

NIDEC CONVERSION GIÀ NEL 2018 AVEVA MESSO A PUNTO UN SISTEMA DI RICARICA ULTRAFASST COLLEGATO A SISTEMI DI STORAGE PER ASSICURARE RIFORNIMENTI VELOCI ANCHE CON LIMITATA DISPONIBILITÀ DALLA RETE. OGGI L'AZIENDA OFFRE UNA GAMMA COMPLETA DI EV-CHARGER IN DC SVILUPPATA CON PARTICOLARE ATTENZIONE A FUNZIONALITÀ, DESIGN E AFFIDABILITÀ. «L'OBIETTIVO PER IL 2025 È QUELLO DI RADDOPPIARE RISPETTO ALLA CRESCITA DEL MERCATO» AFFERMA IL DIRETTORE COMMERCIALE CLAUDIO FAPANNI. UN OBIETTIVO POSSIBILE ANCHE GRAZIE ALLE SINERGIE INTERNE DEL GRUPPO E ALLE SMART E-MOBILITY SOLUTION CON CUI L'AZIENDA CREA INFRASTRUTTURE INTEGRATE SEGUENDO LE ESIGENZE DEL CLIENTE



Soluzioni in DC per portare ovunque la ricarica veloce

NIDEC SARÀ PRESENTE A **KEY - THE ENERGY TRANSITION EXPO** (RIMINI 5-7 MARZO). PER SCOPRIRE LE ULTIME NOVITÀ DELLA GAMMA E-MOBILITY È POSSIBILE VISITARE LO **STAND 111, PADIGLIONE A3.**

Innovazione, alti standard qualitativi e la forza di un colosso nel settore industriale capace di sfruttare le proprie sinergie interne per rispondere alle esigenze dei clienti e dei trend di un mercato in continua evoluzione. Queste sono le caratteristiche che contraddistinguono Nidec Conversion, la realtà commerciale internazionale del gruppo Nidec che offre sistemi elettrici completi in tutto il mondo. Il gruppo Nidec è una multinazionale fondata nel 1973 in Giappone e cresciuta dapprima nel comparto dei motori elettrici brushless, per poi espander-

si rapidamente nel settore industriale attraverso diverse acquisizioni. Una crescita iniziata nel 2010 che ha portato il Gruppo a maturare un importante know-how tecnologico tale da consentirgli di diventare in breve tempo uno dei principali player nei settori dei motori elettrici, sistemi di conversione, impiantistica industriale ed elettronica di potenza. Nidec Conversion, riveste il ruolo di leader globale nelle soluzioni di Power Conversion attraverso lo sviluppo di tecnologie avanzate per rispondere alla domanda di energia di oggi, servendo in modo sostenibile il mercato



«Offriamo prodotti premium che non scendono a compromessi per garantire la massima affidabilità. I nostri principali clienti operano nell'e-mobility con l'obiettivo di monetizzare sui charger e sono realtà particolarmente attente al Total Cost of Ownership»

LA SCHEDA

NIDEC CONVERSION

Sede principale: via Fratelli Gracchi 39 Cinisello Balsamo (Milano)

Mercati di riferimento: motori elettrici ad alta precisione, elettronica di potenza, sistemi di conversione, impiantistica industriale, mobilità elettrica, sistemi di stoccaggio e gestione energia

Il Gruppo in numeri: oltre 2.200 dipendenti a livello globale. In Italia 4 fabbriche di produzione (Cinisello, Vicenza, Monfalcone, Salerno); 1 centro system design a Genova e vasta presenza in Usa ed Europa

della mobilità e il pianeta. Da qui una naturale evoluzione verso i settori dell'automotive e successivamente della mobilità elettrica: «Oggi in un'automobile mediamente ci sono circa 300 piccoli componenti prodotti da Nidec» spiega Claudio Fapanni, direttore commerciale e-Mobility di Nidec Conversion. «Nidec ha iniziato a operare nel settore della mobilità elettrica nel 2018 con un primo progetto che nasceva con l'idea di integrare dispositivi di ricarica in DC con sistemi di storage. L'obiettivo, per l'epoca piuttosto pionieristico, era quello di poter garantire ricariche ultrafast con una soluzione di peak shaving in grado di non mettere sotto stress la rete. Il primo prototipo è stato sviluppato, si è evoluto e oggi siamo alla versione 1.5 (DirectPower Multi 1.5) di una tecnologia efficiente e collaudata che conta già diverse installazioni tra Francia, Italia e in UK» grazie alla sua caratteristica, unica sul nostro mercato, di poter caricare veicoli fino a 400 kW con solo 100 kW di allaccio alla rete elettrica. Per Nidec l'e-mobility si conferma un mercato sempre più strategico, per il quale è prevista una crescita importante grazie a una gamma sempre più ampia di prodotti in DC che spaziano dalle wall box alle colonnine Hpc, ai sistemi con satellite per i mezzi pesanti e il TPL, affiancati da un approccio consulenziale al cliente per progetti chiavi in mano e un'attenzione particolare alla formazione degli installatori.

