

INGETEAM HA CONSOLIDATO LA PROPRIA PRESENZA SUL MERCATO E-MOBILITY ATTRAVERSO LO SVILUPPO DI UN'OFFERTA DIVERSIFICATA E VERSATILE STUDIATA PER SODDISFARE LE ESIGENZE DEL TARGET B2B CON PRODOTTI TECNOLOGICI AD ALTO VALORE AGGIUNTO. «VANTIAMO UNA CATENA DI PRODUZIONE INTERAMENTE EUROPEA PER GARANTIRE UNA QUALITÀ DEL PRODOTTO FINALE CHE CONSENTE ALL'AZIENDA DI POSIZIONARSI CON UN'OFFERTA DI ALTO LIVELLO» AFFERMA DAVIDE SPAZIAN, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA EV-CHARGER. CRUCIALE IL RAPPORTO CON INSTALLATORI E SERVICE PARTNER CON CUI SVILUPPARE PROGETTI ARTICOLATI E CHE L'AZIENDA SUPPORTA CON STRUMENTI DI FORMAZIONE MIRATI



Una gamma completa per il segmento C&I

Oltre 80 anni di esperienza nel campo della gestione e conversione di potenza con diverse business unit dedicate e impegnate in settori ingegneristici complessi, che hanno richiesto lo sviluppo di un profondo know-how e di competenze specifiche. Questo è il biglietto da visita di Ingeteam, multinazionale spagnola che, tra gli altri, è cresciuta e si è consolidata anche nel campo delle rinnovabili con divisioni dedicate al solare, allo storage e, dal 2011, an-

che all'e-mobility, nata inizialmente come sottodivisione del fotovoltaico. La velocità con cui il mercato della mobilità elettrica ha iniziato a crescere, ha giustificato nel 2017 la costituzione di una business unit indipendente e l'avvio di una roadmap molto ambiziosa: «Nel 2018 Ingeteam già vantava una gamma di stazioni di ricarica in AC e abbiamo iniziato lo sviluppo delle prime soluzioni in DC. Nel 2019 eravamo già sul mercato con un ev-charger da 50 kW e in pochi anni abbiamo completato l'offerta con soluzioni da 120 e 180 kW, per poi coprire tutti

i vari segmenti con la gamma Rapid, con una colonna da 60 kW, e che quest'anno ha visto l'esordio della soluzione ultrafast Rapid 420» spiega Davide Spazian, direttore commerciale Italia Ev-charger. «La rapidità con cui Ingeteam ha adeguato la propria offerta alle richieste è una prova concreta di come l'azienda stia puntando in maniera decisa sull'e-mobility con l'obiettivo di confrontarsi sul mercato con un piano di crescita a lungo termine puntando su un'ampia gamma di soluzioni complete, efficienti e tecnologicamente avanzate».



«Approcciamo il mercato dialogando con installatori e interlocutori in grado di proporre i nostri prodotti in maniera articolata. Ci interfacciamo con realtà che hanno tra i propri clienti aziende orientate verso soluzioni di alto livello e con tecnologie particolarmente avanzate»

Quanto pesa oggi l'e-mobility sul fatturato totale dell'azienda?

«Considerando circa gli 1,2 miliardi di euro dello scorso anno, la mobilità elettrica copre ancora una piccola parte. Questo perché si tratta di una business unit molto giovane, che negli ultimi 3/4 anni ha incrementato significativamente gli investimenti rivolti allo sviluppo di nuovi prodotti. È un segmento su cui Ingeteam sta puntando con decisione, anche aiutata dal fatto che - potendo contare su un Gruppo

LA SCHEDA

INGETEAM

Fatturato gruppo 2023: 1,2 miliardi di euro

Sede italiana: via Emilia Ponente 232 48014, Castel Bolognese

Sito Web: www.ingetteam.com

Aree di business: misurazione di grandezze elettriche, apparecchiature per il controllo di macchine elettriche e l'automazione; rinnovabili, fotovoltaico ed e-mobility

Cariche principali Ingeteam Italy:

• **Stefano Domenicali**, Vice President and Managing Director

• **Paolo Cigognetti**, Sales Director Solar PV, Bess & H2 Italy

• **Mauro Rivola**, VP International Sales Export Director Solar PV, Bess & H2 Italy

così eterogeneo e forte di una diversificazione importante del proprio business - ha la solidità per poter investire e garantirsi una crescita a lungo termine. Bisogna inoltre considerare che quello dell'ev-charging è un mercato ancora in divenire, con molti punti interrogativi. Ma crediamo sia importante approcciarlo in maniera strutturata e con una gamma pronta a rispondere a esigenze differenti».

