

Quando le wall box passano dal concessionario

I BRAND AUTOMOTIVE CHE GIÀ PUNTANO CON DECISIONE SULL'ELETTRICO DA TEMPO OFFRONO AI PROPRI CLIENTI PACCHETTI CHE PREVEDONO, CONTESTUALMENTE ALL'ACQUISTO DEL VEICOLO, ANCHE LA POSSIBILITÀ DI INCLUDERE UNA WALL BOX CON RELATIVO SERVIZIO DI INSTALLAZIONE CHIAVI IN MANO. INOLTRE, SEMPRE PIÙ SPESSO, L'OFFERTA COMPRENDE ANCHE TARIFFE AGEVOLATE PER LA RICARICA PUBBLICA. ECCO UNA PANORAMICA SU QUESTO CANALE PARALLELO CON CUI SI ALLARGANO LE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER GLI INSTALLATORI

L'offerta di wall box domestiche è sempre più ampia e, di fatto, si affaccia sul mercato attraverso tre tipologie di approccio differenti. Da una parte ci sono i "pure player" ovvero le società che fanno della produzione di sistemi di ricarica il proprio core-business. Esistono poi altrettante aziende che, già consolidate sul mercato del fotovoltaico o dell'efficiamento energetico, hanno aggiunto i sistemi di ricarica a completamento della propria gamma. Infine, con la crescita (seppur ancora a ritmi blandi per l'Italia) delle immatricolazioni di Bev, sono sempre più numerose anche le case automobilistiche che, attraverso la propria rete di concessionari, propongono pure l'acquisto di una wall box insieme all'autovettura. Quest'ultimo non è un mercato da considerare in competizione diretta: si tratta, in realtà, di quella che si potrebbe definire un'"intersezione di insiemi", visto che diversi ev-charger proposti dai marchi automotive sono prodotti terze parti ri-brandizzati oppure rivisitati nel design esterno per supportare una distribuzione dedicata al canale. Difficile entrare nel merito delle dinamiche con cui gli utenti finali decidono l'acquisto di una wall box, visto che sulla scelta entrano in gioco diverse valutazioni di carattere sia soggettivo sia economico. Inoltre il dato riportato all'interno dell'ultimo Smart Mobility Report, da cui emerge che il 47% delle ricariche private vengono ancora effettuate utilizzando la presa Shucko con il "carichino" in dotazione, fa pensare che siano ancora in molti coloro che decidono di acquistare la wall box solo dopo essersi resi conto delle difficoltà, della pericolosità e della lentezza che prevede la ricarica in Modo 2 (che oltretutto, va ricordato, è da utilizzare solo in

CALCARA (FREE2MOVE ESOLUTIONS): "LA VENDITA IN BUNDLE È TUTT'ALTRO CHE SCONTATA"

FRANCESCO CALCARA, CHIEF OPERATING OFFICER DELL'AZIENDA, RACCONTA COME È STRUTTURATA L'OFFERTA DEL BRAND PARTNER DEL GRUPPO STELLANTIS, MA SOPRATTUTTO QUALI SFORZI FREE2MOVE ESOLUTIONS STA METTENDO IN CAMPO PER CAMBIARE L'APPROCCIO DEI CONCESSIONARI NEI CONFRONTI DEL PACCHETTO "BEV + WALL BOX", UNA SOLUZIONE "SENZA PENSIERI" INDISPENSABILE PER VIVERE LA TRANSIZIONE IN MANIERA SEMPLICE

Cosa comporta l'accordo in essere con il Gruppo Stellantis?

