

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

INQUADRA I QR CODE
ALL'INTERNO PER
ACCEDERE A CATALOGHI
E DOCUMENTI DIGITALI



MERCATO

A PAGINA 22

Wall box: le tecnologie smart spingono il rilancio nel residenziale

Il punto sul segmento degli ev-charger domestici: le caratteristiche e le innovazioni che hanno fatto da traino, gli effetti del bonus colonnine sbloccato dal Governo e le previsioni dei produttori per il 2024

FOCUS

A PAGINA 36

EMSP: impossibile fare senza

Il ruolo degli E-Mobility Service Provider nello sviluppo della transizione elettrica, i servizi offerti e una panoramica dei principali player presenti in Italia



COVER STORY

Componenti ad alta tecnologia e approccio sartoriale al cliente

Intervista a **David Ponzecchi**, general manager di **Consystem**

INSTALLAZIONI

Daze elettrifica il Palazzo della Regione Puglia

EVENTI

E-Charge 2023: il reportage fotografico

PRIMO PIANO

I "segreti" del Tipo 2: ecco perché i cavi di ricarica non sono tutti uguali





FREETO

**E SE TI DICESSIMO
CHE PER I TUOI VIAGGI
C'È SEMPRE QUALCUNO
SU CUI PUOI CONTARE?**



**LA MOBILITÀ STA CAMBIANDO
MA CON NOI PUOI CONTINUARE
A SENTIRTI LIBERO DI VIAGGIARE.
ANCHE NEI VIAGGI PIÙ LUNGHI.**

**STIAMO REALIZZANDO LA PIÙ GRANDE RETE DI RICARICA
AUTOSTRADALE AD ALTA POTENZA, CON ENERGIA 100% GREEN:**



**100 STAZIONI DI RICARICA SULLA RETE
DI AUTOSTRADE PER L'ITALIA**



**FINO A 300KW DI POTENZA CON TEMPI
DI RICARICA TRA I 15 E I 20 MINUTI**

SCOPRI DI PIÙ SU [FREETO-X.IT](https://www.freeto-x.it)

FREETO 
Sostenibilità. Innovazione. Mobilità



Incentivi auto: vietato sbagliare

business che si sono formati intorno al mondo dell'ev-charging e delle auto elettriche sono al contempo complessi e affascinanti. Non è un universo semplicissimo da comprendere per chi lo approccia da neofita: ci sono tanti attori coinvolti e tante professionalità specifiche e necessarie affinché questo ecosistema possa funzionare correttamente. Ci sono i produttori di auto, ovviamente, i produttori di wall box e colonnine, i produttori di sistemi di storage e di pannelli fotovoltaici, i Cpo, gli Emsp (ne spieghiamo ruolo e funzione nel servizio a pag. 32), le multiutility, i gestori di rete, i distributori, gli installatori e tutto un lungo elenco di realtà industriali in qualche modo coinvolte dalla transizione elettrica. C'è un filo rosso che unisce tutti i comparti di questa industria e che, proprio in occasione della fiera E-Charge (di cui E-Ricarica è stata media partner) è stato possibile "quasi" toccare con mano: bastava farsi un giro all'interno del Padiglione 16 di Bologna Fiere per comprendere come un lavoro sinergico tra i vari attori della filiera sia indispensabile affinché le infrastrutture vengano sviluppate in maniera intelligente e soprattutto "a prova di futuro". L'industria del resto sta compiendo passi da gigante, un dato di fatto confermato non solo dall'ultimo aggiornamento sui punti di ricarica pubblici divulgato da Motus-E - con quasi 50mila charging point installati - ma anche dalla velocità con cui le soluzioni stanno evolvendo, a dimostrazione del fatto che l'innovazione tecnologica è e sarà uno dei principali volani per la ripartenza del mercato, soprattutto nel segmento residenziale (trovate un



approfondimento dedicato a pag. 22). Ma non solo: gli ev-charger pubblici conquistano livelli di potenza sempre maggiori, (i 400 kW potrebbero diventare il nuovo standard per l'Hpc), e le batterie allo stato solido saranno una realtà per il mondo dell'automotive nell'arco dei prossimi 3 anni (come confermato, ad esempio, dal recente accordo tra Polestar e StoreDot), garantendo un ulteriore step tecnologico per il settore. L'anello più importante di questo ingranaggio, ovvero la diffusione di auto elettriche in Italia, oggi sembra essere anche essere quello più critico. Gli ultimi dati disponibili al momento in cui scriviamo parlano di una market share ferma al 4%, con il nostro Paese costretto a subire anche il sorpasso della Spagna. Per il bene di tutta l'industria, il Governo dovrà garantire per il prossimo anno incentivi più strategici, mirati e quindi

efficaci. Al momento, al netto di successive e possibili revisioni, il Decreto prevede a supporto dei veicoli a zero emissioni 205 milioni di euro (194,75 ai privati e 10,25 alle società di car sharing e noleggio a lungo termine) a cui auspichiamo potranno accedere anche le flotte aziendali e che potranno essere utilizzati per fasce di prezzo più ampie. A questo punto occorre scongiurare il ritorno di incentivi importanti a favore dei veicoli endotermici e impedire che l'Italia diventi la "Cenerentola europea" della mobilità elettrica, cosa che comporterebbe anche ricadute negative in termini di immagine e di investimenti, con il rischio che il Paese si trasformi in una sorta di "nuova Cuba" dell'automotive in cui circolano veicoli obsoleti per il resto dell'UE.

La Redazione



L'industria dell'ev-charging sta compiendo passi da gigante, un dato confermato non solo dai quasi 50mila punti di ricarica pubblici installati ma anche dalla velocità con cui le soluzioni stanno evolvendo

SOMMARIO



COVER STORY

Alta tecnologia e approccio sartoriale

A PAGINA 12



EVENTI

E-Charge 2023: l'industria della ricarica protagonista a Bologna

A PAGINA 18



MERCATO

Wall box domestiche: bene il bonus ma il mercato ripartirà grazie all'innovazione

A PAGINA 22



News **pag. 5**

Primo piano **pag. 15**

I "segreti" del Tipo 2: ecco perché i cavi non sono tutti uguali

Normative **pag. 20**

Ecco cosa prevedono le norme antincendio per le stazioni di ricarica

Attualità **pag. 30**

Hacking delle colonnine: il pericolo è reale?

Focus **pag. 32**

E-mobility Service Provider: ecco perché sono necessari

Dati e statistiche **pag. 34**

ricarica pubblica e privata: obiettivi ambiziosi per garantire un futuro "full electric"

Installazione del mese **pag. 36**

Daze elettrifica il palazzo della Regione Puglia

N. 12 - DICEMBRE 2023

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@farlastrada.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@farlastrada.it

Redazione
Antonio Allocati
allocati@farlastrada.it
Matteo Bonassi
bonassi@e-ricarica.it

Hanno collaborato: Federica Musto,
Alessandro Tabaro

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (Mi)

E-Ricarica: periodico mensile Anno I - n. 12 - Dicembre 2023. Registrazione al Tribunale di Monza n. 20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 20 novembre 2023

EDITORIALE FARLASTRADA

Redazione:
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@e-ricarica.it
www.e-ricarica.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci, Marcella Sambruni

Responsabile dati:
Marco Arosio



FRANCESCA GOSTINELLI NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO DI ENEL X, SEGUIRÀ ANCHE L'E-MOBILITY

Francesca Gostinelli è il nuovo amministratore delegato di Enel X e succede a Francesco Venturini, che ha ricoperto la carica per oltre 6 anni. Come riportato da Corriere.it, il nuovo incarico di Gostinelli, prima a capo della strategia del gruppo Enel, rientra nel riassetto industriale voluto da Flavio Cattaneo, amministratore generale. Francesca Gostinelli vanta un'esperienza ultraventennale in Enel: avrà il compito di rivedere i piani di sviluppo



di Enel X concentrandosi soprattutto sulle problematiche legate ai crediti del Superbonus 110 (6 miliardi di euro) e sugli investimenti effettuati dalla società negli Usa che non avrebbero dato i risultati sperati. Sempre secondo quanto riportato da Corriere.it, Cattaneo avrebbe deciso di semplificare ulteriormente la struttura societaria: la divisione Enel X Way dedicata all'e-mobility verrà riassorbita da Enel X e ricadrà quindi tra le responsabilità di Gostinelli.

SCAME ANNUNCIA IL REBRANDING E SVELA IL NUOVO LOGO AZIENDALE

Scame Parre ha annunciato un rafforzamento del suo posizionamento attraverso un rebranding della propria immagine aziendale. Un'azione che rientra nella visione a lungo termine dell'azienda, di crescita ed evoluzione nel panorama industriale, pur rimanendo fedele ai valori che ne hanno fatto un punto di riferimento nel corso degli anni. "Un cambiamento nel logo per raccontare la sua anima profonda", spiega l'azienda attraverso un comunicato ufficiale, "un simbolo, la M di Scame, che diventa manifesto della nuova immagine con un racconto che abbraccia le sue principali anime di business, industria ed e-mobility, ma anche il senso di appartenenza al territorio (le montagne della Val Seriana) e a tutta la comunità di stakeholder interni ed esterni all'azienda. Un colore che rimane fedele al suo rosso, ma si scalda (il Pantone si chiama appunto Warm Red), per essere ancora più inclusivo e trasmettere l'identità di servizio, oltre a quella storica manifatturiera". Il nuovo pay-off Feel Connected è invece dettato dall'attitudine della società, sempre pronta a trovare le soluzioni più adatte attraverso le relazioni instaurate con clienti e fornitori a livello globale.

SCAME
feeling connected

NEWS

INGETEA CON FREE TO X PER UN PROGETTO PILOTA CHE COMBINA RICARICA ULTRAFASST E STORAGE

Ingeteam ha stretto una partnership con Free To X per dare il via a un progetto che ha come obiettivo quello di unire colonnine di ricarica ultrafast e sistemi di storage per l'approvvigionamento energetico consentendo una presenza ancora più capillare dei charging point sulla rete autostradale senza appesantire la domanda di energia nei confronti della rete. Il sistema di accumulo, con 80 kW di potenza nominale di rete elettrica, renderà disponibile, tramite un BUS in corrente continua, una capacità di ricarica di 400 kW, che potrà essere aumentata a 700 kW aggiungendo un altro sistema di accumulo LFP. Sarà inoltre possibile installare successivamente un impianto fotovoltaico collegato allo stesso BUS, raggiungendo così una potenza di oltre 1 MW. Ingeteam ha inoltre fornito i suoi inverter (sia DC/DC che AC/DC) per il collegamento dei 4 punti di ricarica Rapid ST200 One installati presso l'area di servizio Bevano Est, situata sull'A14 a Bertinoro (FC), presso un tratto autostradale ad alto traffico.

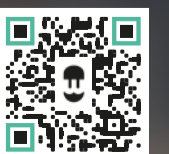


wallbox 

Unlocking the power of EV charging.

Soluzioni per la ricarica intelligente VE adatte ad ogni business

Scannerizza il QR per saperne di più!



E-MOBILIDENTIKIT



AL VOLANTE CON...

AGOSTINO RE REBAUDENGO, PRESIDENTE ELETTRICITÀ FUTURA

Model 3 fosse un po' più piccola l'ho considerato un vantaggio. Immagino che la mia Tesla sia tra le auto più veloci da ricaricare, ma non è stata la prima ragione di scelta. Ho scelto la Tesla perché ha saputo innovare costruendo la prima vera auto elettrica.

Quanti km percorsi percorre abitualmente in elettrico?

«Circa 15.000 Km all'anno, solitamente utilizzo l'auto per andare e tornare da casa in ufficio».

Cosa l'ha colpita di più del motore elettrico rispetto all'endotermico?

«È un motore molto più silenzioso e ha un'accelerazione decisamente superiore».

Dove ricarica abitualmente la vettura?

«Presso le colonnine di ricarica che ho fatto installare nella mia impresa Asja a Torino e che sono alimentate da pannelli fotovoltaici».

C'è qualche aneddoto o consiglio sulla ricarica che le piacerebbe condividere?

«Un "simpatico" aneddoto risale a quando guidavo la Tesla Model S. Andando a visitare uno dei più importanti centri di eccellenza per la ricerca e l'innovazione tecnologica,

avevo avvertito che avrei avuto necessità di ricaricare la mia auto e la risposta fu "nessun problema". Mi fecero attaccare la ricarica dell'auto a una normale presa elettrica che fece saltare la luce a tutti gli uffici... Ho piacere di condividere anche due suggerimenti che renderebbero davvero più facile la ricarica. Come è avvenuto finalmente per i telefoni cellulari, si dovrebbe arrivare ad una standardizzazione anche delle spine/prese di ricarica delle auto elettriche. Un secondo suggerimento riguarda la modalità di pagamento. Tutte le colonnine dovrebbero poter essere usate pagando con il contactless delle carte di credito e non solo con le carte dedicate».

SCHEDA E-DRIVER

Auto posseduta

Tesla Model 3 Long Range

Km percorsi in elettrico

circa 15mila km l'anno

Tipologia di colonnina pubblica più utilizzata

Colonnine aziendali alimentate da pannelli Fv

Quale veicolo elettrico guida attualmente?

«Attualmente ho una Tesla Model 3 Long Range Dual Motor dotata di un motore elettrico da 258 kW di potenza che utilizza una batteria da 79 kWh, con un consumo di 160 Wh/Km. Ho acquistato la Tesla Model 3 nel 2019.

Invece, la mia prima auto elettrica comprata nel 2015 è stata la Tesla Model S 85D, aveva un motore da 310 kW e una batteria da 85 kWh, con un consumo di 217 Wh/Km».

Perché ha scelto questo particolare modello e quanto ha influito sulla scelta la velocità di ricarica?

«Quando ho cambiato la Tesla Model S con la Tesla Model 3 è stata una scelta naturale perché generalmente viaggio da solo, e il fatto che la

WALLBOX ACQUISISCE L'AZIENDA TEDESCA ABL

Wallbox ha annunciato l'acquisizione della società tedesca ABL, azienda con esperienza decennale nei settori della gestione energetica e della mobilità elettrica, grazie allo sviluppo di prodotti innovativi e forte di un team esperto nella creazione di strumenti di calibrazione proprietari. Wallbox ha acquisito lo stabilimento di produzione e assemblaggio di ABL in Germania e il suo stabilimento di produzione di componenti in Marocco per una cifra che si aggira intorno ai 15 milioni di euro. Questa acquisizione consentirà a Wallbox di accelerare la propria crescita sul mercato in ambito residenziale, aziendale e nella ricarica pubblica. «Non c'è dubbio sul fatto che l'adozione dei veicoli elettrici sia un fenomeno di portata globale e che il 70% delle ricariche continui ad avvenire a casa e al lavoro, dove è più semplice ed economico», ha affermato Enric Asunción, co-fondatore e amministratore delegato di Wallbox. «L'offerta di prodotti complementari e la presenza geografica di ABL forniscono nuove interessanti opportunità a Wallbox e consentiranno alla nostra attività di espandersi rapidamente e acquisire quote nei più grandi mercati europei. Non vediamo l'ora di dare il benvenuto al team di ABL e di mostrare ai clienti e agli azionisti quale valore può davvero offrire un'offerta unica a livello globale».



