

La distribuzione punta sui sistemi in DC

IL MERCATO È GIUNTO A UNA SVOLTA. TERMINATO IL BOOM DEL SUPERBONUS CHE HA SOSTENUTO IL RESIDENZIALE, ANCHE I PRINCIPALI DISTRIBUTORI HANNO INTEGRATO NELLA PROPRIA OFFERTA SISTEMI DI RICARICA VELOCE PER SUPPORTARE GLI INSTALLATORI NEL SEGMENTO C&I. UN CAMBIAMENTO CHE NECESSITA UN APPROCCIO DIFFERENTE, CON UN COINVOLGIMENTO ANCHE A LIVELLO PROGETTUALE CHE VADA OLTRE LA SEMPLICE VENDITA. CRUCIALE CONTINUARE A INVESTIRE SULLA FORMAZIONE

Il mercato degli ev-charger oltre a essere in rapida evoluzione sta diventando sempre più selettivo. Anche la distribuzione è chiamata a nuove sfide per mantenere competitività e per cavalcare con successo le opportunità della transizione elettrica. Definitivamente terminati infatti gli effetti del Superbonus 110, che aveva contribuito negli ultimi due anni a generare una vera e propria esplosione di installazioni nel segmento domestico, ora è necessario guardare altrove e strutturarsi per supportare adeguatamente i nuovi trend di mercato. Il 2024, giunto ormai al termine, è stato un anno di alti e bassi, profondamente segnato dal congelamento dei bonus auto e dall'entrata in vigore di incentivi per l'installazione di sistemi di ricarica spesso rallentati da procedure burocratiche macchinose che, soprattutto per i privati, hanno rappresentato una barriera d'ingresso non semplice da superare. E proprio il target residenziale, legato prevalentemente alla vendita di wall box in AC fino a 22 kW, è tra quelli che hanno subito maggiormente le incertezze del settore. Anche i distributori sono stati chiamati a un cambio di rotta, ovvero a un allargamento dell'offerta di ev-charger che ormai non può prescindere dalla presenza di prodotti di tipo fast e ultrafast in DC per rispondere alle esigenze di un mercato in questo momento trainato principalmente dal segmento C&I e dalle installazioni ad accesso pubblico.

«Rispetto allo scorso anno il cambiamento più importante è stato in termini di target» conferma Paolo Panighi, CEO di Elfor. «Se prima lavoravamo molto con il residenziale, spinto dal Superbonus 110, oggi invece il mercato si sta rivolgendo maggiormente al terziario e al segmento C&I, con una richiesta che di conseguenza si è spostata dalle wall box in AC alle colonnine di ricarica in DC di tipo Fast. Il mercato residenziale inoltre è molto legato alle vendite di auto elettriche e quindi ha subito un rallentamento rispetto agli anni precedenti. Il fatto che le colonnine Fast siano più potenti rispetto alla wall box non comporta una complessità maggiore in fase di installazione. Più che altro implica invece delle criticità maggiori relative alle potenze in gioco. Nel senso che installando, ad esempio, una colonnina da 100 kW bisognerà fare in modo che essa sia in grado di ricevere energia sufficiente

dalla rete. Va detto inoltre che chi acquista questa tipologia di prodotti molto spesso non è il classico installatore, ma sono i grandi service partner che magari vengono chiamati per elettrificare centri commerciali, sedi aziendali, distributori di benzina e così via. Oppure le utility, che sempre più spesso offrono anche servizi legati alla ricarica in ambito pubblico». Includere nella propria offerta anche dispositivi per la ricarica veloce si conferma un cambio di strategia necessario una volta terminata la spinta del superbonus, come ribadisce anche Davide Caprara, sales manager di Coenergia: «Siamo focalizzati nell'ambito delle rinnovabili, settore che ha evoluto la propria proposta abbracciando negli ultimi anni anche l'offerta legata alla mobilità elettrica. La strategia su questo segmento e l'impostazione aziendale non hanno subito cambiamenti radicali rispetto allo scorso anno, al netto del fatto che abbiamo deciso di focalizzarci assecondando i trend di un mercato che nel frattempo si è evoluto. Mentre in passato una porzione importante del business era stata trainata dalle installazioni in ambito residenziale spinte dal Superbonus 110 (con uno strascico proseguito anche nel 2023), quest'anno abbiamo assistito a un cambio importante di rotta con un'incidenza sempre maggiore delle colonnine in DC per la ricarica pubblica e per la ricarica privata ad accesso pubblico. Abbiamo visto questo segmento crescere in maniera importante e siamo convinti che sarà sempre più strategico anche in ottica futura». «Le-mobility è un mercato che si sta trasformando velocemente. Mentre negli anni scorsi questo settore ha inciso sul nostro business prevalentemente attraverso installazioni trainate dal Superbonus 110, oggi la situazione è cambiata» ribadisce Jacopo Schieppati, direttore commerciale di E-Saving. «Si vendono meno quantità in termini di pezzi ma con installazioni più importanti, dove magari vengono impiegate stazioni in DC, con più punti di ricarica, con taglia e potenza maggiori. Sempre più spesso vediamo che i prodotti vengono impiegati per applicazioni commerciali. In termini di valore assoluto c'è stata indubbiamente una contrazione, ma stiamo notando un'evoluzione e una maturazione del mercato. Oltre alle applicazioni domestiche, che comunque seppur lentamente proseguono, c'è un crescente interesse delle realtà commerciali che invece puntano su dispositivi più

