

Gli Emsp cambiano pelle

GLI E-MOBILITY SERVICE PROVIDER GIOCANO UN RUOLO CRUCIALE NELLO SVILUPPO E NELLA FRUIBILITÀ DELLA RETE DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO. LA FUNZIONE DI QUESTE AZIENDE STA PERÒ EVOLVENDO: OLTRE A GARANTIRE L'INTEROPERABILITÀ DEI CHARGING POINT – INDISPENSABILE IN UNO SCENARIO SEMPRE PIÙ COMPETITIVO E CHE COINVOLGE UN NUMERO SEMPRE CRESCENTE DI CPO – VENGONO AFFIANCATI SERVIZI AD HOC PER FACILITARE E SOSTENERE LA MOBILITÀ ELETTRICA PRESSO AZIENDE E COMPLESSI RESIDENZIALI

Gli Emsp, acronimo di E-Mobility service provider, rivestono un ruolo cruciale nello sviluppo dell'e-mobility. La transizione elettrica infatti ha portato con sé alcune dinamiche di fruizione - relativamente soprattutto alla ricarica ad accesso pubblico - assolutamente inedite nel panorama della distribuzione carburanti. Dapprima, una breve ma necessaria premessa per spiegare come gli Emsp presenti sul mercato siano potuti aumentare così velocemente e come, di conseguenza, la copertura dei punti di ricarica sia un metro di paragone efficace per misurarne la crescita.

Le colonnine infatti, essendo fruibili 24 su 24 in aree prive di gestione dedicata, hanno da subito necessitato di un supporto software che consentisse agli utenti di attivare il punto di ricarica e di poter pagare il rifornimento in maniera completamente autonoma. Con il rapido proliferare di Cpo presenti sul territorio è nata da subito la necessità di servizi, offerti sotto forma di app, che consentissero l'interoperabilità delle infrastrutture di ricarica, ovvero di poter ricaricare presso infrastrutture gestite da Cpo differenti utilizzando la medesima piattaforma in modo da non "costringere" l'utente finale a utilizzare un'app e un account diverso per ogni stazione di ricarica. Un panorama come quello italiano, se da un lato risulta particolarmente in sofferenza relativamente alle immatricolazioni di auto elettriche, dall'altro ha visto crescere in maniera piuttosto rapida l'infrastruttura di ricarica, favorendo il recente ingresso di nuovi player su mercato. L'Emsp finlandese Virta ha avviato dalla scorsa estate le

attività sul mercato italiano: fondata nel 2013 ad Helsinki, oggi è presente con uffici commerciali anche a Berlino, Bucarest, Londra, Parigi, Singapore e Stoccolma. In questo momento sono oltre 1.000 le società che in tutto il globo operano con i suoi servizi di ev-charging, mentre la rete di punti di ricarica connessi ammonta a oltre 105mila, senza dimenticare anche il roaming offerto da Virta con più di 500mila punti di ricarica a livello mondiale. Anche Arte (Associazione dei Reseller e Trader dell'Energia) ha annunciato il lancio di una nuova piattaforma dedicata alla mobilità elettrica attraverso la quale si propone come e-mobility service provider. La società ha sviluppato infatti un'app proprietaria corredata da una dashboard intuitiva che consente di gestire in maniera centralizzata tutti i punti di ricarica attivi. Inoltre, la piattaforma è corredata da un'interfaccia web semplice e intuitiva dedicata agli utenti finali per accedere ai servizi di ricarica. La rete organizzata da ARTE sarà in roaming con i principali operatori per garantire l'accesso a tutte le infrastrutture sul territorio nazionale ed europeo. La multiutility Sorgenia ha puntato sull'e-mobility proponendosi come un Emsp a tutti gli effetti attraverso l'app MyNewxtMove, di recente implementato attraverso il lancio della nuova card MyNextPass con tecnologia Rfid che consente agli utenti dell'app MyNextMove di ricaricare anche offline, sfruttando l'apposito lettore presente sulle colonnine. A oggi l'app di Sorgenia conta più di 10mila clienti attivi e circa un centinaio di download ogni giorno. La mappa segnala oltre 50mila colonnine in tutta Italia, indicando il loro stato e la loro vicinanza alla posizione dell'autista.

