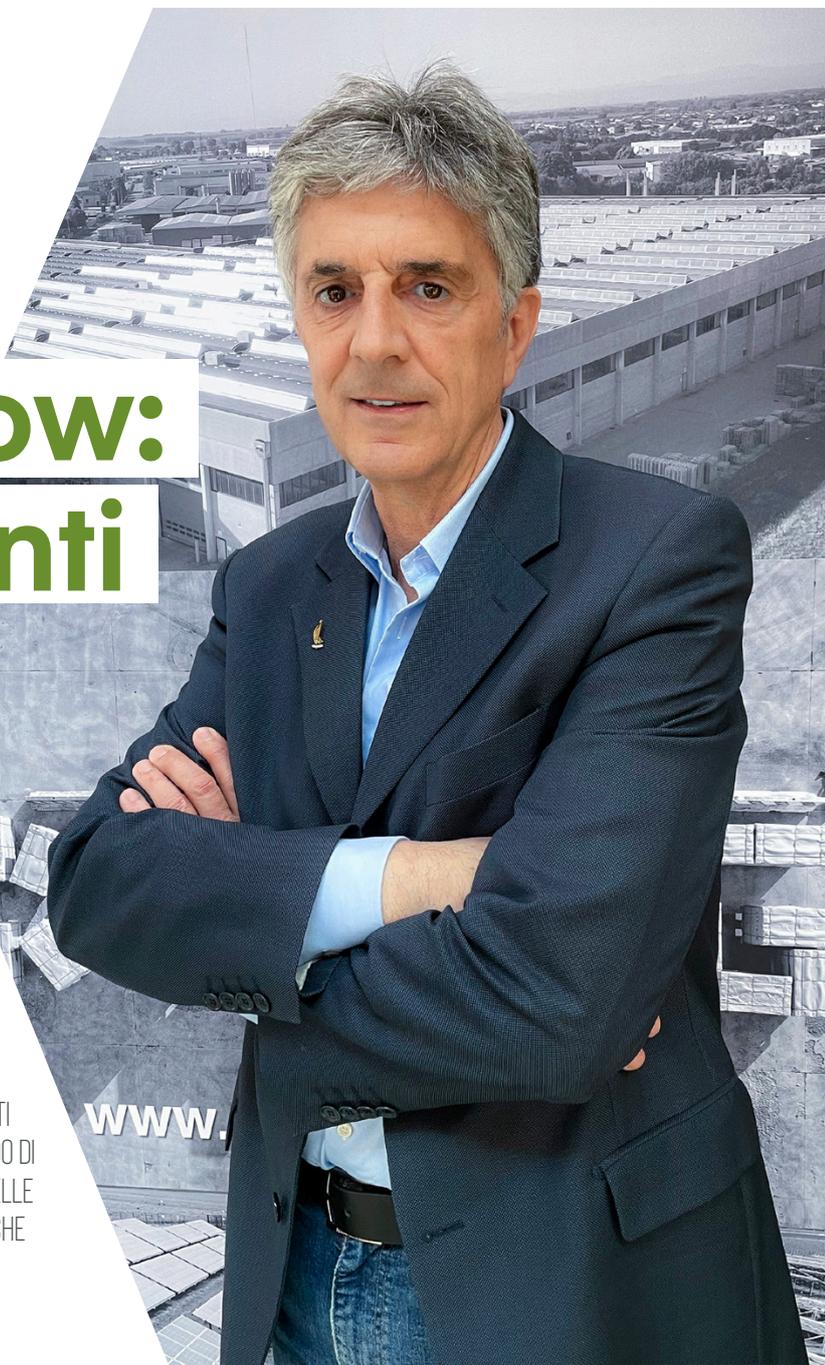


“Progetto e know-how: i nostri punti di forza”