COENERGIA

Ricarica fast sempre più strategica

Indirizzo: via Bondeno Est, 3 - 46023 Bondeno di Gonzaga (MN)

Sito web: www.coenergia.com

Marchi trattati: Autel, Fronius, Mennekes, SMA, SolarEdge, Sungrow, Tesla, ZCS

GAMMA L'offerta di Coenergia include il marchio Autel, con cui il distributore propone una gamma di prodotti adatta alla ricarica pubblica con ev-charger che spaziano dai 47 kW agli oltre 200kW di potenza. Inoltre a catalogo sono disponibili i prodotti Mennekes e le soluzioni dei brand che producono inverter e storage: Tesla, ZCS, SolarEdge, Sungrow, Fronius ed SMA, forti di soluzioni che garantiscono massima compatibilità e facilità di installazione in ambito domestico.

STRATEGIA Il mercato e-mobility ha attraversato nell'ultimo anno un cambio importante di rotta con un'incidenza sempre maggiore delle colonnine in DC per la ricarica pubblica e per la ricarica privata ad accesso pubblico. Un segmento cresciuto in maniera importante e che si prospetta sempre più strategico anche in prospettiva futura. In quest'ottica risulta fondamentale un rapporto di partnership con l'installatore, che non si limita alla sola vendita del prodotto.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Una presenza maggiore di veicoli elettrici circolanti potrà generare un interesse sempre crescente nei confronti dell'infrastruttura di ricarica, che nel frattempo, a livello pubblico, sta continuando a crescere. Alla luce di questi fattori è lecito pronosticare un trend positivo per il 2025.



COMOLI FERRARI

Un approccio consulenziale a 360 gradi

Indirizzo: via Enrico Mattei, 4 - 28100 Novara

Sito web: www.comoliferrari.it

Marchi trattati: ABB, BTicino, Scame, Schneider Electric

GAMMA Oltre al catalogo di partner consolidati, tra cui ad esempio ABB, BTicino, Scame e Schneider Electric - Comoli Ferrarri propone soluzioni ad hoc che impiegano marchi dedicati in maniera verticale ai sistemi di ricarica

STRATEGIA Un approccio consulenziale per identificare insieme al cliente le soluzioni migliori per rispondere a un determinato bisogno. Comoli Ferrarri punta su un concetto di impiantistica a 360 gradi che, oltre alla stazione di ricarica, include tutto il necessario per garantire infrastrutture efficienti e versatili. Il distributore ha inoltre avviato diverse collaborazioni con concessionari dell'automotive, proponendo soluzioni di ricarica adatte alle diverse esigenze, inclusa l'installazione di stazioni di ricarica per l'utente finale.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Il settore della mobilità elettrica sta vivendo un momento altalenante, legato alle immatricolazioni dei veicoli. In Italia serve puntare con decisione sulle infrastrutture per supportare lo sviluppo di una rete di ricarica efficiente che sia in grado di sostenere una rete di ricarica veloce e adeguata alla domanda.



performanti. Ed è un target che fino allo scorso anno non avevamo mai coinvolto e che invece sta risultando particolarmente strategico». L'evoluzione del mercato, che oltre al residenziale abbraccia anche soluzioni ad alta potenza, rende quello della ricarica un settore più selettivo, che richiede un approccio di tipo consulenziale anche in fase di progettazione. Per alcune aziende questa nuova dimensione rappresenta un vantaggio in grado di sbloccare nuove opportunità, come spiega Raffaele Veneruso, direttore commerciale e marketing strategico di Comoli Ferrarri: «Le-mobility in Italia sta faticando a svilupparsi principalmente a causa di due criticità, una di tipo strutturale e una di tipo culturale. Per questo motivo, piuttosto che puntare su target specifici di riferimento, preferiamo muoverci lavorando a fianco del cliente, per identificare le soluzioni migliori, per rispondere a un determinato bisogno. Quindi, tralasciando la volontà di cavalcare eventuali incentivi - come successo, ad esempio, durante il Superbonus 110, momento in cui le wallbox venivano installate ovunque - siamo soliti partire dalle esigenze del nostro interlocutore, cercando di capire la soluzione migliore, sia in ambito residenziale, sia industriale. Solo una volta determinato il progetto, siamo in grado di attivarci, eventualmente, per verificare anche la sussistenza dei presupposti per godere di incentivi, garantendo così un servizio completo e, perché no, anche un potenziale risparmio economico. Preferiamo puntare su un concetto di impiantistica a 360 gradi, piuttosto che concentrarci unicamente sui dispositivi di ricarica con installazioni spot. Ovviamente, siamo pronti a rispondere anche all'esigenza degli installatori che chiedono una

