



Parlano gli installatori: 5 punti di un mercato in ripresa

IL BONUS AUTO E GLI INCENTIVI SULLE COLONNINE HANNO CONTRIBUITO A UNA RIPARTENZA, SEPPUR MODERATA, DEL SEGMENTO PRIVATO. LO CONFERMANO GLI INSTALLATORI, CHE RIBADISCONO L'IMPORTANZA DI UNA FORMAZIONE ALLARGATA ANCHE ALLA PARTE NORMATIVA E CHE, SEMPRE PIÙ SPESSO, SVOLGONO UNA FUNZIONE CRUCIALE NEL FORNIRE UN SUPPORTO AL CONSUMATORE FINALE NELL'UTILIZZO DEL DISPOSITIVO DI RICARICA

Qualcosa si è mosso, si sta muovendo e probabilmente continuerà a muoversi in maniera sempre più vivace nei prossimi mesi: il mercato delle wall box domestiche, dopo "l'abbuffata" causata dagli effetti del Superbonus 110 - che, come effetto collaterale, ne aveva drasticamente rallentato la crescita lo scorso anno - è finalmente ripartito. Questo secondo il feedback degli installatori che, grazie alla concomitanza di due fattori chiave - ovvero il Bonus auto sbloccato all'inizio dello scorso giugno e gli incentivi statali promossi dal Mimit - già a partire dai primi mesi del 2024 hanno visto riaccendersi l'interesse dei consumatori nei confronti dei dispositivi per la ricarica domestica e condominiale. «Quello che ha dato un boost importante è stato il bonus dedicato all'acquisto di un'auto elettrica, quindi l'incentivo che si è sbloccato prima dell'estate» conferma Pasquale Senes, founder di EV-Field, società di Caserta specializzata nell'installazione di ev-charger focalizzata sulle regioni del centro-sud Italia. «Riguardo invece agli incentivi, il taglio del contributo da 40 a 20 milioni rispetto allo scorso anno secondo noi ha rafforzato l'entusiasmo dei consumatori finali. Secondo stime degli addetti ai

lavori potrebbero valere 12/13 mila colonnine. Il problema è che il consumatore, essendo un bonus valido fino a esaurimento, ha paura di non riuscire a rientrare e che si esaurisca in poco tempo. I clienti hanno già vissuto con un certo panico l'acquisto dell'auto e ora temono di non poter usufruire degli sconti per le colonnine. In generale le installazioni non stanno andando male: c'è un trend di crescita, almeno qui nel centro sud». Non si può certo parlare di ripartenza esplosiva o di un boom di richieste - anche perché gli effetti delle vendite auto sulle nuove installazioni, nonostante gli ottimi numeri già registrati lo scorso giugno, con un +118%, probabilmente si vedranno a partire da questo autunno - ma di una moderata e lenta ripresa. Tanti i fattori da considerare, tra cui anche quello per cui molto spesso l'acquisto della wall box non avviene contestualmente all'automobile, questo sia per motivi economici (oltre all'investimento dell'auto, il consumatore spesso non ha a disposizione altri 1.000 o 2.000 euro da spendere per l'infrastruttura) sia perché, come più volte evidenziato dai dati di mercato, sono ancora in tanti coloro che, prima di adottare un dispositivo dedicato, "tentano" la strada della presa Schuko, per poi accorgersi in breve tempo che non si tratta di un'alternativa valida, conside-

5 FATTORI CHIAVE PER IL SEGMENTO DOMESTICO

- › Bonus auto
- › Incentivi colonnine per privati e condomini
- › Competenza tecnica nella configurazione degli ev-charger
- › Formazione mirata su normative e impianti
- › Supporto e fidelizzazione del cliente finale

un momento di particolare fermento» dichiara Paolo Gorgoglione, founder di Pony Power, azienda di San Giovanni Rotondo (Foggia) specializzata nel settore delle installazioni di wall box con soluzioni chiavi in mano. «Lo scoglio maggiore oggi è in ambito condominiale, dove vige l'obbligo di un progetto da parte di un ingegnere, con lunghi procedimenti che spesso rallentano e scoraggiano i clienti che si ritrovano a fronteggiare una serie di costi extra».

