



Formazione: più focus su normative e cultura dell'e-mobility

LE ATTIVITÀ PROMOSSE DA PRODUTTORI E DISTRIBUTORI A FAVORE DEGLI INSTALLATORI SONO UNO DEI PUNTI CARDINE PER ASSICURARE AI CLIENTE FINALE LA MESSA IN OPERA A REGOLA D'ARTE DELLE STAZIONI DI RICARICA. MA I PROFESSIONISTI CHIEDONO MAGGIOR FOCUS SULLA PARTE NORMATIVA E IMPIANTISTICA, OLTRE A INIZIATIVE VOLTE A VALORIZZARE ULTERIORMENTE CHI DECIDE DI DIFFERENZIARSI PUNTANDO CON DECISIONE SULLA MOBILITÀ ELETTRICA



Nell'ambito dell'e-mobility la formazione rimane una priorità. Come dimostrano i box dedicati alle iniziative programmate dalle aziende che è possibile leggere in queste pagine, i produttori continuano a dedicare grande attenzione nell'organizzazione di webinar e incontri finalizzati a supportare gli installatori per garantire una corretta messa in opera dei propri dispositivi, dal montaggio alla configurazione di ogni singolo aspetto e funzionalità. Come più volte ribadito, non solo le colonnine ad accesso pubblico, ma anche le wall box domestiche negli ultimi due anni hanno subito una rapida evoluzione tecnologica che ha portato questi prodotti a essere sempre più smart e tecnologicamente complessi. Una complessità che influisce naturalmente anche sul lavoro degli installatori, alle prese con configurazioni, funzionalità connesse e sistemi di efficientamento energetico peculiari e differenti per ciascuno dei brand presenti sul mercato.

Lo scenario e le proposte attuali

Sono gli stessi installatori a confermare la necessità di un supporto costante da parte delle aziende per poter continuare a garantire interventi qualificati eseguiti da professionisti competenti. Ma rispetto alla proposta attuale, la richiesta è quella di allargare il focus: non solo specificità del

CIRCONTROL

UN NUOVO SHOWROOM IN ITALIA

L'Italia è un mercato chiave per Circontrol, quindi nel 2025 continuerà a migliorare la sua importanza rispetto all'anno precedente. L'azienda crede fortemente negli incontri faccia a faccia per interagire con clienti e potenziali clienti e continuerà a promuovere queste attività. Circontrol non solo visiterà i clienti presso le loro sedi, ma li inviterà anche nelle sue strutture per mostrare la produzione di caricabatterie per veicoli elettrici. A testimonianza dell'impegno di Circontrol verso il mercato italiano, l'azienda allestirà uno showroom presso la sua sede italiana a Bergamo, come ha fatto nella sede centrale di Barcellona o nell'ufficio di Parigi. Il nuovo showroom sarà pronto durante la prima metà dell'anno e consentirà ai visitatori di conoscere meglio e interagire con i prodotti Circontrol senza recarsi a Barcellona. Il nuovo spazio consentirà più sessioni di formazione. Circontrol ha già programmato il calendario formativo per i partner italiani, con sessioni che si svolgeranno sia a Bergamo sia a Barcellona. Nell'ambito della sua strategia, Circontrol prevede di organizzare vari webinar e sessioni di formazione con i suoi partner per supportarli e fornire informazioni dettagliate sulle soluzioni di ricarica dei veicoli elettrici. Per quanto riguarda la strategia di prodotto, Circontrol si concentra sul miglioramento continuo dei propri prodotti. Il loro ultimo caricabatterie domestico, eHome 5, dimostra questo impegno: è appositamente progettato per i mercati europei con caratteristiche chiave come l'integrazione fotovoltaica. Inoltre, Circontrol sta sviluppando miglioramenti significativi ai suoi prodotti di tariffazione pubblica per garantire la piena conformità normativa.