Quali sono i punti cardine della vostra strategia commerciale?

«Dal punto di vista dell'offerta, sicuramente la possibilità di spaziare all'interno di un'ampia gamma di soluzioni complete concentrando prettamente su interlocutori B2B, ovvero sul segmento C&I. Abbiamo deciso di concentrarci su questa tipologia di target perché più in linea, in generale, con l'approccio dell'azienda al mercato e soprattutto perché è un segmento in grado di percepire chiaramente il valore aggiunto dei nostri prodotti anche in termini di qualità. Attualmente riteniamo meno interessanti i segmenti dove invece il prezzo gioca un ruolo preponderante e dove spesso l'utente finale è spinto a puntare su soluzioni entry level».

Quali sono le caratteristiche della vostra offerta?

«Ingeteam può vantare una catena di produzione interamente europea e può garantire una qualità del prodotto finale che consente all'azienda di posizionarsi con un'offerta di alto livello. Non è nostra intenzione appropinquare il mercato in maniera passiva, posizionando semplicemente il prodotto a scaffale. Ci proponiamo invece come un interlocutore proattivo, in grado di rispondere con le proprie soluzioni alle esigenze del cliente. Tutti i nostri prodotti riflettono questo approccio attraverso la tecnologia con cui sono sviluppati, a partire dall'integrazione con sistemi già esistenti. Un esempio può essere relativo all'installazione di un'infrastruttura di ricarica presso un'azienda dove è necessario implementare un sistema di bilanciamento dinamico dei carichi, ottenendo la perfetta integrazione di sistemi di ricarica con potenze differenti per rispondere a determinate esigenze specifiche e per soddisfare le necessità di clienti che devono sopporre a una disponibilità di energia limitata. E ancora, la possibilità di poter integrare i nostri prodotti in maniera nativa con altri dispositivi Ingeteam quali sistemi di accumulo o sistemi per la con-

L'OFFERTA PRODOTTO

Tra le ultime novità introdotte nella gamma Ingeteam c'è una nuova colonnina Hpc **Rapid 420**. Il dispositivo, con una potenza massima di 420 kW, può caricare 2 veicoli contemporaneamente, massimizzando la potenza in uscita, grazie alla possibilità di caricare anche asimmetricamente tra le due prese (ad esempio 300 kW su un lato e 120 kW sull'altro). La potenza di questa colonnina di ricarica è espandibile nel tempo: partendo da una potenza minima di 240 kW, sarà possibile espanderla a 300 kW, 360 kW, fino a 420 kW. La Rapid 420 è dotata di cavi ergonomici e dell'innovativo C-Fly System: un sistema di sostegno che facilita l'operazione di ricarica anche alle persone diversamente abili. Il design è caratterizzato dalla presenza di un ampio display da 31,5 pollici, in grado di veicolare informazioni aggiuntive, oltre allo stato della ricarica, come la pubblicità o le istruzioni per utilizzare la colonnina stessa. Rapid 420 dispone inoltre dell'integrazione con i sistemi di pagamento, della luce di servizio e dei Led indicativi a lato della colonnina per mostrare lo stato della presa di ricarica anche da lunghe distanze. La gamma di dispositivi Rapid è disponibile in diversi tagli di potenza per adattarsi a contesti



RAPID 420

differenti. La **Rapid 60** è in grado di ricaricare un singolo veicolo a 60 kW o due veicoli a 30 kW contemporaneamente. Solida e robusta, è progettata per resistere alle condizioni più impegnative, grazie alla sua struttura in acciaio. Il risultato è un caricatore compatto, silenzioso, leggero ed elegante, dal design moderno e dalle linee semplici. L'assenza di fessure di ventilazione posteriori ne consente l'installazione contro una parete o con un'altra Rapid 60 back to back. La principale premessa progettuale è stata quella di ottenere un'apparecchiatura silenziosa, per consentirne l'installazione in spazi chiusi o urbani. È inoltre dotato di un sistema di gestione dei cavi a scomparsa per una maggiore comodità d'uso. Rapid 60 consente pagamenti tramite carte di credito, integra sensori di parcheggio e tecnologia Plug & Charge, senza dimenticare la gestione dinamica dell'alimentazione tra le uscite del caricatore, tra più caricatori in corrente continua e in corrente alternata, nonché il bilanciamento dinamico con il resto dei carichi presenti. Gli ev-charger Rapid ad alta potenza, da 120 e 180 kW, sono stati progettati per soddisfare i più alti standard di qualità e prestazioni in termini di gestione della potenza, comunicazioni, affidabilità ed efficienza. Sono compatibili con gli standard CCS e CHAdeMO e i modelli Trio incorporano anche una presa di tipo 2 da 22 kW per la ricarica in AC, permettendo la ricarica simultanea di tre veicoli con gestione dinamica della potenza tra le diverse prese e anche tra diverse unità Rapid nella medesima installazione. Le colonni-