Installazione wall box: è davvero così semplice?

Uno dei temi più discussi in ambito e-mobility riguarda la complessità relativa all'installazione di una wall box domestica, un procedimento su cui i produttori investono importanti risorse tra webinar, corsi di formazione e materiale tutorial messo a disposizione dei professionisti. In realtà il feedback degli installatori delinea un quadro generale non banale perché, a seconda delle situazioni in cui si trovano a operare, possono sorgere varie criticità. A questo proposito però è doverosa una premessa: come più volte sottolineato negli articoli dedicati a questo tema, quando si parla di wall box bisogna considerare dei dispositivi che si sono rapidamente evoluti in termini di funzioni, con delle complessità che spesso riguardano anche e soprattutto la loro configurazione, specie se vengono installate all'interno di un ecosistema che prevede il dialogo con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. «Le wall box non sono semplici da installare, è un procedimento che non va banalizzato» afferma Pasquale Senese. «Installare una colonnina richiede competenze specifiche particolari, Non parliamo più di semplice elettricista, ma di "Tecnico della ricarica". Questo perché c'è tutta una parte dell'installazione che riguarda la configurazione, ovvero come l'ev-charger si integra in una struttura complessa, magari in cui dialoga con impianto fotovoltaico oltre che con un inverter, e il dispositivo deve tenere conto del bilanciamento dei carichi per evitare Black out. Il modo in cui la wall box dialoga con tutto il resto fa la differenza relativamente al corretto funzionamento dell'infrastruttura. Noi ad esempio, prima di installare un prodotto, ne acquistiamo alcuni esemplari che letteralmente "smembramo" per capirne a fondo il funzionamento e per comprendere meglio come vanno a comunicare con la rete domestica». Un trend confermato anche da Fiore Vecchione, responsabile tecnico di A.F. Service: «Dipende molto dal tipo di dispositivo e dalle funzionalità che supporta. Alcune sono davvero semplici da attivare, mentre quelle che richiedono una configurazione, e che magari presentano funzionalità più avanzate, in effetti possono risultare più complesse. Soprattutto richiedono un intervento più prolungato per eseguire tutti i passaggi necessari, ad esempio l'abilitazione delle tessere Rfid. Altra criticità è legata alle situazioni in cui bisogna creare delle linee appositamente per le colonnine, perché magari i cavi esistenti sono vecchi o non soddisfano i requisiti di potenza necessari al corretto funzionamento dell'ev-charger». Effettivamente le variabili legate alla location rappresentano una delle incognite principali per l'installatore, ma in alcuni casi particolarmente critici possono influire notevolmente sul costo dell'impianto. «La wall box di per sé è un dispositivo piuttosto semplice da collegare all'impianto domestico. Le criticità, nel caso, possono riguardare il set up del dispositivo, soprattutto quando quest'ultima richiede una connessione a Internet» spiega Emanuele Bulgherini, amministratore di Sky-Mob. «In questo senso se prendiamo in considerazione dispositivi che utilizzano un app proprietaria attraverso cui si pos-