Quanto pesa attualmente l'e-mobility sul fatturato di Nidec a livello globale?

«Considerando Nidec Conversion, per la quale operiamo nello specifico, parliamo di fatturati molto importanti, quindi un business da decine di milioni di euro con un trend che è in continua ascesa».

Su quali segmenti di mercato siete focalizzati?

«Prevalentemente soluzioni in DC con particolare attenzione per l'alta potenza in un range dell'offerta che copre dai 30 kW a salire, fino a raggiungere i 1280 kW che abbiamo iniziato a commercializzare da quest'anno e a cui si aggiungerà a breve anche lo standard Megawatt Charger. Forniamo soluzioni che includono i moduli di potenza oppure in configurazione satellite per ottimizzare gli spazi ad esempio nei

depositi del TPL. Sempre restando nell'ambito della ricarica in DC abbiamo delle soluzioni in configurazione wall box (DirectPower Wallbox), quindi adatte anche come destination charger, da 30 e 60 kW, con cui ci rivolgiamo alla distribuzione, visto che sono prodotti più accessibili, adatti a tutto il target horeca per dare un servizio sensibilmente migliore rispetto alla classica colonnina in AC. Nidec ha sviluppato anche una serie di soluzioni su misura chiavi in mano: con alcuni clienti lavoriamo con l'obiettivo di offrire l'intero hub di ricarica, attraverso un processo di progettazione, creazione di piattaforme software, fornitura di cabine di media tensione e conversione. Ad esempio, oggi Nidec è in grado di proporsi come interlocutore unico per riconvertire completamente una stazione di servizio all'elettrico, anche in aree con limitata capacità di potenza. Oppure di creare da zero nuovi hub ultrafast».

Chi sono i vostri principali clienti?

«Oggi i nostri interlocutori principali, oltre alle oil company, sono i Cpo, per i quali è più interessante il prodotto stand alone, ma che - in alcuni contesti - potrebbero anche apprezzare le nostre soluzioni distribuite o con battery storage integrato. Altro target di riferimento presso cui ci stiamo affermando in maniera particolarmente importante, soprattutto in Italia, è quello degli hub logistici, dove proponiamo le nostre "Smart e-Mobility Solutions": ovvero, partendo dalle stazioni di ricarica, andiamo a creare un ecosistema che integra ev-charger, utilizzo di rinnovabili e storage. Avendo magazzini di ampie dimensioni, i tetti si prestano per l'installazione di impianti fotovoltaici particolarmente performanti. Grazie a questa caratteristica le batterie possono essere ricaricate durante il giorno per fornire energia ai veicoli durante la notte. In Italia abbiamo già realizzato cinque siti per un importante player logistico europeo, di questi tre sono già operativi e due partiranno a breve. Mentre per quanto riguarda la pubblica amministrazione il nostro focus si concentra in particolare sulla fornitura di infrastrutture. Abbiamo già pronta una soluzione all in one da 60 fino a 400 kW di potenza (DirectPower Tower 160 e 400), ma a breve avremo anche una versione distribuita (DirectPower Split) con colonnine satellite appositamente pensata per gli ev-bus depot o gli heavy duty vehicles, quindi particolarmente adatte ai depositi del TPL. In questo frangente operiamo come fornitore di tecnologia, collaborando con chi si occupa dell'appalto»

Qual è invece il vostro rapporto con installatori e service partner?

«Nel nostro caso, puntando prevalentemente su soluzioni ad alta potenza, ci confrontiamo con realtà di grandi dimensioni e piuttosto strutturate. Abbiamo un legame molto stretto che si concretizza in attività di training e certificazione perché, come dicevo prima, oltre al semplice prodotto a catalogo, spesso siamo impegnati sul campo come main contractor per progetti completi e la parte relativa all'installazione riveste un ruolo fondamentale. Per questo motivo ci siamo impegnati per riuscire a coprire tutto il territorio con una rete di aziende partner. Attraverso le nostre attività di training siamo in grado di operare anche dove non siamo presenti. Inoltre, alcuni installatori sono diventati clienti, ovvero scelgono i nostri prodotti anche nel caso in cui sono loro

UNA GAMMA COMPLETA DI EV-CHARGER IN DC

DirectPowerPS DC Wallbox & Portable

DirectPowerPS DC Wallbox & Portable

sono soluzioni pensate per soddisfare le diverse esigenze dei clienti. Entrambi i caricabatterie sono dotati di doppio connettore, in grado di fornire una potenza massima di 60 kW. DC Wallbox è un caricabatterie compatto e modulare. Installabile a parete o su piedistallo, ideale per ambienti residenziali, luogo di lavoro, C&I (vendita al dettaglio commerciale e ospitalità), flotte e concessionari di automobili. DC Portable è invece un ev-charger mobile che può essere montato su un kart a quattro ruote, perfetto per C&I, auto officine e flotte. Entrambi i caricabatterie sono compatibili con tutti i tipi di veicoli e offrono una ricarica rapida e prestazioni affidabili.



