioni, ci sono importanti opportunità di crescita. La parte domestica oggi è forse il segmento più in sofferenza se consideriamo il mercato degli ev-charger in generale, mentre la parte industriale – pensiamo ad esempio a tutte le aziende che nei prossimi tre anni dovranno elettrificare le proprie flotte, utilizzando auto elettriche o ibride plug-in – rappresenta un comparto con prospettive notevoli: sono tutte realtà che dovranno installare caricatori in DC oppure in AC da 22 kW trifase per poter caricare il proprio parco auto dipendenti. Anche perché proprio le aziende dovranno attrezzarsi per far fronte a obiettivi di sostenibilità sempre più stringenti e l'elettrificazione delle flotte è un passo quasi obbligato in questa direzione. Se oggi la certificazione di sostenibilità non è ancora obbligatoria per le aziende medio-piccole lo diventerà presto, visto che le imprese più grandi dovranno acquistare da fornitori che rispettano questi requisiti. È un panorama in veloce evoluzione dove digitalizzazione e sostenibilità saranno veri e propri driver di crescita».

Quali sono gli altri segmenti in cui intravedete maggiori potenzialità?

«Oltre al business generato dal comparto C&I saranno strategici i segmenti dell'hotellerie o più in generale le strutture ricettive dove, ancora oggi, c'è carenza di infrastrutture che offrono la possibilità di ricaricare i veicoli. Non è ancora stato ben recepito che la presenza di un punto di ricarica presso queste strutture è di importanza fondamentale, non solo per acquisire nuovi clienti ma addirittura per non perderli».

Qual è la vostra strategia commerciale?

«Orbis ha scelto di posizionarsi sul mercato con prodotti contraddistinti da caratteristiche altamente innovative e soprattutto con prodotti completi ed estremamente versatili in termini di funzionalità: non siamo interessati a offrire prodotti entry level, come lo sono state la maggior parte delle stazioni installate con il Bonus 110 che, non appena utilizzate per la prima volta, sono state sostituite perché l'utente si accorgeva che non erano in grado di soddisfare le sue necessità. Ormai è risaputo che quasi il 70% degli ev-charger installati grazie agli incentivi nel 2022



«Oltre al business generato dal comparto C&I saranno strategici i segmenti dell'hotellerie o più in generale delle strutture ricettive dove, ancora oggi, c'è carenza di infrastrutture e non è stato ben recepito che la presenza di un punto di ricarica è un requisito fondamentale»

LA GAMMA DI ORBIS

VIARIS UNI+ E VIARIS COMBI+

La wall box Viaris Uni+ e Viaris bi+ consentono di ricaricare il veicolo elettrico in totale sicurezza per l'utente ed evita danni al sistema di batterie del veicolo. Gli 'ev-charge' sono ideali per l'uso in ambito privato come garage per case unifamiliari o condomini, uffici, hotel, ecc..., grazie alla presenza di un involucro robusto, studiato per installazioni interne e il fissaggio a parete. Le wall box permettono di monitorare lo stato della ricarica grazie agli indicatori luminosi, che in ogni momento informano sullo stato operativo della stazione. Viaris Combi+, a seconda del modello, consente di avere una o due uscite per la ricarica simultanea di due veicoli elettrici. Il dispositivo tiene conto del consumo della casa e regola la potenza di carica del veicolo per ottenere la ricarica nel più breve tempo possibile senza superare la potenza contrattuale.



VIARIS GRAVITY

La nuova stazione Viaris Gravity è ideale per ricariche comprese tra 30 minuti e 3 ore: riesce a garantire, a seconda del modello di auto, fino a 200 km di autonomia per ogni ora di ricarica. Con connettore CCS2, permette di collegare il veicolo alla rete di alimentazione in corrente continua e di poterlo ricaricare in modo 4. Viaris Gravity è caratterizzata da un display touch screen antiscalfatura da 10.1 che permette all'utente di accedere alla stazione in modo semplice e intuitivo sia per attivare il servizio di ricarica tramite un codice di accesso o card Rfid sia per monitorare i consumi e lo stato di ricarica. Implementa il protocollo di comunicazione standard OCPP 1.6 json che consente l'interoperabilità delle stazioni con le piattaforme di gestione tramite la connettività Ethernet o 4G integrate nella stazione.