DA SINISTRA: ENRIC ASUNCIÓN, CO-FONDATORE E AMMINISTRATORE DELEGATO DI WALLBOX. CON FERDINAND SCHLUTIUS, CO-CEO DI ABL

ATLANTE: ACCORDO CON MASTERCARD E NUOVO SITO WEB



Atlante ha stretto con Mastercard un accordo legato a una campagna promozionale per sensibilizzare i consumatori sulla transizione energetica e sulla sostenibilità ambientale. A partire dallo scorso settembre per ogni ricarica effettuata presso una colonnina di Atlante installata presso l'Aeroporto di Roma Fiumicino pagata con una carta del circuito Mastercard, il Cpo si impegna a piantare due alberi. La collaborazione con Mastercard rientra nella strategia con cui Atlante si pone l'obiettivo di

ampliare l'accessibilità del servizio di ricarica integrando terminali POS presso le proprie stazioni di ricarica rapida; una nuova opzione che consente ai conducenti di veicoli elettrici di ricaricare l'auto pagando direttamente tramite carta di debito, credito o prepagata. Inoltre Atlante, a due anni dal lancio del proprio progetto, ha rinnovato il portale web. Il sito si rivolge sia agli utenti, con informazioni utili sulle stazioni di ricarica, sia ai partner che vogliono entrare in contatto con il Cpo per la realizzazione di nuove infrastrutture.

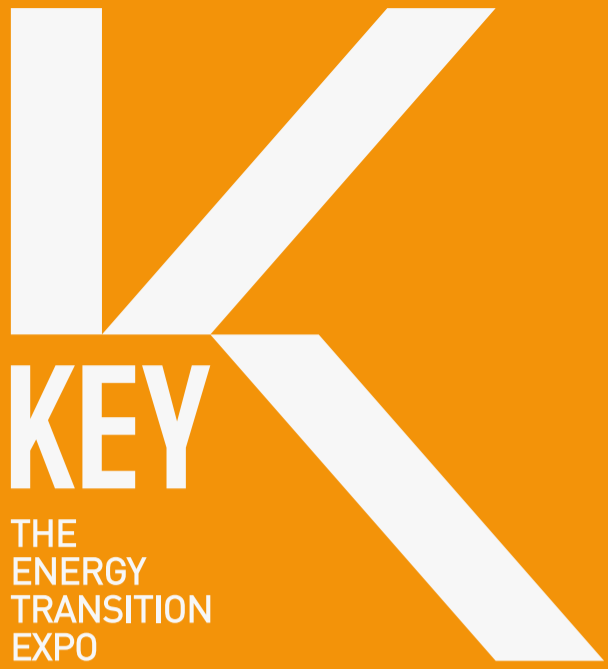


INQUADRA IL QR CODE PER VISITARE IL NUOVO SITO DI ATLANTE

PARTNERSHIP TRA E-SHORE ED ENERMIA PER UN NETWORK DA 750 CHARGING POINT

E-Shore ed EnerMia hanno stretto una partnership con l'obiettivo di rendere la propria rete di ricarica ad accesso pubblico ancora più capillare sul territorio italiano. Le due aziende, che già operano sul territorio in qualità di Cpo e di Emsp, uniranno le proprie competenze e le proprie sinergie per gestire insieme un network che attualmente già conta 750 punti di ricarica sparsi nel 70% delle regioni italiane. Il Ceo di EnerMia, Flavia Samori, ha commentato: «Con questa operazione si conclude un percorso ricco di soddisfazioni che in pochi anni ha trasformato EnerMia da essere un'idea embrionale a diventare una realtà consolidata e riconosciuta a livello nazionale. Tutto questo è stato possibile grazie all'impegno di collaboratori e amici che hanno creduto con entusiasmo nell'iniziativa, condividendone la mission e con la volontà di essere co-protagonisti insieme a me nel cambiamento. Oggi nasce una nuova realtà, uno step necessario per continuare a distinguersi in questo mercato e per portare avanti i valori che da sempre ci hanno caratterizzato». Marco Mele, Ceo di E-Shore, ha aggiunto: «Siamo lieti di aver concluso questo importante passo con EnerMia, a conferma del nostro impegno concreto per lo sviluppo di soluzioni innovative per la mobilità elettrica non solo tramite crescita organica ma anche attraverso aggregazioni con player strategici già riconosciuti a livello nazionale».





FEBRUARY 28
MARCH 1
2024
RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

24

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION.

key-expo.com
#climatefriends



ORGANIZED BY



In collaboration with



Simultaneously with





EWIVA: INAUGURATI 6 CHARGING POINT ULTRAFAST A MESSINA

Ewiva ha attivato presso il Comune di Messina una stazione di ricarica ultrafast con 3 colonnine per un totale di 6 charging point da 300 kW di potenza. La stazione (la prima Hpc del Comune siciliano) si trova in Viale Bocchetta - Angolo via dei Carrai, in un luogo particolarmente strategico in direzione degli imbarchi e in grado quindi di intercettare sia il traffico delle vetture elettriche che lasciano la Sicilia, sia quello dei veicoli in arrivo. Con i suoi 23 siti installati - per un totale di 70 punti di ricarica, che si sommano agli ulteriori 1.249 punti di ricarica realizzati da EnelX nella regione - Ewiva conferma ulteriormente la sua presenza in



Sicilia, nel segno di una crescita costante sia sul territorio sia a livello nazionale. Nel corso del mese di ottobre il Cpo ha allargato ulteriormente la propria rete di ev-charger ad alta potenza. Complessivamente sono stati inaugurati 10 nuovi charging point. Più nel dettaglio è stata attivata una stazione di ricarica con 3 colonnine (per un totale di 6 punti di ricarica con potenza fino a 300 kW) presso il parcheggio del punto vendita Leroy Merlin di Caponago (in provincia di Monza Brianza), mentre altre due colonnine sono state installate presso il superstore Famila di Castrezzato (in provincia di Brescia).

ENEL X: 8 COLONNINE NEL COMUNE DI CORSICO (MILANO)



L'ASSESSORE REGIONALE AI TRASPORTI E MOBILITÀ SOSTENIBILE, FRANCO LUCENTE E L'ASSESSORE ALLA PIANIFICAZIONE DELLA MOBILITÀ SOSTENIBILE DEL COMUNE DI CORSICO STEFANO SALCUNI

Enel X, in collaborazione con Regione Lombardia, ha inaugurato 8 colonnine di ricarica presso il Comune di Corsico (in provincia di Milano). Delle 8 nuove installazioni, 4 sono di tipo fast in DC con potenza fino a 75 kW, mentre altre 4 sono di tipo quick con potenza fino a 44 kW. Ogni colonnina consente di ricaricare due veicoli contemporaneamente. All'inaugurazione della stazione erano presenti l'assessore regionale ai Trasporti e Mobilità sostenibile, Franco Lucente e l'assessore alla pianificazione della mobilità sostenibile del Comune di Corsico Stefano Salcuni. Regione Lombardia si è dimostrata particolarmente all'avanguardia nello sviluppo della mobilità sostenibile, avendo sviluppato l'applicativo Ecomobs, l'ecosistema che, con la sua sezione cartografica e gestionale ad accesso riservato alla Pubblica Amministrazione, costituisce uno strumento di supporto per la programmazione di azioni funzionali al completamento dell'infrastruttura per la ricarica dei veicoli elettrici. Ecomobs dialoga infatti anche con il catasto del sottosuolo di Regione Lombardia, garantendo ulteriori informazioni utili ai Comuni per la scelta localizzativa delle infrastrutture di ricarica.

I PIANI DI ELECTRIP PER L'ITALIA: 500 STAZIONI ATTIVE ENTRO FINE ANNO

Electrip, società impegnata nella realizzazione e nell'installazione di stazioni di ricarica sia per utilizzo privato, sia ad accesso pubblico, ha svelato i propri piani di sviluppo per l'Italia e a livello europeo. Come si legge in un post condiviso sui canali social dell'azienda, Electrip ha già superato i 300 dipendenti (di cui il 40% in UE) e 60 persone sono dedicate al mercato italiano. Nel 2023 sono stati investiti 50 milioni di euro per lo sviluppo dell'infrastruttura a livello europeo, cifra che verrà raddoppiata nel 2024, per poi raggiungere i 500 milioni di euro nel 2027. In Italia sono stati investiti nel 2023 circa 20 milioni di euro, che raddoppieranno nel 2024. Entro la fine dell'anno in corso, Electrip conterà in Italia più di 500 colonnine di ricarica attive, cifra che verrà quadruplicata nel corso del 2024. A livello europeo invece entro fine 2023 ci saranno 1.000 colonnine totali e l'obiettivo è di raggiungere quota 3mila entro il 2024.



POWY: INSTALLATE DUE COLONNINE PRESSO IL COMUNE DI CREAZZO (VICENZA)

Powy ha attivato due nuove infrastrutture di ricarica presso il Comune di Creazzo, in provincia di Vicenza. Si tratta delle prime stazioni inaugurate sul territorio comunale. Il Cpo a oggi ha installato 78 charging point presso 34 location del Veneto. Inoltre conta altri 150 punti di ricarica in via di attivazione presso 46 location. In totale Powy ha raggiunto i 500 charging point installati e un portafoglio di 1.100 in costruzione. In particolare, presso il Comune di Creazzo, è stata installata una colonnina in AC con 22 kW di potenza con doppio caricatore e una colonnina in DC di tipo fast, fino a 150 kW di potenza, sempre con doppia presa per caricare due veicoli contemporaneamente.



FREE TO X: APERTA LA PRIMA STAZIONE IN FRIULI-VENEZIA GIULIA

Free To X ha inaugurato la prima stazione di ricarica su un tratto autostradale in Friuli Venezia Giulia. L'infrastruttura è stata attivata presso l'area di servizio Ledra Ovest, sulla A23 in direzione sud, a pochi chilometri da Udine in località Colloredo di Monte Albano. Presso la stazione sono presenti due colonnine Hpc per un totale di quattro punti di ricarica da 300 kW di potenza. Free To X ha inaugurato anche una nuova infrastruttura Hpc presso l'area di servizio Sangro Est, sull'A14 in prossimità di Pescara (per la precisione a Torino di Sangro in provincia di Chieti) in direzione Nord. La nuova stazione è provvista di due colonnine Hpc per un totale di 4 punti di ricarica con potenza fino a 300 kW e di una stazione Multistandard con connettori di Tipo 2 e CHAdeMO per assicurare la piena compatibilità con tutti i veicoli elettrici circolanti. Le colonnine del network Free To X supportano la tecnologia Plug&Charge e il pagamento tramite Pos.



GASGAS: ATTIVATA UNA STAZIONE A CARPIANO (MILANO)

GasGas ha inaugurato una nuova infrastruttura di ricarica a Carpiano, Comune in provincia di Milano. La colonnina, che prevede la presenza di una presa quick in AC e di due connettori fast in DC, si trova in piazza Bernardino Luini, a pochi chilometri dal centro del capoluogo lombardo, in direzione Sud, risultando particolarmente strategica per gli e-driver in procinto di imboccare l'autostrada A1 oppure in uscita dal tratto ad alta percorrenza. Le colonnine GasGas sono alimentate al 100% da energia proveniente da fonti rinnovabili. Il Cpo di recente ha annunciato il superamento dei 1.000 punti di ricarica a portafoglio (1.052 per la precisione), di cui circa un terzo già installati.



ORBIS LANCIA UN NUOVO MODULATORE DI RICARICA SMART

Orbis ha brevettato il modulatore di carica con selezione intelligente di fase: un nuovo dispositivo che consente di proseguire il rifornimento energetico dell'auto anche quando la potenza minima richiesta dal caricatore non è disponibile, in modo da ottimizzare tempi e consumi durante la ricarica. Oltre a regolare la potenza per evitare il superamento della soglia prevista dal contratto di fornitura, il dispositivo è in grado di trasformare la ricarica da trifase a monofase dove il limite richiesto dall'ev-charger è inferiore, garantendo così, seppur a potenza ridotta, la continuità del rifornimento energetico. In aggiunta, grazie al software Viaris Charging Management, è possibile monitorare, registrare e supervisionare le attività di ricarica delle varie stazioni connesse e ricevere una reportistica dettagliata delle sessioni.



PHOENIX CONTACT OTTIENE LA CERTIFICAZIONE VDE PER I COMPONENTI CHAUX IN AC

Phoenix Contact ha ottenuto il certificato VDE di contabilizzazione in conformità con la German Calibration Law del controllore per la ricarica in AC Charx control modular. Grazie al pacchetto di componenti precertificato, la contabilizzazione conforme alle leggi di calibrazione è facilmente implementabile e questa caratteristica semplifica notevolmente il processo di certificazione delle stazioni di ricarica in AC. Il controllore per la ricarica in AC Charx control modular, oltre a consentire la visualizzazione sul display integrato di tutti i dati rilevanti ai sensi delle leggi di calibrazione, riduce anche lo sforzo di tenuta richiesto presso la stazione di ricarica grazie all'uso di software anti manomissione. Inoltre, è possibile implementare infrastrutture flessibili con più punti di ricarica.



R-EV PRESENTA LA COLONNINA FC 180 STATION

R-ev ha lanciato sul mercato la nuova colonnina FC 180 Station. Si tratta di un ev-charger ultrafast con potenza fino a 180 kW. La colonnina è caratterizzata da un design originale e robusto, studiato per garantire tempi di intervento ridotti in caso di necessità. L'ev-charger è equipaggiato con un doppio connettore CCS 2 Combo, in grado di ricaricare due veicoli contemporaneamente con potenza massima pari a 90 kW. All'interno è presente un doppio modem per il collegamento online e per agevolare la diagnostica a distanza. Inoltre, il pannello frontale integra uno schermo touch da 7 pollici per rendere più intuitiva l'operazione di ricarica. FC 180 Station supporta il protocollo di comunicazione OCPP ed è compatibile con la maggior parte dei veicoli elettrici in circolazione, grazie all'ampio range di tensione, da 200 a 1000V. L'ev-charger

prevede anche la prenotazione della ricarica, integra il terminale di pagamento ed è compatibile con la tecnologia Plug&Charge e Autocharge.



Raption EVOLUTION

+ USER EXPERIENCE + POTENZA + FLESSIBILITÀ



Ready to power the future.

...E MOLTISSIME ALTRE NOVITÀ!

circontrol

ENPHASE ENTRA NEL MERCATO E-MOBILITY CON LA WALL BOX IQ EV CHARGER



Enphase, azienda attiva nello sviluppo di prodotti e soluzioni per l'efficiamento energetico (tra cui microinverter e sistemi di storage), è ufficialmente entrata anche nel mercato dell'e-mobility in seguito al lancio della nuova wall box IQ EV Charger. Il dispositivo per il momento è disponibile sui mercati Usa e Canada in tre tagli di potenza, da 7,7; 9,6 e 15,4 kW ed è adatto anche all'installazione outdoor. La wall box può collegarsi a uno smartphone via Wi-fi e, tramite l'app Enphase Cloud è possibile gestire le ricariche in maniera smart, sfruttando l'energia prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico. I vari programmi disponibili sono in grado di ottimizzare anche i rifornimenti energetici decidendo se utilizzare l'energia della rete oppure quella autoprodotta da fonti rinnovabili.

