

LA FORZA DI UN COLOSSO DELL'IT UNITÀ ALL'AGILITÀ DI UNA BUSINESS UNIT DEDICATA PER OFFRIRE SOLUZIONI TAILOR MADE AI PROPRI CLIENTI. ECCO LA STRATEGIA CON CUI SIEMENS CONTINUERÀ A CRESCERE NEL SETTORE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA: FOCUS SULLE INFRASTRUTTURE AD ALTA POTENZA, SUL SEGMENTO DEL TRASPORTO PUBBLICO E VERSO IL TARGET C&I CON SOLUZIONI CHE, OLTRE A UN'AMPIA GAMMA DI DISPOSITIVI DI RICARICA, PREVEDE ANCHE PIATTAFORME SOFTWARE DEDICATE PER UNA GESTIONE FACILE E INTUITIVA DELL'INTERA INFRASTRUTTURA. NE PARLA GIUSEPPE AMARI, HEAD OF E-MOBILITY



Il know-how di una tech company per accelerare la transizione elettrica

Il segmento e-mobility in Siemens è nato nel 2018, per poi evolvere rapidamente negli ultimi 3 anni in una vera e propria business unit dedicata. Questo passaggio è stato dettato da una crescita molto importante nei segmenti di business più strategici grazie a una proposta mirata con prodotti sofisticati e tecnologicamente avanzati, e da un team in grado di rispondere alle esigenze dei clienti con soluzioni ad hoc: «Quello che ci contraddistingue nell'approccio al mercato e-mobility è una forte competenza tecnica sui prodotti, ma soprattutto la

possibilità di fornire ai nostri clienti un supporto diretto e personalizzato, sia nella progettazione sia nella fase post vendita per assicurare un servizio di altissimo livello su tutti i prodotti e nei confronti di tutti i target su cui siamo focalizzati» spiega Giuseppe Amari, Head of E-mobility di Siemens Italia. «Nonostante il mercato della mobilità elettrica sia tra i più competitivi, la grande esperienza maturata sul campo fa la differenza. Se da un lato possiamo contare sull'innovazione tecnologica Siemens, dall'altro abbiamo la forza di una business unit snella in grado di seguire i progetti in

maniera sartoriale». Fiore all'occhiello della gamma è la colonna Sicharge D, soluzione ultrafast estremamente flessibile in grado di raggiungere una potenza fino a 400 kW con cui l'azienda si propone tra i player di riferimento nell'ambito della ricarica pubblica, privata ad accesso pubblico e nel trasporto pubblico. Parte della gamma anche la colonna VersiCharge che, grazie alla connessione alla piattaforma digitale, è gestibile direttamente da App e può essere integrata con i sistemi di gestione e automazione degli edifici. Ma non solo, oltre ai dispositivi di ricarica, Siemens si distingue anche per la possibilità di implementare piattaforme software con cui proporre pacchetti "all in one" perfetti per il segmento C&I e delle flotte aziendali.

E, in futuro, la volontà è quella di crescere in maniera significativa anche nell'ambito della logistica.

Qual è stato il fattore che ha portato Siemens a focalizzarsi con particolare attenzione sulla transizione elettrica?

«Uno dei punti di forza di una tech company come Siemens è quello di poter contare su risorse che consentono di sviluppare velocemente soluzioni pronte a intercettare nuovi trend e nuove esigenze»

«Questo passaggio è stato dettato dalla concomitanza di tre fattori principali. In primis la maturità tecnologica raggiunta dai nostri prodotti, che si sono evoluti molto velocemente e oggi possono vantare un altissimo livello di affidabilità e di stabilità, accompagnato da una serie di soluzioni sofisticate che consentono di far fronte alle diverse esigenze dei clienti. In secondo luogo, ha contribuito a dare un importante boost al business la crescente domanda per la ricarica fast e ultrafast, dove appunto è ancora più sentita la necessità di prodotti ad alta tecnologia e al contempo estremamente affidabili. E infine quella da parte del segmento C&I, dove molto spesso c'è la necessità di progetti ad hoc, con soluzioni dedicate che non si limitano all'installazione di ev-charger ma dove viene richiesta anche l'implementazione di piattaforme software per la gestione dell'infrastruttura».

È possibile quantificare la crescita del business legato all'e-mobility per Siemens in questi ultimi 3 anni?

«Senza entrare nel dettaglio possiamo confermare una crescita superiore a quella del mercato in generale».

Qual è attualmente il punto di forza grazie a cui Siemens si distingue e continua a crescere sul mercato?

«Esperienza e know how tecnologico sono due elementi cardine. Soprattutto sul mercato italiano abbiamo maturato un'importante esperienza sul campo con un numero elevato di installazioni e questo bagaglio ci consente di approcciare con la giusta strategia e con le adeguate competenze ogni segmento, dalla ricarica pubblica al mondo della ricarica privata ad accesso pubblico, come quello ad esempio delle flotte. Abbiamo accumulato un'expertise che oggi ci consente di garantire un servizio di altissimo livello sia di consulenza al cliente, sia in termini di strategia tecnica e di approccio alle soluzioni più adatte, senza dimenticare tutto ciò che riguarda il follow up e il post vendita. A questo si aggiungono tutte le risorse tecnologiche e di R&D che Siemens può garantire, sia in termini di solidità e di disponibilità dei prodotti, sia in termini di focalizzazione grazie a una business unit dedicata che permette di operare sul mercato in maniera veloce, flessibile ed efficace».