singola wall box, ma crediamo sia più interessante un approccio consulenziale maggiormente ampio e atto a comprendere come possiamo aiutarli a trovare la migliore soluzione impiantistica per ogni diversa necessità. Credo che questa sia anche la parte più affascinante del nostro lavoro, perché un approccio di questo tipo, quasi sempre, apre nuovi scenari e nuove opportunità. Abbiamo peraltro avviato diverse collaborazioni con alcuni concessionari dell'automotive, perché anche in questo contesto c'è la necessità di potersi interfacciare con un partner competente che possa offrire delle soluzioni di ricarica adatte alle loro esigenze. Anche qui puntiamo alla realizzazione di progetti e soluzioni chiavi in mano, relative sia al singolo cliente che acquista l'auto elettrica e che ha la necessità di installare una stazione presso il proprio domicilio, sia per lo stesso concessionario, che ha la necessità di realizzare un'infrastruttura di ricarica presso la propria sede. In entrambi i casi coinvolgiamo sempre i nostri partner installatori, che si occupano poi dell'esecuzione del progetto, e che comunque assistiamo in ogni fase implementativa, preoccupandoci di proporre, talvolta, anche soluzioni per l'approvvigionamento dell'energia, laddove vi siano i requisiti - come, ad esempio, l'inserimento di un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo - evidenziando i vantaggi che simili soluzioni possono comportare in termini di efficientamento energetico».

Un ampliamento della gamma

Se in precedenza i distributori puntavano essenzialmente su wall box intelligenti in grado di dialogare con inverter e impianto fotovoltaico per

E-SAVING

Intercettare nuovi trend puntando sull'innovazione

Indirizzo: Via G. Caproni, 9 - 38121 Trento (TN) Italia

Sito web: www.esaving.eu

Marchi trattati: GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, Wallbox

GAMMA E-Saving propone a catalogo in ambito e-mobility prodotti Huawei, GoodWe, SMA e SolarEdge: aziende che producono anche inverter assicurando così agli installatori piena compatibilità e semplicità di configurazione nel caso sia prevista anche la presenza di un impianto fotovoltaico. A questi si aggiunge il marchio Wallbox, con la gamma completa di ev-charger in AC e in DC.

STRATEGIA E-Saving ha allargato l'offerta includendo anche i prodotti Wallbox per offrire in ambito e-mobility prodotti tecnologicamente avanzati e in grado di intercettare i potenziali trend futuri di questo segmento. Wallbox ad esempio è già impegnata nello sviluppo della tecnologia Vehicle to grid: feature che potrà garantire all'utente finale ulteriori vantaggi in termini di efficienza e risparmio energetico.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Le-mobility è un mercato che si sta trasformando velocemente. Mentre negli anni scorsi il settore è stato trainato in maniera prevalente dal Superbonus 110, oggi la situazione è cambiata. Meno volumi a fronte di installazioni più importanti, dove vengono impiegate stazioni in DC, con più punti di ricarica di taglia e potenza superiore, soprattutto per applicazioni nel segmento C&I.



massimizzare l'autoconsumo, oggi il mercato richiede di affiancare a questa tipologia di prodotti anche stazioni più performanti che garantiscano ricariche più veloci: un passaggio quasi obbligato per mantenere la propria competitività e intercettare le esigenze di installatori e service partner che puntano con decisione sulla mobilità elettrica. «Dal punto di vista della strategia commerciale e dei brand trattati abbiamo apportato alcune modifiche nel corso dell'ultimo anno», racconta Jacopo Schieppati di E-Saving. «In particolare abbiamo mantenuto a catalogo tutti i prodotti, ovvero le wall box, dei principali marchi di inverter con cui lavoriamo. Una gamma che ci consente di proporre soluzioni "all in one", con un'unica piattaforma di controllo, perfettamente compatibile laddove ci sia la necessità di installare un impianto fotovoltaico con accumulo affiancati a una stazione di ricarica. Per questa categoria di applicazioni la nostra offerta propone come marchi Huawei, GoodWe, SMA e SolarEdge: tutte aziende che si sono attrezzate per implementare un'offerta di questo tipo e sulle quali abbiamo rinnovato il nostro impegno per assicurare agli installatori piena disponibilità del prodotto. Ovviamente l'impianto monobrand comporta vantaggi concreti in termini di compatibilità e semplicità di configurazione. Per tutto ciò che invece non riguarda installazioni che

ELFOR

Focus sul segmento C&I con soluzioni fast

Indirizzo: Via Lavoratori Autobianchi 1, Strada 8 Edificio 22/F - 20832, Desio (MB)**Sito web:** www.elfor.org**Marchi trattati:** Autel, Chint, GoodWe, Energy Spa, Solax Power

GAMMA Elfor propone la gamma completa di stazioni Autel per far fronte anche alle richieste di stazioni veloci in DC. Per l'ambito residenziale il distributore propone brand che producono anche inverter assicurando massima compatibilità con la stazione di ricarica. Tra questi sono presenti: Solax, GoodWe, Energy SpA e Fronius.