AUTO ELETTRICHE: IN ITALIA IMMATRICOLAZIONI A +56% (OTTOBRE 23 VS. 22). MARKET SHARE FERMA AL 4%

Secondo i dati divulgati da Motus-E, le immatricolazioni di auto elettriche in Italia a ottobre sono cresciute del 54% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, raggiungendo quota 5.724. La quota di mercato dei Bev sale così dal 3,6% segnato a settembre al 4,1%. Nei primi 10 mesi del 2023 sono state immatricolate 51.513 vetture elettriche, +30,8% rispetto allo stesso periodo del 2022. All'interno del report, Motus-E ha evidenziato però il netto sorpasso da parte del mercato spagnolo: "Da 6 mesi il Paese iberico mostra una market share delle auto elettriche costantemente superiore all'Italia: l'ultimo confronto diretto disponibile - sui dati di settembre - vede in particolare la quota di mercato full electric al 5,8% in Spagna e al 3,6% in Italia, mentre nei primi 9 mesi dell'anno il valore si attesta rispettivamente al 5,2% e al 3,9%" si legge in una nota dell'associazione. Per avere un termine di paragone con altri Paesi europei, in Francia la quota di mercato Bev ha raggiunto a settembre il 19,3%, in Germania il 14,2%, in UK è al 16,6%.



SAGELIO PREMIA 4 HOTEL PER LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA



Sagelio, nel corso del TTG 2023 di Rimini, ha premiato 4 strutture ricettive del proprio network in base alle emissioni di Co2 che sono state in grado di evitare grazie alla presenza di una stazione di ricarica per veicoli elettrici. Gli hotel sono stati scelti tra gli oltre 150 charging point installati da Sagelio presso strutture ricettive presenti in 14 diverse regioni del Paese. Sono quindi stati assegnati 4 premi: 3 in base alla zona d'Italia in cui sono presenti le strutture (Nord, Centro e Sud) e uno in base alla catena alberghiera più virtuosa. Sagelio ha quindi scelto per il Nord Italia l'Hotel Negrasco di Jesolo (in provincia di Venezia), l'hotel Hu Nocerini Girasole Village di Figline Valdarno (in provincia di Firenze) per il Centro Italia; il Grotta Palazzese Beach Hotel di Polignano a Mare (in provincia di Bari) per il Sud e come catena la GreenBlu Hotels & Resorts.

E-RICARICA

WEEKLY

RICEVILA ANCHE TU



LA NEWSLETTER VIENE INVIATA OGNI GIOVEDÌ. UN APPUNTAMENTO DA NON PERDERE CON TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SULL'INDUSTRIA DELL'EV-CHARGING

La newsletter E-Ricarica Weekly è una componente fondamentale dell'offerta comunicativa del magazine E-Ricarica, in cui vengono riassunte tutte le news pubblicate quotidianamente sul sito Internet della rivista e condivise sui social. La newsletter, grazie alla sezione Primo piano, ogni settimana mette in risalto tematiche di attualità, come decreti, bandi, nuove leggi e contenuti di particolare interesse per tutta la filiera.

Gli operatori del settore possono così restare aggiornati avendo una visione d'insieme di quanto successo nel mercato nel corso della settimana. La newsletter di E-Ricarica ha un'impostazione grafica tale da rendere i contenuti fruibili anche da smartphone. Viene inviata in direct-mail con cadenza settimanale, ogni giovedì, e raggiunge circa 5mila professionisti che operano nel settore dell'ev-charging. A favorire la diffusione della newsletter c'è il supporto che arriva dai social

network: l'uscita della weekly viene infatti segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. E-Ricarica Weekly è anche uno strumento di supporto alle aziende in cerca di personale. In coda all'elenco delle news è infatti presente una sezione dove, su richiesta, possono essere inseriti annunci di recruitment personalizzati. Inoltre, attraverso la weekly, oltre alle news vengono divulgate le interviste e gli approfondimenti pubblicati sul portale.

TRE MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

1 Inquadra il QR code e compila il form



2 Dall'home page del sito E-Ricarica, cliccando sul menù a tendina E-Ricarica Weekly

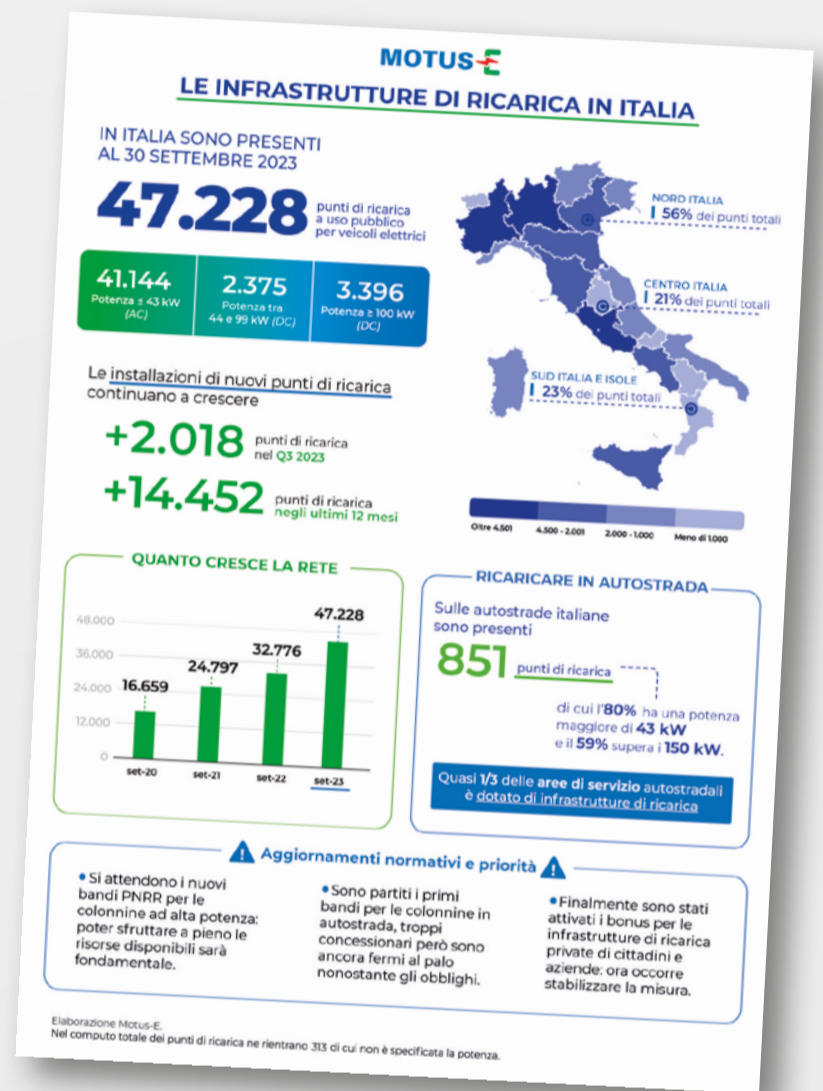
3 Digitando il link <https://e-ricarica.it/iscriviti-alla-newsletter/>

Totale charging point pubblici a quota 47,2mila, +44,1% in un anno

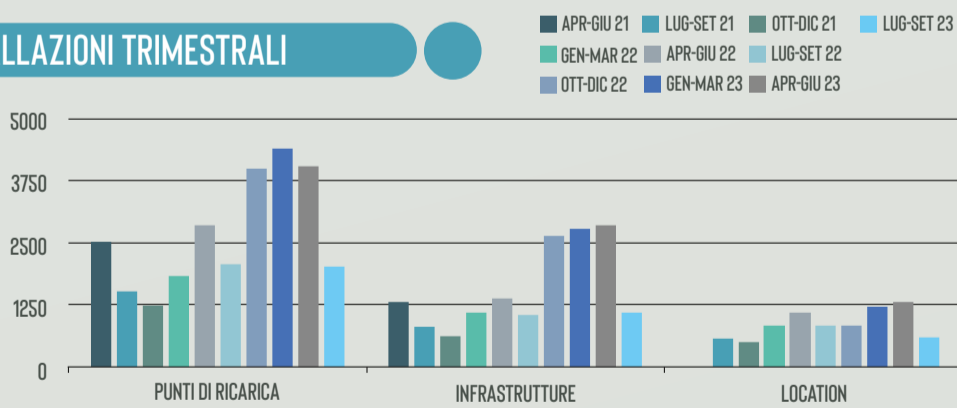
SECONDO LE ULTIME RILEVAZIONI OPERATE DA MOTUS-E, L'INFRASTRUTTURA PUBBLICA IN ITALIA È SEMPRE PIÙ CAPILLARE: AUMENTANO ANCHE I PUNTI DI RICARICA IN AUTOSTRADA (851) E PER I PRIMI 9 MESI DELL'ANNO SI REGISTRA UN RECORD ASSOLUTO DI INSTALLAZIONI

Secondo i dati divulgati da Motus-E, relativi allo scorso 30 settembre, sono in totale 47.228 i punti di ricarica ad accesso pubblico sul territorio italiano, un incremento del 44,1% rispetto a fine settembre 2022. Nell'ultimo trimestre (luglio-settembre) sono stati installati 2.018 charging point, per un cumulato totale nei primi 9 mesi del 2023 di 10.456 punti di ricarica, un record mai registrato in precedenza. Riguardo alla distribuzione delle infrastrutture sul territorio, nel Sud e nelle Isole si concentra il 23% del totale, il 21% sono al Centro e il 56% nel Nord Italia. Un dato particolarmente positivo rispetto al passato riguarda la quota delle infrastrutture di ricarica installate ma non ancora accessibili al pubblico, che si attesta all'11% del totale installato. Continua a primeggiare la Lombardia, prima regione a superare quota 8mila punti di ricarica sparsi sul territorio (8.094), davanti a Piemonte (4.713), Veneto (4.564), Lazio (4.558) ed Emilia-Romagna (4.050). La Campania risulta invece la regione con la maggiore crescita dell'infra-

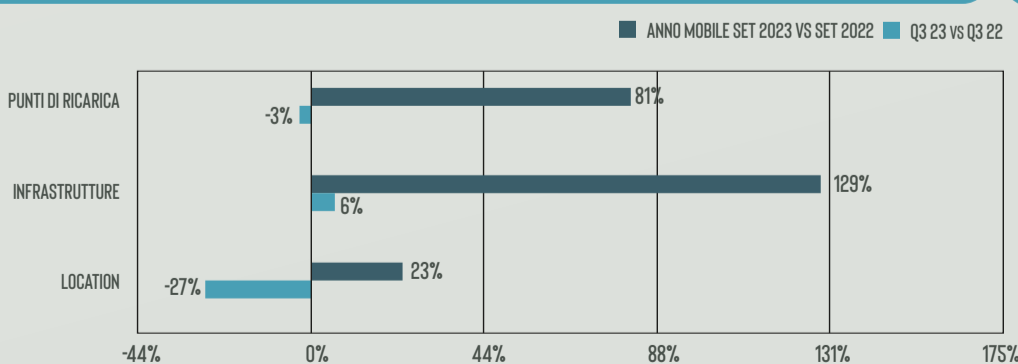
struttura (2.212 punti installati dall'inizio dell'anno), facendo meglio della Lombardia (2.123 nuovi punti da inizio 2023) e del Lazio (974 nuovi punti da inizio 2023). I dati Motus-E hanno registrato infine un significativo incremento anche dell'infrastruttura di ricarica autostradale, dove, al 30 settembre, risultano attivi 851 punti di ricarica (541 in più rispetto a quelli presenti nello stesso periodo del 2022). L'80% degli ev-charger presenti ha una potenza superiore ai 43 kW, mentre il 59% supera i 150 kW. «La grande espansione della rete testimonia l'impegno degli operatori per dotare il Paese di un'infrastruttura realmente strategica e al servizio dei cittadini» ha commentato il segretario generale di Motus-E, Francesco Naso. «Attendiamo a breve il lancio dei nuovi bandi PNRR per l'installazione delle colonnine di ricarica ad alta potenza in città e in ambito extraurbano: se utilizzate pienamente, queste risorse daranno all'Italia una rete di ricarica davvero all'avanguardia, pronta a supportare la crescita dei veicoli full electric prevista dal Governo nell'ultimo aggiornamento del Piano energia e clima. Sulle



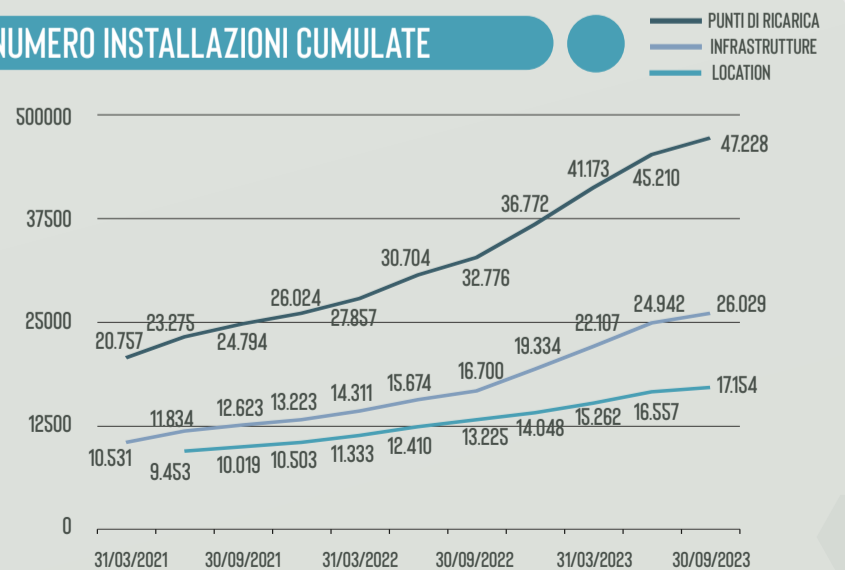
INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



TREND NUOVE INSTALLAZIONI - CONFRONTO ULTIMO TRIMESTRE E ANNO MOBILE



NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



CONSYSTEM HA APPROCCIATO IL MERCATO DELL'E-MOBILITY RIVOLGENDOSI PRINCIPALMENTE AI PRODUTTORI DI EV-CHARGER CON UN'OFFERTA MIRATA – CHE SPAZIA DAI MONITOR AD ALTE PRESTAZIONI AI MODULI DI POTENZA – PER ARRIVARE AI CAVI E PERFINO UN SISTEMA RADAR PER SEGNALARE L'OCCUPAZIONE DEGLI STALLI. «SIAMO UN ATELIER DELL'ELETTRONICA», SPIEGA IL GENERAL MANAGER DAVID PONZECCHI. «PROPONIAMO COMPONENTI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO PER VINCERE LE SFIDE CHE CI SOTTOPONGONO I NOSTRI CLIENTI». GRAZIE AL RAPPORTO DIRETTO CON I PRODUTTORI, LAZIENDA PROPONE AI PARTNER UNA VERA E PROPRIA CONSULENZA PER SOLUZIONI TAYLOR MADE

DI MATTEO BONASSI

Alta tecnologia e approccio sartoriale

Consystem opera sul mercato da oltre 40 anni, con un focus particolare sulla distribuzione di componenti elettronici. L'azienda è strutturata in 3 business unit principali. La linea Professional, con cui propone una serie di componenti e sistemi che, nel mercato degli ev-charger, possono essere estremamente utili per coloro che hanno l'esigenza di sviluppare e produrre una colonnina di ricarica particolarmente innovativa e performante (ad esempio monitor ad alte prestazioni, radar adibiti alla motion detection e componenti per la dissipazione termica). La divisione Power è focalizzata su tutti i componenti che riguardano l'alimentazione e la potenza di un dispositivo, uno degli elementi fondamentali nel campo dell'ev-charging. La divisione dedicata al broadcasting invece si occupa di componenti dedicati alla trasmissione delle onde radio e Tv. Abbiamo incontrato il team di Consystem – il general manager David Ponzecchi insieme ai collaboratori Mario Lesinigo, responsabile della business unit Power, Maurizio Celle, responsabile della divisione Professional; e Martino Allisardi, value proposition and marketing leader – per farci raccontare come l'azienda sta operando

per affermarsi tra i fornitori di riferimento del mercato e-mobility, grazie a componenti di qualità ma anche a soluzioni in grado di rivoluzionare il settore, come il radar anti occupazione abusiva degli stalli adibiti alla ricarica. «Quello che differenzia l'approccio al mercato di Consystem è una vision prettamente orientata al servizio e a un dialogo proattivo che ci trasforma in un interlocutore strategico sia per i clienti sia per i fornitori. Non siamo un distributore "da catalogo". Non è nel nostro interesse un approccio volto solo ad aumentare il numero di referenza a listino» precisa David Ponzecchi. «Consystem si propone invece come una sorta di atelier dell'elettronica. Non ci rivolgiamo al nostro cliente chiedendogli semplicemente cosa gli può servire in quel momento. Partiamo da presupposti molto diversi, chiediamo che tipo di problema deve risolvere, che tipologia di sfida tecnologica deve affrontare e anche a quale sfida di approvvigionamento deve rispondere. Il punto di partenza è sempre un'esigenza: spesso può essere di tipo tecnologico ma ancora più di frequente anche di approvvigionamento. Consystem vuole essere un riferimento per risolvere queste problematiche e offrire una vera e propria consulenza in base alle diverse esigenze».

