



# Multiutility: la partita sull'elettrico si gioca "in casa"

TARIFE DINAMICHE PER RICARICHE DOMESTICHE SEMPRE PIÙ CONVENIENTI E POSSIBILITÀ DI UTILIZZARE LE COLONNINE PUBBLICHE A COSTI CONTENUTI: I FORNITORI DI ENERGIA HANNO SVILUPPATO UNA SERIE DI PACCHETTI COMPLETI DEDICATI ALL'UTENTE FINALE CON L'OBBIETTIVO DI AGEVOLARE IL PASSAGGIO ALL'ELETTRICO. ECCO UNA PANORAMICA SULLE STRATEGIE CON CUI ALCUNE DELLE PRINCIPALI MULTIUTILITY CONTANO DI CRESCERE ULTERIORMENTE E UNA FOTOGRAFIA DI COME STANNO EVOLVENDO LE OFFERTE PER ARRICCHIRE LA PROPRIA BASE CLIENTI

L'opportunità di ricaricare tra le mura domestiche, dimenticandosi di fatto - soprattutto per un utilizzo prettamente urbano - le soste presso i distributori di carburante è uno dei fattori che spinge una fetta importante di automobilisti al passaggio in elettrico. Oltretutto se questa comodità è accompagnata anche da un cospicuo risparmio rispetto all'utilizzo di un veicolo endotermico restano davvero pochi dubbi sul passaggio a un veicolo a zero emissioni. Numeri alla mano, in Italia all'inizio dello scorso anno si contavano più di 370mila punti di ricarica privati, in crescita del 170% (dati Smart Mobility Report): un bacino in rapida crescita e composto da utenti molto attenti alle tariffe per massimizzare la convenienza del passaggio all'auto elettrica. Il quadro appena descritto ha spinto numerose multiutility alla configurazione di pacchetti ad hoc espressamente dedicati agli utenti con necessità di ricaricare la vettura, offerte "all in one" che sempre più spesso prevedono anche l'installazione di una wall box smart, l'applicazione di una tariffa dedicata in determinate fasce orarie particolarmente convenienti

per il rifornimento dell'auto, oltre alla possibilità di accedere a stazioni di ricarica pubbliche interoperabili con tariffe ulteriormente agevolate per gli utenti che sottoscrivono un utenza domestica. Uno degli esempi più recenti in questa direzione è il piano lanciato da E.ON lo scorso aprile: grazie all'introduzione della tariffa Luce notti cariche, la multiutility consente ai propri clienti di ricaricare l'auto in fascia F3 (ovvero dalle 23 alle 7 del mattino dal lunedì al sabato) con un costo al kWh pari a 0,0996 euro. Nella fascia oraria F1, dalle 8 alle 19, il costo sale a 0,1320 euro, mentre nella fascia F2 (dal lunedì al venerdì dalle 7 alle 8 e dalle 19 alle 23) il costo è di 0,1284 euro al kWh, confermando quindi una soluzione decisamente vantaggiosa se paragonata ai costi di ricarica presso le colonnine pubbliche. E.ON ha inoltre sviluppato due offerte "Chiavi in mano" dedicate all'installazione di una wall box, con un pacchetto DriveSmart Premium che prevede l'integrazione della stazione di ricarica con un impianto fotovoltaico già esistente o di nuova attivazione. Enel X ha invece puntato su un pacchetto che include addirittura la possibilità di noleggiare un veicolo elettrico: l'offerta Super Formidabile Auto che prevede, in un'unica soluzione, la possibilità

**E.ON**

**Un approccio integrato per aziende e privati**

**STRATEGIA**

E.ON in Italia attraverso la divisione e-Mobility adotta un approccio integrato alla mobilità elettrica per soddisfare le esigenze di clienti privati, aziendali e pubblici, secondo la visione @home, @work e @public. L'offerta comprende stazioni di ricarica intelligenti per uso domestico, soluzioni dedicate alle flotte aziendali e infrastrutture di ricarica pubbliche.