MODALITÀ: incontri in presenza, webinar

FOCUS: ricarica in AC, stazioni fast e ultrafast

INQUADRA IL QR CODE PER AGGIORNAMENTI



prodotto ma anche normative e nozioni di base sull'e-mobility che, essendo un settore piuttosto giovane, per molti professionisti rappresenta ancora un terreno poco conosciuto: si pensi ad esempio alla complessità di un'installazione condominiale condivisa, oppure all'interno di un'azienda in cui vanno ottimizzati i carichi per non inciuciare sull'energia disponibile. «In ambito e-mobility c'è una grande necessità di formazione professionale» spiega Pasquale Senese, Ceo di Ev Field Service. «Parliamo però di un tipo di formazione che sta a monte del prodotto e che quindi molti corsi o incontri proposti dalle aziende non contemplano. Proprio per questo motivo Ev Field spinge e sostiene l'idea di un patentino della ricarica. Oltre al fatto di poter garantire un riconoscimento a livello nazionale della propria professionalità, ci siamo accorti che molti degli installatori e degli elettricisti con cui collaboriamo sono molto ben ferrati sulla tipologia di collegamenti e sulle operazioni da effettuare ma manca alla base una conoscenza del perché alcuni passaggi sono necessari e indispensabili quando si lavora su una stazione di ricarica. Ovvero come la colonnina di ricarica risponde a determinate caratteristiche dell'impianto e quali caratteristiche vanno garantite affinché la stazione funzioni al meglio». «Riguardo ai corsi di formazione crediamo che oggi gli appuntamenti organizzati dalle aziende risultino molto utili per dare un'infarinatura di base sul prodotto» conferma Luca Secco, Ceo di DriWe. È possibile però far di più per rispondere pienamente alle esigenze e alle casistiche che spesso gli installatori si ritrovano ad affrontare sul territorio: nello specifico, sarebbe utile coniugare il corso tecnico, che va approfondire le caratteristiche di una determinata gamma, a un'esperienza sul campo dove il professionista possa partecipare attivamente con domande specifiche utili al suo esercizio quotidiano. In ambito e-mobility ci confrontiamo quotidianamente con prodotti che hanno un elevato contenuto tecnologico e che, quindi, spesso richiedono un alto livello di preparazione, soprattutto per quello che riguarda la parte di gestione software. A questo si aggiunge una complessa parte normativa che regola gli impianti e una serie di peculiarità che riguardano l'attivazione del prodotto in determinati contesti come ad esempio quello condominiale. La formula del webinar si conferma a oggi la più versatile. Anche se indubbiamente gli eventi

DKC

FORMAZIONE IN COLLABORAZIONE CON IL COMITATO ELETTROTECNICO ITALIANO

Avviato dal Gruppo DKC durante il 2024, il programma di iniziative formative dedicato a progettisti e installatori, focalizzato su ambiti strategici quali la mobilità elettrica, le infrastrutture intelligenti e le soluzioni integrate per gallerie, proseguirà anche nel 2025. I corsi, allestiti in collaborazione con il Comitato Elettrotecnico Italiano e con altre associazioni di settore, hanno garantito ai partecipanti il rilascio di crediti formativi e hanno visto il coinvolgimento anche dei distributori, invitati a visitare i siti produttivi di DKC per toccare con mano il livello di innovazione di un'offerta sempre più orientata alla qualità e alle soluzioni integrate. Le visite hanno rafforzato la collaborazione tra il Gruppo e i suoi partner, e sono state utili a migliorare la loro capacità di rispondere alle sfide del mercato. Anche nel 2025 (il calendario degli eventi verrà annunciato a breve) proprio i "decision maker" continueranno a essere una componente centrale della strategia formativa del Gruppo. Gli appuntamenti all'interno degli stabilimenti si affiancheranno a eventi, tra cui seminari in presenza, webinar e roadshow, tutti realizzati per fornire strumenti pratici e conoscenze mirate e con l'ambizione di rafforzare ulteriormente la posizione di DKC come partner strategico per il settore elettrotecnico.

MODALITÀ: in presenza, webinar e roadshow

FOCUS: ricarica in AC

INQUADRA IL QR CODE PER ULTERIORI INFORMAZIONI



in presenza garantiscono un impatto e un'interazione maggiore con gli installatori, spesso ci si trova a dover organizzare incontri con realtà molto frammentate sul territorio, spesso impegnate con interventi sul posto e che, nella maggior parte dei casi, non puntando esclusivamente sulla mobilità elettrica: «Abbiamo avuto l'occasione di organizzare diversi corsi in collaborazione con i produttori e rivolti alla nostra rete di installatori» racconta Paolo Gorgoglione, titolare di Pony Power. «Sono momenti molto utili perché sono l'occasione per chiarire eventuali dubbi su tutte le funzionalità software supportate dai dispositivi, soprattutto per quanto riguarda la parte tecnica dedicata al bilanciamento dei carichi. Una delle criticità che abbiamo notato in questo frangente è che, fatto 100% il parco di installatori fidelizzati al nostro network, la frequenza media ai corsi si attesta attorno a un 15-20%. Questo perché manca il tempo e per alcune realtà è difficile organizzarsi quando magari tutte le risorse sono impegnate sul campo. Premesso questo, siamo organizzati in modo da poter supportare l'installatore in maniera dedicata, magari prima di effettuare un'infrastruttura particolare, con un supporto personalizzato per risolvere i possibili dubbi su una casistica specifica. Per pianificare e organizzare i vari webinar abbiamo un contatto e un supporto diretto con i produttori, visto che non

HANNO DETTO



"IN ITALIA SERVE FORMARE FIGURE SPECIALIZZATE" Pasquale Senese, Ceo di Ev Field Service

«I produttori in ambito formativo stanno facendo un ottimo lavoro, anche se attualmente non esiste una certificazione riconosciuta che abilita un professionista a installare una colonnina di ricarica. Quello che manca, ed è anche il motivo per cui come Ev Field Service stiamo promuovendo il "Club della ricarica", è una figura specializzata e riconosciuta»



"I CONDOMINI RICHIEDONO UNA FORMAZIONE PARTICOLARE: SONO TRA LE SITUAZIONI PIÙ COMPLESSE IN CUI OPERARE" Luca Secco, Ceo di Drive

«I condomini un asset fidelizzato al quale ci stiamo proponendo attraverso diverse offerte relative alla installazione di colonnine di ricarica. Questo ci ha portato a toccare con mano una situazione articolata, caratterizzata da aspetti tecnici e normativi complessi che richiedono indubbiamente una preparazione idonea che la nostra società può mettere a disposizione dell'utente finale.»