«Free2Move eSolutions nasce con l'obiettivo di lavorare come partner preferenziale del Gruppo Stellantis per quanto riguarda la fornitura di dispositivi di ricarica. Nel corso dell'ultimo anno la collaborazione si è ulteriormente consolidata visto che al momento collaboriamo con tutti e 8 i marchi del Gruppo presenti nel mercato europeo, includendo anche Alfa Romeo e Lancia, che ha da poco avviato un progetto importante legato al lancio di un veicolo 100% elettrici. Le caratteristiche peculiari della nostra gamma prevedono non solo di avere tutte le certificazioni previste a norma di legge, ma





© AdobeStock

caso di emergenza). Quello che invece si può constatare con certezza è che la rete di concessionari, che prevedono la possibilità di appoggiarsi a società locali per l'installazione delle wall box, rappresentano un'ulteriore opportunità di business per i service partner. Un esempio perfetto è la partnership siglata tra Elli e ChargeGuru, da alcuni mesi attiva anche in Italia: la divisione del gruppo Volkswagen dedicata alla mobilità elettrica ha infatti scelto ChargeGuru come preferred partner per l'installazione delle proprie wall box, sia per i clienti privati nel segmento residenziale sia per le aziende nel segmento business. ChargeGuru si occupa quindi dell'installazione dei dispositivi, offrendo un servizio completo: da una prima consulenza personalizzata al cliente, fino al montaggio e all'attivazione della stazione di ricarica eseguita da tecnici specializzati. Crescono nel frattempo i marchi di automobili che, per incentivare l'acquisto di un BEV e semplificare questo passaggio al cliente, offrono pacchetti completi che includono la ricarica domestica e non solo. Tra gli esempi più recenti c'è quello di Renault. Il marchio francese ha scelto di produrre internamente il proprio ev-charger. La Mobilize PowerBox verrà costruita in Francia presso lo stabilimento di Lacroix con sede a Beaupréau-en-Mauges in Francia. La capacità di produzione iniziale sarà di 65mila unità all'anno. L'ev-charger sarà disponibile in 4 versioni diverse, di cui una pronta a supportare la tecnologia V2G, quindi in grado di restituire corrente alla rete. Wall box e servizi annessi verranno proposti a tutti i clienti che compreranno un'auto elettrica presso la rete di concessionari Renault. Per agevolare la transizione verso la mobilità elettrica, la clientela potrà così accedere a una soluzione di ricarica "all inclusive", con un prezzo determinato in base alle caratteristiche dell'impianto

domestico: in particolare, alla posizione della stazione di ricarica rispetto al contatore elettrico. Il sopralluogo tecnico per verificare che l'impianto elettrico del cliente sia in regola sarà effettuato a distanza mediante videochiamata. Verrà poi stabilito un appuntamento per installare il dispositivo di ricarica, prima della consegna dell'auto, entro un tempo massimo di 45 giorni lavorativi dall'ordine. Il colosso Stellantis ha invece lanciato il pacchetto Free2Move Charge, che prevede l'implementazione di una serie di soluzioni hardware e software per vincere l'ansia da ricarica e sostenere il concetto e-ABC: easy to always be charger, ovvero di poter accedere facilmente a una stazione di ricarica ovunque e in ogni momento. Il pacchetto Free2move Charge si basa su tre asset principali: Free2move Charge Home, Charge Business e Charge Go. Charge Home prevede per i clienti privati il supporto per installazione, finanziamento e garanzia dei sistemi di ricarica domestici, oltre ad altri hardware e servizi legati all'energia. Le opzioni possono andare dai cavi di ricarica in AC alle wall box fino, in futuro, a Vehicle to home e Vehicle to grid. Tra gli accordi più recenti va ricordato quello stretto tra Free2move Charge e Lancia, per supportare lo storico marchio nel mondo della mobilità elettrica offrendo un sistema completo per la ricarica pubblica e privata. Grazie alla partnership Free2Move Charge Home fornisce ai clienti privati un supporto completo per l'installazione, il finanziamento e la garanzia sui sistemi di ricarica domestici, oltre ad altri componenti hardware e servizi legati alla fornitura energetica. Mentre grazie a Free2Move Charge Go i clienti Lancia hanno accesso a una rete sempre più ampia di punti di ricarica pubblici a condizioni vantaggiose.



vantano anche una certificazione aggiuntiva di qualità, che viene fatta dai nostri ingegneri, necessaria a diventare un partner ufficiale del gruppo».

Il fatto di essere partner preferenziali di Stellantis cosa comporta in termini di strategia commerciale?