RAPID 60

ne supportano il Dynamic Load Management 2.0: un sistema di gestione dell'energia fornito di serie in tutti i modelli. L'offerta di Ingeteam include anche la **gamma Fusion**, ev-charger in AC progettati per installazioni a parete o a terra con doppia presa fino a 22kW in AC, che ben si sposano con parcheggi condivisi tipici di grandi complessi condominiali sia interni sia esterni. Interfaciando il sistema di ricarica a un impianto fotovoltaico standard attraverso il DLM 2.0, è possibile massimizzare il consumo dell'energia in eccesso. Invece di riversare l'energia in rete, si carica un veicolo collegato, aumentando così la percentuale di autoconsumo, come stabilito dal DL 162 del 30/12/2019 sulle comunità AUC. Dal punto di vista dell'autenticazione è possibile gestire le ricariche sia in assenza di connessione, tramite tessera RFID dedicata, che mediante un back-end per il monitoraggio centralizzato dell'intero impianto. In questo modo, in caso di necessità di rendicontazione, è possibile avere un resoconto dettagliato dei consumi dei singoli condomini. La dotazione standard di dispositivi di sicurezza facilitano l'installazione, riducendo la necessità di componentistica aggiuntiva.



GAMMA FUSION

versione di potenza da pannelli fotovoltaici per rispondere a un'esigenza di indipendenza energetica in grado di massimizzare l'autoconsumo. Oltre a questi esempi non bisogna dimenticare che lo sviluppo della mobilità elettrica per molte aziende è anche uno strumento efficace per raggiungere target sempre più stringenti di sostenibilità, un'esigenza a cui è possibile rispondere con una serie di soluzioni integrate che ormai fanno parte del nostro DNA. Rispondiamo alle necessità di efficientamento energetico che stanno diventando un tema sempre più centrale e prioritario per i nostri clienti»

Di recente avete ampliato l'offerta con un ev-charger che supera addirittura i 400 kW di potenza...

«Confermo. Una delle ultime novità che abbiamo annunciato è la colonnina All-In-One Rapid 420, con cui Ingeteam risponde alle esigenze di ricarica ultrafast con una potenza che può raggiungere i 420 kW, quindi particolarmente adatta ai Cpo che puntano con decisione alle infrastrutture su strade extraurbane e autostrade ad alta percorrenza, e che risulta particolarmente strategica anche nel segmento dei trasporti pesanti e della logistica, dove

LA GAMMA DI COLONNINE RAPID, DECLINATA NELLE VARIE VERSIONI CON POTENZE CHE SPAZIANO DAI 60 AI 420 KW. RISULTA ESTREMAMENTE FLESSIBILE E ADATTA A QUALSIASI CONTESTO, DALLE STRADE AD ALTA PERCORRENZA AI CENTRI URBANI



spesso incontriamo un'esigenza di ricarica veloce per batterie di grandi dimensioni. Uno dei principali punti di forza della Rapid 420 è la possibilità di dividere tra i due connettori una potenza di ricarica importante e di farlo anche in modo asimmetrico, assecondando le esigenze del singolo veicolo. In questo modo è possibile sia ottimizzare l'energia distribuita, sia velocizzare il processo di ricarica senza particolari colli di bottiglia. Altra particolarità del dispositivo è la presenza di un display di ampie dimensioni da 31,5 pollici. Soluzioni di questo tipo andranno sempre più a integrarsi in un mercato in cui la colonnina è vista anche come veicolo di informazioni aggiuntive e dove il Cpo può utilizzare lo schermo per sviluppare una serie di side business interessanti attraverso la comunicazione e i contenuti trasmessi, ovvero vendendo un vero e proprio spazio pubblicitario».

Ingeteam è stata inoltre protagonista, insieme a Free To X, di un'installazione ad alta potenza che sfrutta lo storage. Ne verranno realizzate altre?