DirectPowerPS DC Tower 160/400 è una colonnina ultrafast modulare in grado di raggiungere nella configurazione più potente i 400 kW. È un ev-charger all in one ideale per Cpo, stazioni di rifornimento, stazioni di ricarica in autostrada e vie ad alta percorrenza dove è necessario ricaricare in tempi brevi. La colonnina è caratterizzata da un design particolarmente compatto con ampio display (32 pollici) in grado di trasmettere messaggi personalizzati, advertising e altri contenuti.



DirectPowerPS DC Tower 160/400

DirectPowerPS Multi è una soluzione in grado di combinare ricarica ad alta potenza con utilizzo di storage e fotovoltaico. Le colonnine sono in grado di erogare fino a 400 kW di potenza su singolo connettore e 1050 kW in totale, con la possibilità di alimentare fino a 6 charging point. Il sistema BESS integrato prevede configurazioni da 172 kW fino a 1,5 MWh. Il sistema è ideale per tutte le situazioni in cui si vuole fornire un servizio di ricarica Ultra-Fast con limitata disponibilità di potenza di rete.



DirectPowerPS Multi



NIDEC HA SVILUPPATO UNA PIATTAFORMA PROPRIETARIA DENOMINATA BYS (BY YOUR SIDE) PER MONITORARE LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA DA REMOTO E OTTIMIZZARE I TEMPI DI ASSISTENZA

ad aver instaurato un rapporto diretto con il committente»

Quali sono i punti cardine della vostra strategia commerciale?

«L'approccio di Nidec Conversion è sicuramente molto attento e orientato alla qualità: anche le nostre stazioni meno potenti in DC adoperano la stessa componentistica e gli ev-charger ultrafast. Offriamo soluzioni premium che non scendono a compromessi con l'obiettivo di garantire la massima affidabilità. I nostri principali clienti operano nel settore e-mobility per monetizzare sui charger, quindi ci interfacciamo con realtà particolarmente attente al TCO (total cost of operation, Ndr): non cercano soltanto il prodotto al prezzo più basso, ma considerano vari parametri, prestando particolare attenzione a quanto potrà rendere la stazione nel suo ciclo di vita all'interno di un piano d'investimento. Per rispondere a questa esigenza bisogna essere sul mercato con un prodotto che garantisca ottime performance e affidabilità nel lungo periodo»

Avete pianificato delle azioni di marketing e comunicazione al fine di promuovere i vostri prodotti?

«Abbiamo pianificato per tutto l'anno prossimo la nostra presenza alle fiere di settore più importanti a livello globale, e ci troverete certamente a Key Energy con il lancio del nostro nuovo prodotto, il DirectPower Split, al Padiglione A3, Stand 111, dal 5 al 7 marzo.»

Quali sono i principali punti di forza dei vostri prodotti?

«Siamo molto attenti al design tecnico: le nostre colonnine sono progettate in Italia e in Germania. È un aspetto cruciale proprio perché è il primo step per assicurare affidabilità e semplicità nella manutenzione del prodotto. Quando la colonnina viene progettata utilizziamo come benchmark tutti i migliori riferimenti presenti sul mercato in quel momento.

Il focus sul design tecnico garantisce facile accesso ai componenti e manutenzione più semplice: una delle nostre tecniche di vendita più efficaci è quella di mostrare al cliente come sono fatte internamente le nostre colonnine. Inoltre, essendo una multinazionale con sede anche in Italia, siamo anche molto attenti al design esterno: abbiamo lavorato per garantire un tratto distintivo, in grado di differenziare in maniera netta la nostra offerta dal resto del mercato e risultare efficace in ogni contesto di utilizzo»

Cosa vi differenzia dai competitor?

«Abbiamo investito molto sulla user experience. Non solo dal punto di vista dell'accesso fisico al sistema di ricarica, che è stato studiato nei minimi dettagli impiegando sistemi di cable management intelligenti, sfruttando il posizionamento dei connettori a riposo con taglio a 45 gradi per consentire anche alle persone con disabilità di raggiungere facilmente lo schermo. Ma anche per implementare una user interface estremamente intuitiva per guidare in maniera molto semplice l'utente in tutti gli step della ricarica. Sono caratteristiche che spesso fanno la differenza nei confronti dell'utente finale.»

Oltre alla qualità dei componenti, in che modo potete garantire l'affidabilità dei prodotti?