STRATEGIA Rispetto allo scorso anno il mercato ha vissuto un radicale cambiamento in termini di target, rivolgendosi con maggior focus al terziario e al segmento C&I, con una richiesta sempre più importante di colonnine in DC di tipo Fast. Per questa tipologia di prodotti gli interlocutori del distributore sono utility e grandi service partner impegnati nell'elettrificazione di centri commerciali, stazioni di servizio e sedi aziendali.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Una delle sfide più importanti in ambito e-mobility riguarda l'adeguamento degli impianti presenti per assicurare una ricarica veloce soprattutto in ambito urbano. Per il mercato delle stazioni di ricarica il target più reattivo si confermerà quello aziendale, con un'incidenza importante di colonnine in DC.



prevedono l'impiego di un inverter ci siamo focalizzati sul marchio Wallbox, che ci consente di avere un'ottima profondità di gamma adatta a qualsiasi tipologia di applicazione. Soprattutto grazie a prodotti che coprono anche l'offerta di sistemi in DC per la ricarica fast e ultrafast. Oltre all'offerta hardware, Wallbox è anche particolarmente focalizzata sulla parte software, con app e piattaforme di gestione che coprono tutte le tipologie di impiego, dall'ottimizzazione dei consumi energetici al controllo e gestione dell'infrastruttura, fino alla possibilità di condividere i punti di ricarica e impostare eventuali tariffe a pagamento. Per valorizzare il marchio e farlo conoscere ai nostri clienti abbiamo di recente lanciato una promozione che consente agli installatori di acquistare 4 kit Pulsar Max e di riceverne un quinto in omaggio». L'introduzione della gamma in DC richiede un approccio differente, con un supporto tecnico proattivo che, in caso di necessità, sia in grado di affiancare l'installatore, come spiega Davide Caprara di Coenergia: «Per far fronte ai nuovi trend di mercato che vedono la ricarica in DC sempre più protagonista abbiamo riorganizzato anche la nostra struttura. Mentre prima, lavorando prevalentemente in ambito residenziale, trattavamo sostanzialmente wall box in AC - quindi prodotti piuttosto semplici - da quest'anno, essendoci focalizzati anche sul segmento in DC, c'è bisogno di un supporto tecnico più presente da parte del nostro reparto commerciale. Questo perché la colonnina in DC è più complessa e richiede competenze più specifiche. Il nostro approccio al mercato prevede sempre un rapporto di partnership con l'installatore, che non si limita mai alla vendita del prodotto. Essendo un distributore, quindi una realtà particolarmente focalizzata sull'aspetto commerciale, cerchiamo fornitori che siano in grado di garantire anche un supporto tecnico adeguato. In questo senso Autel si

è rivelato un partner che sposa perfettamente questo approccio perché può contare su uno staff dedicato in grado di gestire le situazioni più complesse anche durante la fase di installazione di supporto post vendita. Relativamente ai marchi trattati, per rispondere a questa nuova esigenza abbiamo puntato su Autel, che propone una gamma di prodotti adatta alla ricarica pubblica con ev-charger che spaziano dai 47 kW agli oltre 200kW di potenza. Le infrastrutture di ricarica a livello pubblico stanno crescendo con un buon ritmo: abbiamo superato in Italia i 60mila charging point attivi, e oltre 13mila sono stati installati negli ultimi 3 mesi. Oltre ad Autel trattiamo i prodotti Mennekes, quindi puntando su un'altra azienda focalizzata al 100% sull'e-mobility. Oltre a questi proponiamo le soluzioni dei marchi presenti nel nostro catalogo che producono inverter o storage, quindi Tesla, ZCS, SolarEdge, Sungrow, Fronius e SMA, forti di soluzioni che garantiscono massima compatibilità e facilità di installazione e configurazione in ambito domestico dove il cliente sceglie di integrare la wall box con un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo». Un trend confermato anche da Paolo Panighi, CEO di Elfor: «Come partner il principale per far fronte alle richieste che sempre più spesso includono anche soluzioni in DC abbiamo scelto Autel, perché va a coprire con la propria gamma un range molto ampio, addirittura anche la ricarica dei mezzi pesanti con ev-charger che raggiungono i 480 kW. Oltre ad Autel, per l'ambito residenziale continuiamo a proporre anche le wall box dei marchi che trattiamo nel fotovoltaico. Quindi Solax, GoodWe, Energy SpA e Fronius, legati ovviamente alle rispettive offerte di inverter. Questo perché in ambito residenziale l'installatore tende a puntare sulla soluzione completa mono-brand per una questione di piena compatibilità e quindi di maggiore semplicità nella messa in opera: sono apparecchi che comunicano in maniera