"COMPLESSO COORDINARE LA FORMAZIONE CON GLI IMPEGNI DEGLI INSTALLATORI" Paolo Gorgoglione, titolare di Pony Power

«Una delle criticità che abbiamo notato in questo frangente è che, fatto 100% il parco di installatori fidelizzati al nostro network, la frequenza media ai corsi si attesta attorno a un 15-20%. Questo perché per alcune realtà è difficile organizzarsi quando magari tutte le risorse sono impegnate sul campo.»

GROWATT

DAL WEBINAR AL ROADSHOW PER COPRIRE OGNI ESIGENZA

Anche nel 2025 la formazione Growatt Italia punterà su 4 ambiti distinti: Formazione online - tramite webinar live - su gamma prodotti, modalità installative e risoluzione errori, destinata a chi vuole diventare installatore esperto o a chi già ha esperienza con i prodotti Growatt e vuole approfondire la conoscenza dei prodotti. Formazione presso i rivenditori indirizzata a un pubblico di installatori selezionato e Workshop di formazione avanzata in presenza con i GSP (Growatt Service Partner) dedicati alla presentazione di novità aziendali e di gamma, aggiornamenti software ma anche esercitazioni pratiche specifiche su commissioning prodotti e accessori. Infine anche nel 2025 è stato pianificato un nuovo Roadshow con il truck Growatt con l'obiettivo far conoscere ad aziende e installatori sul territorio italiano l'offerta Growatt per il fotovoltaico residenziale, industriale e commerciale come anche le soluzioni di ricarica elettrica.

MODALITÀ: Webinar, Roadshow, incontri presso i rivenditori

FOCUS: ricarica in AC e wall box in DC

INQUADRA I QR CODE PER MAGGIORI INFORMAZIONI E UPDATE SULLE DATE



Webinar



Formazione in presenza



Roadshow



INGETEAM

CORSI CON CERTIFICAZIONE TECNICA

Ingeteam Italia punta molto sulla formazione dei propri partner e, per questo motivo, è impegnata nella periodica organizzazione di attività di formazione e training. La formazione prevista è sempre composta da una sessione teorica e, a seconda della tipologia dell'incontro, anche da una sessione pratica. L'obiettivo è quello di far conoscere a livello commerciale e tecnico i prodotti e rendere i partecipanti autonomi nella loro installazione, commissioning e utilizzo, nonché nella manutenzione, operatività, risoluzione e gestione di eventuali problemi.

Nel 2025 Ingeteam si muoverà principalmente con due principali tipologie di incontri:

► Corsi in sede per tecnici e installatori svolti da personale interno del dipartimento "After Sales" per garantire l'aggiornamento e la formazione ai clienti e ai partner che operano sulle nostre stazioni di ricarica;

► Un Roadshow tutto italiano, con 5 tappe da Nord a Sud per coinvolgere direttamente gli studi d'ingegneria e progettazione, gli architetti, le aziende, la pubblica amministrazione e gli installatori.

MODALITÀ: incontri in presenza con sessioni pratiche, Roadshow in 5 tappe

FOCUS: colonnine in AC, stazioni fast e ultrafast in DC

Per avere maggiori informazioni marketing.italia@ingetteam.com

A seguito della partecipazione al corso tecnico, verrà rilasciata una certificazione nominale, che ha una validità di un anno, e permette agli installatori e ai tecnici di poter operare sulle colonnine Ingeteam mantenendo inalterata la loro garanzia.

I corsi tecnici svolti in sede hanno una cadenza mensile stabilita a seconda delle disponibilità ed esigenze; invece, il Roadshow si svolgerà a Roma (01/04), Torino (20/05), Treviso (10/06),



MENNEKES

WEBINAR ED EVENTI IN PRESENZA DEDICATI AI DIVERSI TARGET

Mennekes è molto attenta alla formazione e alla diffusione della cultura della mobilità elettrica e per questo motivo ha strutturato un calendario di eventi gratuiti per diffondere la conoscenza del mondo EV a tutti i livelli, con occasioni sia dal vivo sia online. Il focus del 2025 è dedicato ai contesti di ricarica con una serie di approfondimenti mirati sulle necessità e sulle soluzioni più adatte per tutti quei luoghi in cui, per necessità o diletto, gli eDriver si ritrovano a dover ricaricare. Ne è un chiaro esempio il ciclo di webinar aperto a tutti, professionisti e appassionati, che nel primo semestre 2025 vedrà 3 appuntamenti: il 20 febbraio "Ricarica in azienda: company car e flotte elettriche" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarAzienda>); il 17 aprile "Ricarica in condominio: soluzioni per i condomini e servizi per l'amministratore" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarCondominio>); il 26 giugno "Ricarica in hotel: un'infrastruttura professionale per la gestione e i pagamenti" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarRicaricaHotel>).