VIARIS CITY

Le stazioni di ricarica Viaris City+ sono ideali per l'installazione a terra e per resistere alle intemperie in ambienti pubblici come nei parcheggi, nelle strade o condomini, uffici, hotel, ecc., e sono adatte a qualsiasi tipo di veicolo elettrico. Le stazioni sono dotate di segnalazione Led ad alta visibilità per individuare il punto di ricarica e indicatore di disponibilità per ciascuna delle prese di connessione e hanno una struttura rinforzata in lamiera di alluminio di grosso spessore con verniciatura ad alta resistenza al calore ed all'umidità.



VIARIS LANDER

La nuova stazione DC Viaris Lander è ideale per ricariche comprese tra 15 minuti e 2 ore: è in grado di garantire fino a 100 km di autonomia per ogni 15 minuti di ricarica. La colonnina è caratterizzata da un display touch screen antiscalfatura da 10.1 che permette all'utente di accedere alla stazione in modo semplice e intuitivo sia per attivare il servizio di ricarica tramite un codice di accesso o card Rfid card per monitorare i consumi e lo stato di ricarica. Implementa il protocollo di comunicazione standard OCPP 1.6 json che consente l'interoperabilità delle stazioni con le piattaforme di gestione tramite la connettività Ethernet o 4G integrate nella stazione.



NELLE FOTO ALCUNE
INSTALLAZIONI DELLE WALL
BOX VIARIS UNI+ E VIARIS
COMBI+, PROGETTATE PER
L'UTILIZZO DOMESTICO E PER
LA RICARICA AD ACCESSO
PUBBLICO IN AMBITO PRIVATO



addirittura non sono mai stati collegati alla rete. Mentre oggi coloro che acquistano un prodotto Orbis, indubbiamente più completo di alcune stazioni entry level dei competitor, lo scelgono perché hanno davvero la necessità di utilizzarlo quotidianamente e capiscono quanto sia importante poter contare su un dispositivo affidabile e versatile. I nostri prodotti sono costruiti in Europa e questo per noi è motivo di vanto, perché è vero che dall'Estremo Oriente non arrivano solo prodotti scadenti, ma è altrettanto vero che avere l'imprinting di un'azienda che si impegna a produrre in UE e che produce internamente è di sicuro una garanzia di qualità. Altro elemento chiave della nostra strategia, oltre alla qualità del prodotto, è il servizio di assistenza tecnica che prestiamo quotidianamente a tutti gli attori della filiera dal distributore, all'installatore fino al cliente finale per supportarli in ogni fase, dalla scelta fino all'installazione e configurazione della stazione.

Come avete ampliato la vostra offerta?

«Ovviamente ha avuto un ruolo di primaria importanza l'accordo stretto con Vega Charger la scorsa estate, che ci ha consentito di inserire nell'offerta anche prodotti in corrente continua. L'ingresso di Orbis nella compagine societaria è nato proprio per soddisfare un'esigenza specifica: la nostra azienda ha messo a disposizione il know-how industriale nella produzione, mentre Vega ha fornito le competenze ingegneristiche per progettare le stazioni. Quindi il nostro obiettivo è quello di spostare progressivamente la produzione dei dispositivi da Vega a Orbis: è un passaggio che avverrà col tempo, ma da cui deriveranno benefici importanti».

Quali sono i principali prodotti della vostra gamma?

«Per la ricarica in AC proponiamo due soluzioni complete Viaris Uni+ e Viaris Combi+ particolarmente indicate per la ricarica in ambito privato e privato uso pubblico, che consentono di ricaricare uno o due veicoli elettrici in modo intelligente, sfruttando al meglio l'energia disponibile e anche a costo zero se disponibile un impianto fotovoltaico. Disponiamo di serie di molte funzionalità come il modulatore di carica dinamico, la comunicazione WiFi, il lettore Rfid, e tutti i dispositivi di protezione necessari.

La colonna Viaris City+ rappresenta invece la soluzione ideale per gli ambienti pubblici, grazie infatti alla sua struttura rinforzata in alluminio e alle caratteristiche di interoperabilità con le piattaforme per la gestione dei servizi di ricarica,

è particolarmente indicata per la ricarica nei condomini, aziende e strutture ricettive. Nell'ambito delle fast charge in DC, proponiamo invece Viaris Gravity e Viaris Lander con potenze di ricarica da 30 a 60 kW, che permettono un rifornimento di energia da 30 minuti a 3 ore con 200 Km di autonomia nel primo caso; e tra 15 minuti e 2 ore con 100 km di autonomia ogni 15 minuti di ricarica per il secondo.