BEAGLEPLUG

“Una soluzione unica per la ricarica in Europa” - Christian Rosini, Coo

MISSION

«BeaglePlug offre una piattaforma che consente agli utenti di veicoli elettrici di gestire la ricarica con un'unica app, sia da casa che in viaggio e nel tuo hotel preferito. A oggi, la nostra rete copre oltre 365.000 punti di ricarica in Europa, assicurando ai conducenti un accesso ampio e facile alle infrastrutture di ricarica».



STRATEGIA

«Il 2025 sarà sicuramente un anno ricco di sfide e sebbene prevedere con precisione l'andamento delle tariffe sia complesso, BeaglePlug si impegna a negoziare costantemente per offrire tariffe competitive e trasparenti, garantendo agli utenti un servizio vantaggioso e allineato al mercato. I punti di forza della nostra soluzione si basano su tre pilastri essenziali: assistenza clienti, con un supporto dedicato e personalizzato per ogni esigenza; facilità d'uso, garantita attraverso un'app intuitiva che consente di trovare, gestire e pagare facilmente la ricarica; personalizzazione, tramite l'impiego di card Rfid per una ricarica rapida e sicura ma con uno stile unico, che ogni utente può scegliere».

SULL'E-MOBILITY IN ITALIA



«Gli alti costi dei veicoli elettrici rispetto ai veicoli tradizionali e la discontinuità degli incentivi sono i due principali ostacoli. Quando gli incentivi sono stati resi disponibili, si sono esauriti in meno di 24 ore.

Questo dimostra che i consumatori italiani sono pronti a fare il passaggio all'elettrico».

Interoperabilità: fattore chiave

In questa prospettiva risultano assolutamente strategici gli accordi di interoperabilità stretti con i diversi Cpo e indispensabili per garantire ai propri utenti un numero sempre maggiore di colonnine pubbliche a cui poter accedere per il rifornimento, sia in Italia sia nel resto d'Europa. A questo proposito uno dei player più rilevanti a livello internazionale è Bosch, che attraverso il proprio network copre 1 milione di colonnine a livello globale. Oltre all'app dedicata che è possibile scaricare sul proprio smartphone, Bosch offre anche servizi da integrare in modo flessibile e semplice nel sistema di infotainment dei produttori automotive, in modo

che l'esperienza di guida e di ricarica si adatti al layout e alle necessità dei vari marchi. Le stazioni di ricarica attualmente coperte dall'app si trovano in Europa, Nord America, Asia e Australia. Attualmente solo in Europa Bosch copre circa 800mila stazioni di ricarica e nel Nord America altre 130mila. Entro la fine del 2024 ce ne saranno circa 200mila in Australia, Nuova Zelanda e Asia. Nel nostro Paese la multiutility Acea Innovation ha siglato un accordo di interoperabilità con l'Emsp 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



MONTA

“Esperienza utente e facilità di gestione”

Emile Josselin, responsabile marketing e comunicazione South Europe

MISSION

«Monta è protagonista di un settore in forte crescita, con ambizioni europee e globali. Lo scorso gennaio, la società ha raccolto 80 milioni di euro, portando il totale a 130 milioni di euro in meno di quattro anni: un risultato che riflette il grande supporto di investitori da tutto il mondo, convinti che la piattaforma proposta da Monta sia l'elemento chiave per collegare tutti i punti dell'ecosistema della ricarica per i veicoli elettrici (EV). Questo nuovo finanziamento alimenterà l'espansione e supporterà l'impegno all'eccellenza del team di oltre 200 ingegneri, che continueranno a sviluppare funzionalità all'avanguardia per il settore. Monta conta già oltre 165.000 punti di ricarica connessi alla propria piattaforma considerando le aziende che utilizzano il software per gestire le loro operazioni EV. Dal punto di vista del consumatore, la piattaforma permette ai conducenti di ricaricare in oltre 600.000 punti in tutta Europa, di cui quasi 50.000 solo in Italia».