Per le aziende di installazione che desiderano crescere nel settore eMobility, il Mennekes eMobility Start è l'appuntamento da segnare in agenda. Il primo si terrà il 26 marzo a Rimini (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartRimini>) con una giornata dal vivo dedicata all'andamento del mercato, all'analisi della domanda e alle soluzioni di ricarica Mennekes; il bis si terrà invece il 18 giugno a Lecce (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartLecce>). Altri appuntamenti saranno poi riservati alle aziende certificate Mennekes. Il programma spazierà dai laboratori tecnici a tematiche trasversali dedicate agli imprenditori e ai commerciali, con un calendario riservato e dedicato esclusivamente alle aziende nella rete dei Quality Partner Mennekes.



MODALITÀ: webinar ed eventi in presenza

FOCUS: wall box e colonnine in AC

Per informazioni e aggiornamenti sul calendario eventi, è possibile scrivere a emobility@mennekes.it

R-EV

WEBINAR CON ATTESTATO DI CERTIFICAZIONE

L'anno 2025 segna una nuova fase di crescita per il marchio R-ev, destinato a un'espansione rapida e capillare, grazie a una rete sempre più ampia di installatori certificati. Per questo motivo, R-ev sta organizzando dei corsi di formazione accreditati che includeranno dimostrazioni pratiche con i prodotti del marchio: sarà un'opportunità per promuovere il brand in maniera diretta, ma anche per avere un network di professionisti che saranno veri e propri ambasciatori R-ev.

Il primo corso si concentrerà sulle soluzioni in AC con i due prodotti di punta della gamma: la WallBox Oneblack da 7,4 kW, pensata per l'installazione domestica, e la Colonna/Wallbox Street da 22 kW, per applicazioni residenziali, commerciali e pubbliche.

La partecipazione al corso, attraverso la formula del webinar, sarà completamente gratuita e rilascerà l'attestato di Installatore Certificato R-ev.

Sono previsti corsi dedicati alle soluzioni in DC dalle Fast alle HPC che verranno dedicati ad installatori e tecnici, oltre ad un webinar dedicato alle soluzioni software offerte dalla piattaforma R-ev. Il primo corso sulle soluzioni AC inizierà a gennaio e si concluderanno entro la metà di marzo 2025.

MODALITÀ: webinar

FOCUS: wall box e colonnine in AC, dispositivi in DC e software piattaforma proprietaria

Per tutti gli aggiornamenti e le informazioni sui corsi è possibile consultare il sito www.r-ev.it dove è prevista la registrazione



passiamo dalla distribuzione per l'acquisto dei dispositivi. La formula del webinar è senza dubbio quella più versatile e più apprezzata, proprio perché seguendo professionisti sparsi in tutta Italia risulterebbe difficile organizzare eventi in presenza. La formazione è un aspetto molto importante soprattutto in un settore nuovo come la mobilità elettrica ed è un aspetto su cui Pony Power ha investito particolarmente. Ad esempio, se un installatore non riesce a partecipare a un webinar per un impegno, cerchiamo di recuperare con sessioni one to one. Inoltre, tutti i professionisti che entrano a far parte del nostro network partecipano a un primo corso formativo in cui trattiamo gli aspetti principali relativi alla messa in opera di una stazione».

Iniziative e spunti per proposte mirate

Sul territorio italiano sono ancora poco numerosi i network di installatori totalmente dedicati alla mobilità elettrica. Esistono però delle realtà che hanno deciso di specializzarsi

in questo settore e che stanno mettendo a punto degli strumenti per risultare sempre più competitivi e per differenziarsi garantendo al cliente un know-how particolarmente focalizzato sul prodotto e una competenza a 360 gradi sull'argomento.

«Ho avuto diverse esperienze di corsi organizzati dalle aziende, anche attraverso distributori, ma sono molto focalizzati su un prodotto specifico», spiega Pasquale Senese. «Mentre spesso l'installatore che approccia per la prima volta questo settore ha bisogno di partire dalle basi. Prima del prodotto vanno capite nel dettaglio le esigenze a livello di impianto elettrico. Sono queste le nozioni che fanno la differenza tra un "semplice" elettricista e un tecnico della ricarica. Premesso questo i produttori stanno facendo un ottimo lavoro, anche se attualmente non esiste una certificazione riconosciuta che abilita un professionista a installare una colonnina di ricarica. Quello che manca, ed è anche il motivo per cui come Ev Field Service stia-

ORBIS

INCONTRI COSTRUITI SULLE ESIGENZE DELL'INSTALLATORE

I corsi organizzati da ORBIS possono essere sia webinar che eventi in presenza. Il metodo preferito dall'azienda è l'evento in presenza perché, anche se più oneroso in termini economici e di tempo, permette di avere una maggiore interazione con i partecipanti e di impostare la lezione sulla base della loro conoscenza dell'argomento. La formazione si svolge presso i distributori e si rivolge prevalentemente agli installatori elettrici e ai progettisti, con sessioni della durata di circa un'ora.