sono gestire le operazioni l'installazione il processo risulta semplice. Le criticità più evidenti, per nostra esperienza, sono invece per la maggior parte dei casi legate agli impianti elettrici che troviamo nelle abitazioni: spesso i box sono molto distanti dai quadri di alimentazione, con passaggi dei cavi molto poco agevoli, con canaline in pessime condizioni. Tutto questo comporta che sul costo dell'installazione incida molto di più l'allacciamento che la messa in opera del dispositivo stesso». Anche la collocazione della wall box in aree sotterranea non coperte da segnale 3 o 4G può rappresentare un problema. Per questo motivo è importante scegliere dispositivi che possano ovviare a questa problematica proponendo delle opzioni di connettività alternative, anche perché, se l'ev-charger supporta il bilanciamento dinamico dei carichi, la configurazione può risultare ancora più ostica: «Le criticità in realtà si presentano in fase di configurazione» conferma Paolo Gorgoglione «Quando magari ci si ritrova in ambienti dove la connettività risulta difficoltosa, box interrati senza linea, o parcheggi sotterranei. A quel punto la tecnologia Wi-Fi può venire meno e, proprio per questo motivo, siamo soliti privilegiare i dispositivi che integrano una connessione via cavo ethernet per supportare il bilanciamento dei carichi».

La formazione? Deve "anticipare" la ricarica

Come accennato in precedenza la formazione degli installatori è un aspetto su cui i produttori di ev-charger sono particolarmente attenti, sia per fidelizzare i propri clienti, inclusi i distributori, sia perché un'installazione effettuata ad hoc con un prodotto perfettamente funzionante è indispensabile per conquistare la fiducia del cliente finale. «Riguardo al supporto alle aziende siamo piuttosto soddisfatti. Seguiamo il mercato e-mobility dal 2020 e abbiamo avuto modo di collaborare anche

SPESSE LE PRINCIPALI CRITICITÀ RELATIVE ALL'INSTALLAZIONE DELLA WALL BOX RIGUARDANO LA LOCATION: BOX INTERRATI O NON COPERTI DA SEGNALE DI RETE RENDONO INFATTI LA CONFIGURAZIONE DI ALCUNI MODELLI PARTICOLARMENTE COMPLESSA

rando il pericolo di surriscaldamento dell'impianto e l'incertezza di trovare effettivamente la batteria carica al termine del processo. «Una delle criticità principali con i clienti privati molto spesso è relativa all'investimento per installare la wall box» conferma Federico Bussatori, direttore commerciale di EliosTech, azienda di Piacenza specializzata nell'installazione di sistemi di ricarica e nella progettazione di soluzioni green per aziende e privati. «Nel senso che spesso il cliente mette in conto una spesa legata unicamente all'acquisto e al collegamento dell'ev-charger, mentre il preventivo per un'installazione certificata aumenta sensibilmente, perché molto spesso sono necessari diversi adeguamenti all'impianto esistente per realizzare un'infrastruttura a norma. Una dinamica che spesso si verifica anche per le installazioni condominiali: proprio per questo motivo tentiamo di proporre un'unica stazione al servizio di tutti i condomini laddove l'installazione nel singolo box, per svariati motivi, diventa troppo onerosa. Purtroppo manca spesso la volontà di pensare in prospettiva futura, quando l'auto elettrica diventerà di utilizzo comune». Inoltre, le installazioni condominiali, rispetto alla singola abitazione domestica, vengono rallentate da una serie di questioni burocratiche legate ai progetti e all'adeguamento del CPI in base ai punti di ricarica installati. «Da inizio anno con gli incentivi colonnine è stato un continuo crescendo di domande anche nel domestico, Sicuramente confermiamo