Quando e come Consystem ha iniziato a operare nell'e-mobility?

Mario Lesinigo: «Circa un paio di anni fa, più che altro per capire inizialmente quali prodotti potevano essere interessanti per questo segmento di business. Abbiamo quindi iniziato a dialogare con i nostri fornitori per comprendere come potevamo rispondere alle esigenze dei clienti che operano nel settore. È un mercato molto particolare, visto che in Italia i nostri principali interlocutori sono i cosiddetti Tier One, ovvero dei costruttori e produttori di ev-charger e hypercharger che, per loro background, storicamente preferiscono sposare tecnologie sviluppate internamente dai propri reparti R&D. Consystem ha deciso di affrontare questa sfida ambiziosa e nell'ultimo anno ha siglato una serie di accordi con diversi fornitori in modo da poter garantire una serie di componenti con cui realizzare una stazione di ricarica per veicoli elettrici di altissima qualità».

Come è composta la vostra offerta?

Mario Lesinigo: «Consystem è in grado di fornire moduli di potenza parallelabili con tutte le caratteristiche tecniche necessarie a soddisfare i più alti standard richiesti dal mercato in termini di dialogo e compatibilità con i veicoli, stiamo inoltre

«Abbiamo scelto di non avere a catalogo prodotti in competizione diretta. Proponiamo soluzioni simili, scelte per rispondere a esigenze differenti. Inoltre possiamo contare sulla presenza di un reparto logistico interno»

David Ponzecchi,
general manager

proponendo soluzioni sofisticate e innovative come un radar per evitare lo stallo abusivo. Abbiamo inoltre deciso di introdurre nella nostra gamma filtri di rete: questo perché una colonnina che genera potenza produce anche dei disturbi sulla rete elettrica che necessitano una certificazione e devono rientrare nelle tolleranze previste dalle normative vigenti. Abbiamo da poco stretto un agreement per la fornitura di display ad alta visibilità, quindi in grado di operare anche in condizioni di luce solare diretta. Tra gli accordi più recenti ricordiamo anche quello stretto con Hartig, un produttore di cavi di ricarica, perché anche questo componente è un elemento fondamentale per garantire il buon funzionamento della stazione. Tempo fa si adoperavano cavi raffreddati ad acqua oggi invece questa soluzione non è la migliore perché è soggetta a malfunzionamenti dovuti alle variazioni di temperatura. Quindi si preferiscono i cavi raffreddati ad aria, che devono avere caratteristiche tecniche particolarmente performanti soprattutto se impiegati presso colonnine ad alta potenza».

Chi sono oggi i vostri clienti principali?

David Ponzecchi: «Nell'e-mobility trattiamo con tutti i principali produttori di ev-charger e anche con una serie di start-up. Il nostro approccio distributivo prevede appunto un rapporto diretto sia con i clienti sia con i fornitori. Non abbiamo agenti sul territorio: il nostro modello prevede che l'account sia verticale e che segua tutti i clienti a livello nazionale per quanto riguarda i prodotti di sua competenza»

In base a quali criteri scegliete i prodotti da inserire a catalogo?

Maurizio Celle: «Consystem può essere visto come un sarto in grado di ritagliare un abito su misura per il cliente. Molto spesso non ci limitiamo solo a questo ma, grazie alle nostre competenze, proponiamo anche delle vere e proprie novità che possano avere un impatto sul mercato. Un esempio è sicuramente l'offerta di cui abbiamo accennato prima sui display per le colonnine ma un'altra proposta in questo senso sono stati appunto i radar per evitare l'occupazione abusiva degli stalli adibiti alla ricarica dei veicoli. Riguardo al primo componente, ovvero i monitor, riteniamo che siano davvero una parte importante della stazione di ricarica perché è quella con cui di fatto dialoga l'utente finale. E che lo informa sul processo di ricarica, sullo stato della connessione al veicolo, sul corretto funzionamento della stazione e sul pagamento. Un domani potrebbe avere tutta una serie di funzionalità aggiuntive, trasformato

dosi in un vero e proprio chiosco di informazioni utile nell'area in cui viene installato: promozioni, iniziative marketing, spot pubblicitari, comunicazioni della PA, solo per fare alcuni esempi».

Il radar per impedire l'occupazione abusiva degli stalli in questo potrebbe davvero segnare una rivoluzione...

Maurizio Celle: «Oggi potrebbe apparire come una tecnologia quasi prematura. Ma Consystem prova anche a intuire una necessità futura di cui in realtà c'è già esigenza. La telecamera ottica crea diversi problemi legati alla privacy, mentre il vantaggio di un radar ad alta frequenza è quello di non riprendere alcun soggetto, ma di segnalare la presenza di un veicolo con una certa precisione. Riassumendo quella di Consystem non è un'offerta che si limita al singolo componente, ma che guarda anche al futuro cercando di anticipare le esigenze di un determinato mercato».

David Ponzecchi: «A questo proposito un altro aspetto che ci differenzia è la scelta di non avere a catalogo prodotti in diretta competizione: abbiamo prodotti simili solo che rispondono a esigenze differenti. Facciamo l'esempio dei display: abbiamo soluzioni tecnologicamente avanzate, ad ampio pollicaggio e in grado di resistere a condizioni climatiche estreme, ma anche pannelli standard che possono essere una soluzione altrettanto valida per una tipologia di colonnine differenti e destinate ad altro impiego. Consystem, inoltre, si avvale di un reparto logistico interno, che ci consente di controllare al meglio un aspetto che per il nostro business è fondamentale. A questo si aggiunge un'esperienza pluridecennale nel settore dell'elettronica».

Cosa rende particolare il vostro approccio al questo settore?

David Ponzecchi: «La nostra forza vendita agisce sul mercato sotto un duplice ruolo, che a volte coincide e a volte diverge. La stessa persona opera come un account che si occupa di massimizzare le opportunità commerciali con i nostri clienti e spesso è anche product manager, ovvero ha il contatto diretto con il fornitore: un ruolo che gli consente di maturare un altissimo know-how sul prodotto e sulle sue funzionalità. Quindi, la stessa figura è in grado anche di instaurare un dialogo, una relazione commerciale altamente specializzata e competente con il nostro fornitore. Il nostro team può garantire un'attenzione particolare alle esigenze del cliente dal punto di vista commerciale e, dall'altra parte, di avere un focus dedicato al rapporto con il fornitore che ci consente di trasferire ai nostri partner l'alto valore tecnologico dei prodotti che andiamo a proporre. Se non avessimo una struttura così organizzata sarebbe molto complesso, anzi impossibile realizzare i nostri obiettivi e la nostra vision. Questo anche

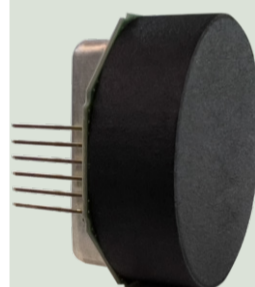
MARIO LESINIGO
responsabile
business unit Power



«Ci ha stupito positivamente l'evoluzione del mercato degli hypercharger. Un nostro cliente che opera in questo segmento sta crescendo velocemente in Italia e in Europa»

L'OFFERTA DI CONSYSTEM

Il distributore, grazie alla partnership con il produttore coreano ODHitec, ha introdotto nella propria offerta un'ampia gamma di display ad alta luminosità transflettivi, che rappresentano la soluzione ideale per tutte le applicazioni che richiedono un alto grado di visibilità in condizioni particolarmente gravose. L'ampio range di temperatura di utilizzo – da -30°C a +80°C – assicura la funzionalità e stabilità del dispositivo in presenza di condizioni meteo avverse. Inoltre l'azienda propone l'IDR-2050: un radar di presence detection a 60Ghz che, installato su una colonnina di ricarica, è in grado di segnalare l'eventuale occupazione abusiva dello stallo. Il prodotto, realizzato dalla tedesca InnoSent, integra un sensore Fmcw (Frequency-Modulated Continuous Wave Radar) in grado di rilevare presenza, distanza, velocità e direzione di bersagli fermi oppure in lento movimento (fino a 50 km/orari). Il dispositivo è anche in grado di fornire anche una stima del segnale dei target rilevati al fine di una classificazione dello stesso (veicolo, persona o altro).



SPAZIO INTERATTIVO



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE LA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI DEDICATI ALL'E-MOBILITY

perché molto spesso andiamo a proporre soluzioni personalizzate o parzialmente customizzate».

Quanto incide oggi il business dell'e-mobility sul vostro fatturato e quali sono le prospettive per il futuro?

Mario Lesinigo: «Nell'ultimo periodo abbiamo fatto una grossa campagna promozionale, abbiamo partecipato a tutte le fiere più importanti e dal prossimo anno inizieremo davvero a cogliere i frutti di questi investimenti. Oggi l'incidenza del mondo ev-charging sul fatturato totale è ancora marginale. Ci aspettiamo ovviamente, anche alla luce delle attività in corso, di ricevere grossi ordini che verranno fatturati nel prossimo esercizio fiscale che potrebbero arrivare a pesare nel 2024 il 6/7% del fatturato totale della società».

Il mercato sta evolvendo secondo le aspettative?

David Ponzecchi: «Consystem attualmente sta

operando una riflessione interna sulle opportunità di business che si presenteranno in futuro. Il mercato in cui abbiamo operato in questi ultimi 5 anni è radicalmente cambiato, per diversi motivi. In primis l'ingresso di nuove generazioni a vari livelli manageriali, mentre il mondo della distribuzione era sotto molti aspetti "vetusto", si guardava molto all'efficienza ma operando con attività meno strutturate e meno attente al panorama internazionale. Ora invece le dinamiche stanno radicalmente cambiando. I nostri core business, che si sono consolidati nel corso degli anni, stanno evolvendo molto rapidamente. Oggi il problema non è intuire dove andrà il mercato nei prossimi 5 anni, ma capire dove saremo tra 10-15 anni. E sicuramente la mobilità elettrica è tra i settori più strategici e in maggiore crescita. A meno che non ci siano improvvisi dietrofront a livello europeo ci apprestiamo a vivere un cambiamento storico epocale».

Secondo voi i bonus colonnine recentemente sbloccati dal Governo per privati e aziende avranno un impatto positivo sul mercato?

Mario Lesinigo: «È molto difficile per una realtà come la nostra avere un riscontro sull'effettivo buon recepimento del bonus colonnine, visto che non siamo un produttore che vende direttamente. Premesso questo, per dare una fotografia di quello che vediamo accadere, c'è ad esempio un nostro cliente che ha registrato una crescita letteralmente esplosiva nella venita di colonnine. Paradossalmente un altro, che è un vero colosso, è più in sofferenza. Non nascondo invece che i numeri in generale ci hanno stupito molto positivamente sul segmento degli hypercharger. Sono numeri davvero importanti. Il cliente che segue questo segmento sta guadagnando quote di mercato importanti in Italia e anche a livello europeo soprattutto grazie agli incentivi che l'UE ha messo a disposizione».

Quali sono i componenti più importanti all'interno di un ev-charger?

Maurizio Celle: «Parlando di colonnine di ricarica, soprattutto in un periodo transitorio come questo, non ci si può permettere di approssimare il mercato con prodotti approssimativi. È davvero importante che tutti i componenti utilizzati all'interno di un sistema di ricarica siano in grado di garantire affidabilità e qualità per evitare malfunzionamenti. Anche perché la grande maggioranza delle colonnine sono installate all'aperto e in ambienti molto critici».

Dato il ruolo di boutique della distribuzione di componentistica elettronica com'è organizzata la comunicazione?

MAURIZIO CELLE
responsabile
divisione Professional



«Grazie alle nostre competenze proponiamo anche delle novità che possono avere un impatto sul mercato. Come ad esempio i radar per evitare l'occupazione abusiva degli stalli»

Martino Allisiardi: «La comunicazione è un pilastro fondamentale della strategia di sviluppo di Consystem. Il nostro punto di partenza per qualsiasi iniziativa di comunicazione e marketing è la comprensione approfondita delle esigenze dei nostri clienti, tenendo conto delle loro diverse necessità e aspettative, sia dal punto di vista tecnologico che dell'utilizzo del prodotto finale. Ci impegniamo a garantire che tutte le informazioni relative ai nostri prodotti e servizi siano facilmente accessibili e comprensibili. Ad esempio, spieghiamo chiaramente come il radar può essere utilizzato per combattere l'occupazione abusiva degli stalli di ricarica, o come i display sunlight readable possono essere un utile strumento per il Digital Out Of Home (DOOH). Ogni comunicazione è personalizzata per rispondere al meglio alle esigenze del cliente. Nel concreto: grazie alla nostra struttura aziendale agile e snella, il team di marketing e comunicazione organizza un meeting di kick-off con lo specialista interno di prodotto per comprendere le peculiarità della proposta tecnologica e come si può applicare in mercati specifici. Inoltre, ci confrontiamo con il fornitore coinvolto per approfondire la discussione e definire strategie e azioni di comunicazione comuni, al fine di rafforzare la presenza reciproca sul mercato tramite campagne congiunte. Successivamente, strutturiamo le diverse strategie comunicative (multitouch sia online che offline) in termini di contenuto, canale, target e relative azioni sui diversi mercati e/o relative nicchie. Infine, siamo sempre alla ricerca di nuovi stimoli per migliorare e rafforzare le competenze comunicative aziendali e sperimentare nuove modalità di comunicazione più incisive, accattivanti e a valore aggiunto. **Ci sono iniziative attraverso cui vi siete distinti nel mondo e-mobility ed eventuali operazioni marketing e di formazione previste per il futuro?**

Martino Allisiardi: «Lato comunicazione e marketing Consystem, in qualità di distributore di componentistica elettronica, si distingue nell'e-mobility grazie a una forte visibilità sia su vari canali e piattaforme digitali sia offline unitamente a contenuti strutturati su misura per accompagnare i nostri clienti alla scoperta delle nuove frontiere tecnologiche del mercato. Un'attività che intendiamo riproporre, per l'ambito dell'e-mobility, riguarda l'uso di video webinar come momenti di formazione per i nostri clienti e, più in generale, come strumenti di "evangelizzazione tecnologica". Abbiamo già organizzato diversi webinar in diretta sul nostro canale YouTube e sulla nostra pagina LinkedIn, in collaborazione con i nostri fornitori, per presentare alcune delle ultime innovazioni tecnologiche e i loro benefici e vantaggi per l'applicazione finale. Durante questi webinar, i clienti hanno l'opportunità di esplorare vari prodotti e le loro peculiarità. Inoltre, grazie alla presenza sia degli specialisti tecnici di Consystem sia di quelli del fornitore, è possibile fare domande in tempo reale ottenendo risposte "live". Questi contenuti sono facilmente accessibili e possono essere anche rivisti con calma in modalità on demand. Allo stesso modo, i video permettono di vedere il prodotto in azione e di comprendere le sue peculiarità e i benefici tecnologici grazie alla spiegazione dello specialista di prodotto, il tutto in un massimo di cinque minuti. Entro la fine dell'anno, prevediamo di rilasciare dei video di spiegazione del radar IDR-2050, un dispositivo contro l'occupazione abusiva degli stalli di ricarica, per poi proseguire con altri prodotti e webinar dedicati. A partire dal prossimo anno, intendiamo anche sperimentare nuovi canali di comunicazione formativa ancora più diretti». **Quali sono, per concludere, le criticità che ancora frenano la crescita dell'e-mobility in Italia?**

David Ponzecchi: «Tutte le rivoluzioni non sanguinose funzionano "con la pancia piena". Ovvero, se guardiamo a queste svolte tecnologiche epocali notiamo che spesso avvengono più facilmente quando non c'è la necessità di assolvere prima a bisogni fondamentali. Oggi la situazione è piuttosto critica sotto vari punti di vista. Siamo partiti con la guerra in Ucraina all'inizio del 2023, ora in Palestina... Siamo in un contesto che di certo non invoglia e non aiuta questa tipologia di transizioni, anche perché la gente è molto meno propensa agli investimenti. Premesso questo, la scelta di Consystem va in una direzione ben precisa. Stiamo dimostrando con i fatti e con gli investimenti di credere fermamente in questa transizione. Forse non avverrà nei tempi molto stringenti preventivati a livello europeo, ma siamo convinti che questo sarà il futuro».

