

INNOVAZIONE CONTINUA E SERVIZIO SONO TRA I PUNTI CARDINE DELLA STRATEGIA CON CUI CIRCONTROL INTENDE CONTINUARE A CRESCERE NEL MERCATO E-MOBILITY: «SIAMO UNO DEI POCHI PRODUTTORI SUL MERCATO IN GRADO DI COPRIRE TUTTI I POSSIBILI RANGE DI UTILIZZO, DALLA WALL BOX DOMESTICA IN AC ALLA COLONNINA ULTRAFast DA 400 KW, PASSANDO DALLA RICARICA PUBBLICA A SISTEMI STUDIATI AD HOC PER LE FLOTTE AZIENDALI» CONFERMA IL COUNTRY MANAGER ITALIA, MARCO VITALI. TRA I PUNTI DI FORZA CI SONO 20 ANNI DI ESPERIENZA, UNA GAMMA COMPLETA IN CONTINUA EVOLUZIONE – ARRICCHITA DA UNA NUOVA SOLUZIONE HPC – E UNA SEDE ITALIANA CHE PUÒ CONTARE SU UN TEAM DEDICATO CON TECNICI DIRETTI, COADIUVATI DA UNA RETE CAPILLARE DI SERVICE PARTNER



Soluzioni future proof e attenzione al servizio

Vietato fermarsi: in un mercato veloce, sfidante e tecnologicamente competitivo come quello della mobilità elettrica, per continuare a crescere è necessario un impegno costante nell'innovazione di prodotti e servizi. Un modus operandi che Circontrol, azienda con 20 anni di esperienza nel settore e-mobility, ha fatto proprio, consolidando la propria presenza grazie a know-how e inve-

stimenti mirati su affidabilità, user experience e servizio post-vendita. Con l'espansione del team italiano, l'azienda amplia il proprio target, puntando non solo sui Cpo, ma anche sui segmenti Horeca e C&I, oltre a coinvolgere il canale dei distributori per il mercato residenziale. Uno dei principali punti di forza di Circontrol è la capacità di offrire una gamma completa di soluzioni, dalle wall box domestiche smart e connesse a prodotti sviluppati su misura per il mercato italiano, come la Raption

Compact 90, fino alla nuovissima Sonic One 400: una colonnina a prova di futuro con cui il produttore entra ufficialmente nel segmento ultrafast ad altissima potenza.

Come si è sviluppata Circontrol negli ultimi due anni?

«Abbiamo lavorato molto per migliorare l'affidabilità dei nostri dispositivi, ovvero quella che viene definita la soglia dell'uptime. Nel frattempo ci siamo concentrati anche nel



«Con l'ev-charger Sonic One 400 abbiamo introdotto dei nuovi paradigmi, una concezione di colonnina rivoluzionaria, pensata per essere innovativa oggi e assolutamente al passo coi tempi nel corso dei prossimi 6/8 anni»

LA SCHEDA

CIRCONTROL

SEDE CENTRALE: Viladecavalls,

Barcelona (Spagna)

Sede italiana: Dalmine (BG)

Sito web: <https://circontrol.com/it/>

I numeri di Circontrol

- Presenza in oltre 60 PAesi
- Oltre 165mila caricatori AC venduti (12mila in Italia)
- Oltre 5mila caricatori in DC venduti (oltre 1.000 in Italia)
- Oltre 3mila ore di formazione offerte

migliorare tutti gli aspetti che riguardano la user experience. Ad esempio abbiamo allargato gli schermi, abbiamo abbassato e reso più accessibili i lettori di tessere e carte di credito, abbiamo sviluppato dispositivi per rendere più semplice la gestione dei cavi e l'inserimento del connettore quando viene riposto nella colonnina. Inoltre, quello su cui continuiamo a essere molto attenti è una continua innovazione della gamma con prodotti che arriveranno a breve, verso la metà del 2025. Soluzioni che saranno contraddistinte da una concezione completamente nuova rispetto al passato, come la Sonic One 400. Con questo nuovo prodotto introduciamo dei nuovi paradigmi, una concezione di colonnina rivoluzionaria, pensata per essere innovativa oggi e assolutamente al passo con i tempi per i prossimi 6/8 anni. Perché è stata progettata con tutta una serie di soluzioni tecniche che la rendono "a prova di futuro". Parallelamente, abbiamo lavorato molto anche sulla struttura interna del nostro service, sia a livello europeo sia, soprattutto, italiano. Oggi Circontrol nel nostro Paese può contare su un team di tecnici diretti, oltre ad aver fortificato le relazioni con tutti i nostri service partner per poter garantire un supporto ai massimi standard qualitativi. Infine, abbiamo iniziato a sviluppare dei prodotti ad hoc per ogni singolo mercato, seguendo le esigenze specifiche dei Paesi in cui operiamo direttamente. Ad esempio, per l'Italia abbiamo introdotto la Raption Compact 90, una colonnina in DC pensata proprio per i requisiti del PNRR nel nostro Paese, evoluta rispetto alla Raption 80 che già avevamo in gamma».