Quali sono i segmenti su cui siete maggiormente focalizzati?

«Come anticipato, sicuramente siamo molto presenti nel mercato delle colonnine ad alta potenza. Un altro segmento che per noi è di primaria importanza è quello della ricarica per il trasporto pubblico, anche qui con la proposta di soluzioni fast e ultrafast. Infine per Siemens è strategico tutto il target delle flotte aziendali. Queste sono le aree in cui siamo cresciuti e su cui ci siamo prevalentemente concentrati, anche perché tutti e tre questi segmenti si sono sviluppati crescendo di pari passo».

Come avete strutturato l'offerta di prodotto per rispondere alle esigenze di questi target?

«Oggi siamo molto focalizzati su questi tre segmenti con prodotti mirati e pensati per soddisfare le esigenze peculiari dei nostri clienti. Ci siamo resi conto infatti che, soprattutto in un settore nuovo e in veloce evoluzione come l'e-mobility, per crescere è necessaria una costante attenzione nei confronti delle esigenze dei propri interlocutori e, in questo senso, uno dei principali punti di forza di una tech company come la nostra è proprio quello di poter contare su un profondo know



how e su risorse che consentono di sviluppare velocemente soluzioni pronte a intercettare nuovi trend e nuove esigenze. Abbiamo poi una linea di prodotto completamente dedicata al mondo Bus, con le colonnine Sicharge UC adatte a rispondere alle esigenze del TPL, unite all'impiego di piattaforme software dedicate alla gestione della ricarica dei veicoli presso i vari depositi. Inoltre la recente acquisizione di Heliox, ci ha consentito di integrare nella gamma soluzioni ad hoc per i mezzi pesanti. Mentre la terza area di business, ovvero quella relativa al segmento C&I vede protagonisti prevalentemente sistemi di ricarica

in DC - ma dove necessario o richiesto, abbiamo anche la possibilità di impiegare dispositivi in AC fino a 22 kW -, sempre accompagnati da un pacchetto software per la gestione delle flotte, che consente ai fleet manager, agli utenti e, in generale, a tutti gli operatori della filiera, di gestire in maniera facile e intuitiva i vari aspetti dell'infrastruttura».

Quindi siete in grado di fornire un vero e proprio pacchetto "all in one"...

«Esattamente. Siemens per il target C&I propone una soluzione a 360 gradi che parte dal progetto

LA GAMMA DI SIEMENS DEDICATA ALL'E-MOBILITY COPRE SIA LA RICARICA AD ALTA POTENZA SIA IL SEGMENTO DELLE FLOTTE CON LA WALL BOX VERSICHARGE IN AC DA 22 KW

SICHARGE D: TECNOLOGICA, POTENTE E VERSATILE

LA COLONNINA AD ALTA POTENZA SICHARGE D, GRAZIE ALLA SUA FLESSIBILITÀ, CONSENTE A SIEMENS DI POTERLA SFRUTTARE IN VARI CONTESTI E DI ADEGUARE L'HARDWARE ALLE ESIGENZE DI VARI INTERLOCUTORI

La nuova colonnina Sicharge D con potenza fino a 400 kW è in grado di ricaricare 4 veicoli contemporaneamente ed è progettata per un rifornimento energetico ultrafast compatibile con le esigenze di una sosta breve legata agli spostamenti a lungo raggio. Il dispositivo è dotato di un touchscreen multilingue con un'interfaccia utente intuitiva e fornisce una gestione semplice dei cavi sia sul caricatore sia sull'erogatore, rendendo la ricarica il più comoda possibile. I Cpo possono beneficiare di un display da 24 pollici che offre la possibilità di veicolare informazioni pubblicitarie e che consente di integrare diverse opzioni di pagamento.

PUNTI DI FORZA

- » Progettata per una ricarica rapida e senza interruzioni, garantisce la massima efficienza
- » Pensata per integrarsi perfettamente nell'utilizzo quotidiano, offrendo la massima affidabilità
- » Dotata di opzioni versatili e funzioni intuitive per una ricarica comoda e accessibile





SIEMENS HA REALIZZATO PRESSO LA PROPRIA SEDE DI MILANO UN VERO E PROPRIO HUB DI RICARICA CHE METTE A DISPOSIZIONE DI DIPENDENTI E VISITATORI BEN 139 CHARGING POINT

studiato sulle esigenze del cliente per poi passare all'installazione delle infrastrutture fino alla messa in opera completa di una piattaforma proprietaria che consenta di gestire nel dettaglio l'intero hub. Anzi, ci terrei a sottolineare come, specialmente in questo contesto, la piattaforma software proposta da Siemens sia uno dei principali punti di forza: una soluzione via cloud che permette di dialogare con tutti gli utenti coinvolti consentendo, ad esempio, di prenotare la ricarica, oppure, per un energy manager, di avere sotto controllo i carichi dell'intera struttura tenendo anche conto, in ottica smart building, dei consumi dell'intera attività».