**PRODOTTI E SERVIZI**

Nel secondo semestre del 2024, la strategia E.ON si articolerà su tre pilastri chiave, a partire da soluzioni B2b per le flotte aziendali, sviluppate con l'obiettivo di rafforzare l'offerta per le flotte elettriche, proponendo pacchetti completi che comprendono stazioni di ricarica, servizi di manutenzione, e gestione energetica centralizzata. L'obiettivo è supportare le aziende nella riduzione dei costi operativi e nell'aumento dell'efficienza energetica per le flotte elettriche agevolando la transizione. E.ON punterà inoltre su collaborazioni strategiche volte a sviluppare partnership con produttori di veicoli elettrici e altre aziende del settore per offrire soluzioni integrate e personalizzate. Queste collaborazioni mirano a promuovere l'adozione della mobilità elettrica garantendo un'esperienza fluida e vantaggiosa per i clienti, a tra le partnership in attivo: BMW e Mercedes. Infine focalizzazione sul consumatore finale e sulle tariffe sostenibili: circa il 70% dei possessori di veicoli elettrici ricarica il proprio veicolo a casa.

**PROSPETTIVE FUTURE**

E.ON si sta concentrando sull'offerta di tariffe competitive che non solo puntano al risparmio economico, ma promuovono anche l'uso di energia rinnovabile. Le tariffe sono progettate per favorire la transizione verso l'elettrico, integrando soluzioni come i servizi di Smart Charging, che permettono una gestione intelligente della ricarica domestica, ottimizzando i costi e l'efficienza. L'obiettivo principale è facilitare la transizione verso una mobilità sostenibile attraverso soluzioni personalizzate per ogni tipologia di utente.



di noleggiare un'auto elettrica, una wall box Waybox in comodato d'uso gratuito e un'offerta luce dedicata che consente di ricaricare fino a 8mila km gratuitamente. Il noleggio dell'auto viene offerto in partnership con Arval Service Lease Italia, include la manutenzione ordinaria e straordinaria, copertura RCA e soccorso stradale compresi nel canone. L'offerta luce legata alla promozione consente di non pagare la componente energia dalla mezzanotte alle 3 del mattino fino a 1.700 kWh all'anno: grazie alla possibilità di programmare la ricarica tramite la Waybox si può impostare questa fascia per usufruire della promozione. Anche A2a, attraverso la divisione E-Mobility, ha lanciato diverse iniziative per sostenere la diffusione di veicoli a zero emissioni. Tra queste la possibilità di installare una wall box con un servizio chiavi in mano:

si tratta di un dispositivo smart che è possibile gestire tramite app e disponibile in due configurazioni, Base e Plus. Quest'ultima prevede connettività wi-fi, ricariche autenticate via card Rfid, oltre alla sinergia con l'app E-Moving - che garantisce l'accesso a una rete di oltre 30mila charging point quick, fast e ultrafast alimentati da energia 100% green - e un credito da 80 euro da utilizzare per le ricariche pubbliche. Interessante la possibilità offerta di A2a di rateizzare il costo della wall box con contributo da 40 euro (per 36 mesi) nel caso della versione Base, oppure 55 euro per la versione Plus. La maggior parte delle multiutility propone dispositivi smart, con controllo dinamico del carico, nella fascia di potenza dai 7,4 ai 2 kW, dotati di connettività e compatibili con la sperimentazione Arera, che consente di sfruttare una potenza fino

**EDISON ENERGIA**

**L'utility accelera sulla mobilità elettrica**

**STRATEGIA**

Edison Energia ha sviluppato una strategia commerciale mirata a supportare il crescente bisogno di soluzioni di mobilità elettrica nel canale domestico. La nostra visione parte dall'ascolto delle esigenze specifiche dei clienti residenziali, riconoscendo che molti di essi vivono in contesti condominiali complessi dove l'installazione di wall box individuali non è sempre fattibile. In questi casi, è essenziale adottare sistemi di ricarica condivisi, capaci di evolversi nel tempo, per permettere a tutti i residenti di accedere a una soluzione di ricarica semplice e flessibile. Questo approccio si estende non solo alle esigenze odierne, ma si adatta anche a futuri incrementi della domanda