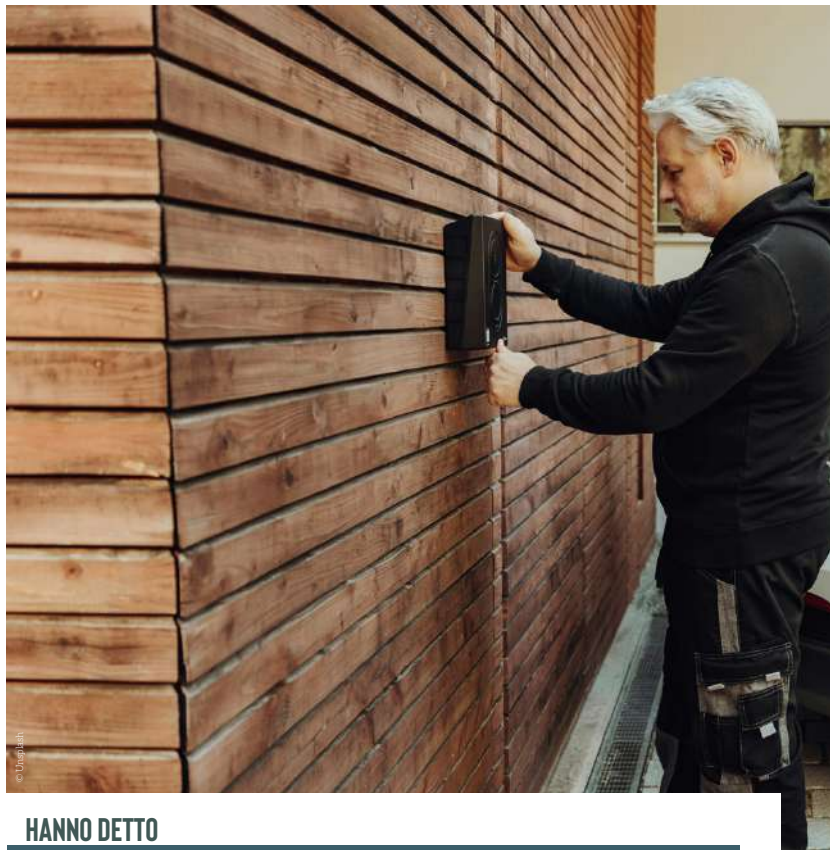
con diversi distributori. Forse uno degli aspetti da migliorare è il follow up sulle wall box domestiche che, essendo un prodotto più "povero" in termini di marginalità, a volte non vengono seguite con particolare attenzione in termini di assistenza e di supporto da parte del produttore, più focalizzato sulle stazioni in DC perché prodotti più costosi». Oltre a questo aspetto, gli installatori denunciano una diffusa mancanza di preparazione sulla parte normativa degli impianti, ovvero su tutti gli aspetti che paradossalmente vengono prima del collegamento e della configurazione di un dispositivo di ricarica. Se da un lato, giustamente, i produttori si focalizzano su percorsi di formazione strettamente legati ai loro dispositivi, dall'altro il mercato sottolinea la mancanza di un supporto per realizzare impianti certificati ad hoc: «Riguardo alla formazione bisogna considerare essenzialmente due punti» sottolinea Pasquale Senese, «uno riguarda la linea elettrica, mentre il secondo riguarda le funzionalità della wall box. Il produttore lavora su questo secondo aspetto, ovvero investe su formazione incentrata sul trasmettere competenze per installare a regola d'arte il proprio dispositivo. Oggi però manca tutto quello che sta a monte, ovvero quello che concerne l'impianto elettrico e come realizzare un impianto a norma, cosa che spesso viene data per scontata ma non lo è. Tanto che EV-Field propone un patentino della ricarica per i nostri tecnici in modo da avere professionisti formati anche per tutta la parte che riguarda l'impianto elettrico». «Confermo che spesso, se da un lato i corsi di formazione sono molto utili per comprendere le peculiarità del prodotto, ci si ritrova spesso ad affrontare delle lacune che stanno a monte, ovvero strettamente legate alla messa in opera di un impianto ad hoc certificato e a norma» conferma Paolo Gorgoglione. «Dal punto di vista concettuale l'installazione di una wall box può sembrare una pratica piuttosto banale, ma in realtà ci sono tantissime sfaccettature di ordine normativo che non sono per nulla scontate e che richiedono una formazione costante dei professionisti sia dal punto di vista impiantistico sia dal punto di vista del rilascio delle certificazioni di conformità, che spesso sono incomplete».

Utente finale: quanto conosce la ricarica?

Come spesso è capitato di ribadire sulle pagine del magazine, l'installatore può avere un ruolo centrale anche nella diffusione di corrette informazioni all'utente finale, fungendo da volano per una divulgazione competente riguardo alla mobilità elettrica.