MARTINO ALLISIARDI

value proposition and
marketing leader



«Ai nostri clienti per esplorare i vari prodotti e le loro peculiarità proponiamo attività di formazione attraverso l'utilizzo di video tutorial e webinar»



I "segreti" del Tipo 2: ecco perché i cavi non sono tutti uguali

I MODELLI UTILIZZATI PER RICARICARE L'AUTO IN CORRENTE ALTERNATA, ATTRAVERSO UNA WALL BOX SOCKED OPPURE UNA COLONNINA PUBBLICA, SONO DESTINATI A DIVENTARE UNO DEGLI ACCESSORI PIÙ DIFFUSI CON L'AVANZAMENTO DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA. L'OFFERTA DI MERCATO PUNTA SU PRODOTTI DI QUALITÀ, ATTENTI AGLI STANDARD DI SICUREZZA, CON SOLUZIONI TECNICHE IN GRADO DI GARANTIRE UNA LUNGA DURATA E PERFINO LA POSSIBILITÀ DI PERSONALIZZAZIONE

Il cavo con cui l'auto elettrica si collega al dispositivo di ricarica è uno degli accessori diventati "necessari" nella quotidianità di ogni e-driver, sia nell'ambito della ricarica domestica sia quando, ad esempio, il rifornimento energetico avviene in ambito pubblico attraverso le colonnine in AC.

Proprio per questo motivo è facilmente intuibile come - quando nel 2030 ci saranno circa 6,6 milioni di veicoli elettrici circolanti nel nostro Paese (come dettato dal target PNIEC) - questo prodotto sia praticamente destinato a diventare un oggetto "mass market" al pari dei "cavetti" che vengono adoperati quotidianamente per ricaricare i device elettronici. Secondo un recente report, pubblicato da KBV Research, il giro d'affari legato alla produzione di connettori e cavi per la ricarica dei veicoli elettrici raggiungerà entro il 2030 i 181,2 milioni di dollari a livello globale, con una crescita a tasso costante anno su anno pari al 18,6% per i prossimi 7 anni. Tra i fattori principali che spingeranno la crescita di questo segmento, la ricerca conferma la diffusione sempre più veloce di veicoli elettrici (dovuta alle stringenti norme sull'inquinamento a livello globale, ma anche e soprattutto al rincaro dei carburanti fossili), oltre alla crescente presenza di dispositivi di ricarica presso le abitazioni di chi possiede una vettura elettrica e alla crescita della rete di infrastrutture di ricarica pubblica. Ovviamente sul mercato dei connettori incide e inciderà anche la mancanza di uno standard univoco: la presenza di più tipologie di cavi contribuirà, almeno in questa prima fase della transizione elettrica, ad aumentare la produzione per far fronte alle diverse esigenze

CHINT

Per ricaricare dove manca la wall box

Chint propone in gamma due tipologie di cavi. Oltre al cavo di Tipo 2, disponibile sia in versione trifase sia in monofase con una lunghezza di 6 metri e grado di protezione IP65, con una temperatura di esercizio tra i -30 e i +50 gradi, l'azienda include a listino una stazione portatile, l'Ex9EVC, per ricaricare il veicolo in Modo 2, ovvero utilizzando la classica presa Schuko in sicurezza e senza dover installare una wall box dedicata. Trasportabile e compatta, offre la massima libertà di movimento perché tutto ciò di cui ha bisogno è una presa di corrente. Inoltre, grazie alla preimpostazione della corrente di carica, consente di controllare il consumo di energia. È disponibile in due versioni, monofase e trifase, e integra la protezione da sovratemperatura e sovratensione.



L'EX9EVC È UNA SORTA DI WALL BOX PORTATILE PER GARANTIRE OVUNQUE RICARICHE IN SICUREZZA

CONSYSTEM

Dai cavi AC ai componenti per stazioni in DC

Considerata la crescita esponenziale di veicoli elettrici e ibridi, la richiesta di cavi di ricarica e connettori si prospetta sempre più elevata. Consystem risponde a tale esigenza attraverso il marchio Harting, azienda specializzata nella progettazione e produzione di soluzioni per l'ev-charging che comprende nel suo portafoglio di prodotti una vasta gamma di cavi/connettori Tipo 2 per colonnine in AC, oltre a una vasta gamma di cavi CCS per la ricarica in DC che includono anche soluzioni di nuova generazione che non necessitano di raffreddamento a liquido. I cavi/connettori Tipo 2 proposti da Harting sono disponibili sia nella versione tradizionale, sia spiralata, per garantire ingombri contenuti e facilità di utilizzo anche in condizioni di spazio particolarmente ristrette. Il cavo prodotto da Harting per la ricarica in Modo 3 prevede l'impiego di contatti argentati per assicurare una maggiore durata anche in caso di utilizzo intensivo, assicurando una resistenza all'inserzione inferiore ai 100 N. Harting è anche in grado di produrre componenti per i connettori e cavi di ricarica con design personalizzati in base alle esigenze del cliente.



DAZE

Ergonomia e colore

I cavi di ricarica di Tipo 2 proposti da Daze sono disponibili sia in versione monofase fino a 7,4 kW di potenza, sia in versione trifase per ricaricare con potenze fino a 22 kW. Sono disponibili in 4 colorazioni differenti, in taglie diverse (da 5 oppure 8 metri) e vengono forniti con una comoda sacca per riporli nel bagagliaio dell'auto.

DAZE PROPONE CAVI DI TIPO 2 IN 4 COLORAZIONI DIFFERENTI



MENNEKES

I creatori dello standard

Mennekes nel 2014 ha stabilito con il proprio cavo lo standard per la ricarica con connessione di Tipo 2. I cavi Mennekes in fase di produzione vengono estrusi ad alte temperature, onde evitare punti soggetti ad usura oppure infiltrazioni che potrebbero danneggiare i componenti nel tempo. Il cavo di ricarica Mennekes è disponibile in diverse versioni. Sia nella variante classica che in quella a spirale, e si distingue per la qualità dei materiali utilizzati e che ne garantiscono una lunga durata. I connettori e le prese mobili sono pressofusi, vale a dire che possono essere anche schiacciati da un veicolo, senza rompersi. Inoltre, la struttura aiuta in caso di dispersione di calore, isolamento e scarico della trazione del cavo. I cavi sono perfettamente isolati da polvere e acqua. Connettori e prese mobili sono dotati di cappucci protettivi, per impedire la penetrazione di sporcizia e umidità al loro interno.

I CAVI MENNEKES UTILIZZANO MATERIALI DI ALTA QUALITÀ



degli utenti e dei produttori di sistemi di ricarica anche in termini di potenza erogata.

Dettagli che fanno la differenza

Le aziende che producono e distribuiscono cavi di ricarica propongono accessori in grado di durare nel tempo, di preservare la salute della batteria e dell'impianto elettrico della propria vettura. Esistono infatti dettagli tecnici che possono fare la differenza e cavi che possono rivelarsi più o meno adatti alle diverse esigenze di fruizione. I cavi di Tipo 2 a un primo sguardo potrebbero sembrare tutti uguali. Esistono invece delle differenze relative ai materiali utilizzati e alle tecnologie impiegate per assemblarli che influiscono sensibilmente sulla qualità del prodotto. Tra le caratteristiche principali che identificano un cavo di qualità ci sono, ad esempio, la presenza dei contatti argentati: questo permette di allentare la resistenza all'abrasione meccanica quando il cavo si collega e consente di gestire con meno stress correnti più elevate. Altra caratteristica importante, visto che un cavo deve garantire almeno 10mila cicli di connessione, è la forza di inserzione: un cavo di buona fattura deve avere una forza di resistenza all'inserimento inferiore ai 100 newton: più è bassa e più il cavo durerà

nel tempo. Altro fattore è il grado di protezione: più è elevato, soprattutto quello dei connettori, maggiore sarà la resistenza alle intemperie oppure in luoghi particolarmente polverosi. Poi ci sono altri fattori determinanti, come l'ergonomia dell'impugnatura e, più in generale, la qualità della gomma esterna. Una delle criticità nella costruzione di un cavo di ricarica sono le estremità a cui vengono montati i connettori, perché spesso soggette a torsioni e trazioni. Ed è esattamente su questi "punti deboli" che l'industria ha concentrato il proprio know how per realizzare cavi in grado di durare nel tempo. Altro fattore importante sono i materiali impiegati per la guaina in gomma che ricopre il cavo, soprattutto se si pensa a un accessorio che verrà utilizzato spesso all'aperto. Vengono quindi impiegati materiali più performanti e resistenti ai raggi ultravioletti, perché sono cavi che molto spesso restano in contatto con gli agenti atmosferici. Una gomma di bassa qualità potrebbe degradarsi e, dopo qualche anno, piegandoli spesso per riporli nel bagagliaio, potrebbero iniziare a rovinarsi.

Cavi per ogni esigenza

I cavi di Tipo 2 vengono solitamente proposti con lunghezze che vanno dai 3 ai 5 agli 8 metri:

ORBIS

L'accessorio indispensabile

Orbis include nel proprio catalogo di accessori per le stazioni di ricarica anche un'ampia gamma di cavi di Tipo 2, caratterizzati da diversi tagli di potenza e lunghezze. I cavi Orbis sono disponibili sia nella versione monofase da 32A sia nella versione trifase per supportare ricariche in AC fino a 22 kW di potenza. Mentre i tagli di lunghezza vanno dai 5 ai 10 metri. L'accessorio include cover di protezione su entrambi i connettori sia una sacca per custodirli in auto.

ORBIS PROPONE CAVI DI DIVERSA LUNGHEZZA, DA 5 A 10 METRI



PHOENIX

Soluzioni ad alto contenuto tecnologico

I cavi di ricarica in Modo 3 CHArX connect sono adatti alla ricarica in AC di veicoli elettrici di tutti i produttori. Raggiungono potenze di ricarica fino a 26 kW e sono disponibili con connettori di Tipo 1 e di Tipo 2, nonché secondo lo standard GB/T. Presentano cappucci di protezione per salvaguardare i contatti interni, mentre il design particolarmente ergonomico per una maggiore praticità di utilizzo. I connettori hanno superfici argentate per assicurare una più efficiente trasmissione della corrente e una maggiore resistenza alla corrosione. I connettori di ricarica prodotti da Phoenix Contact hanno già vinto diversi premi per ergonomia, design ed estetica, tra cui il German Design Award. L'azienda ha introdotto a catalogo anche una versione Eco del cavo Charx Connect, caratterizzata da un design particolarmente compatto, leggero ma ugualmente solido e resistente. Phoenix Contact ha inoltre ampliato la propria gamma di prodotti dedicati alle stazioni di ricarica in DC con l'introduzione nella linea Charx Connect Professional dei nuovi cavi CCS in grado di supportare ricariche fino a 375 kW di potenza nominale senza la necessità di un sistema di raffreddamento a liquido. Questo grazie a nuovi conduttori di sezione maggiorata (4 x 50 mm) che consentono di far lavorare le stazioni di ricarica fino a 40 gradi centigradi a piena potenza in totale sicurezza.

PHOENIX CONTACT PROPONE
UN'AMPIA SELEZIONE DI CAVI
DI TIPO 2



naturalmente un cavo più lungo può ovviare a situazioni "scomode" in cui risulta difficoltoso collegare la presa dell'auto alla colonnina, ma comporta un accessorio più ingombrante e pesante. Bisogna poi tener conto delle specifiche tecniche dell'auto: inutile utilizzare un cavo da 22kW se il limite del caricatore della vettura è fissato a 7,4kW, ma potrebbe rivelarsi un investimento sensato se l'intenzione dell'e-driver è quella di acquistare un secondo o un altro veicolo elettrico, magari più potente, in futuro. Un cavo lungo risulta spesso più comodo in contesti sconosciuti, ovvero quando l'utente si ritrova a ricaricare presso una colonnina che potrebbe essere disposta male rispetto alla presa sulla vettura. Va detto che, con una lunghezza superiore ai 7 metri, si può procedere alla ricarica con ampi spazi di manovra. Di contro però ci si ritroverà a gestire un cavo più pesante e più difficile da riporre nel bagagliaio. Se invece l'utilizzo previsto è principalmente domestico, meglio puntare sul cavo da 4 metri, una lunghezza che però non consente di "aggirare" il veicolo in caso di necessità. Il cavo spiralato, una volta compattato, ha invece il vantaggio di occupare meno spazio nel bagagliaio. Di contro, a parità di lunghezza, risulterà più pesante, vengono allungati durante l'utilizzo e a volte, se troppo tirati, rischiano di strisciare contro la scocca dell'auto. Infine, se esposti spesso al sole o ad altri agenti atmosferici, nel lungo periodo possono perdere elasticità.



SCAME

I vantaggi della gamma Libera

Scame propone la serie di cavi Libera: una gamma per la ricarica in corrente alternata AC fino a 22kW dei veicoli elettrici, equipaggiati con connettori in diversi standard. Disponibili con cavo lineare o spiralato, si caratterizzano per l'elevata ergonomia dell'impugnatura dei connettori, personalizzabile tramite laseratura, enfatizzata dagli inserti in gomma che assicurano una presa sempre sicura. L'efficienza delle connessioni nel tempo è garantita dai contatti argentati. Il logo è realizzato tramite un'esclusiva tecnologia laser. Questa tecnologia permette di personalizzare la scritta sul connettore anche su lotti minimi. Oltre alla possibilità di personalizzare il colore dell'impugnatura. I cavi della linea Libera sono disponibili con un'ampia scelta di connettori e combinazioni differenti, che includono gli standard CHAdeMo, le prese di Tipo 3A e 3C, oltre ai più diffusi standard di Tipo 1 e di Tipo 2.