nativa senza l'aggiunta di Meter. Mentre quando ci affacciamo al professionale, quindi al target EPC e utility che si stanno sempre più dedicando ai sistemi fastcharge proponiamo Autel, perché ha una gamma molto completa e in grado di intercettare i trend di mercato». Differentemente l'approccio di Comoli Ferrari che, oltre ad appoggiarsi a una serie di brand con cui il distributore ha un rapporto consolidato anche per altre aree di business, per l'e-mobility - con l'obiettivo di offrire la soluzione più adeguata - sceglie di affidarsi a diversi marchi intercettando il prodotto la soluzione più adeguata e in grado di rispondere a esigenze specifiche: «Dal punto di vista dei marchi la nostra proposta relativa all'e-mobility non si esaurisce con la scelta di un brand o di una singola gamma prodotto» spiega Raffaele Veneruso. «Questo perché, oltre ad avere tra i nostri partner consolidati alcuni dei principali player, impegnati anche nel settore della mobilità elettrica, - tra cui ad esempio ABB, BTicino e Schneider Electric - abbiamo anche la possibilità di intercettare marchi dedicati in maniera verticale ai sistemi di ricarica, un'offerta che negli ultimi anni è cresciuta in maniera esponenziale; è nostro dovere offrire al cliente la più corretta risposta al bisogno, identificando la soluzione più indicata per ogni precisa esigenza». Proprio per far fronte ai nuovi trend del mercato alcuni produttori di inverter hanno deciso di investire sull'e-mobility allargando la gamma di prodotto e introducendo anche sistemi di ricarica in DC: «La nostra offerta commerciale relativa ai prodotti e-mobility include, oltre ad Autel, i dispositivi di ricarica presenti nei cataloghi dei produttori di inverter che, strategicamente, affiancano alla propria offerta per l'efficiamento energetico anche una stazione di ricarica per proporre un pacchetto completo con garanzia

ENERGIA ITALIA

Proposte con soluzioni personalizzate

Indirizzo: Via V. Emanuele II, 294 - 91021 Campobello di Mazara (TP)**Sito web:** www.energiitalia.info**Marchi trattati:** Autel, Fronius, Huawei, SolarEdge, ZCS

GAMMA L'offerta commerciale di Energia Italia include i prodotti Autel, a cui si affiancano i dispositivi dedicati all'e-mobility presenti nei cataloghi dei produttori di inverter che, strategicamente, affiancano alla propria offerta per l'efficiamento energetico anche una stazione di ricarica per proporre soluzioni con garanzia di piena compatibilità. A catalogo sono presenti ZCS, Huawei, Fronius e SolarEdge.

STRATEGIA Brand come ZCS e Huawei, hanno allargato la gamma di dispositivi di ricarica introducendo anche stazioni in DC, risultando un'opzione strategica per rispondere alle esigenze dei clienti che necessitano soluzioni ad alta potenza. Si tratta di progetti definiti insieme all'installatore, che viene affiancato con soluzioni personalizzate.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Il settore sta vivendo un momento di stand-by. Nonostante questo Energia Italia rinnova l'impegno nel promuovere e spingere l'offerta e-mobility, in linea con quella che è la vision dell'azienda riguardo a sostenibilità e alla transizione energetica.



di piena compatibilità» racconta Daniela Favilla, buyer di Energia Italia. «Trattiamo Fronius, SolarEdge, ZCS e Huawei. Energia Italia ha iniziato a operare in questo segmento di mercato con l'arrivo del Superbonus 110, quindi da circa un paio d'anni, per poi focalizzarsi essenzialmente sul target residenziale e sul segmento C&I. Dopo un periodo in cui abbiamo vissuto un vero e proprio boom di richieste trainate dal Bonus ora il mercato sta vivendo un momento di contrazione. Inoltre, facendo riferimento al segmento delle colonnine in DC, spesso i produttori verticali, tendono ad avere come interlocutori diretti i Cpo e i grossi service partner che si interfacciano con la Pubblica Amministrazione. Quindi una dinamica che gioco-forza tende a non coinvolgere il distributore. ZCS e Huawei hanno di recente allargato la gamma introducendo anche stazioni di ricarica in DC con cui possiamo rispondere alle esigenze dei nostri clienti che necessitano questa tipologia di ev-charger. Chiaramente sono prodotti con un costo importante, su cui non facciamo magazzino, ma che proponiamo all'interno di progetti definiti insieme all'installatore».