Ma quanto, in verità, gli utenti finali sono pronti e preparati sull'argomento e quanto tempo invece l'installatore deve dedicare a un vero e proprio briefing necessario a spiegare le varie funzionalità dell'ev-charger? Di norma, come conferma ad esempio Fiore Vecchione, l'utente che sceglie di acquistare un veicolo elettrico è particolarmente ben predisposto verso la tecnologia e, informandosi preventivamente, conosce già l'argomento: «L'80% della clientela che sceglie di montare una wall box è piuttosto preparata, perché si informano molto prima di acquistare l'auto quindi conoscono già i tempi di ricarica necessari e le potenze in gioco affinché la stazione funzioni correttamente. Chi prende l'auto elettrica mediamente è un utente curioso e apprende piuttosto facilmente l'utilizzo delle funzionalità del caricatore senza particolari problemi».

Alcuni installatori, come ad esempio EV-Field, hanno implementato sul proprio portale web un servizio che aiuta l'utente finale nella scelta del dispositivo più adatto alle proprie esigenze con



HANNO DETTO



"LE INSTALLAZIONI IN AMBITO CONDOMINIALE PRESENTANO ANCORA DIVERSE CRITICITÀ"

Paolo Gorgoglione, founder di Pony Power

«Da inizio anno con gli incentivi colonnine è stato un continuo crescendo di domande anche nel domestico. Sicuramente confermiamo un momento di particolare fermento. Lo scoglio maggiore oggi è in ambito condominiale, dove vige l'obbligo di un progetto da parte di un ingegnere, con lunghi procedimenti che spesso rallentano e scoraggiano i clienti»



"BENE GLI INCENTIVI, MA IL TAGLIO HA CREATO INCERTEZZA"

Pasquale Senese, founder di Ev-Field

«Il taglio del contributo da 40 a 20 milioni rispetto allo scorso anno secondo noi ha raffreddato l'entusiasmo. Essendo un bonus valido fino ad esaurimento, i consumatori temono possa esaurirsi in poco tempo»



"SULL'ELETTRICO C'È ANCORA TANTO DA COMUNICARE, ANCHE E SOPRATTUTTO NEI CONFRONTI DELL'UTENTE FINALE"

Federico Bussatori, direttore commerciale di Elios Tech

«Buona parte del nostro lavoro è dedicata anche all'informazione delle persone, perché stiamo notando che sull'elettrico manca proprio una cultura di base, manca proprio a livello nazionale una formazione sull'argomento. Spesso spieghiamo da zero come vanno utilizzate le colonnine: alcuni chiedono addirittura la colonnina fast per la casa.»



"NEL SEGMENTO DOMESTICO TANTE CRITICITÀ SONO LEGATE AGLI IMPIANTI ELETTRICI"

Emanuele Bulgherini, amministratore di Sky-Mob

«Le criticità maggiori, per nostra esperienza, sono invece per la maggior parte dei casi legate agli impianti elettrici che troviamo nelle abitazioni, spesso i box sono molto distanti dai quadri di alimentazione, con passaggi molto poco agevoli dei cavi, con canaline in pessime condizioni. Tutto questo comporta che molto spesso sul costo dell'installazione pesa molto di più l'allacciamento che la messa in opera dei dispositivi stesso»



un processo guidato attraverso un questionario per ottenere un preventivo in tempo reale. Il cliente tipo che approccia un Bev è un cliente mediamente sofisticato, che si informa e che ha dimestichezza con l'elettronica. Ma purtroppo si perde perché non ha tutte le competenze, quindi con la nostra piattaforma cerchiamo di aiutare il consumatore e rispondere in maniera più adeguata alle sue esigenze. Fungiamo insomma da filtro per proporli qualcosa che possa fare al caso suo. E il fatto di collaborare con più marchi ci consente di spaziare in un'ampia gamma di proposte» spiega Pasquale Senese.