«La soluzione ha pienamente soddisfatto le aspettative del Cpo. Al momento è collaudata e pronta all'uso ed è in grado di erogare fino a 200kW per connettore di ricarica, in linea con le richieste dettate dall'Afir. Molte altre società stanno interessando e stanno valutando questa soluzione per poter offrire una ricarica Hpc dove eventuali scavi e lavori per portare l'alta tensione comportano costi notevoli, oppure dove non c'è disponibilità di energia sufficiente. In futuro prevediamo che l'impiego dello storage diventerà sempre più strategico per la capillarità dell'infrastruttura di ricarica pubblica».

Come siete organizzati dal punto di vista distributivo?

«Approcciamo il mercato dialogando con gli installatori e con interlocutori in grado di proporre i nostri prodotti in maniera articolata. Ci interfacciamo con realtà che hanno tra i propri clienti aziende orientate verso soluzioni di alto livello e con tecnologie particolarmente

avanzate. Prevalentemente dialoghiamo con installatori e service partner che operano nel segmento C&I. Questo tipo di approccio può comportare che spesso ci coinvolgano direttamente nella fase di progettazione, soprattutto se l'infrastruttura di ricarica deve integrarsi in un sistema complesso. In queste situazioni il supporto diretto del produttore può assolutamente fare la differenza. I distributori attualmente non sono tra i nostri interlocutori principali per il segmento e-mobility, anche se sono pienamente supportati e può capitare che, per una certa tipologia di clientela, siano un tramite strategico».

In che modo supportate gli installatori?

«Puntiamo su una rete di partner affiliati formata e competente. Il nostro obiettivo è quello di farli crescere consentendogli di conoscere a fondo i nostri prodotti. Questo è essenziale per consentire loro di strutturare delle proposte commerciali che siano quanto più strutturate per rispondere alle esigenze peculiari del cliente. È fondamentale metterli nelle condizioni di curare il commissioning, il collaudo e la manutenzione periodica dell'infrastruttura, garantendo un servizio assolutamente efficiente. I corsi di formazione si svolgono periodicamente presso la nostra sede, dove invitiamo gli installatori che richiedono un supporto. Qui vengono affiancati dai nostri tecnici per affrontare nella pratica ogni caso reale e insieme ripercorrono le attività da portare avanti per risolvere una qualsiasi criticità: a questo proposito Ingeteam può contare su una piattaforma di configurazione evoluta e molto semplice da utilizzare che consente di gestire anche installazioni complesse in totale autonomia».

Con che periodicità vengono organizzati gli incontri?

«Cerchiamo di organizzare appuntamenti mensili o bimestrali, mentre con realtà più strutturate organizziamo anche corsi di formazione specifici. Tenzialmente cerchiamo di orga-

nizzare delle classi da massimo 10-15 partecipanti, per favorire l'interazione con il relatore».

Quali sono gli obiettivi per il futuro?

«Il momento di incertezza che sta attraversando l'Italia sulla transizione elettrica non aiuta a stabilire dei target certi nel lungo periodo. Sicuramente ci aspettiamo una crescita: siamo convinti che la varietà di catalogo ci consentirà di diversificare la proposta per sostenere un incremento del business importante nei prossimi 2/3 anni».

Quali sono le principali criticità che frenano lo sviluppo dell'e-mobility in Italia? E quali sono invece gli esempi virtuosi del mercato spagnolo da cui potremmo prendere spunto?

«Il ministero che cura la transizione energetica in Spagna ha messo sul piatto dal 2021 1,5 miliardi di euro, dimostrando di credere davvero nell'elettrificazione con un supporto strutturato e a lungo termine, sia per l'acquisto dei veicoli sia per l'infrastruttura di ricarica. Un pacchetto che si inquadra alla perfezione in un commitment governativo deciso ad accelerare sull'elettrico».

Al contrario, in Italia ci sono tante difficoltà legate a un piano di crescita che fino a oggi è stato applicato in maniera sporadica e poco efficace, a partire dagli incentivi sull'elettrico annunciati e poi congelati per mesi che hanno danneggiato il mercato creando incertezza nel consumatore finale. Dovremmo puntare su un piano triennale - che attualmente è in fase di studio - con un minimo di visibilità futura, in modo che anche i player interessati a investire in questo mercato possano avere più garanzie. Inoltre bisogna trovare delle formule che consentano di abbattere i costi per rendere l'elettrico più conveniente per gli utenti finali e che consentano ai Cpo di mantenere la giusta redditività per continuare a investire nello sviluppo delle infrastrutture».