Più risorse alla formazione

La situazione di mercato appena descritta sottolinea la necessità di investimenti ancora più mirati per la formazione di installatori qualificati e competenti anche sulle infrastrutture in DC e soprattutto competenti per tutto ciò che riguarda la parte normativa. «Riguardo all'attività di formazione stiamo continuando a supportare i clienti. Abbiamo un fitto calendario di webinar, organizzato con tutti i nostri partner principali, inclusi i produttori di ev-charger e in particolare anche con Wallbox» dichiara Jacopo Schieppati di E-Saving. «Probabilmente su argomenti come l'e-mobility ci vorrebbe un focus ancora maggiore perché è un mondo piuttosto nuovo, dove c'è ancora poca conoscenza del prodotto. In una fase in cui l'utilizzo del webinar per altri settori più storici e consolidati, inizia a essere piuttosto inflazionata, sulla mobilità elettrica se ne sente la necessità, soprattutto sulla parte relativa alle normative e sulla parte che ri-

PM SERVICE

Un'offerta completa di soluzioni in DC

Indirizzo: Viale Hanoi, 44 – 50065 Pontassieve (FI)

Sito web: www.pmservice.com

Marchi trattati: Autel, Huawei, ZCS

GAMMA L'offerta di PM Service attualmente si articola in wall box e stazioni di ricarica in corrente continua di tre fornitori: AUTEI, Huawei, ZCS. A questo si aggiunge l'impegno di PM Service prosegue nel monitorare gli sviluppi e le novità di mercato: dalle hypercharger alle stazioni in DC di ridotta potenza, dalle applicazioni V1G alla regolamentazione del V2G che sancirà la vera integrazione tra strutture di ricarica e rete di distribuzione.

STRATEGIA Al netto di questa situazione di incertezza, PM Service ritiene strategico il segmento della ricarica dei veicoli elettrici e prosegue nella propria attività di promozione dei brand e ricerca delle opportunità di sviluppo del proprio business. In particolare, PM Service guarda con interesse alle applicazioni delle stazioni di ricarica veloce in corrente continua, sia per applicazioni automobilistiche che truck/autobus. La fornitura di DC fast di Autel per applicazioni autostradali e l'impegno in gare di elettrificazione di flotte di mezzi pubblici (conversione da motori endotermici a trazione elettrica) rappresentano due esempi di settori nei quali PM Service intende proseguire la propria attività. A queste si aggiungono applicazioni di taglia più piccola, con stazioni di ricarica in corrente continua di poche decine di kW che si ritiene possano avere uno sviluppo importante.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Il mercato dell'auto elettrica in Europa prosegue la propria crescita a ritmi serrati, con la Germania che segna il passo: il volume di immatricolazioni di auto elettriche e il potenziamento della rete di strutture di ricarica stanno portando a numeri decisamente interessanti. Purtroppo, in questo contesto di crescita, si distingue l'Italia che nonostante il potenziamento dell'infrastruttura di ricarica sul territorio fatica a tenere il passo degli altri paesi europei (l'Italia è, ad oggi, tra le ultime posizioni per numero di immatricolazioni). I motivi di questa lenta diffusione (negli ultimi anni, addirittura, regressione) delle auto elettriche è da ricercarsi in una politica di incentivazione discontinua che non ha permesso al mercato di svilupparsi e formarsi in modo adeguato.



VP SOLAR

Infrastrutture per il C&I con soluzioni smart

Indirizzo: Via Levada, 145 - 31040, Pederobba (TV)

Sito web: www.vpsolar.com

Marchi trattati: Circontrol, Mennekes, SolarEdge, Wallbox

GAMMA La gamma di prodotti distribuiti da VP Solar comprende sistemi con lo stesso marchio degli inverter fotovoltaici distribuiti e produttori indipendenti, dalla gamma in corrente alternata AC da 7,5 kW alle taglie per ricarica in corrente continua DC fino all'Ultra Fast a 600 kW. I prodotti per la ricarica della stessa famiglia degli inverter fotovoltaici sono maggiormente impiegati nelle applicazioni residenziali: viene sfruttata al massimo l'integrazione per la cosiddetta "ricarica solare" e l'utente può godere dei vantaggi di avere un'unica piattaforma di monitoraggio e gestione che assicura semplicità di uso anche via app.

STRATEGIA VP Solar è distributore leader di sistemi energetici: fotovoltaico, sistemi di accumulo, pompe di calore e sistemi di ricarica per auto elettriche, in un mercato molto vasto che va dalle applicazioni residenziali ai sistemi per le PMI (commerciale ed industriale - C&I) agli impianti mini-utility. VP Solar da più dieci anni promuove la mobilità elettrica, ne diffonde le peculiarità, le opportunità per gli operatori e clienti e distribuisce prodotti e sistemi per l'e-mobility, la Guida e-mobility e la Mappa dei sistemi di ricarica (scaricabili dal sito www.vpsolar.com/guide-tecnologie) sono un esempio dell'attività di VP Solar. Come esempio dell'attenzione al settore dell'e-mobility, VP Solar sta completando la costruzione



della nuova sede aziendale (maggiori informazioni su enerpark.it) con grande attenzione alla mobilità elettrica: un impianto di produzione fotovoltaico di potenza di circa 1MW ed un sistema di accumulo forniscono energia a decine di colonnine in AC e diversi stalli per la ricarica in altra potenza in corrente continua che sono coordinati da un sistema di supervisione BMS per la gestione intelligente della potenza.