Gli argomenti affrontati nel 2025 saranno i seguenti:

➤ Sistemi di ricarica multistazione: come realizzare sistemi composti da più stazioni di ricarica per esempio in condomini, hotel o aziende, prendendo in considerazione il governo della potenza limite e la gestione del servizio di ricarica;

➤ Ricaricare con il fotovoltaico: come ottimizzare la ricarica dell'auto sfruttando la produzione fotovoltaica attraverso i diversi modi di interfacciare la stazione con l'inverter;

➤ Quando ricaricare in AC e DC: mettiamo a confronto i due modi di ricarica per capire meglio vantaggi e svantaggi di entrambi i sistemi.

Attualmente le date sono da definirsi ma possono essere organizzati contattando l'azienda telefonicamente o tramite la forza vendita. Alla fine del corso, ai partecipanti verrà consegnato un Attestato di Partecipazione.

MODALITÀ: webinar e in presenza

FOCUS: wallbox in AC e stazioni fast in DC

INQUADRA IL QR CODE PER I CONTATTI DI ORBIS



mo promuovendo il "Club della ricarica", è una figura specializzata e riconosciuta. Ad esempio in Francia c'è una figura professionale specializzata sull'ev-charging riconosciuta a norma di legge. Oppure, altro esempio, per il montaggio dei pannelli fotovoltaici esiste il patentino FER, che certifica gli installatori abilitati a offrire questo tipo di servizio. È un passaggio necessario anche perché la situazione degli impianti elettrici, pure quelli domestici, nel nostro Paese è particolarmente complessa, ci si può trovare davanti a situazioni che presentano molteplici criticità. Gli installatori

cercano i rispettare le normative ma poi ci sono delle situazioni che vengono interpretate e risolte in maniera soggettiva. In Italia tutti i professionisti che installano una stazione di ricarica sono tenuti a rilasciare una dichiarazione di conformità che è necessaria se il cliente ha intenzione di avvalersi di un bonus o di un contributo statale. Nel momento in cui non sono più previsti bonus e ad esempio un privato ha l'opportunità di risparmiare con un'installazione "improvvisata" possono crearsi gravi problemi, anche legati alla sicurezza dell'impianto se chi effettua il lavoro non è un professionista competente. Ad esempio una soluzione per ovviare a questo tipo di problematica potrebbe essere legata alla garanzia del prodotto: i produttori potrebbero decidere di non coprire con la garanzia una wall box montata da un installatore non certificato oppure che non rilascia la dichiarazione di conformità. A questo proposito una delle iniziative che ha contribuito a incentivare un'installazione consapevole e professionale delle colonnine è stata la sperimentazione Arera. Perché per poterla attuare era necessario avere la dichiarazione di conformità. Attraverso i nostri corsi di formazione interni forniamo quello che è un bagaglio di nozioni che riteniamo indispensabili per i professionisti che intendono approcciare seriamente la mobilità elettrica. Ad esempio abbiamo anche pensato a una standardizzazione per la realizzazione dei preventivi, includendo tutta una serie di voci e di informazioni che sono fondamentali per valutare l'investimento necessario. L'obiettivo della nostra formazione è quello di fornire degli strumenti dedicati: partiamo dalla terminologia in ambito e-mobility fino a spiegare le differenze tra le varie modalità di ricarica che, per chi già lavora nel settore possono sembrare delle banalità, ma in realtà non lo sono per chi si affaccia a questo mondo. Partendo da questi presupposti non solo aiutiamo l'installatore a comprendere meglio le operazioni che vanno effettuate sul campo, ma lo trasformiamo anche in un interlocutore più competente e preparato nei confronti del cliente. Aziende come DriWe invece propongono un approccio differente. La società, particolarmente attenta al mercato dei condomini che, come noto, è uno tra i più critici e sfidanti riguardo all'installazione di infrastrutture di ricarica, punta a offrire stazioni preconfigurate per consentire all'installatore di lavorare agevolmente senza necessariamente addentrarsi in aspetti particolarmente tecnici della stazione, come ci spiega Luca Secco: «Drive è stata di recente acquisita dal Gruppo Unoenergy. Uno dei punti di forza di questa Società, da oltre 1,1 miliardo di fatturato e che copre tutti gli ambiti delle energie rinnovabili, è di essere fornitore leader nel settore dei condomini a livello nazionale, con una quota di mercato del 16%. Si tratta di un asset fidelizzato al quale ci stiamo proponendo attraverso diverse offerte relative alla installazione di colonnine di ricarica. Questo ci ha portato a toccare con mano una situazione articolata, caratterizzata da aspetti tecnici e normativi complessi che richiedono indubbiamente una preparazione idonea che la nostra Società può mettere a disposizione dell'utente finale. Unoenergy Drive facendo ora parte del Gruppo, può contare su un parco installatori molto importante e preparato. La strategia che abbiamo adottato per agevolarli è quella di pre-configurare i dispositivi di ricarica che andranno a mettere in opera in base alle caratteristiche desiderate dal cliente e dell'impianto elettrico presente in loco. In questo modo il service ha il compito di collegare la stazione,