Come viene gestita la distribuzione dei prodotti?

«In realtà non ci sono particolari vincoli in questo senso, adottiamo un approccio differente a seconda del progetto. Molto spesso abbiamo un rapporto diretto con i Cpo oppure, nel caso del segmento C&I, con l'azienda che decide di elettrificare la propria flotta. Ovviamente, se consideriamo l'intero business di Siemens, la filiera include la presenza di distributori anche per il settore e-mobility che contribuiscono allo sviluppo del mercato».

Guardando al futuro, dove intravedete invece le maggiori opportunità di crescita?

«Un altro segmento di mercato in cui auspichiamo anche per l'Italia un'accelerazione della transizione elettrica è quello della logistica, che da questo punto di vista è ancora piuttosto acerbo ma dove per ovvie ragioni si intravedono grandi potenzialità. Siamo fiduciosi che possa diventare in breve tempo un volano di crescita importante. Inoltre anche sul segmento C&I siamo convinti che ci siano ancora importanti opportunità da sviluppare, visto che siamo ancora agli albori di un processo che molte aziende non hanno ancora intrapreso».

Quali sono le criticità che ancora frenano la crescita dell'e-mobility in Italia?

«Riguardo al nostro Paese in particolare, proba-

bilmente la mancanza di un piano strutturato sul lungo periodo per favorire la transizione. Mi riferisco ovviamente agli incentivi auto e ai Bonus dedicati alle infrastrutture: a oggi sono stati proposti degli interventi spot e altalenanti che non hanno consentito a chi doveva usufruirne di poter pianificare una strategia a lungo termine. Certo, dopo la lunga attesa dei mesi scorsi, gli incentivi sull'elettrico sono andati esauriti in poche ore traducendosi in un boom temporaneo delle immatricolazioni. Ma questo modus operandi non aiuta di sicuro le aziende che, ad esempio, per rinnovare le proprie flotte hanno bisogno di un supporto più strutturato e costante nel tempo. Aggiungo che sono poco efficaci anche per il consumatore finale, che non ha la certezza di poterne usufruire quando pianifica l'acquisto di un'auto nuova. Questa situazione ha effetti devastanti su tutta la filiera: sui Cpo, costretti ad aumentare le tariffe per lo scarso parco auto circolante, sui produttori di ev-charger e sul mercato automotive. Al contrario, per favorire davvero la crescita, sono necessari interventi solidi, strutturali e costanti. Anche facendo riferimento ai fondi del PNRR, per come sono stati proposti e applicati, non hanno generato un particolare boost del business».

ER

SOLUZIONI "ALL IN ONE" PER L'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE

Siemens si propone alle aziende che desiderano elettrificare le proprie flotte con un'offerta integrata, che abbraccia sia il mondo dell'infrastruttura di ricarica, ovvero i dispositivi hardware come wall box e colonnine, sia il mondo software relativo a tutto l'aspetto gestionale delle stazioni. Si tratta di una soluzione completa e integrata che comprende hardware, software e servizi, oltre a tutto ciò che riguarda l'assistenza e la gestione post vendita, sviluppata con l'obiettivo di garantire questo tipo di servizio sia ai propri dipendenti sia ai visitatori che si recano presso le sedi con un'auto elettrica, in quanto gli uffici tipicamente – ma anche il settore ospedaliero oppure quello della ricettività – sono tutti ambienti perfetti per offrire l'opportunità di ricaricare i veicoli presso i propri parcheggi, con l'obiettivo anche di sviluppare un ecosistema parallelo a quello della ricarica domestica. Entrando nel dettaglio delle soluzioni, un'opportunità che sta riscuotendo interesse crescente da parte del mercato, riguarda la possibilità di implementare un'interfaccia dedicata al building management. Siemens dispone di sistemi di piattaforme BMS avanzate, in grado di gestire contemporaneamente dai dispositivi antincendio al condizionamento, dalla prenotazione delle scrivanie all'illuminazione degli ambienti e che, attraverso la stessa interfaccia software, è in grado di gestire anche la prenotazione e la gestione della ricarica dei veicoli elettrici. Ogni livello di interazione presenta layout dedicati agli utenti, ai fleet manager oppure agli energy manager che devono monitorare l'infrastruttura. Relativamente alla gamma di dispositivi, il portfolio Siemens può contare sulla VersiCharge in AC, con potenza fino a 22 kW e disponibile sia con sia senza cavo integrato, sia su soluzioni in DC come la colonnina Sicharge D da 160 kW con quattro punti di ricarica disponibili presso un unico dispositivo, caratterizzato da un design studiato ad hoc per ottimizzare gli spazi.