«Oltre all'impiego di componenti di alto livello, un altro aspetto importante è la diagnostica da remoto. Abbiamo implementato un sistema chiamato BYS (acronimo di By Your Side), che permette sia dalla nostra centrale operativa in Germania, sia da una centrale virtuale creata ad hoc presso la sede del cliente, di monitorare tutti i charger installati con una diagnostica proattiva, in grado di anticipare le problematiche e in grado di risolvere oltre il 90% delle criticità da remoto. Inoltre, qualora non fosse possibile intervenire dalla centrale, per il restante 10% dei casi i tempi di intervento on site sono drasticamente ridotti, perché il service conosce già il problema e ottimizza le tempistiche, riducendo notevolmente i costi operativi.»

Nidec Conversion può contare su forti sinergie con gli altri comparti industriali in cui opera a livello globale. In che modo questa peculiarità diventa un vantaggio nel segmento e-mobility?

«Nidec Conversion si distingue tra i competitor per due aspetti fondamentali. Il primo è quello di essere una multinazionale presente sul mercato con una solidità finanziaria importante e con grandi capacità di investimento per far fronte a progetti particolarmente importanti. Inoltre, possiamo espandere le linee di produzione per far fronte ad eventuali richieste di quantità.

La solidità finanziaria è importante anche in ottica futura: chi acquista i nostri prodotti ha la certezza che, anche fra 10 anni, saremo presenti come interlocutore a supporto per qualsiasi evenienza. Nidec Conversion diversifica

il proprio business in tanti settori (ad esempio Nidec Conversion è fra i leader nei Large Scale Battery Storage e nei Cold Ironing), quindi non siamo particolarmente soggetti alle possibili oscillazioni del mercato e-mobility, come invece potrebbero esserlo aziende che operano solo in questo settore. Sul mercato oggi gran parte degli investitori non valutano solo il prezzo dei prodotti ma soprattutto la solidità dell'azienda, perché significa ridurre il rischio del cliente e avere maggiori garanzie.»

Quali sono i vostri obiettivi per l'anno in corso?

«In un business in fase di assestamento, Nidec prevede di crescere in modo significativo nei prossimi 12 mesi grazie a un ampio portafoglio e alla nostra stabilità finanziaria: ci aspettiamo di raddoppiare rispetto alla crescita del mercato. Questo grazie anche a nuovi investimenti in termini di risorse già realizzati in Francia e in futuro nel Nordic, mentre in Italia, Germania, UK, Benelux e Spagna abbiamo già team molto solidi e rodati. Altro mercato importante in ottica futura sarà quello statunitense: abbiamo una sede a Cleveland che si occupa di "localizzare" i charger che vengono utilizzati negli Usa perché ci sono requisiti e regole di localizzazione molto sfidanti da rispettare e piuttosto differenti da quelli europei. Inoltre, la crescita sarà trainata da tutta una serie di nuovi prodotti con cui andremo a integrare l'offerta: un nuovo sistema Direct Power DC Split con colonnine satellite che può arrivare per ora fino a 1.3 MW di potenza e le wall box in DC con cui andremo a coprire una nuova fetta di mercato.»

Quali sono le criticità che ancora rallentano lo sviluppo dell'e-mobility in Italia?

«Certamente sull'e-mobility c'è un aspetto a livello culturale che deve essere ancora molto sviluppato, inoltre è un settore strettamente legato all'andamento delle immatricolazioni, perché le colonnine lavorano se ci sono auto da ricaricare. In Italia su questo aspetto siamo in ritardo rispetto ad altre realtà europee, anche se a livello di installato per la ricarica pubblica l'infrastruttura sta crescendo a ritmi importanti.

Per il 2025 sarà importante mettere a terra i fondi del PNRR e Nidec è pronta a sostenere gli operatori del settore impegnati su questo piano. Stiamo scontando una forte incertezza a livello istituzionale, ma il dato di fatto è che oggi l'elettrico è l'unica tecnologia disponibile e pronta per abbandonare i combustibili fossili. Bisogna continuare a investire e a sostenere la transizione senza cambiare improvvisamente direzione, ed essere tutti allineati verso un unico obiettivo, Italia inclusa. Altra criticità da non sottovalutare è legata alle problematiche di connessione della rete. Ormai sono quasi 7 anni che si installano colonnine ma l'allacciamento è ancora problematico. I Cpo cercano aree dove è facile reperire la potenza, ma molto presto inizieranno a scarseggiare. In quest'ottica Nidec Conversion è già in grado di provvedere con le proprie soluzioni ad assicurare la presenza di infrastrutture ad alta potenza grazie all'integrazione di fotovoltaico e storage (DirectPower Multi e Nidec Smart eMobility Solutions) e stiamo già lavorando con alcuni partner che hanno abbracciato questa visione.»