SENEC

CORSI ON DEMAND SULLA PIATTAFORMA SENEC.ACADEMY

Per Senec la transizione verso la mobilità elettrica non è solo una questione di innovazione tecnologica, ma anche di cultura. Per il 2025 l'azienda ha in programma di rafforzare il proprio impegno nella formazione in quest'ambito, con un focus particolare sull'abbinamento tra fotovoltaico e ricarica elettrica, sia verso gli installatori sia per le aziende. Nel primo caso, da tempo è stata integrata nei corsi di formazione tecnica sull'accumulo anche la parte relativa all'installazione delle wall box e all'integrazione con i sistemi; per il 2025, Senec sta valutando di dedicare sessioni di training specifiche. La formazione agli installatori avviene primariamente tramite la piattaforma SENEC.Academy, dove sono disponibili corsi on demand che possono essere frequentati nei momenti più comodi per l'utente, ma non si escludono eventi in presenza per il prossimo anno.

Per le aziende, nel 2025, Senec si propone di intensificare le attività formative e divulgative avviate nel 2024 sull'opportunità di abbinare ad un impianto fotovoltaico le colonnine di ricarica ed eventualmente estendere il servizio di ricarica anche al pubblico esterno, oltre che ai dipendenti. Queste attività consistono in webinar organizzati dall'azienda oppure nella partecipazione a eventi promossi da terzi, come ad esempio l'Urban Mobility Conference. Con queste iniziative, Senec vuole contribuire a creare un futuro in cui la sostenibilità energetica e la mobilità elettrica siano accessibili e vantaggiose per tutti.

MODALITÀ: webinar tramite Senec.Academy

FOCUS: wallbox in AC ed efficientamento energetico

INQUADRA IL QR CODE PER MAGGIORI INFORMAZIONI



proprio come se fosse una black box già pronta e connessa per poter operare, sfruttandone tutte le caratteristiche. Ovviamente puntando su prodotti evoluti, smart e connessi. Abbiamo deciso di agire in questa direzione per rendere più semplice e veloce la fase installativa del prodotto avvantaggiando il lavoro dell'installatore sul campo. Inoltre, il cliente finale potrà sempre fare riferimento direttamente a Unoenergy Drive come interlocutore unico per qualsiasi necessità». La ricarica condominiale, come conferma anche Paolo Gorgogione di Pony Power, oggi rappresenta uno degli ambiti più complessi in cui cimentarsi, proprio perché l'installazione di infrastrutture di ricarica è soggetta a progetto: «Entrando più nel dettaglio sul tema degli argomenti, oggi c'è grande attenzione sul prodotto ma c'è carenza su tutta quella che è la parte normativa che regola l'installazione di una stazione di ricarica» dichiara Gorgogione. «Un esempio su tutti è la tipica installazione di una wall box condominiale che, a livello normativo in alcuni ambiti può risultare una pratica particolarmente complessa.

Ad esempio perché bisogna modificare il CDP dei vigili del Fuoco, quindi c'è obbligo di progetto da parte di un professionista incaricato ed è una cosa che non tutti sanno. Come Powy Power prima di integrare un professionista nel nostro network cerchiamo di capire innanzitutto il livello di esperienza in ambito e-mobility, quindi procediamo visionando la visura camerale e chiediamo copia della polizza assicurativa. Poi offriamo tutto il supporto necessario per il montaggio e la configurazione della wall box. Per ovviare alle carenze sulla formazione relative alla parte normativa ci adoperiamo sfruttando tutte le opportunità che si presentano. Ad esempio ci sono corsi professionali che vengono organizzati per progettisti e ingegneri a cui potrebbero partecipare anche gli installatori, proprio perché sono incontri molto focalizzati sulla parte normativa. NT24 ad esempio ha organizzato un convegno a Bari totalmente focalizzato sulle normative di riferimento: un'occasione assolutamente interessante anche per i professionisti del nostro settore».