STRATEGIA

«Tra i punti cardine dell'Emsp c'è sicuramente l'esperienza utente: La piattaforma risponde alle esigenze di tutti gli operatori. Monta ha investito tempo e risorse per renderla semplice da utilizzare, che si tratti di gestire 10 o 10.000 punti di ricarica. Altro punto cardine è l'innovazione continua: l'azienda lavora costantemente per mantenere la nostra posizione all'avanguardia nell'innovazione del settore, e di recente abbiamo rilasciato funzionalità specifiche per flotte aziendali e per l'energia solare. Infine la proposta di Monta si concretizza in un vantaggio competitivo per le aziende: Grazie al rimborso automatico per i dipendenti dei nostri clienti e alla fatturazione integrata, permettiamo agli operatori del settore di risparmiare tempo prezioso, consentendo loro di concentrarsi sulla crescita delle loro operazioni».



SULL'E-MOBILITY IN ITALIA

«In Italia, vediamo un grande potenziale ancora da sbloccare. Ad oggi, il numero di veicoli elettrici su strada è inferiore alla media europea. Come in molti altri Paesi, il costo delle auto elettriche è un fattore chiave. Sebbene l'infrastruttura di ricarica pubblica sia in espansione, è necessario raggiungere un livello che trasmetta fiducia a chi sta considerando il passaggio alla mobilità elettrica. Inoltre, le aziende hanno bisogno di una piattaforma che possa portare le loro operazioni EV a un livello superiore».

ROUTE220

“Un portfolio di servizi innovativi e flessibili” - Franco Barbieri, presidente



MISSION

«Dal 2014, Route220 fornisce soluzioni innovative per la decarbonizzazione della mobilità, sia quella privata grazie al servizio ewway, sia quella aziendale con il marchio Fleet220. Con un focus su innovazione e customer experience, oggi Route220 si presenta come un Emsp da sempre interoperabile, che attraverso “ewway” offre accesso a più di 820.000 punti di ricarica in Europa e Nord America, con funzionalità PnC 15118-2 e AutoCharge».

STRATEGIA

«La politica di prezzi B2C è semplice e trasparente: Route220 con ewway propone le tariffe applicate in roaming dai Cpo, senza abbonamenti o sconti su quantità. Tali condizioni sono previste anche per il futuro. Grazie alla decennale competenza nella gestione di stazioni di ricarica (CPMS), Route220 offre questo servizio a numerosi network e dal 2019 con Fleet220 si occupa dei progetti di decarbonizzazione delle flotte aziendali, installando punti di ricarica presso le sedi di lavoro e le abitazioni dei dipendenti. Driver e fleet manager gestiscono direttamente tutte le operazioni con l'app “my-ev-fleet”, personalizzabile anche nelle grafiche per ogni azienda cliente».



SULL'E-MOBILITY IN ITALIA

«In mancanza di interventi per il rispetto dell'AFIR che vieta discriminazioni di prezzo tra roaming e app proprietarie, non prevediamo una riduzione significativa dei prezzi nel breve termine. In Italia, la capacità degli EMSP di influenzare i prezzi è limitata, mentre in Europa la libera concorrenza sta favorendo tariffe inferiori e una crescita del mercato dei veicoli elettrici».

veicolo e l'Emsp 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 automotive - possono localizzare, prenotare e utilizzare gli oltre 1.600 punti di ricarica di Acea Innovation attivi in Italia.

Un cambio pelle necessario

All'interno dei box che potete leggere in queste pagine, alcuni dei principali pure player presenti in Italia, ovvero società che fanno dell'erogazione di servizi il proprio core business, raccontano strategie e opportunità di crescita di un settore in rapida evoluzione. Nel corso degli ultimi anni infatti si sono verificati cambiamenti ed evoluzioni piuttosto importanti che hanno avuto un impatto anche sulla fruizione dei servizi di ricarica. In primis l'entrata in vigore lo scorso aprile della normativa Afir che, imponendo ai Cpo la presenza di un Pos a bordo delle colonnine per poter pagare con Bancomat e carte di credito ha, di fatto svincolato l'obbligo di utilizzare un'app per effettuare il rifornimento energetico - pratica che in effetti potrebbe risultare piuttosto complessa per i meno avvezzi alla tecnologia.

Oltre a questo il continuo sviluppo della tecnologia Plug&Charge, che di fatto bypassa - come avviene ad esempio per le automobili Tesla presso i Supercharger - qualsiasi strumento di pagamento o identificazione per attivare la ricarica.