TSG GROUP STA CRESCENDO RAPIDAMENTE NEL MERCATO E-MOBILITY, PROPONENDOSI COME UN EPC DI GRANDE ESPERIENZA, MATURATA PRIMA NEL SETTORE OIL E, A PARTIRE DAL 2019, COME PARTNER PER AZIENDE DEL CALIBRO DI AMAZON E IONITY. TRA I FATTORI CHIAVE SPICCA LA CAPACITÀ DI PROGETTARE STAZIONI SCALABILI E “A PROVA DI FUTURO”: «TSG GROUP È UNA REALTÀ STRUTTURATA NON SOLO A LIVELLO ITALIANO, MA EUROPEO» AFFERMA CARLO CARNELLI, BUSINESS UNIT MANAGER EV CHARGE, «CON UNA RETE DI TECNICI SPECIALIZZATI E QUALIFICATI PRESENTI IN MODO CAPILLARE SU TUTTO IL TERRITORIO, IN GRADO DI SEGUIRE INSTALLAZIONE, MESSA IN OPERA E MANUTENZIONE DELLE STAZIONI CON UN PACCHETTO UNICO, FORNITO DA UN PARTNER CHE GARANTISCE ALTISSIMI STANDARD QUALITATIVI».



Nella realizzazione di un hub di ricarica, la pianificazione e la progettazione dell'infrastruttura rivestono un'importanza fondamentale. Altrettanto cruciali sono il know-how e una rete di professionisti capillare, pronti a intervenire sul campo per la manutenzione degli impianti, con alle spalle una competenza consolidata attraverso corsi di formazione costanti.

Tutto questo è TSG Group, una multinazionale presente in 30 Paesi, che copre tutta l'Europa, oltre ad alcune regioni del Nord Africa. TSG è una società nata nel settore petrolifero, che inizialmente ha sviluppato il proprio business puntando

sulla manutenzione di impianti e proponendosi come un EPC (Engineering, Procurement and Construction) dedicato alla progettazione e alla realizzazione delle infrastrutture.

Nata da carve-out di Tokheim nel 2016, la società ha perseguito da subito obiettivi ambiziosi grazie all'ingresso nel capitale del fondo francese HLD. Tra questi un incremento significativo del fatturato in 6-7 anni attraverso tre strategie principali: consolidamento della propria posizione nel mercato petrolifero, acquisizioni strategiche e apertura di nuove linee di business.

Ed è proprio rispondendo a quest'ultimo punto che TSG ha deciso di approcciare la mobilità elettrica, costituendo in tutti i Paesi una business

unit dedicata: TSG Charge. «Nel 2020 il nostro obiettivo principale era farci conoscere in un mercato ancora agli albori. Avevamo un know-how molto forte nel settore petrolifero e, nonostante si sia trattato sostanzialmente di un primo anno di rodaggio, siamo partiti con due contratti molto importanti, ovvero Amazon e Ionity» racconta Carlo Carnelli, Business Unit Manager EV Charge. «Questo ci ha dato la possibilità non solo di partire fin da subito con un fatturato consolidato e poi in costante crescita, ma anche di maturare velocemente una grande esperienza sul campo in un settore completamente nuovo, sino a diventare in breve tempo un punto di riferimento nel mercato».



«In fase di progetto la modularità è essenziale, soprattutto in considerazione di un investimento rilevante che preveda diverse fasi di implementazione per rispondere a un graduale aumento del parco veicolare»

LA SCHEDA

TSG ITALIA

Indirizzo: piazza Vittorio Alfieri 26, Asti

Telefono: 0141 2038200

Sito web: <https://www.tsg-solutions.com/it/>

Attività: progettazione, installazione e manutenzione di infrastrutture di ricarica

I numeri di TSG Group

- Presenza in 30 Paesi
- Oltre 6mila dipendenti
- 3.300 furgoni impegnati sul territorio
- oltre 25mila punti di ricarica installati

Quanto pesa oggi l'e-mobility sul fatturato di TSG Italia?

«Nel 2020 la sola divisione E-Mobility di TSG Italia fatturava circa 1,3 milioni di euro, cifra salita a 3,6 milioni nel 2021 e poi a 6,7 milioni nel 2022. Questa crescita costante ci porterà a chiudere il 2024 con un fatturato vicino ai 20 milioni di euro, arrivando a rappresentare il 25% del business totale della filiale».

Quali sono i vostri punti di forza?