SMA

FOCUS SU EMOBILITY, STORAGE E GRID FORMING

A breve sarà disponibile il calendario degli appuntamenti formativi della Solar Academy di SMA Italia per i primi mesi del 2025. Oltre alle numerose novità, particolare attenzione sarà dedicata agli ultimi prodotti introdotti sul mercato italiano: SMA eCharger e il nuovo Data Manager M. Non mancheranno i corsi su SMA Home e Commercial Energy Solutions così come gli eventi dedicati al segmento Large Scale, sui temi del grid forming e dei sistemi BESS, che già quest'anno hanno riscosso grande interesse tra gli specialisti del settore. In un'ottica di sostenibilità, diversi corsi verranno erogati in modalità ibrida: in presenza, presso gli uffici di Milano e via webinar. Questo è possibile grazie alla tecnologia all'avanguardia di cui è dotata la nuova Solar Academy inaugurata ad aprile 2024. Per i corsi dove è previsto il rilascio di un certificato di abilitazione al commissioning, come per SMA Commercial Storage Solution, è prevista esclusivamente la modalità in presenza per far toccare con mano la tecnologia installata in aula, garantire un trasferimento ottimale del know-how ai partecipanti e favorire il confronto diretto con il team SMA. Sono in fase di pianificazione anche gli appuntamenti formativi-informativi coi nostri distributori; la partecipazione ai loro roadshow ci permette d'incontrare sul territorio progettisti e installatori all'insegna di un continuo confronto sulle ultime novità tecnologiche e i trend del mercato.



MODALITÀ: incontri in presenza e webinar, roadshow in collaborazione con i distributori

FOCUS: ricarica in AC domestica e business

INQUADRA IL QR CODE PER AGGIORNAMENTI



SOLAREEDGE

UN ROADSHOW FOCALIZZATO SULLA CONSUMER EXPERIENCE

Anche nel 2025 SolarEdge offrirà una vasta gamma di opportunità formative, pensate per supportare al meglio i nostri installatori e i professionisti interessati alle nostre soluzioni. Il primo appuntamento dell'anno sarà la fiera KEY a Rimini, nel marzo 2025, dove l'azienda sarà lieta di accogliere installatori e curiosi per presentare le ultime novità di SolarEdge, presso uno stand sempre più interattivo.

Nel secondo trimestre 2025 prenderà il via il Roadshow, il nostro rinomato tour di eventi, che quest'anno verrà proposto in un formato innovativo, con un focus sulla customer experience per coinvolgere ancora di più i partecipanti, rispondendo alle loro domande circa i prodotti, la suite di software e i servizi. Nella seconda metà dell'anno torneremo con i corsi tecnici, eventi più mirati che offrono agli installatori l'opportunità di interagire da vicino con i nostri prodotti e software e conoscere i nostri tecnici specializzati. In parallelo, nel corso dell'anno verranno proposti una serie di webinar, seguendo il successo degli appuntamenti virtuali del 2024, e saremo presenti agli incontri organizzati da/con i distributori.

MODALITÀ: roadshow e webinar

FOCUS: ricarica in AC e wal box in DC

INQUADRA IL QR CODE PER CONOSCERE I PROSSIMI APPUNTAMENTI



SUNGROW

CORSI E WEBINAR A CURA DEL TEAM SERVICE

Per il 2025 Sungrow offre nuovi corsi di formazione, sia online che in presenza, con l'opportunità di partecipare al roadshow Sungrow Power Tour, che toccherà l'intero territorio italiano in collaborazione con i nostri partner Distributors. Durante il roadshow verranno presentate in esclusiva le novità di prodotto, con la possibilità di porre domande al nostro team. Inoltre, tornano i Sungrow Power Hour, webinar live che approfondiscono tematiche tecniche per diventare esperti Sungrow.

Da quest'anno verrà introdotta una novità: oltre ai corsi tecnici sui prodotti, saranno disponibili webinar mensili condotti dal Team Service, dedicati al miglioramento della qualità del servizio di assistenza. Questi incontri serviranno a condividere soluzioni e suggerimenti per ottimizzare l'esperienza con i prodotti Sungrow e potenziare il servizio post-vendita. I corsi coprono temi tecnici, configurazioni e caratteristiche dei prodotti, offrendo ai partecipanti la possibilità di interagire sia con il Team Product Management che con il Team Service, che propone soluzioni per la risoluzione dei problemi e suggerimenti per un utilizzo ottimale dei dispositivi. I corsi non solo formano i clienti, ma permettono di creare un dialogo diretto per comprendere meglio le loro esigenze e personalizzare i contenuti.



MODALITÀ: roadshow e webinar

FOCUS: dispositivi di ricarica in AC e DC

INQUADRA IL QR CODE PER VISITARE LA SEZIONE EVENTI SUL SITO WEB E SCOPRIRE LE PROSSIME DATE DEL SUNGROW POWER TOUR



SUNGROW POWER HOURS: INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE I PROSSIMI WEBINAR



VERSO KEY 2025: PODCAST, VIDEOPODCAST E NETWORKING

In vista di KEY, che si terrà a marzo, eV-Now! ha progettato un format di comunicazione consolidato nel tempo: Podcast e VideoPodcast. Questi strumenti hanno già dimostrato la loro efficacia nel permettere alle aziende partecipanti di raccontarsi in modo autentico e creativo. L'obiettivo è offrire un'opportunità unica per presentare soluzioni, progetti e innovazioni nel settore della mobilità elettrica e dell'energia. Oltre alla comunicazione digitale, eV-Now! sarà protagonista anche dal vivo. Gli "Aperitivi Elettrici", ormai appuntamenti fissi per il networking informale, si terranno durante l'evento. Questi incontri hanno lo scopo di far dialogare Ceo, manager, startup e innovatori in un contesto rilassato, dove le idee possono trasformarsi in opportunità concrete. Non vediamo l'ora di incontrare i lettori di e-ricarica per approfondire i temi che da sempre ci appassionano.