L'OFFERTA DI SCAME
COPRE TUTTE
LE TIPOLOGIE DI
CONNETTORE



WALLBOX

Accessori per un box "electric friendly"

Wallbox propone come accessorio anche il cavo di ricarica per i propri ev-charger. I cavi Wallbox sono predisposti per supportare ricariche in AC fino a 22 kW di potenza e sono disponibili con diverse tipologie di connettori, sia di Tipo 1 sia di Tipo 2, in due varianti, da 5 e da 7 metri. Il catalogo dell'azienda spagnola include inoltre una comoda staffa da muro dove appendere il cavo terminato l'utilizzo, disponibile nelle colorazioni bianco e nero per abbinarsi al caricatore e realizzata in materiale zincato per poter essere installata anche all'esterno. Inoltre Wallbox propone anche un comodo supporto per connettore, sempre da installare a parete, a cui appendere l'estremità del cavo lato auto durante l'inutilizzo.

WALLBOX PROPONE ANCHE
UN COMODO GANCIO PER
RIPORRE IL CONNETTORE
LATO AUTO



IL SUPPORTO ZINCATO
CONSENTE DI RIPORRE
IL CAVO TERMINATA
LA RICARICA



E-Charge 2023: l'industria della ricarica protagonista a Bologna

Dal 16 al 17 novembre scorso presso la struttura di Bologna Fiere si è tenuta E-Charge 2023, prima edizione della mostra-convegno dedicata all'elettronica di potenza per la ricarica di veicoli elettrici e le infrastrutture a essa collegate, focalizzata in particolare sull'industria dei dispositivi di ricarica. La fiera è stata organizzata da A151, società già attiva nell'organizzazione di E-Tech Europe. La manifestazione, che sostanzialmente ha occupato la quasi totalità del padiglione 16, grazie alla presenza di oltre 140 espositori ha fornito ai visitatori una proposta merceologica con un focus particolare su tecnologie di ricarica, infrastrutture e servizi, prodotti e sistemi, evidenziando le interazioni tra veicoli elettrici e una rete di approvvigionamento energetico sostenibile ed ecologico: dalle wall box alle colonnine fast, hyper e ultrafast, dai Cpo agli Emsp, dall'elettronica di potenza ai controlli, dalle cabine, cavi e accessori alle infrastrutture di ricarica, dalle reti ai servizi di e-roaming, dalla progettazione alla produzione, dalle batterie ai sistemi di raffreddamento, dai pantografi ai sistemi wireless. Nel corso della manifestazione si sono svolti diversi incontri e convegni, con l'obiettivo di creare un palcoscenico di dibattito tra gli installatori, la Pubblica Amministrazione, gli investitori privati, le multiutility, i player dell'e-mobility e le

IL 16 E IL 17 NOVEMBRE SI È TENUTO L'EVENTO DEDICATO AL BUSINESS DELL'EV-CHARGING: DUE GIORNI DI INCONTRI E WORKSHOP PER ESPLORARE LO STATO ATTUALE E LE POTENZIALITÀ FUTURE DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA. ECCO UN REPORTAGE FOTOGRAFICO CON ALCUNI DEI PRINCIPALI PLAYER PRESENTI E LE NOVITÀ CHE HANNO MOSTRATO IN FIERA. GIÀ CONFERMATO LA SECONDA EDIZIONE IL 7 E 8 MAGGIO 2024

piccole e grandi realtà innovative. A inaugurare l'apertura della manifestazione la mattina del 16 novembre si è tenuta la conferenza intitolata gli "Stati generali della ricarica", dedicata alle numerose sfide che il mondo della mobilità elettrica sta affrontando. Durante l'incontro sono state affrontate opportunità e problematiche legate al mondo dell'ev-charging: tra gli argomenti affron-

tati modelli di capacità, i fondi del Pnrr, le reti di distribuzione, standard e normative, con l'obiettivo di tracciare un quadro sullo stato dell'e-mobility in Italia e in Europa. A151 ha già confermato l'appuntamento per la seconda edizione di E-Charge, che si terrà in concomitanza di E-Tech il prossimo 7 e 9 maggio, sempre presso Bologna Fiere.

FLEET220

Tiziana Marchisio, head of sales, e Anna Ruttone, customer relationship manager. La società offre un servizio a 360 gradi per le flotte elettriche implementando piattaforme di gestione ad hoc che prevedono l'integrazione dei punti di ricarica in azienda e presso il domicilio dei dipendenti.



E-GAP

Francesco De Meo, head of marketing, mostra la nuova colonnina E-Gap Fast, con doppio caricatore CCS 2, 150 kW di potenza massima grazie all'utilizzo di batterie da 200 kWh e uno schermo da 4 metri quadri dove è possibile visualizzare informazioni e trasmettere advertising.



ALFEN



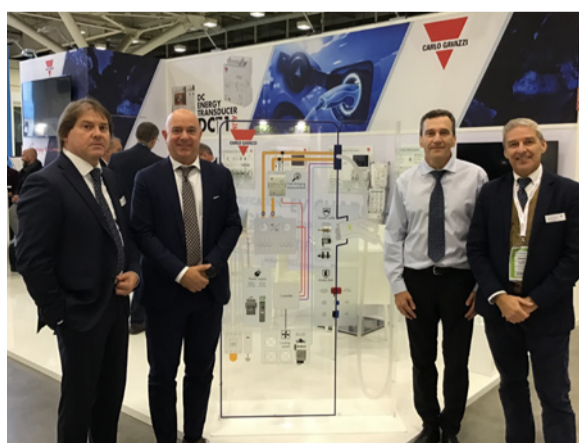
Silvia Pavese, sales support & account manager, con Alessandro Cicerchia, sales manager accanto alle colonnine Twin e Eve Double PG-Line. La prima ha una potenza da 11 o 22 kW, è dotata di doppia presa con identificazione tramite card Rfid e di display da 7". La Eve Double è invece studiata per i parcheggi ad accesso pubblico, utilizza prese di Tipo 2, include un lettore Rfid e indicatori Led per ogni presa.

BRILA

Elena Biloni, co-founder, e Marco Pisciole, Ceo, hanno illustrato le caratteristiche della wall box IsiEvc, un prodotto made in Italy che si distingue innanzitutto per il suo design essenziale. L'ev-charger inoltre può essere personalizzato in fase d'acquisto grazie a un comodo tool direttamente dal sito del produttore. Le ricariche possono essere monitorate e gestite attraverso l'app dedicata.



CARLO GAVAZZI



Da sinistra: Bruno Reborà (general manager), Fabrizio Merz (director of controls line), Jean-Marc Théolier (Ceo) e Roberto Conca (business developer). L'azienda ha presentato l'offerta di componenti evoluti per ev-charger tra cui il contatore di energia in corrente continua DCT1.

CONSYSTEM

Mario Lesinigo, responsabile business unit Power. Presso lo stand del distributore erano presenti tutte le soluzioni dedicate all'e-mobility che l'azienda mette a disposizione dei propri partner. Dai moduli di potenza, agli schermi ad alta definizione per le colonnine, oltre a un innovativo sistema radar per evitare l'occupazione abusiva degli stalli dedicati alla ricarica.





GLI STATI GENERALI DELLA RICARICA



Il giorno 16 novembre si è svolto l'incontro moderato da Daniele Invernizzi di Ev-Now e dedicato all'industria dell'ev-charging. Hanno partecipato, tra gli altri, Omar Imberti in qualità di rappresentante di ANIE Federazione e Giuseppe Mauri, capo gruppo di ricerca dell'Rse.

FREE TO X

Stefano Palladino, project manager, posa accanto a una delle colonnine utilizzate dal Cpo per l'elettificazione della rete autostradale. Si tratta di ev-charger ultrafast con potenza fino a 300 kW e doppio connettore CCS2.



GROWATT



Giovanni Marino, product manager, accanto agli ev-charger Thor in DC. A sinistra il nuovo modello da 20 kW, a destra la versione da 40 kW. La wall box Thor 20D utilizza un cavo CCS 2, integra uno schermo Led da 4,3 pollici e supporta la ricarica autenticata tramite Rfid card oppure la gestione tramite app dedicata. Entrambi i modelli possono essere installati a parte oppure utilizzando l'apposito supporto da terra.

WALLBOX



Alex Corazzari, country manager per l'Italia e Francisco Abecasis, regional sales director, posano davanti ai nuovi ev-charger tra cui Pulsar Pro, un sistema con potenza fino a 22 kW in trifase e fino a 7,4 kW in monofase, pensato e progettato per la ricarica in spazi condivisi. Il dispositivo prevede l'autenticazione tramite card Rfid, la connettività 4G, Wi-Fi e Bluetooth, oltre a supportare il bilanciamento del carico di potenza tra un massimo di 100 ev-charger connessi.

IRENGO



Daniel Tiberi, sales engineering specialist. Nel corso di E-Charge 2023 l'utility ha presentato la propria offerta per la mobilità elettrica.

R-EV



Alessandro Calò, Ceo, e Alessandro Graziano, responsabile tecnico commerciale. L'azienda ha presentato la nuova colonnina ultrarapida DC da 180 kW FC-180 Station, con software smart-charging che consente di rilevare la presenza del veicolo, effettuare la prenotazione a distanza e modulare la potenza.

LEKTRI.CO



Oliver Albu, product manager, e Alessia La Rosa, channell sales manager, presentano la wall box One, controllabile da remoto tramite app dedicata, cavo da 5 metri integrato e protezione IP54, che la rende adatta anche all'installazione outdoor. Il dispositivo è in grado di dialogare con un impianto FV (se presente) per ottimizzare la ricarica utilizzando energia green.

POWY



Da sinistra: Vanessa Carriero, responsabile operations; Lodovico Cavazza Isolani, chief business developer; Fiorella Fea, chief operating officer; Irene Sideri, marketing & communication manager; Lorenzo Mirto, business developer manager. Il network del Cpo continua a crescere sul territorio italiano proponendo colonnine in AC e soluzioni ad alta potenza. In totale Powy ha raggiunto i 500 charging point installati e un portafoglio di 1.100 in costruzione.

PHOENIX CONTACT

Valter Traversa, sales manager smart mobility, mostra il nuovo cavo CCS della gamma Charx Connect Professional in grado di supportare la ricarica Hpc fino a 375 kW di potenza nominale senza la necessità di un sistema di raffreddamento a liquido.



PLUS EV CHARGE

Raffaele Grotti, Founder, e Jacopo Carlo Perino, chief sales officer. Presso lo stand era presente la colonnina T-2000, ev-charger in DC disponibile in vari tagli di potenza. Sullo sfondo a destra la nuova stazione MegaCharger dedicata ai mezzi pesanti con potenza fino a 2 MW.





I CHARGING POINT AD ACCESSO PUBBLICO INSTALLATI PRESSO AREE PRIVATE DEVONO SODDISFARE ALCUNI REQUISITI TECNICI CHE RIGUARDANO ANCHE LA PREVENZIONE DEGLI INCENDI. IL MINISTERO DELL'INTERNO HA TRACCIATO ALCUNE LINEE GUIDA A CUI AD ESEMPIO AZIENDE O ESERCIZI COMMERCIALI, DEVONO ATTENERSI PER OFFRIRE IL SERVIZIO IN TUTTA SICUREZZA E NEL RISPETTO DELLE REGOLE VIGENTI



Ecco cosa prevedono le norme antincendio per le stazioni di ricarica

La transizione elettrica sta portando con sé cambiamenti epocali. Uno tra tutti la possibilità, al contrario di quanto avviene con le vetture endotermiche, di poter effettuare il rifornimento energetico praticamente ovunque, slegandosi dal concetto – ormai prossimo a diventare obsoleto – delle tradizionali pompe di benzina. Dal parcheggio del ristorante a quello dell'ufficio, dal piazzale del supermercato al posto auto in prossimità della palestra: ogni luogo può quindi trasformarsi in un punto di ricarica: una rivoluzione a cui si sta assistendo quotidianamente ma che prevede anche una serie di accorgimenti per funzionare in tutta sicurezza e nel rispetto delle normative vigenti. Detto questo, proprio come accade per le stazioni di rifornimento carburante, anche le stazioni di ricarica private ad accesso pubblico presso luoghi già assoggettati a prevenzione prevedono l'adozione di alcuni requisiti tecnici per rispettare

gli obiettivi di sicurezza antincendio volti, come spiegato nella Circolare n. 2 del 5 novembre 2018 emessa dal Ministero dell'Interno, a "limitare la probabilità di costituire causa di incendio o di esplosione; limitare la propagazione di un incendio all'interno degli ambienti di installazione e contigui; non rendere inefficaci le altre misure antincendio, con particolare riferimento agli elementi di compartimentazione, qualora presenti; consentire agli occupanti di lasciare gli ambienti in condizione di sicurezza; consentire alle squadre di soccorso di operare in condizioni di sicurezza; essere disattivabili, o altrimenti gestibili, a seguito di incendio". A questo proposito va specificato che le infrastrutture di ricarica non sono di per sé soggette ai controlli di prevenzione incendi ma, cosa importante, la loro installazione in una di esse va considerata come una modifica alle caratteristiche dell'attività stessa. Una modifica che, come indicato nella circolare del Ministero dell'Interno, va comunicata all'atto di rinnovo periodico della conformità antincendio.

Cosa prevede la legge

Entrando invece più nello specifico di quello che prevede la normativa in merito alle stazioni di ricarica, viene evidenziato come – in via prioritaria – dovranno essere valutati i rischi di interferenza fra il charging point e altri impianti presenti in loco, oppure con eventuali depositi di materiali infiammabili o combustibili (un esempio perfetto a questo proposito sono le colonnine presenti all'interno delle stazioni di servizio), al fine di individuare situazioni che possano aumentare le probabilità di rischio di incendio e richiedere quindi l'impiego di ulteriori misure di sicurezza. Le stazioni di ricarica su suolo privato a utilizzo pubblico, come indicato sulla Circolare, devono rispettare le seguenti caratteristiche: "essere dotate di un dispositivo di comando di sgancio di emergenza, ubicato in posizione segnalata ed accessibile

anche agli operatori di soccorso, che determini il sezionamento dell'impianto elettrico nei confronti delle sorgenti di alimentazione. Qualora fosse presente un comando generale di sgancio elettrico di emergenza a servizio dell'intera attività, tale comando deve agire anche sulla stazione di ricarica". Devono utilizzare una carica in Modo 3 o Modo 4, ma soprattutto "devono essere dotate di estintori portatili idonei all'uso su impianti o apparecchi elettrici in tensione, in aggiunta a quelli già previsti, in ragione di uno ogni 5 punti di connessione o frazione, collocati in posizione segnalata, sicura e facilmente accessibile". Esistono inoltre una serie di obblighi previsti dove vengono impiegate stazioni di ricarica in DC, ovvero con cavo connesso alla stazione, va riportato l'obbligo di ispezionare a vista il cavo prima di ciascun utilizzo: "Nei luoghi con accesso del pubblico, ad integrazione dei controlli ordinari già previsti" riporta inoltre la circolare "tali ispezioni devono essere effettuate con cadenza settimanale da parte del gestore dell'attività soggetta, ed annotate su apposito registro dei controlli. In caso di presenza di gas, vapori, nebbie infiammabili o polveri combustibili, al fine di evitare i pericoli determinati dalla presenza di eventuali inneschi elettrici, le stazioni di ricarica dovranno essere installate all'esterno delle zone classificate". Infine, per le autorimesse ad accesso pubblico, ovvero per i parcheggi coperti in cui sono presenti anche stazioni di ricarica, la norma prevede che l'installazione delle infrastrutture venga eseguita in un unico settore. Inoltre "Qualora le autorimesse si sviluppino su più piani o siano suddivise in compartimenti, l'area/settore per l'installazione delle infrastrutture di ricarica deve essere localizzata nel piano e/o nel compartimento che possa garantire le condizioni migliori per l'operatività antincendio. Ad esempio, si deve privilegiare il piano di riferimento ovvero il piano fuori terra a quota inferiore ovvero il piano interrato a quota superiore".