Come si è evoluto il vostro approccio al business?

«Nel corso dell'ultimo anno abbiamo consolidato la nostra posizione di leadership, condivisa sicuramente con altri produttori, distinguendoci come uno dei marchi preferiti da diversi Cpo a livello europeo con cui abbiamo ulteriormente rafforzato la nostra partnership. Premesso questo, abbiamo iniziato a collaborare con nuovi operatori, quindi allargando il bacino di interlocutori sul mercato. Circontrol ha investito in maniera importante sul mercato italiano e questa strategia si è concretizzata nella creazione di un team commerciale e di tecnici diretti specializzati, oltre che nell'apertura di una nuova sede a Dalmine (in provincia di Bergamo) con delle sale corsi per ospitare i tecnici durante i corsi di formazione - che inaugureremo prossimamente - e un magazzino per poter far fronte all'invio dei ricambi in maniera più veloce ed efficace. Al momento, il team vede impegnati 4 dipendenti e a breve si allargherà ulteriormente. Tra questi abbiamo Rosa Capua, responsabile commerciale, Massimo Ghidini alla gestione del servizio post vendita e on field, oltre a un tecnico su Roma a cui aggiungeremo un'altra

figura con le stesse funzioni per il Nord Italia. Circontrol è sul mercato da oltre 20 anni e ha compreso perfettamente l'importanza di reagire alle esigenze del mercato in maniera tempestiva. Su questo aspetto, la formazione e la preparazione dei tecnici giocano un ruolo di primaria importanza».

Quali sono attualmente i vostri target più strategici?

«Oltre a coltivare le relazioni anche con altri operatori che oggi non utilizzano Circontrol come fornitore principale, abbiamo iniziato ad espandere la nostra strategia per diversificare i nostri segmenti di mercato. Quindi siamo molto più focalizzati anche sul segmento dei destination charger nel canale horeca, oltre che sul target dei centri commerciali e parcheggi privati ad accesso pubblico. Inoltre, stiamo seguendo con particolare attenzione il target degli installatori, rivolti sia all'ambito residenziale sia aziendale, e degli EPC per infrastrutture di grossa taglia. Riguardo al segmento domestico residenziale, stiamo invece implementando una strategia più mirata verso la distribuzione, dove prima eravamo meno presenti. Questo percorso di crescita è stato possibile soprattutto grazie al fatto che Circontrol è uno dei pochi produttori sul mercato in grado di coprire tutti i possibili range di utilizzo, quindi dalla wall box domestica in AC alla colonnina ultrafast da 400 kW, passando dalla ricarica pubblica a sistemi studiati ad hoc per le flotte aziendali».

Quanto è importante affiancare ai prodotti anche il servizio?

«Su questo aspetto abbiamo investito molte risorse. Oggi Circontrol, oltre a una gamma completa di prodotti che non si esaurisce con gli EV-charger - ma include anche una serie di dispositivi come il nostro DLM e la piattaforma Cosmos per la gestione del back end - può offrire una vasta gamma di servizi che vanno dal commissioning a pacchetti full service, grazie a cui il cliente può delegare totalmente la gestione dell'intera infrastruttura, sia in termini di monitoraggio sia di interventi di manutenzione. Tutti i nostri dispositivi in DC e, in futuro, tutti i dispositivi in AC progettati per la ricarica pubblica, sono dotati di doppio modem per il monitoraggio delle stazioni da parte del produttore. Inoltre, forniamo agli installatori un software compatibile con il protocollo OCPP che, una volta completata la stazione, può essere utilizzato anche dal cliente per monitorare l'infrastruttura con diversi livelli di accesso, quindi può essere adoperato, ad esempio, da un amministratore di condominio, per gestire le stazioni di ricarica installate. Quest'ultimo, creando alcuni automatismi, può rendicontare in modo automatico i consumi e le ricariche effettuate dai condomini».

In che modo avete sviluppato la gamma?