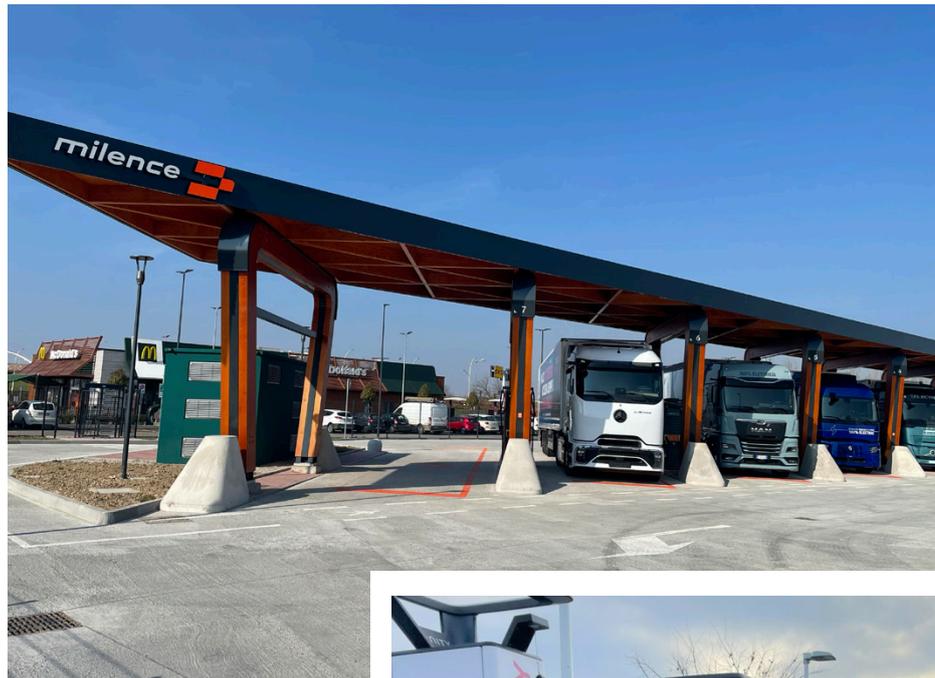
«TSG è una società di servizi per la mobilità, strutturata in termini di risorse, sedi distribuite sul territorio, esperienza e formazione per offrire un servizio di alta qualità relativo all'installazione, attivazione e manutenzione delle stazioni di ricarica. Per dare un'idea della nostra operatività, nel 2023 abbiamo eseguito oltre 150mila interventi di manutenzione. Questo significa che, in media, abbiamo gestito un intervento al minuto durante i giorni lavorativi, dimostrando la nostra efficienza e capacità operativa».

Chi sono oggi i vostri interlocutori principali?

«Lavoriamo sia con i produttori di stazioni di ricarica sia con i Charging Point Operator. Quando il Cpo seleziona il produttore di colonnine, è fondamentale che affianchi la fornitura con la presenza di un service partner come TSG, che opera in tutta Italia ed Europa. Grazie ai nostri tecnici specializzati e qualificati, seguiamo l'installazione, la messa in opera e la manutenzione con un pacchetto completo. Questo permette al Cpo di acquistare non solo la colonnina, ma anche un servizio efficiente e affidabile. Allo stesso modo, seguiamo anche i nostri clienti diretti, come le società che operano nel settore Oil o le multiutility. Ad esempio, collaboriamo con IPlanet e Plenitude, con cui abbiamo già esperienza nella gestione dei carburanti. Grazie a questa collaborazione consolidata, possiamo offrire un servizio di manutenzione puntuale e certificato, anche una volta terminato il periodo di garanzia sugli EV-charger. In questo caso, TSG gestisce l'intero processo, dalla progettazione del sito alla realizzazione, dall'attivazione alla manutenzione successiva».

In quali ambiti dell'e-mobility state riscontrando maggiore fermento?

«Dal 2020 al 2023 il mercato principale è stato quello dei Cpo, dove abbiamo collaborato con player come Ionity, Free To X, Powy, Plenitude, IPlanet e Atlante. Durante questa fase iniziale, la domanda era trainata dalla necessità di installare stazioni ad accesso pubblico. Dal 2024, invece, questa corsa si è rallentata, ma oltre all'inserimento di ulteriori Cpo come Electra ed Electrip si sono aperti due mercati altrettanto strategici. Il primo riguarda l'elettrificazione dei mezzi pesanti, settore in cui abbiamo iniziato a collaborare con Milence per la costruzione chiavi in mano della stazione inaugurata di recente a Mantova. Il secondo mercato, sostenuto anche dai fondi PNRR, è quello dell'elettrificazione dei trasporti pubblici. Stiamo realizzando diversi impianti di ricarica per



bus elettrici, tra i quali due infrastrutture di ricarica overnight nei depositi di SETA a Reggio Emilia e Piacenza, un impianto di ricarica overnight e un impianto di ricarica a capolinea con pantografi per TPER a Ferrara, un impianto in un deposito a Roma. Attualmente, questo settore rappresenta tra il 30 e il 40% del nostro business».