AUTO ELETTRICHE E INCENDI: ATTENZIONE ALLE FAKE NEWS

L'argomento relativo alle norme di sicurezza che regolano l'installazione di infrastrutture di ricarica è un'ottima occasione per tornare a ribadire come la convinzione secondo cui l'auto elettrica abbia più probabilità di incendiarsi rispetto a una vettura endotermica sia assolutamente falsa, ma purtroppo ancora particolarmente diffusa e cavalcata da alcuni media (come successo con i fatti di cronaca legati all'incidente che ha coinvolto lo scorso ottobre un bus elettrico a Mestre). In realtà l'unica differenza tra endotermico ed elettrico sta nella difficoltà del domare l'incendio alimentato da una batteria al litio, dovuta al cosiddetto fenomeno del thermal runaway, ovvero una fuga termica che si autosostenta quando un eccessivo aumento della temperatura provoca l'incendio del liquido elettrolita che è molto infiammabile e più difficile da estinguere.

PASSA A UNA FLOTTA AZIENDALE ELETTRICA

500
AZIENDE CLIENTI

9.400
AUTO GESTITE

2.300
INSTALLAZIONI

BATTERIE AL LITIO: QUALI SONO GLI ESTINTORI PIÙ EFFICACI?

I VANTAGGI DELLE SOLUZIONI A SCHIUMA RISPETTO AL CO2

La circolare emessa dal Ministero dell'Interno specifica che, oltre alla dotazione antincendio prevista di base per i luoghi soggetti al protocollo, questa vada integrata con un estintore ogni 5 punti di ricarica. Ovvero, ad esempio, presso un parcheggio aziendale con 3 wall box a doppio connettore (per un totale di 6 charging point) devono esserci almeno due estintori adatti a intervenire su apparati in tensione, in posizione accessibile e ben segnalata. «Spesso per questa tipologia di impiego vengono comunemente impiegati i più economici estintori a CO2, molto diffusi ad esempio negli uffici dove sono presenti server o altre apparecchiature elettroniche» spiega Giorgio Ginelli, responsabile commerciale di Emme Antincendio di Corsalone (Arezzo), uno dei principali produttori di estintori presenti sul mercato italiano. «Se in questo scenario aggiungiamo la presenza di batterie al litio come quelle presenti all'interno di un veicolo elettrico, purtroppo l'estintore a CO2 non risulta scelta più corretta. Questo perché negli incendi comunemente alimentati da ossigeno, il CO2 agisce sul comburente per estinguere la fiamma, mentre nel caso siano presenti delle batterie al litio gli agenti in gioco sono differenti. È vero che questa tipologia di estintori è adatta agli apparati in tensione – perché ad esempio con la neve carbonica non si corre il rischio di rimanere folgorati –, ma non è in grado di essere efficace sulle batterie. Al contrario gli estintori a schiuma di nuova generazione, grazie a un getto che spezzetta l'erogazione simile a uno zampillo intermittente, sono molto più efficaci perché sono in grado di

raffreddare la batteria». A livello europeo non esiste ancora una linea guida generale su come estinguere gli incendi provocati dalle batterie al litio presenti all'interno di un qualsiasi dispositivo, incluse le auto elettriche. Quindi non esistono normative che entrano nel dettaglio sulla tipologia di strumenti da impiegare presso le stazioni di ricarica. Emme Antincendio ha investito per sperimentare la tipologia di attrezzatura più adatta a questo scopo. «Quello che però abbiamo potuto constatare nei nostri test», prosegue Ginelli, «è che l'impiego di CO2 su una batteria al litio alimenta ulteriormente la combustione, in pratica è come soffiare sul fuoco. Invece in questo frangente gli estintori a schiuma

hanno una capacità di raffreddamento molto più efficace. Oltretutto la combustione della batteria prosegue fino a quando tutte le celle non sono esaurite, ovvero la fiamma continua a riaccendersi. Proprio per questo motivo si sconsiglia di esaurire l'estintore immediatamente: bisogna invece far fronte ai diversi riavvii della batteria con getti mirati. Se parliamo di veicoli ibridi con batterie di medie dimensioni», specifica Ginelli «è possibile intervenire in maniera abbastanza efficace. Se invece prendiamo in considerazione le vetture full electric, l'estintore può essere utile per fermare la combustione dei primi materiali solidi che prendono fuoco, anche perché le batterie sono incapsulate e ben isolate. In alcuni casi parliamo di batterie da 76 kWh che, in malaugurato caso di incendio, richiedono assolutamente un intervento tempestivo da parte dei Vigili del Fuoco.



**DIDA: GIORGIO GINELLI,
RESPONSABILE
COMMERCIALE DI EMME
ANTINCENDIO**



UNO DEGLI ESTINTORI A SCHIUMA PRODOTTI DA EMME ANTINCENDIO TESTATO SU BATTERIE AL LITIO



INQUADRA IL QR CODE
PER ACCEDERE ALLA
SCHEDA TECNICA
DELL'ESTINTORE

SCOPRI COME

FLEET 220

*Charge your Car,
Power your Business*

www.fleet220.it

Wall box domestiche: bene il bonus, ma il mercato ripartirà grazie all'innovazione

LA FINE DELL'ANNO È L'OCCASIONE PER TRACCIARE UN BILANCIO SULL'ANDAMENTO DEL BUSINESS LEGATO AL SEGMENTO RESIDENZIALE: I PRODOTTI E LE CARATTERISTICHE GRAZIE A CUI SI SONO DISTINTI, I FEEDBACK DEI PRINCIPALI PRODUTTORI SUGLI EFFETTI DEGLI INCENTIVI SBLOCCATI DAL MIMIT E LE PREVISIONI PER IL 2024

Il mercato degli ev-charger dedicati al segmento residenziale, come già emerso in passato nei vari approfondimenti pubblicati su queste pagine, si è ritrovato a fare i conti con gli effetti del Superbonus 110, che ne ha stravolto percezione e dimensioni.

Un quadro sul residenziale

I numeri parlano chiaro: nel 2021 sono stati 88mila i dispositivi di ricarica attivati in Italia in abito domestico, per un totale installato pari a 130mila unità: cifra che ha segnato una crescita del 250% rispetto all'anno precedente. Sono risultati invece 370mila i charging point privati censiti al termine del 2022 (fonte Smart Mobility Report 2023), in crescita del 170% rispetto al 2021 e trainati principalmente dagli incentivi statali. L'industria quindi, sul segmento residenziale, si è trovata a fare i conti con un mercato "dopato", numeri su cui risulta molto difficile fissare dei forecast per il futuro e riuscire a intercettare e prevedere la reale domanda del consumatore finale. Oltretutto molti punti di ricarica sono stati installati anche in previsione dell'eventuale acquisto di un'auto elettrica, quindi aggiungendo ulteriori complicazioni alla fase di ripresa. Secondo i feedback raccolti da alcuni principali produttori presenti sul mercato italiano - che potete leggere in queste pagine - nel corso del 2023 il segmento ha subito un ridimensionamento fisiologico, registrando un calo del sell out nell'ordine del 40/50% rispetto all'anno precedente. Un dato comunque positivo se confrontato con i tassi di crescita impressionanti del periodo Superbonus, che ha dimostrato una sostanziale tenuta del canale e non ha per nulla scalfito la visione a medio-lungo termine dei produttori, che

continuano a investire costantemente sull'evoluzione tecnologica dei propri ev-charger preparandosi alle sfide future della transizione elettrica. A questo proposito va ribadito un altro concetto importante: sebbene il segmento C&I possa garantire ottime opportunità di business, la possibilità di ricaricare il veicolo tra le mura domestiche resta uno dei principali incentivi all'acquisto di un'auto elettrica. Secondo un sondaggio condotto dal dipartimento Energy & Strategy del Politecnico di Milano infatti, il 90% dei possessori di Bev ricaricano presso la propria abitazione e il 15% lo fa in modo esclusivo. La disponibilità di un punto di ricarica privato è quindi un driver per l'acquisto del veicolo stesso. Considerando il 100% del campione, il 47% adopera ancora la classica presa Schuko per il proprio veicolo, il 46% una wall box dedicata e il restante 7% di coloro che hanno un Bev non hanno la possibilità di ricaricare presso il proprio domicilio. Una fotografia che sottolinea come per il mercato wall box ci siano ancora margini di crescita esponenziali.

Bene il bonus, ma si poteva fare meglio

Lo scorso ottobre si è finalmente sbloccato il tanto atteso Bonus colonnine per utenti privati e condominii, che prevedeva l'emissione di un contributo pari complessivamente a 40 milioni di euro per l'acquisto di infrastrutture di ricarica con potenza standard con lo sconto dell'80% della spesa (incluso acquisto e messa in opera), con un tetto massimo di 1.500 euro per i privati e di 8mila euro per i condominii. Inizialmente il Mimit (Ministero delle imprese e del made in Italy) nel corso della prima settimana di ottobre ha pubblicato sul proprio portale le istruzio-

AUTEL

"Mercato in ripresa grazie a incentivi e nuovi step tecnologici"

«Il segmento di mercato delle wall box domestiche nell'anno 2023 ha visto un lieve calo delle vendite nella prima parte dell'anno e attualmente comincia a riprendersi grazie agli incentivi dello stato. Confrontando i dati Autel di quest'anno con l'andamento del 2022 siamo soddisfatti: abbiamo aperto nuovi canali di distribuzione dando supporto commerciale e formato gli installatori, garantendo un aumento delle vendite del 90%. Le previsioni di mercato per l'anno 2024 relative al segmento wall box per utilizzo residenziale sono più che positive, Autel punta a raggiungere l'obiettivo di raddoppiare le vendite rispetto all'anno precedente, considerando anche il bonus attivato dal Mimit che sta aiutando lo sviluppo del mercato in vista di una più ampia modernizzazione energetica del territorio italiano. Inoltre, prevediamo il lancio di nuovi prodotti competitivi nel Q1 del 2024. Osservando l'impatto del bonus colonnine per privati e condominii, riteniamo che sia stato applicato in modo efficace e che riuscirà a incrementare le vendite anche in quest'ultimo trimestre del 2023. Durante il 2023, il modello di wall box Autel più venduto è stato MaxiCharger AC da 7kw, Questo è dovuto anche alla sua particolare funzione ALM (Adaptive Load Management), che regola automaticamente la potenza di ricarica quando si utilizzano altri elettrodomestici in casa. Inoltre, garantisce un consumo moderato di elettricità ed è facile da utilizzare tramite la nostra app».



CECILIA QIAN SUN,
SENIOR SALES MANAGER



LA WALL BOX
MAXICHARGER AC
SPRUTTA LA FUNZIONE
ALM PER REGOLARE
AUTOMATICAMENTE
LA POTENZA DELLA
RICARICA

BRILA

“Bene gli incentivi, ma difficile valutarne la reale efficacia”

«La vendita delle nostre wall box si è rivelata in crescita nel 2023 e siamo fiduciosi che lo sia ancor di più l'anno prossimo con l'introduzione di alcune versioni dedicate al mondo dell'ospitalità. Il nostro modello più venduto è la IsiEvc Plus, dotata di applicazione per il monitoraggio dei consumi e il settaggio dei parametri di funzionamento che permette di sfruttare al massimo anche eventuali fonti rinnovabili come, per esempio, un impianto fotovoltaico. L'applicazione è risultata intuitiva e di facile utilizzo da parte del cliente. Permette di tenere sott'occhio anche più wall box laddove il proprietario abbia più installazioni (ufficio, casa, seconda casa) e consente anche di gestire la ricarica secondo una programmazione settimanale, in modo da schedarne la partenza della carica durante le ore in cui il contratto dell'energia è più conveniente. Il bonus colonnine ha dato un piccolo slancio al mercato ma, essendo valido solo per gli acquisti fino al termine del 2023, l'impressione è che sia solo un atto dovuto e non una misura che possa fare da volano per il settore. Non resta che attendere come andrà a finire questo ennesimo “Click Day”, essendo questi 40 milioni di euro destinati a tutti gli acquisti dell'intero 2023»



ELENA BILONI,
SALES MANAGER

LA WALL BOX ISIEVC PLUS GRAZIE ALL'APP DEDICATA CONSENTE DI PROGRAMMARE LE RICARICHE DURANTE GLI ORARI PIÙ CONVENIENTI

CHINT

“Dopo il boom del Superbonus il mercato punterà su prodotti smart”



DANIELE DANESIN,
PRODUCT MANAGER

«È difficile fare un'analisi oggettiva sull'andamento di mercato delle Wallbox in merito all'anno attuale, considerando il fatto che il boom di vendita del 2022 è stato viziato dal “Bonus 110%”. Altrettanto difficile è realizzare una previsione di vendita per il prossimo futuro in considerazione dell'evoluzione del così detto bonus colonnine. Una cosa però è certa: l'evoluzione dell'auto elettrica rappresenta una forte spinta propulsiva per il settore dell'e-mobility ed è presumibile che le nuove wall box seguiranno lo stesso trend, rispondendo alla necessità di essere smart, ovvero in grado di condividere lo stato del veicolo e di carica nel cloud così da renderlo accessibile

dalla rete, e di ricaricare sia in corrente alternata che in continua, con soluzioni bidirezionali e con potenze minime di 22kW. Per quanto riguarda Chint, la wall box più venduta nel 2023 è stata la WCP-2, soluzione monofase per il residenziale con potenze da 1,3 a 7 kW, dotata di serie di cavo di ricarica da 6 metri con presa di Tipo 2, lettore Rfid e 5 tessere. Sul finire dell'anno introdurremo nel mercato una nuova wall box bipresa DSCP2, soluzione dual socket con potenza fino a 2x22kW in trifase»

LA WALL BOX WCP-2 È STATA PER CHINT IL PRODOTTO DI RIFERIMENTO PER IL RESIDENZIALE. A BREVE VERRÀ AFFIANCATA DA UN EV-CHARGER TRIFASE CON DOPPIA PRESA E POTENZA FINO A 22 KW



CIRCONTROL

“Il segmento residenziale continuerà a crescere spinto da nuovi prodotti e nuove funzionalità”

«È a mio avviso interessante il risultato di recenti studi e ricerche di mercato che prevedono che al 2025 il 70% del mercato dell'hardware di ricarica (in valore) sarà rappresentato da prodotti in AC e che, all'interno di questo mercato, il settore domestico avrà la posizione più rilevante. Circontrol ha diversi prodotti dedicati alla ricarica domestica che si differenziano tra loro in funzione della metodologia di riconoscimento dell'utente, della comunicazione e che, naturalmente, seguono logiche di fasce di costo molto diverse. Per venire al confronto degli ultimi anni, anche Circontrol ha visto il 2022 come un anno molto positivo per la vendita di dispositivi residenziali di ricarica in Italia. Il



MARCO VITALI,
COUNTRY MANAGER
ITALIA

fenomeno è stato naturalmente fortemente condizionato dai noti incentivi che, un po' come è successo per esempio nel 2009 e nel 2010 nel fotovoltaico, hanno creato fortissime distorsioni nel mercato. Naturalmente il 2023 ha visto tornare il mercato su valori pre incentivi e quindi simili, se vogliamo, a livello degli anni precedenti come il 2018 e 2019. Il 2024 per Circontrol sarà sicuramente in crescita rispetto al 2023 anche grazie alla prossima introduzione nel mercato di nuovi dispositivi e all'implementazione di nuove funzionalità nei dispositivi esistenti. Puntiamo a dotarli di funzionalità sempre più

interessanti e performanti e di una sempre maggiore integrazione con la domotica. Mi riferisco ad esempio a sistemi di gestione dei carichi, di comunicazione, di monitoraggio e di programmazione dei tempi della ricarica. La nostra wall box domestica più richiesta nel 2023 è stata il modello eHome link, evoluzione delle eHome, che introduce alcune novità in termini di dotazione e funzionalità, tra cui la possibilità di comunicazione in Modbus. Questo la rende compatibile con sistemi di gestione dell'energia terzi, ma anche con il nostro nuovo accessorio Genion One, dispositivo di facile installazione (non necessariamente contestuale a quella della wall box), che si connette al WiFi domestico e che permette alla Wall Box eHome Link di interagire con gli utenti tramite webportal».