Sono però frequenti anche i casi in cui all'installatore viene richiesto un vero e proprio tutorial sull'utilizzo della wall box, un segnale di come ci sia ancora molto lavoro da fare per accelerare il processo di transizione soprattutto nei confronti degli utenti che hanno poca dimestichezza con la tecnologia.

«Buona parte del nostro lavoro è dedicata anche all'informazione delle persone, perché stiamo notando che sull'elettrico manca una cultura di base, manca proprio a livello nazionale una formazione sull'argomento» spiega Federico Busatori. «Spesso spieghiamo da zero come vanno utilizzate le colonnine: alcuni chiedono addirittura la colonnina fast in DC per la casa. Anche sui clienti business a volte incontriamo delle criticità: si dimenticano spesso il funzionamento della colonnina perché magari viene adoperata raramente. Proprio per questo motivo, conte-

stualmente all'installazione, proponiamo anche un pacchetto di assistenza, perché è facile prevedere che il cliente avrà bisogno di un ulteriore follow up soprattutto nei primi mesi di utilizzo». Oltre a questo fattore bisogna considerare che non tutti gli utenti, concetto valido anche per la ricarica pubblica, hanno uguali competenze con le app e con la tecnologia in generale. Questo può rappresentare uno scoglio anche in ambito domestico, soprattutto per ev-charger che magari non integrano uno schermo e vanno gestiti interamente attraverso lo smartphone.

Il rovescio della medaglia però è una situazione che può consentire all'installatore di mettere le proprie competenze al servizio del consumatore finale fidelizzandolo: «Sul totale delle installazioni effettuate, abbiamo un 20% di utenti che non ha assolutamente dimestichezza con le app e che necessita di un supporto completo su come utilizzare il dispositivo di ricarica. Capita quindi di dover proprio partire dalle basi» conferma Paolo Gorgoglione. «In questi frangenti gli installatori supportano a 360 gradi il cliente anche nella configurazione del dispositivo e dell'app sul telefono. Ma posso confermare che si tratta di un servizio apprezzato e riconosciuto. Un'altra criticità in cui spesso ci imbattiamo è legata alla delibera Arera: molti clienti non sanno come attivarla, notano che il contatore scatta anche durante le fasce orarie in cui l'aumento di potenza dovrebbe essere gratuito e hanno bisogno di assistenza per sistemare la situazione».

ER

GLI APPUNTAMENTI DI MAGGIO CON EV-NOW!

Nel Comune più Piccolo d'Italia

29 abitanti sulla carta, 11 reali, a un'ora e mezza da Milano: questo è il territorio dove eV-Now! sperimenta tecnologie di energia e mobilità elettrica. Tra settembre ed ottobre abbiamo previsto alcuni appuntamenti, che troverete sul nostro sito ev-now.org

» Area di Ricarica in DC: inaugureremo un'area di ricarica da 60kW DC Auto/moto + ricarica bici a disposizione anche per le case auto, influencer e tecnici che useranno le curve di Morterone per effettuare i propri test, in collaborazione con Atlante e Comune di Morterone

» Inaugureremo la più fitta rete di ricarica per e-bikes d'Europa, cardioprotetta ed alimentata da energia solare

Autunno di R&D

I progetti supportati da eV-Now! in questo autunno/inverno:

» Continua la collaborazione tra eV-Now! & Free To X nel raccontare lo sviluppo della rete di ricarica ad alta potenza e nella diffusione della cultura dell'elettrificazione

» Parte l'attività di promozione dell'evento KeyEnergy, avvicinamento all'evento e strategie per l'attività presso la Fiera di Rimini nel 2025

» Prosegue la consulenza strategica per l'implementazione innovativa di hardware e software all'interno di due stazioni di ricarica DC per servizi di ricarica inediti, che verranno sperimentati su Milano

» Siamo impegnati nell'avvio e supervisione di una rete di assistenza ad alta ingegneria, per tutti i veicoli elettrici