FOCUS BATTERIE: UN TAVOLO DI LAVORO PER IL FUTURO DELL'AUTOMOTIVE

Gennaio segna una tappa fondamentale per eV-Now! nella direzione delle batterie. Stiamo lavorando alla creazione di un tavolo di lavoro con un'importante organizzazione e un territorio con una forte vocazione automotive. Questo progetto mira a esplorare strategie per la gestione del ciclo di vita delle batterie, dalla produzione al riciclo, fino alle applicazioni per una seconda vita. A metà gennaio 2025 si terrà il primo incontro di una serie di appuntamenti che ci accompagneranno nei prossimi mesi. I lettori di e-ricarica saranno aggiornati con dettagli esclusivi su questo ambizioso percorso.

INNOVAZIONE NELLA RICARICA: UNA STAZIONE CHE GUARDA AL FUTURO

Continua il nostro lavoro di consulenza nella realizzazione di una stazione di ricarica innovativa. Il progetto, che stiamo seguendo fin dalle prime fasi, integra le nostre competenze nell'elettronica di potenza, nel software di gestione e nelle tecnologie emergenti come V2G (Vehicle-to-Grid) e V2CER (Vehicle-to-Customer Energy Resilience). Questo approccio non solo aumenta l'efficienza della ricarica, ma permette anche di trasfor-

mare i veicoli in una risorsa per la rete energetica. eV-Now! non è solo un consulente tecnico, ma un partner strategico che offre anche una rete di relazioni B2B e manageriali, fondamentali per il successo di ogni nuovo progetto imprenditoriale. In un panorama sempre più competitivo, la nostra esperienza rappresenta un valore aggiunto per chi decide di investire nella mobilità elettrica.

IL CANALE YOUTUBE "EV-SAFE": CONTENUTI E INTERAZIONE

Il canale YouTube, EV-SAFE by Autosicura ed eV-Now!, continua a crescere rapidamente: in poche settimane dal lancio, abbiamo superato il traguardo dei 1.000 follower. Questo è solo l'inizio. Nei prossimi mesi, con la collaborazione del gruppo A21Holding di cui Autosicura fa parte produrremo nuovi contenuti focalizzati sui temi più richiesti dal nostro pubblico. Dal recente sondaggio lanciato sul canale, emerge che batterie e inverter sono gli argomenti più desiderati e se il pubblico di e-ricarica ha delle idee, ci farà piacere analizzarle insieme. Nel frattempo ci organizzeremo per offrire approfondimenti tecnici e pratici su questi aspetti, fondamentali per chi vuole conoscere a fondo il funzionamento della mobilità elettrica.

LA CRISI STELLANTIS: SFIDE E OPPORTUNITÀ

Non possiamo ignorare le recenti vicende che hanno scosso Stellantis. La fine del 2024 ha visto le dimissioni del CEO Carlos Tavares, accompagnate da un significativo calo dei risultati finanziari: i ricavi netti del terzo

trimestre sono scesi del 27%, attestandosi a 33 miliardi di euro, mentre le consegne globali hanno registrato una diminuzione del 20%. A complicare la situazione, Stellantis ha annunciato la chiusura dello stabilimento di Luton, nel Regno Unito, prevista per la primavera del 2025, e il trasferimento della produzione a Ellesmere Port, con un investimento di 50 milioni di sterline per convertirlo in un polo dedicato ai veicoli elettrici. Questa crisi rappresenta, però, anche un'opportunità per il gruppo. Stellantis ha più volte dichiarato l'intenzione di investire nelle batterie e nel riciclo. La creazione di una filiera europea per il riciclo delle batterie è cruciale non solo per ridurre la dipendenza dall'Asia, ma anche per costruire un modello di economia circolare che sfrutti al massimo le risorse già disponibili. Noi di eV-Now! siamo convinti che il settore del riciclo sarà uno dei pilastri fondamentali per il futuro della mobilità elettrica. Il recupero e la rigenerazione di materiali come litio, cobalto e nichel rappresentano una risposta sostenibile alle sfide ambientali e industriali del nostro tempo.



UNO DEGLI APPUNTAMENTI ORGANIZZATI DA EV-NOW! DI CUI È POSSIBILE GUARDARE IL VIDEO SUL NUOVO CANALE YOUTUBE EV-SAFE.



L'ANGOLO DI eV-Now!

UN 2025 TRA NETWORKING, APERITIVI "ELETTRICI" E UNA STAZIONE V2G

CON L'INIZIO DEL NUOVO ANNO, EV-NOW! SI PREPARA A CONSOLIDARE IL PROPRIO RUOLO DI PROMOTORE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA E SOSTENIBILE, SVILUPPANDO UNA SERIE DI INIZIATIVE INNOVATIVE E STRATEGICHE

DI DANIELE INVERNIZI