**PRODOTTI E SERVIZI**

Per supportare questo sviluppo, Edison si sta preparando al lancio di una piattaforma innovativa per la gestione delle ricariche elettriche, inclusiva di una nuova app che permetterà di monitorare e gestire le sessioni di ricarica in modo semplice e intuitivo. Questa piattaforma sarà il cuore dell'offerta di prodotti, in grado di garantire ai clienti soluzioni integrate per la ricarica a casa, al lavoro e nei punti pubblici, offrendo maggiore flessibilità e controllo.

**PROSPETTIVE FUTURE**

Nel secondo semestre del 2024, Edison Energia amplierà il suo impegno nel settore della mobilità elettrica non solo a favore dei condomini, ma anche delle aziende. L'obiettivo è facilitare la transizione elettrica delle flotte aziendali, offrendo soluzioni sia per le sedi operative che per le abitazioni dei dipendenti, mantenendo la continuità anche con ricariche on-the-road tramite la nostra app. Infine, per quanto riguarda le tariffe di ricarica, Edison si impegna a supportare l'installazione di infrastrutture di ricarica presso le abitazioni e le aziende, dove il costo delle ricariche può essere più controllato e ridotto rispetto a quello delle ricariche pubbliche. La priorità dell'azienda è offrire soluzioni che rendano la mobilità elettrica sempre più accessibile e conveniente per i propri clienti, contribuendo a una gestione più efficiente e sostenibile delle risorse energetiche.



## A2A

### Un'offerta completa per ricarica pubblica e privata

#### STRATEGIA

A2A si propone come partner nel processo di efficientamento ed elettrificazione dei consumi con l'obiettivo di favorire l'adozione di tecnologie per semplificare le modalità di fruizione dei clienti. In ambito e-mobility offre una formula chiavi in mano che include la progettazione e l'installazione delle soluzioni di ricarica e un modello zero pensieri attraverso il quale, oltre al supporto per gli adempimenti tecnico-amministrativi e la richiesta di incentivi, è possibile fruire di formule di rateizzazione dedicate a condizioni vantaggiose e di pacchetti integrati di servizi di assistenza, manutenzione e controllo.

#### PRODOTTI E SERVIZI

Ai clienti domestici A2A propone un'offerta - Wallbox A2A - che include connettività e gestione dinamica dei carichi - e la possibilità di gestione da remoto tramite l'app A2A E-moving, che abilita anche l'accesso a una rete di oltre 40.000 punti di ricarica pubblici. Inoltre, aderendo a un'offerta per la fornitura di energia elettrica di A2A Energia, si può scegliere la migliore tariffa in base al fabbisogno energetico e, in aggiunta, ottenere agevolazioni per ricaricare sulla rete pubblica. Con Solare A2A, c'è poi la possibilità di installare presso la propria abitazione un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo, per abbattere ulteriormente i costi della ricarica domestica.

#### PROSPETTIVE FUTURE

A2A ha recentemente introdotto nuovi modelli di wallbox e un nuovo pricing per soddisfare i requisiti del "bonus colonnine domestiche" e, per facilitare la comprensione dei benefici della ricarica privata, fornisce alla clientela il supporto necessario attraverso una consulenza gratuita che si può richiedere tramite il sito a2a.it. Sono state inoltre rilasciate nuove funzionalità per l'App A2A E-moving e attivati accordi di interoperabilità con nuovi gestori di infrastrutture per rendere il servizio sempre più capillare.