Inoltre proponiamo non solo hardware ma anche app e software per semplificare l'uso e la gestione delle nostre stazioni, come ad esempio il software VCM (Viaris Charges Management): lo strumento ideale per amministratori di condominio ed Energy manager aziendali per controllare uno o più sistemi di stazioni di ricarica e tenere sotto controllo i consumi degli utenti».

Cosa ha comportato a livello di strategia distributiva l'introduzione di prodotti in DC?

«Per un'azienda come Orbis, che ha il 98% del volume di business realizzato attraverso grossisti di materiale elettrico, l'introduzione di una gamma di ev-charger in DC comporta un'evoluzione significativa, perché le competenze per poter veicolare in maniera corretta questo tipo di tecnologia vanno al di là della semplice proposta. Bisogna essere tecnicamente ben preparati e predisposti ad appropiare la vendita non del solo prodotto ma anche della soluzione più adeguata per soddisfare l'esigenza del cliente.

Orbis, anche a fronte di queste nuove esigenze, si sta impegnando per continuare a privilegiare i propri partner distributori. L'evoluzione rispetto al passato è che stiamo lavorando per dare vita a una rete di installatori preparati e fidelizzati, con competenze specifiche sui nostri prodotti maturate attraverso corsi di formazione dedicati. È un percorso lungo ma necessario: l'obiettivo è quello di preparare una selezione di installatori partner che vedono Orbis come un'azienda che può garantire una serie di benefici, anche economici. Per crescere in questo segmento è necessario poter contare su professionisti competenti».

Come vengono organizzati gli incontri di formazione?

«Puntiamo su incontri in presenza organizzati appunto tramite i nostri clienti distributori. Gli installatori che si dimostrano più pronti e proattivi verso questa tipologia di offerta vengono coinvolti per partecipare ai nostri workshop. È uno sforzo necessario perché, per lavorare con dispositivi in DC, come accennavo prima, è necessario avere delle competenze specifiche. Quindi stiamo lavorando per generare così di

formazione in maniera massiccia, facendo in modo di ottimizzare gli sforzi e riuscire a massimizzare le presenze. Abbiamo la consapevolezza che questo sia uno degli strumenti fondamentali che un'azienda come Orbis può mettere in campo per sviluppare il business, ovvero trasmettere il proprio know-how a chi installa i prodotti e fare in modo che chi sceglie il nostro marchio possa garantirsi dei benefici sia economici sia tecnici in termini di supporto».

L'assistenza è sicuramente uno dei temi chiave, soprattutto quando si entra nel merito delle infrastrutture in DC...

«Assolutamente, soprattutto se l'obiettivo è quello di aumentare il proprio business nel target C&I e delle strutture ricettive. Sono il segmento che più di ogni altro necessita di un'installazione a regola d'arte dove è necessario l'intervento di un professionista competente onde evitare problemi. Il nostro dipartimento tecnico a questo proposito ha addirittura attivato un numero WhatsApp dedicato solo ed esclusivamente all'assistenza tecnica: utilizzando la videochiamata vengono risolte eventuali problematiche in tempo reale. È un servizio che richiede un investimento importante in termini di risorse ma che gli installatori stanno davvero apprezzando».

Cosa serve affinché riparta anche il mercato degli ev-charger domestici dopo gli effetti del Super Bonus 110?

«Non servono grandi strategie. Occorre che la politica faccia la sua parte. Se vogliamo raggiungere gli obiettivi prefissati dall'Europa serve che la transizione sia accompagnata da pesanti incentivi sia per le vetture sia per le infrastrutture di ricarica. Oggi quello che frena l'elettrico sono i prezzi delle auto ancora alti, l'elevata diffidenza sulla autonomia di percorrenza di un'auto elettrica e la mancata certezza di poter contare, per la ricarica del proprio veicolo, su una rete capillare di stazioni di ricarica ben distribuite sul territorio nazionale. Non è facile far comprendere i veri vantaggi che l'elettrico comporta in termini di sostenibilità ambientale e di decarbonizzazione, anche se, per fortuna, su questi temi le nuove generazioni sono più attente. È necessario infine dare una certezza sui costi dell'energia elettrica destinati alla ricarica, ancora oggi sono troppo variabili in relazione a una moltitudine di fattori, generando incertezze sui costi di gestione di un veicolo elettrico rispetto a uno tradizionale». 