Qual è il vostro rapporto con la Pubblica Amministrazione?

«Le municipalità sono nostri interlocutori indiretti, in quanto quando lanciano bandi per realizzare infrastrutture di ricarica si rivolgono direttamente ai Cpo. In questi casi, noi entriamo in gioco come partner per la realizzazione e manutenzione delle infrastrutture. Un esempio recente è il progetto di Firenze per Plenitude, che prevede il rinnovo e l'ampliamento della rete di ricarica con diverse nuove installazioni».

Quanto è importante il progetto nella realizzazione di una stazione di ricarica?

«Il progetto è la base di tutto e determina la buona riuscita di ogni realizzazione. Tuttavia, questa cultura non è stata ancora completamente recepita, con molti che pensano di poter installare stazioni senza una pianificazione adeguata. Nel settore della mobilità elettrica, lavoriamo con potenze elevate che possono creare criticità anche per progettisti esperti di impianti industriali. Ad esempio, nel nostro primo anno di installazioni di impianti con cabine da 800 kW e decine di colonnine collegate abbiamo imparato quanto sia cruciale una progettazione attenta per evitare interferenze e disturbi armonici».

In che modo la modularità del progetto incide sull'efficienza delle infrastrutture?

«La modularità è essenziale, soprattutto in considerazione di un investimento rilevante che preveda diverse fasi di implementazione per una graduale espansione del parco veicolare. Ad esempio, invece di installare subito un hub con otto colonnine HPC, è più sensato prevedere un'infrastruttura scalabile. Ciò significa progettare opere edili con predisposizioni per nuove colonnine,



realizzare cabine elettriche modulari e installare colonnine espandibili con moduli di potenza aggiuntivi».

Come selezionate l'hardware da utilizzare nei vostri progetti?

«Il nostro approccio al settore è sempre agnostico, nel senso che TSG è un service partner aperto a tutti i marchi hardware presenti sul mercato. A nessun partner chiediamo esclusive e nemmeno le concediamo; vogliamo sentirci liberi di collaborare con chiunque. Siamo assolutamente ben disposti verso tutti i brand, anche verso quelli che si affacciano ex novo sul mercato e che riteniamo innovativi, co-investiamo in attività di formazione in modo che possano contare su di noi come partner per le proprie installazioni. In generale, è il nostro cliente finale a scegliere la tecnologia da installare. Da un lato, le case history che ci danno buone soddisfazioni arrivano attraverso i produttori più diffusi. Potrei citare, ad esempio, Alpitronic o Kempower. Essere un loro partner certificato ci porta a numerose opportunità di business. Dall'altro, i produttori hardware che si affacciano sul mercato, proponendo TSG come EPC, si presentano con la garanzia di qualità di un'azienda preparata e presente sul territorio. Il

IN ALTO, LA STAZIONE AD ALTA POTENZA DEDICATA AI MEZZI PESANTI REALIZZATA DA TSG PER MILENCE A BAGNOLO SAN VITO (MANTOVA). PIÙ IN BASSO L'HUB REALIZZATO PER IONITY A CAVAGLIÀ (BIELLA)



SOPRA UNO DEGLI HUB PIÙ IMPORTANTI DI ATLANTE SITUATO A PADOVA E INSTALLATO DA TSG. A SINISTRA LA STAZIONE DI IPLANET REALIZZATA A COMO.

fatto di avere un approccio assolutamente neutrale verso l'offerta di mercato è un ulteriore valore aggiunto. Perché i grossi CPO, che stringono contratti per migliaia di colonnine all'anno, parlano direttamente con il produttore e chiedono la presenza di un service partner di riferimento, e avere TSG è un'ulteriore garanzia. Mentre nel mondo petrolifero, quando decidono di aggiungere le colonnine alle pompe di benzina, magari in 300 stazioni, spesso vogliono testare i primi impianti, magari sperimentando con un paio di colonnine. A quel punto non hanno la forza contrattuale per rivolgersi direttamente al produttore. Mentre rivolgendosi a TSG, trovano una realtà adeguata alle proprie esigenze e in grado di consigliare il tipo di stazione più idonea al progetto. Questo è un vantaggio, perché possiamo consigliare senza pregiudizi, spiegandone le caratteristiche e con un listino comunque migliore rispetto a quello che avrebbero rivolgendosi direttamente ai costruttori. Quindi, anche in questo contesto, possiamo giocare un ruolo di importanza strategica».