LA WALL BOX DI A2A GARANTISCE PIENA CONNETTIVITÀ E GESTIONE DINAMICA DEI CARICHI

a 6 kW durante le ore notturne senza sovrapprezzo in bolletta. Di norma l'installazione standard (ovvero entro i 10 metri dal contatore) è inclusa nel prezzo dell'offerta, che viene confermato solo dopo un sopralluogo da parte di un operatore per valutare lo stato dell'impianto elettrico e la lunghezza dei cablaggi necessari. Altro player che punta con decisione sulla transizione elettrica è Sorigenia: in seguito al lancio della piattaforma MyNextMove - con cui di fatto la multiutility si propone come un vero e proprio Emisp, fornendo l'ubicazione in tempo reale di 50mila colonnine dislocate in tutta Italia e che oggi conta più di 10mila utenti attivi - è stata di recente introdotta anche la nuova card MyNextPass con tecnologia Rfid che consente agli utenti dell'app MyNextMove di ricaricare anche offline, sfruttando l'apposito lettore presente sulle colonnine con una card dedicata. La possibilità di affidarsi a un unico operatore sia per la ricarica domestica sia per la ricarica pubblica è indubbiamente un vantaggio. Proprio per questo motivo sono diverse le multiutility che, tramite accordi di interoperabilità, garantiscono ai propri clienti una rete sempre più capillare di punti di ricarica presso cui accedere con tariffe vantaggiose e senza la necessità di creare ulteriori account. Acea Innovationad esempio ha siglato un accordo di interoperabilità con l'Emisp Plugsurfing per aumentare i potenziali clienti della propria rete di ricarica. Plugsurfing conta attualmente più di 2 milioni di conducenti che ogni anno si affidano alla piattaforma per ricaricare il proprio veicolo e l'Emisp copre più di 700mila charging point in tutta Europa. Grazie a questa partnership, i due milioni di clienti che utilizzano l'app Plugsurfing - installata su veicoli Renault, Nissan e su quelli di molti altri marchi del settore automobilistico - possono localizzare, prenotare e utilizzare gli oltre 1.600 punti di ricarica di Acea Innovation attivi in Italia.



## SORGENIA

### Focus su smart charging ed efficientamento energetico

#### STRATEGIA

Sorigenia da anni è impegnata a promuovere la mobilità elettrica con un'offerta integrata e sostenibile. La strategia commerciale dell'azienda facilita l'adozione di veicoli elettrici grazie a soluzioni convenienti per il mercato domestico, mettendo a disposizione pacchetti completi che includono wall box, impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e tariffe agevolate, oltre a MyNextMove, una app per la ricarica presso infrastrutture pubbliche.

#### PRODOTTI E SERVIZI

Nel secondo semestre del 2024, Sorigenia si concentrerà sull'ampliamento dell'offerta, con un focus sulla formazione dei consumatori e sullo sviluppo di tecnologie innovative come sistemi di smartcharging, per ottimizzare l'efficienza energetica. Questa tecnologia, attraverso un algoritmo avanzato, permette di ricaricare automaticamente i veicoli elettrici negli orari in cui l'energia ha tariffe più convenienti, garantendo un risparmio fino al 35% sui costi di ricarica; inoltre, massimizza l'efficienza della rete e dell'eventuale impianto fotovoltaico domestico, rappresentando così un notevole beneficio economico per i consumatori.

#### PROSPETTIVE FUTURE

L'azienda è fiduciosa che la crescita del mercato possa essere supportata anche da una riduzione delle tariffe di ricarica pubblica: sebbene le previsioni siano complesse, la crescente concorrenza e l'aumento del parco circolante di auto elettriche contribuiranno ad abbassare i costi di ricarica. La visione di Sorigenia è chiara: rendere la mobilità elettrica accessibile e conveniente per tutti, contribuendo a un futuro più sostenibile.



MYNEXTPASS DI SORGENIA CONSENTE RICARICHE PUBBLICHE VIA RFID CARD