» Avvio della sperimentazione di trasporti "pesanti" tramite droni nel Comune più Piccolo d'Italia

» Il Progetto2035 per l'implementazione di Comunità Energetiche si concentra su due CER speciali in Italia

» Il Progetto eViaggioItaliano per la Promozione delle destinazioni Electric Friendly, in collaborazione con Touring Club Italiano, prosegue sui social e nella Guida Alberghi e Ristoranti sezione Electric friendly

» Lunedì giornata di dirette: alle 18.00 con la BatteryWeekly ed alle 19.00 con Tesla Owners Italia

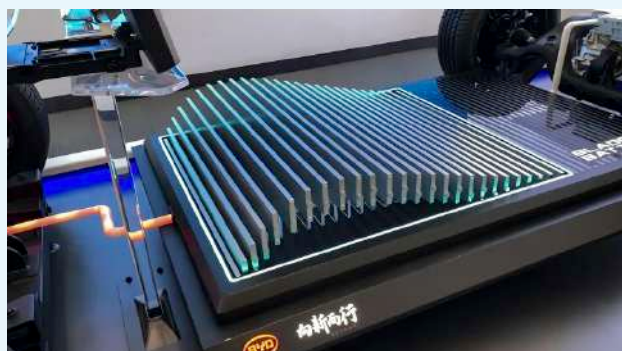
SEGUITE DANIELEINVERNIZZIT SU INSTAGRAM PER RIMANERE AGGIORNATI SU TUTTE LE NOVITÀ DI FONDAZIONE EV-NOW!

L'ANGOLO DI eV-Now!

IL PUNTO SULLE BATTERIE

UNA PANORAMICA SU UNO DEI SETTORI CHE SI STA SVILUPPANDO PIÙ VELOCEMENTE A LIVELLO MONDIALE E CHE SI CONFERMA DI IMPORTANZA CRUCIALE PER SUPPORTARE LA TRANSIZIONE ELETTRICA

Sul fronte dei formati si affermano sempre più le celle denominate "blade", a lama, caratterizzate da un formato appunto a lama, sicuro e capace. Qui la fanno da padrone come sempre le aziende cinesi, che investirono diversi punti percentuali del proprio fatturato in ricerca e sviluppo. L'Europa deve finanziare altrettanto un settore così strategico per energia e mobilità. Le chimiche non cambiano repentinamente, lo abbiamo ribadito più volte: la chimica Lifepo4 - detta Litio-Ferro - sta raggiungendo sempre più applicazioni, ma si tratta di una chimica di vecchio stampo e prettamente industriale, che migliorata radicalmente ha abbracciato il settore automotive e quello dei trasporti pesanti. Altre chimiche come quella al Sodio "freddo" pur avanzando velocemente richiederanno ancora altri anni. Di certo c'è che mai un settore così strategico ha potuto contare su tanta crescita in poco tempo. L'Italia cresce nella rete delle rinnovabili e richiede velocemente l'implementazione di sistemi BESS a livello rete, seguiremo questi sviluppi nel corso dell'autunno e su ogni numero di e-ricarica. Voi ricordatevi di seguire la BatteryWeekly su YouTube ogni lunedì sera alle 1800 o in differita nelle puntate pubblicate.



UN'ESTATE IN CRESCITA PER LE INFRASTRUTTURE

In vista infatti dei grandi esodi estivi e grazie ad un'attenta analisi dei dati di ricarica, incrociando i dati di vendita dei veicoli elettrici, tutti gli operatori sul territorio nazionale hanno potenziato la rete di ricarica, in particolare su corridoi di scorrimento come quelli autostradali. Il potenziamento può nascere solo da un'attività progettuale di alto livello, sintomo che in Italia non abbiamo solo ottimi prodotti per la ricarica ad alta potenza in corrente continua, ma soprattutto bravi architetti delle infrastrutture.

ER