Quali sono le principali criticità che incontrate nel settore della ricarica ad accesso pubblico e nella conversione dei distributori di carburante?

«Nel settore pubblico, le installazioni in corrente alternata sono più veloci da installare e non presentano vincoli autorizzativi particolari

mentre quelle in corrente continua, se hanno una potenza elevata e superiore ai 100 kW, spesso richiedono cabine di media tensione e permessi di costruzione, allungando i tempi di approvazione. Inoltre, vincoli ambientali o urbanistici possono complicare ulteriormente il processo. Per quanto riguarda i distributori di carburante, il settore ha vissuto un lungo periodo di attesa. Solo recentemente i principali attori hanno iniziato a muoversi e quasi sicuramente assisteremo a una rincorsa per colmare il terreno perduto».

Può citare una delle vostre case history più rappresentative?

«Tra le installazioni effettuate, una delle più significative per taglia dimensionale è quella di Caviglià (Biella) per Ionity, dove abbiamo installato 12 colonnine ABB, con una cabina di trasformazione da 1,2 MW pronta per essere raddoppiata. Nello stesso piazzale, sul lato opposto, sono già previsti gli spazi per altre 12 colonnine con la relativa cabina di media tensione. Oltre alla rilevanza del progetto, si tratta anche di una location particolarmente strategica, situata lungo l'autostrada per Torino-Milano. Un altro esempio più recente è il primo Hub di Milence in Italia, dedicato ai mezzi pesanti, con 5 colonnine da 400 kW che prevedono già la possibilità di integrare in futuro lo standard MCS».

Che previsioni di crescita avete per il settore a lungo termine?

«Parlando della mobilità elettrica e dei Cpo, ci sono diversi attori attivi con obiettivi a lungo termine ben definiti e con alle spalle importanti fondi di investimento che stanno continuando a espandere la loro presenza sul territorio. Un esempio è Electra, che in Italia ci ha già assegnato diversi

autostradale, con un piano già avviato per decine di stazioni. Poi c'è Plenitude, che ha in programma molti progetti da realizzare. In generale, c'è molta carne al fuoco. I fondi di investimento hanno in qualche modo cambiato strategia sull'e-mobility. Se prima si cercava di installare colonnine ovunque, ora la priorità è attivare le stazioni e sviluppare impianti che garantiscano l'accensione in tempi brevi, verificando che sia disponibile tutta la potenza necessaria. Quindi, si assiste a uno sviluppo più lento e oculato, che ha privilegiato la realizzazione di impianti di qualità e di dimensioni importanti».

Cosa sta frenando oggi lo sviluppo dell'e-mobility in Italia?

«Il primo fattore è che la rete è cresciuta, ma nell'immaginario collettivo non è stata percepita come tale. Molti pensano che non ci siano colonnine o che i tempi di ricarica siano ancora molto lunghi. È vero che bisogna cambiare alcune abitudini, soprattutto per le lunghe distanze, ma la percezione non è ancora completamente allineata con la realtà. Un altro problema è la convenienza delle ricariche pubbliche. Il costo al kW è forse sproporzionato: alcuni Cpo hanno aumentato le tariffe a 0,90 € per kilowattora per aumentare la redditività, e la gente non se ne avvale perché troppo costose. Chi usa la ricarica pubblica solo sporadicamente e si rifornisce per esempio in azienda e a casa non ha problemi, ma oggi sarebbe difficile affidarsi integralmente alle colonnine con i prezzi attuali. Questo è sicuramente un aspetto su cui bisogna lavorare. Inoltre, c'è ancora un gap tecnologico tra la rete Tesla e la rete offerta dagli altri marchi di automobili, soprattutto per quanto riguarda la semplicità di fruizione. Ma, abbiamo fiducia nel futuro».