«Sul segmento wall box, con la EHome5 abbiamo lanciato sul mercato un prodotto completo, pronto a rispondere alle esigenze del mercato con un ottimo rapporto qualità-prezzo, e che vanta una grande flessibilità di utilizzo in ogni contesto. La nuova Post Evolve Smart è stata migliorata ulteriormente con l'introduzione di uno schermo LCD da 7 pollici a colori, con QRCode dinamico perfettamente in linea con i requisiti imposti dall'Afir. La colonnina in DC

LA GAMMA CIRCONTROL

STAZIONI HPC FINO A 400 KW

La stazione di ricarica ultra-rapida **Sonic One 400** rappresenta una soluzione all'avanguardia per la ricarica di veicoli elettrici, offrendo prestazioni elevate, flessibilità operativa e un design user-friendly. Dotata di una potenza di ricarica fino a 400 kW e una corrente di 500 A in modalità Boost, la stazione garantisce un'erogazione efficiente e dinamica dell'energia, indipendentemente dalla tensione del veicolo. Inoltre, permette una ricarica simultanea precisa e bilanciata tra due prese, ottimizzando i tempi di utilizzo. La stazione supporta diversi metodi di autenticazione, tra cui Autocharge, terminale di pagamento contactless, RFID, app mobile, codice QR e tastiera, offrendo la massima versatilità agli utenti. Grazie alla sua architettura modulare, la potenza della stazione può essere configurata da 320 a 400 kW, garantendo un'elevata adattabilità alle diverse esigenze di ricarica. Il touchscreen verticale da 32 pollici offre un'interfaccia intuitiva e la possibilità di visualizzare contenuti multimediali, come immagini e video pubblicitari.



Sonic One 400

PERFETTA PER RICARICA DOMESTICA E CONDIVISA

La stazione di ricarica domestica **eHome5** rappresenta un'evoluzione tecnologica avanzata, progettata per offrire un'esperienza intuitiva ed efficiente agli utenti di veicoli elettrici. Grazie a una comoda applicazione mobile, consente l'autenticazione, la gestione della ricarica e il monitoraggio dei consumi domestici, garantendo il massimo controllo e comodità. Dotata di tre modalità di ricarica programmabili, eHome5 permette di sfruttare l'energia solare al 100%, combinare rete e fotovoltaico o utilizzare la massima potenza disponibile. Questa versatilità consente agli utenti di ottimizzare i costi energetici e ridurre il proprio impatto ambientale. Inoltre, il sistema regola dinamicamente la domanda di energia durante la ricarica per evitare sovraccarichi e blackout, massimizzando l'efficienza del consumo energetico. Grazie alla sua connettività avanzata, eHome5 si integra perfettamente con Cosmos, la piattaforma basata sul cloud, o con qualsiasi altro back-office tramite protocollo OCPP.



eHome5

LA SOLUZIONE IN DC COMPATTA E VERSATILE

La stazione di ricarica **Raption Compact 90** rappresenta una soluzione tecnologicamente avanzata, progettata per offrire efficienza e versatilità nella ricarica di veicoli elettrici. Grazie a una potenza di ricarica fino a 90 kW e 266 A in modalità Boost, garantisce prestazioni elevate indipendentemente dalla tensione del veicolo. Inoltre, consente la ricarica simultanea di tre veicoli elettrici, distribuendo 45 kW per presa in DC e 22 kW in AC, ottimizzando così il flusso energetico e riducendo i tempi di attesa. Dotata di un'architettura modulare con moduli di alimentazione ad alta efficienza, la stazione è progettata per migliorare il tempo di attività e ridurre i costi operativi. L'apertura laterale anteriore facilita la manutenzione, rendendo l'intervento tecnico più rapido e agevole. Grazie alla compatibilità con il sistema di gestione dinamica del carico (DLM) di Circontrol e alla funzionalità Master nelle configurazioni Master-AC Satellite, offre una gestione dell'energia altamente flessibile e regolabile in base alle necessità operative. Per garantire precisione nella misurazione dei consumi, la stazione dispone di un contatore MID opzionale per la fatturazione DC, con un display LCD che mostra in tempo reale le misurazioni di energia, gli allarmi e i dati legali per l'utente del veicolo elettrico.



Raption Compact 90



LA NUOVA WALL BOX EHOMES PRESENTA DIVERSE FUNZIONALITÀ SMART TRA CUI LA POSSIBILITÀ DI INTEGRARSI CON UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO PER GARANTIRE RICARICHE ANCORA PIÙ CONVENIENTI

Raption 90 non solo è in linea con le richieste del PNRR, ma la possibilità di equipaggiarla con una presa AC consente una ricarica simultanea di 3 veicoli. Per poi passare alle potenzialità della nuova Sonic One 400. Circontrol potrà fornirla in due versioni differenti, con tagli di potenza da 320 o 400 kW (quella meno performante può essere portata successivamente a piena potenza). Il design è stato curato nei minimi dettagli, con forme fortemente

distintive e stondate. La colonnina mantiene la filosofia progettuale di Circontrol, quindi senza porta posteriore, ma con pannelli di servizio laterali, perciò può essere addossata alla parete oppure prevedere installazioni back to back.