«Sicuramente è un vantaggio importante, ma non preclude il fatto di dover presidiare il mercato e il territorio con grande attenzione. Non bisogna dare per scontato che ogni veicolo elettrico venga venduto insieme a una wall box. Questo per un motivo anche fondamentalmente culturale. Oggi per le reti dei concessionari e non mi riferisco solo al mondo Stellantis – tutto ciò che non è strettamente legato alla pura vendita del veicolo, non sempre è vissuto come un'opportunità. Il vero cambio culturale avviene quando non sarà solamente il cliente a richiedere la soluzione di ricarica ma sarà offerto in maniera proattiva dalla forza vendita. Dobbiamo supportare questo cambiamento offrendo soluzioni di private e public charging tramite una customer journey semplificata, che possa assicurare al cliente un'esperienza di transizione "senza pensieri". Questo passaggio è in via di perfezionamento costante e richiede da parte nostra un impegno continuo attraverso attività di coaching e training e tramite l'affinamento di strategie che portino concretamente a questo cambio culturale».

Il vostro supporto non si limita alla ricarica domestica...

«Confermo: offriamo un pacchetto completo che può essere congiunto alla vendita della wall box oppure separato, che prevede agevolazioni per l'utilizzo di colonnine pubbliche. Questo perché molto spesso capita che i clienti non abbiano la possibilità di installare un sistema di ricarica. Sulla ricarica pubblica abbiamo due feature grazie a cui ci distinguiamo come uno dei principali player sul mercato. La prima è la presenza territoriale: in 29 mercati europei abbiamo la copertura di oltre il 91% delle colonnine, i Paesi principali sono coperti al 100% e con oltre 650mila punti di ricarica siamo il principale Emsp nella fornitura di ricariche pubbliche. La seconda caratteristica importante è che dalla nostra app, è possibile gestire anche tutti gli aspetti della ricarica privata legati alla wall box. Attualmente stiamo lavorando per avere un'offerta

commerciale che sia sempre più competitiva anche dal punto di vista economico. I nuovi prodotti digitali saranno disponibili già da aprile».

Quali sono i vantaggi per l'utente che sceglie di installare una wall box progettata ad hoc per la propria auto?

«I vantaggi sono molteplici e derivano dal fatto che l'ev-charger è stato progettato sulle specifiche dell'auto che andrà a ricaricare, ad esempio tenendo conto della potenza del caricatore di bordo e delle capacità di ricarica. A partire da metà 2024 inizieremo a utilizzare il logo, ovvero quello della business unit di Stellantis che si occupa di tutta la mobilità elettrica, che è Free2move Charge. Poi esistono casi particolari di brand che hanno scelto di avere una wall box completamente tailor made con un design studiato ad hoc, proponendo un prodotto luxury affine al posizionamento del marchio in questione che commercializzeremo dal prossimo settembre».

Una volta che presso il concessionario si conclude la vendita di un'auto con relativa wall box, come si procede per l'installazione?

«Offriamo presso i concessionari un servizio di installazione certificata. Se il cliente decide di montare una easyWallbox esistono due strade: la prima è quella di un sopralluogo virtuale: il cliente fa dei video e delle foto con lo smartphone che invia al concessionario per ricevere una quotazione. Oppure c'è l'uscita del tecnico tradizionale. Proponiamo solo preventivi tailor made, non prevediamo tariffe flat. Le due società che abbiamo scelto per l'Italia sono due aggregatori che poi si rivolgono ai vari service locali del proprio network per rispondere alle richieste dei concessionari».

Cosa serve al mercato della ricarica domestica per tornare a trend di crescita importanti?

«C'è un tema molto importante che è quello della ricarica condominiale su cui è necessario intervenire tempestivamente. C'è una fetta molto importante di utilizzatori o di potenziali clienti di auto elettriche che vivono in questo contesto, un contesto dove oggi l'installazione di una wall box è una pratica davvero critica, il tema di come elettrificare tutti i condomini meno recenti viene delegato alle decisioni della singola assemblea condominiale e questo non è corretto. L'amministratore deve essere preparato e deve essere supportato da leggi che consentano di procedere nella direzione corretta. Poi c'è un'altra criticità legata alla potenza disponibile, che comporta dei lavori civili importanti. Sarebbe forse il caso di pensare a un bonus statale con cui poter intervenire per accelerare l'elettrificazione del Paese».