PUNTO DI VISTA SUL MERCATO Nelle applicazioni C&I si prediligono soluzioni intelligenti che possano essere interfacciate con sistemi gestionali o con sistemi di pagamento del servizio di ricarica con protocollo standard; possono essere collegati diversi prodotti per offrire sistemi di ricarica a diversi utenti (ad esempio flotte aziendali), con particolare attenzione alla gestione della potenza disponibile in sito. VP Solar distribuisce anche sistemi per i "nuovi distributori di rifornimento" delle auto elettriche con soluzioni in alta potenza studiate e dimensionate con il supporto del proprio ufficio tecnico in collaborazione con i progettisti del cliente.

guarda la configurazione dei prodotti». «Sull'aspetto della formazione ci vorrebbe maggior focus» conferma Daniela Favilla, «nel senso che spesso - magari all'interno di una presentazione o di un webinar - mancano approfondimenti dedicati alla parte e-mobility. È come se il prodotto fosse a catalogo per completare la gamma, ma servirebbe in effetti più attenzione nel proporlo e spiegarlo agli installatori con maggiore efficacia». Ad esempio, per rispondere a questa esigenza, Comoli Ferrari organizza veri e propri percorsi formativi dedicati ai service partner che operano anche nell'ambito della ricarica ad accesso pubblico: «Riguardo all'ambito e-mobility, lavorando sempre a stretto contatto con gli installatori, possiamo confermare una forte esigenza di supporti dedicati alla formazione» conferma Raffaele Veneruso. «Questo perché è un settore molto particolare, in continua e veloce evoluzione.

Proprio per questo motivo all'interno dell'Academy Comoli Ferrari abbiamo sia corsi, sia percorsi dedicati all'e-mobility, che spaziano dalla gestione e ottimizzazione dell'energia, alla parte più tecnica legata al prodotto, quindi alla stazione di ricarica, con appuntamenti che vengono organizzati anche con il supporto dei produttori. Mentre i nostri percorsi di abilitazione all'e-mobility - rivolti prevalentemente ai service partner che abitualmente lavorano con diversi marchi e che sono spesso impegnati su progetti di ricarica ad accesso pubblico - vengono realizzati in più puntate, e garantiscono una serie di vantaggi per poter operare in questo contesto».

Criticità e opportunità future

Il 2025 non sarà un anno semplice per l'e-mobility. Per poter cogliere eventuali opportunità il mercato richiederà impegno e un focus costante. Al momento la situazione incentivi auto, vero e proprio volano per le immatricolazioni, è costellata da punti interrogativi e da un sistema Paese che continua a risultare particolarmente refrattario nei confronti della transizione elettrica. Un cambiamento che però a livello europeo non ammette, ne prevede proroghe rispetto agli obiettivi del 2035. «L'Italia sull'elettrico è ancora particolarmente indietro rispetto agli obiettivi europei» dichiara Davide Caprara di Coenergia. «Sul parco auto elettrico siamo fermi a un'installato del 4%-5%. In Spagna sono al 10%, in altri Paesi addirittura hanno già raggiunto il 30%. Possiamo prevedere che ci sarà un recupero: una presenza maggiore di veicoli circolanti genererà di conseguenza anche un interesse sempre crescente nei confronti dell'infrastruttura di ricarica, che nel frattempo sta continuando a crescere. Alla luce di questi fattori possiamo pronosticare un 2025 positivo per l'e-mobility, partendo soprattutto dall'elettrificazione delle flotte che potrà giocare un ruolo fondamentale: i prossimi cinque anni saranno cruciali per la transizione». «Il settore della mobilità elettrica ha vissuto e sta vivendo momenti molto altalenanti legati alle immatricolazioni dei veicoli» sottolinea a questo proposito Raffaele Veneruso di Comoli Ferrari. «Il settore della mobilità elettrica ha vissuto, e sta vivendo, momenti molto altalenanti legati alle immatricolazioni dei veicoli. Dovendo fare una previsione per il futuro, credo sia indubbio che la mobilità dovrà abbracciare fonti energetiche alternative e sostenibili. Contemporaneamente, però, credo che sarà molto difficile far abbracciare al mercato italiano una direzione singola e univoca su questo tema. Il gap con altri Paesi europei, ad esempio Norvegia e Olanda, oramai è davvero importante: sono realtà molto avanti anche nella produzione e nell'impiego delle rinnovabili. In Italia c'è tantissimo lavoro da fare

come sistema Paese, bisogna puntare con decisione sulle infrastrutture per supportare lo sviluppo di una rete di ricarica efficiente, cosa che, soprattutto nei grandi centri urbani, non è assolutamente semplice o scontata».