Alla luce di quanto appena descritto e come confermato dai diretti interessati, gli Emsp si sono dedicati allo sviluppo di nuovi servizi perfettamente integrati alle app con cui già garantiscono l'accesso alla rete di ricarica pubblica. Grande attenzione sui servizi dedicati alle aziende e alle relative flotte, con piattaforme dedicate che consentono di gestire in maniera facile e intuitiva la ricarica dei veicoli elettrici, anche eventualmente presso il domicilio dei propri dipendenti. Offrendo anche una dettagliata raccolta di dati per ottimizzare i consumi energetici e ottimizzare l'infrastruttura di ricarica, alcuni Emsp hanno messo a punto a che servizi dedicati alla ricarica condominiale, con soluzioni condivise che avviano, dove la situazione non lo consente, all'installazione di punti di ricarica privati all'interno dei singoli box.

Altre società, oltre a offrire servizi in roaming per la ricarica, si sono dedicate allo sviluppo software per terze parti, con piattaforme realizzate ad hoc per Cpo e per le aziende alla ricerca di soluzioni custom in ambito e-mobility, rivolgendosi così ad un bacino allargato di potenziali clienti: dai produttori di ev-charger alle multiutility, dal settore horeca alla logistica, fino ai distributori di carburante che scelgono di integrare anche servizi per la ricarica.

VIRTA

“Know-how decennale e partnership strategiche”

Edouard Marciano, sales director Italy

MISSION

«La strategia di sviluppo sarà basata sul successo ottenuto nei mercati del nord Europa, con oltre 10 anni di esperienza e una crescita costante che ci ha fatto comparire nel ranking del Times dal 2020 al 2024, tra le 1000 aziende europee con la crescita più forte. Creare partnership solide con partner locali, che rappresentano tutti gli stakeholder del business della ricarica per i veicoli elettrici (installatori, manutentori, uffici tecnici, consulenti della mobilità, rivenditori, costruttori di colonnine), è fondamentale per offrire un servizio completo ai clienti finali durante tutto il ciclo di vita della ricarica, in azienda, in mobilità o a casa del conducente. Grazie ad accordi di roaming, l'Emsp copre più di 500.000 punti di ricarica pubblici e la piattaforma Virta Hub è connessa a più di 100.000 punti di ricarica di oltre 1.000 clienti B2B, rendendo Virta uno dei principali EMSP a livello europeo».



STRATEGIA

«I punti di forza del servizio Virta sono la flessibilità con cui l'azienda può rispondere alle esigenze dei facility manager o dei responsabili di flotte, offrendo una soluzione globale di “one-stop shopping” per la ricarica elettrica, dall'installazione e manutenzione alla migrazione di parchi esistenti, per la ricarica in ambito aziendale, in mobilità o a casa dei drivers. Virta semplifica la gestione della flotta collegando VirtaHub tramite API a diverse soluzioni esterne di fleet management, CRM o ERP, automatizzando così i processi di business legati alla raccolta dei dati di transazione e di ricarica dei veicoli elettrici».

SULL'E-MOBILITY IN ITALIA

«Le previsioni sull'andamento delle tariffe di ricarica per il 2025 sono un po' complesse, considerando l'aumento delle tariffe del 2024 e lo scenario politico internazionale, che non è favorevole a una riduzione del costo del gas, purtroppo ancora una componente importante del prezzo del PUN. La flessibilità, cioè la possibilità di ottimizzare il costo dell'energia attraverso lo stoccaggio e l'autoproduzione, rappresenterà una sfida per i Cpo nel 2025. Il V2G e la possibilità di utilizzare il veicolo elettrico come fonte di flessibilità e ottimizzazione del modello economico per la rete saranno le chiavi per abbassare il costo della ricarica. In questo contesto, Virta ha già condotto diversi esperimenti nei mercati nordici. Sullo sviluppo del parco auto circolante purtroppo vediamo ancora poca chiarezza nella strategia di incentivazione dei veicoli elettrici, con incentivi fiscali per il mercato privato ma senza la possibilità di pianificare un acquisto nel tempo, e una mancanza di politiche incisive per incentivare le flotte elettriche».