Ha un sistema di gestione del calore con un estrattore sulla parte alta del dispositivo, per evitare folate di calore e diminuire sensibilmente la rumorosità. Il dispositivo poi ospita uno schermo da 32 pollici che consente il caricamento di immagini, video, advertising, istruzioni sulla ricarica ed eventuali comunicazioni della Pubblica Amministrazione. Anche qui abbiamo un sistema di cable management integrato nella scocca per migliorarne l'impatto estetico e, al pari di tutti i nostri dispositivi, è dotato di un secondo modem per la manutenzione e il monitoraggio diretto da parte di Circontrol.

Infine la colonnina introduce la granularità della potenza impiegata: ovvero consente di ottimizzare l'energia disponibile per tutti i veicoli collegati; non divide la potenza democraticamente in maniera uguale, ma tiene conto delle capacità di ricarica delle vetture collegate, in modo da risultare ancora più efficiente e con performance migliori».

Quanto pesano per Circontrol i dispositivi in AC rispetto a quelli in DC?

«Anche se dal 2014 abbiamo venduto oltre 12mila stazioni di ricarica AC in Italia rispetto a oltre 1.000 DC, è proprio quest'ultimo il segmento di mercato dove i prodotti Circontrol si sono affermati con maggior successo. In termini numerici, il Superbonus ha sfalsato decisamente le proporzioni del mercato, ma ci aspettiamo un riequilibrio nei prossimi anni, anche grazie alla nostra crescente presenza nella ricarica DC. Tuttavia, il mercato italiano, specialmente nel settore della ricarica pubblica, continua a mostrare una forte domanda di caricatori AC. A questo proposito, da maggio avremo disponibile la nuova colonnina Post Evolve Smart con schermo a colori e doppio connettore 22+22 kW. Al suo interno ha un sistema DLM che consente di gestire fino a 6 stazioni con bilanciamento dinamico del carico, connettività Wi-Fi e con un prezzo particolarmente vantaggioso considerando le feature che offre».

Quali sono le tecnologie che oggi fanno la differenza sul mercato?

«Oggi nell'e-mobility rinnovare la gamma è fondamentale perché il mercato viaggia molto velocemente. Detto questo, ci sono in effetti alcuni trend ben definiti. Ad esempio, se parliamo del segmento domestico, vengono prevalentemente richiesti dispositivi in grado di interagire in maniera digitale con l'utente finale, quindi con app proprietarie, connessi alla rete e che siano in grado di dialogare in maniera smart con l'impianto fotovoltaico. L'obiettivo qui è riuscire a ricaricare il veicolo in maniera efficiente ma sempre salvaguardando i carichi domestici, ovvero evitando cali di tensione. Se parliamo di colonnine DC, la Raption 90 ad esempio include un connettore AC e piace ai clienti perché non richiede l'impiego di cabine di media tensione, abbattendo notevolmente i costi di messa in servizio: un grande vantaggio soprattutto nell'impiego in ambito urbano, grazie anche a un footprint molto contenuto e ingombri ridotti. Infine, se passiamo alla media tensione quindi ai prodotti sopra la soglia dei 100 kW, non c'è attenzione su prodotti che non siano HPC, ovvero la cosiddetta "via di mezzo" - in termini di potenza - viene poco utilizzata. Superata la soglia dei 100 kW, il mercato preferisce colonnine da 300 e 400 kW. Quindi, prodotti potenti e in grado di garantire ricariche veloci anche in ottica futura».

Cosa prevedete per il futuro del mercato più in generale?

«Nel corso dell'ultima edizione di KEY 2025 a Rimini, abbiamo visto da una parte la presenza di alcuni nuovi player extraeuropei, ma anche, dall'altra, la mancanza di alcuni marchi importanti. Segno che il mercato sta diventando sempre più selettivo. Oggi per crescere nel settore e-mobility è necessario essere un'azienda verticale, completamente concentrata su questo settore, perché solo in questo modo si può garantire competitività, know-how e resilienza per rispondere alle esigenze di un comparto in rapida evoluzione».



«Anche se dal 2014 abbiamo venduto oltre 12mila stazioni in AC rispetto a oltre 1.000 in DC è proprio quest'ultimo il segmento di mercato in cui i prodotti Circontrol si sono affermati con maggior successo»