Da non sottovalutare il vantaggio che alcuni brand, particolarmente attenti alle nuove tecnologie, potranno garantire in futuro, come sottolinea Jacopo Schieppati di E-Saving: «Oltre all'ampiezza di gamma abbiamo deciso di puntare su Wallbox perché è un'azienda fortemente orientata al futuro, impegnata nello sviluppo di prodotti che supportano ad esempio la tecnologia Vehicle To grid: feature che anche a nostro parere, potrà rappresentare un importante vantaggio competitivo. Dal nostro punto di vista, per come sta evolvendo il mercato e-mobility, sarà cruciale poter contare su questa tipologia di vantaggi tecnologici per poter cavalcare da subito nuovi trend. Anche perché il V2G è l'integrazione perfetta con fotovoltaico e accumulo per ottimizzare ulteriormente il risparmio energetico».

Un ruolo determinante avranno anche le infrastrutture dedicate alla distribuzione dell'energia: una rete non adeguata potrebbe rallentare notevolmente la diffusione delle stazioni, come sottolinea Paolo Panighi di Elfor: «Guardano al futuro dell'e-mobility il grosso scoglio per supportare la crescita delle infrastrutture è la rete presente in

Italia. Sarà molto complesso riuscire ad adeguare gli impianti presenti per assicurare una ricarica veloce soprattutto in ambito urbano. Oggi i DSO faticano a supportare un ampliamento di pochi kW figuriamoci le problematiche relative a colonnine ad alta potenza. I sistemi BESS possono essere una soluzione, ma la tecnologia dovrà evolvere e supportare questa direzione. Per il mercato delle stazioni di ricarica guardando all'anno prossimo il target più reattivo resterà sicuramente quello aziendale, con una componente importante di colonnine in DC. Le wall box in AC avranno una crescita più moderata».

Infine sarà cruciale per il futuro la possibilità di contare su strumenti incentivanti non solo per quanto riguarda l'acquisto dei veicoli, ma anche delle stazioni di ricarica: «Per il futuro rinnoviamo l'impegno nel promuovere e spingere questa tipologia di prodotti, assolutamente in linea con quella che è la vision di Energia Italia riguardo alla sostenibilità e alla transizione energetica» conferma Daniela Favilla. «Però è evidente che il mercato per ripartire ha bisogno di una forte spinta a livello governativo. Nonostante il nostro impegno vediamo che gran parte degli installatori medio-piccoli sono rimasti molto legati agli incentivi, nel senso che la stazione di ricarica è un qualcosa che propongono solo se il cliente ha un vantaggio o un risparmio concreto».



HANNO DETTO

“RICARICA IN DC SEMPRE PIÙ CRUCIALE PER L'OFFERTA”

Davide Caprara, sales manager di Coenergia



«Quest'anno abbiamo assistito a un cambio importante di rotta con un'incidenza sempre maggiore delle colonnine in DC per la ricarica pubblica e per la ricarica privata ad accesso pubblico. Abbiamo visto questo segmento crescere in maniera importante e siamo convinti che sarà sempre più strategico anche in ottica futura»

“È IMPORTANTE RIVOLGERSI AGLI INSTALLATORI CON UN APPROCCIO CONSULENZIALE”

Raffaele Veneruso, direttore commerciale e marketing strategico di Comoli Ferrari



«Crediamo sia più interessante un approccio consulenziale più ampio per capire come possiamo aiutare i nostri clienti a trovare la migliore soluzione impiantistica per ogni diversa necessità. Credo che questa sia anche la parte più affascinante del nostro lavoro, perché un approccio di questo tipo quasi sempre apre nuovi scenari e nuove opportunità di collaborazione»

“ATTENZIONE AI NUOVI TREND E ALLE NUOVE TECNOLOGIE”

Jacopo Schieppati, direttore commerciale di E-Saving



«Oltre all'ampiezza di gamma abbiamo deciso di puntare su Wallbox perché è un'azienda fortemente orientata al futuro, impegnata nello sviluppo di prodotti che supportano ad esempio la tecnologia Vehicle To grid: feature che anche a nostro parere, potrà rappresentare un importante vantaggio competitivo».

“UNA GAMMA ALLARGATA PER ABBRACCIARE ANCHE IL SEGMENTO C&I”

Paolo Panighi, Ceo di Elfor



Rispetto allo scorso anno il cambiamento più importante è stato in termini di target. Se prima lavoravamo molto con il residenziale, spinto dal Superbonus 110, oggi invece il mercato si sta rivolgendo maggiormente al terziario e al segmento C&I, con una richiesta che di conseguenza si è spostata dalle wall box in AC alle colonnine di ricarica in DC di tipo Fast»

“PER LA RIPARTENZA DEL MERCATO FONDAMENTALI GLI INCENTIVI”

Daniela Favilla, buyer di Energia Italia



«Il mercato per ripartire ha bisogno di una forte spinta a livello governativo. Nonostante il nostro impegno vediamo che gran parte degli installatori medio-piccoli sono rimasti molto legati agli incentivi, nel senso che la stazione di ricarica è un qualcosa che propongono solo se il cliente ha un vantaggio o un risparmio concreto».