LA EHOME LINK GRAZIE ALL'INTEGRAZIONE DEL DISPOSITIVO GENION ONE SI TRASFORMA IN UNA WALL BOX INTELLIGENTE IN GRADO DI DIALOGARE CON IMPIANTI FOTOVOLTAICI

ni per accedere ai contributi – validi solo per le installazioni realizzate dal 4 ottobre al 31 dicembre 2022 e per tutte quelle realizzate nel corso del 2023 (salvo esaurimento fondi); proponendo quindi un rimborso parziale della spesa già effettuata. Una prima parte dei rimborsi ha previsto la presentazione delle domande dal 19 ottobre al 2 novembre (relativa alle installazioni effettuate dal 4 ottobre al 31 dicembre 2022). Mentre per le installazioni effettuate dal 1° gennaio al 23 novembre 2023, il Mimit ha avviato una seconda raccolta dal 9 al 23 novembre. Una scelta che, al momento in cui scriviamo, potrebbe prevedere l'attivazione nel 2024 di una terza piattaforma per la raccolta delle domande relative alle installazioni effettuate dal 24 novembre al 31 dicembre 2023. La sensazione è quella di un decreto rimasto in stand-by per troppo tempo e applicato in tutta fretta per rispettare le scadenze senza soffermarsi troppo sulla sua reale efficacia: "un atto dovuto ma mal strutturato" come lo hanno definito diversi player dell'industria tra quelli interpellati. Innanzitutto si tratta di una manovra prevalentemente retroattiva e che quindi, anche a detta del settore, molto difficilmente riuscirà a incidere significativamente sulla vendita dei prodotti, fatta forse eccezione per questa ultimissima parte dell'anno. La compilazione e la registrazione dei moduli sulla piattaforma online inoltre potrebbe rappresentare una barriera per molti utenti finali

poco avvezzi all'utilizzo dei canali digitali, come sottolineato anche dalle dichiarazioni di Francesco Naso, segretario generale di Motus-E: «Dopo una lunga attesa, accogliamo con qualche interrogativo l'apertura dello sportello per le installazioni effettuate quest'anno da cittadini e condomini. Come avvenuto per l'annualità 2022, sbloccata ex post solo nelle scorse settimane, alcuni aspetti pratici limiteranno molto i riflessi positivi della misura». In particolare, spiega Naso, «siamo nuovamente di fronte a un'agevolazione sostanzialmente retroattiva, quindi non in grado di stimolare il mercato, e con procedure farraginose per chi vuole beneficiare di questa opportunità». Oltre alla ristretta finestra temporale per richiedere il bonus secondo Motus-E pesano l'obbligo di utilizzo di una casella di posta elettronica certificata (PEC), ma soprattutto l'impossibilità di essere supportati nelle pratiche da chi ha venduto l'infrastruttura. È inoltre opinione condivisa dai produttori che il "classico" sconto in fattura applicato per tempo al momento dell'acquisto avrebbe senza dubbio invogliato maggiormente gli utenti finali all'acquisto della stazione di ricarica. Il bonus ha comunque sortito una serie di effetti positivi. Innanzitutto ha contribuito a riaccendere l'attenzione degli utenti finali sulle opportunità in termini di risparmio e affidabilità che una wall box domestica è in grado di garantire. Inoltre, almeno per gli ultimi due mesi dell'anno, ha sicuramente contribuito

ENERGY SPA

“Positiva l’iniziativa del Mimit. Per il residenziale ev-charger con fotovoltaico sempre più strategici”

«Nel 2023 abbiamo notato una forte crescita nella mobilità elettrica, ma per le wall box domestiche c'è stata ovviamente una contrazione con la fine del Superbonus. Tuttavia, l'aumento delle vendite di veicoli elettrici ci fa rimanere ottimisti. Con il bonus Mimit prevediamo un incremento delle installazioni di wall box da parte dei già proprietari di auto elettriche. Resta il fatto che il legame tra wall box e impianti fotovoltaici sta diventando sempre più comune, offrendo soluzioni interconnesse di valore per i clienti. Tuttavia, ci sono riserve sul bonus: la sua applicazione è arrivata molto in ritardo, e solo a novembre è stata aperta la richiesta dei fondi per le installazioni del 2023. Nonostante ciò, vediamo positivamente il bando sia per il settore domestico, sia per quello commerciale visto il bonus per aziende e professionisti. Riguardo all'offerta di Energy Spa sul segmento wall box



IGNAZIO BORELLI,
RESPONSABILE
COMMERCIALE

GROWATT

“Pronti per la ripartenza post Superbonus”



ARCANGELO LO JACONO,
DIRETTORE SVILUPPO

«Nel 2023, rispetto all'anno precedente, il trend generale è stato negativo e il motivo risiede principalmente nel termine degli incentivi statali. Siamo però convinti che il bonus darà nuova vitalità al mercato delle colonnine domestiche e condominiali che come detto sopra, ha sofferto la fine del Superbonus. Nel 2023 il nostro prodotto più venduto è stata la

stazione di ricarica monofase AC Thor 07AS -S/P. Grazie alle ottime prestazioni, la tecnologia avanzata e le ampie funzionalità di controllo, gestione e comunicazione è stata la più apprezzata tra le colonnine Growatt».



LA WALL BOX IN AC THOR 07AS È STATO IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL RESIDENZIALE GRAZIE ALLE MOLTEPLICI FUNZIONALITÀ DI CONTROLLO E GESTIONE DELLA RICARICA

LEKTRI.CO

“Il mercato nel Q3 ha registrato una vigorosa ripresa”



OLIVER ALBU,
PRODUCT MANAGER

«Nel 2022 Lektri.Co ha sperimentato una crescita media eccezionale del 300%. Tuttavia, nel 2023 l'andamento è stato più variabile, tutto strettamente collegato all'andamento degli incentivi statali: abbiamo registrato un calo del 40% nel Q1, una ulteriore diminuzione del 68% in Q2, e nel Q3 abbiamo assistito a una vigorosa ripresa con un tasso di crescita del 259%. Alla luce del bonus attivato da Mimit, potremo assistere alla crescita nel segmento delle wall box domestiche per il tempo restante da qui a fine anno, con la speranza che gli incentivi vengano, oltre che prorogati, anche migliorati con l'inclusione di incentivi per l'installazione delle wall box in altri incentivi collaterali. Crediamo infatti che il bonus sia

un passo nella giusta direzione per promuovere l'adozione delle soluzioni di ricarica per veicoli elettrici, anche se le modalità di erogazione non sono sempre ottimali. Ciò nonostante, siamo stati sufficientemente lungimiranti nella nostra proposizione commerciale, facilitando ai nostri partner il rientro all'interno dei termini massimi degli incentivi in maniera molto agile, visto il prezzo contenuto delle nostre soluzioni.

Il modello di wall box più venduto per l'utilizzo residenziale nel 2023 è stata la nostra 1P7K. La sua principale caratteristica distintiva è la compatibilità con qualsiasi tipologia di impianto fotovoltaico, permettendo la ricarica esclusivamente con energia solare e l'integrazione con gli ecosistemi smart home, inclusi Alexa, Home Assistant, Jedome e IFTTT».

LA WALL BOX 1P7K GARANTISCE COMPATIBILITÀ CON QUALSIASI IMPIANTO FV E CONSENTE L'INTEGRAZIONE CON SISTEMI SMART HOME COME AD ESEMPIO ALEXA, GOOGLE ASSISTANT E ALTRI ANCORA



Abbiamo scelto di avere un unico prodotto, che vendiamo in versioni monofase o trifase: zeroCO₂ sun charger. Si integra perfettamente con i nostri inverter, ottimizzando la ricarica basandosi sul fotovoltaico e sull'energia accumulata dalle batterie Pylontech. Rendendo la ricarica un gesto facile e veloce, automaticamente integrata con i consumi dell'abitazione»



LA WALL BOX ZERO CO₂ SUNCHARGER È STATA STUDIATA PER SUPPORTARE FUNZIONI DEDICATE ALLA RICARICA IN SINERGIA CON UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO

MENNEKES

“Incentivi retroattivi e in ritardo, difficile rilanciare la domanda”



MARCO DI CARLO,
MANAGING DIRECTOR DI
MENNEKES ELECTRIC ITALIA

«Casa e azienda sono ormai i due luoghi privilegiati per la ricarica della propria auto elettrica perché è più conveniente e più comodo. Chiunque ne ha la possibilità, sicuramente preferirà ricaricare a casa, magari sfruttando il suo impianto fotovoltaico, e con questa ricarica sosterrà la maggior parte dei suoi itinerari settimanali. L'Eco Bonus ha fatto da grande traino per le vendite del 2022, spingendo all'acquisto anche chi non aveva ancora un veicolo elettrico: la vendita di stazioni di ricarica dello scorso anno è decisamente sproporzionata rispetto al numero di veicoli venduti e attualmente circolanti. Questo, fisiologicamente, ha comportato un importante calo delle vendite di questo segmento nel 2023. Il nuovo bonus arriva in ritardo rispetto all'attesa e propone una finestra temporale di richiesta molto stretta. Inoltre, si riferisce a stazioni già installate, per cui non potrà essere d'aiuto a uno sviluppo del mercato attuale, creando nuova domanda.

Mennekes ha una specifica offerta per il segmento privato con il modello Amtron Compact: una stazione di ricarica pensata anche per le piccole aziende, realizzata appositamente in dimensioni ridotte per non occupare troppo spazio e con la comodità, già nella versione base, di un display led intuitivo, della protezione da blackout e del cavo di ricarica integrato da 7,5 metri. Nella versione evoluta 2.0s, Amtron Compact è integrabile con il sistema fotovoltaico domestico, dando la possibilità di ricaricare con l'energia del sole semplicemente premendo l'apposito pulsante sul lato della stazione. Questo segmento sarà ulteriormente valorizzato da nuovi progetti che riguarderanno le nostre soluzioni a partire dai prossimi mesi».



LA WALL BOX AMTRON COMPACT 2.0 PUNTA SU DIMENSIONI COMPATTE E SUL FUNZIONAMENTO INTUITIVO

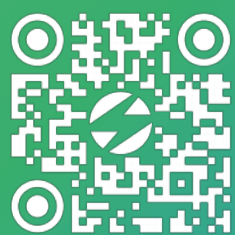


JOIN THE FUTURE OF E-MOBILITY

Entra a far parte della più grande rete di ricarica rapida e ultra-rapida per veicoli elettrici nel sud Europa:

5000
punti di ricarica
entro il 2025.

35000
punti di ricarica
entro il 2030.



SCOPRI
DI PIÙ



ORBIS

“Impatto positivo degli incentivi, ma per il segmento residenziale saranno cruciali le immatricolazioni di nuovi Bev”

«Orbis, per fare una fotografia del mercato residenziale, fa sempre riferimento al mondo dei distributori di materiale elettrico che sono di fatto il nostro interlocutore principale e che rappresentano una fetta importante del mercato degli ev-charger. Il dato in generale del mercato wall box parla di un calo del sell out 50% rispetto al 2022. Ma ovviamente si tratta di un ridimensionamento fisiologico, visto che le vendite nell'anno precedente erano state spinte dall'effetto Superbonus 110, con numeri che difficilmente saranno ripetibili, a meno di incentivi simili oppure, in futuro, da un periodo di pieno boom per le vendite di veicoli elettrici. Al momento stiamo assistendo a un calo delle vendite auto in generale, una lentezza cronica del mercato Bev che, soprattutto in Italia, fatica a decollare per svariati motivi, anche contingenti come il costo dell'energia, l'incertezza economica e geopolitica oltre al pregiudizio sull'autonomia dei veicoli elettrici e sulla disponibilità di



**STEFANO LUCINI,
RESPONSABILE
MARKETING**

sufficienti punti di ricarica. Di conseguenza anche le wall box destinate al target residenziale hanno dovuto fare i conti con una situazione non semplice. Detto questo non possiamo che accogliere molto positivamente lo sblocco del bonus colonnine operato dal Mimit, perché solo misure di questo tipo possono contribuire a rilanciare le vendite, anche se una meccanica più simile allo sconto in fattura, in cui il vantaggio in termini economici per il privato sarebbe stato più immediato, forse sarebbe stata recepita dai consumatori in maniera più efficace e immediata. Il prodotto Orbis per utilizzo residenziale che quest'anno si è mosso particolarmente bene è stata la wall box Viaris UNI. Un dispositivo che nel corso del tempo si è evoluto con nuove funzionalità e versioni disponibili. I consumatori lo hanno scelto sia per il design, che è piaciuto molto, sia perché integra soluzioni molto comode come il cavo con il connettore di ricarica integrato che nella versione per auto Tesla consente anche di aprire lo sportellino di ricarica e di fermarla. Viaris

UNI è un ev-charger che viene proposto “out of the box” in versione full optional con il modulatore di potenza di carica, la comunicazione WiFi per la gestione remota tramite App dedicata, la protezione per le correnti di guasto in DC e la programmazione oraria della ricarica in base alle fasce di minor consumo. Altro aspetto particolarmente apprezzato per coloro che hanno un impianto fotovoltaico è la possibilità di ricaricare in modo intelligente il proprio veicolo elettrico, dando la possibilità all'utente di scegliere se ricaricare in modalità solo da fotovoltaico a costo zero, in priorità da fotovoltaico ed il residuo dalla rete distributiva o contemporaneamente da entrambe».

LA WALL BOX VIARIS UNI È STATA COSTANTEMENTE AGGIORNATA PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI UN'UTENZA SEMPRE PIÙ ATTENTA AI CONSUMI E ALL'AFFIDABILITÀ



a una ripartenza del business in termini di vendite, seppur in un periodo molto concentrato e legato a un meccanismo non proprio agilissimo, favorendo in questo modo una ripresa del mercato già a partire dai primi mesi del prossimo anno.

Parola d'ordine: tecnologia

Come riportato dai produttori nei contributi che potete leggere in queste pagine, la chiave per ripartire dopo l'“abuffata” post Superbonus 110 è stata la lungimiranza di puntare su soluzioni di ricarica tecnologicamente avanzate e in grado di rispondere alle richieste di un utenza sempre più esigente in termini di monitoraggio dei consumi, funzionalità smart come il controllo dinamico del carico – oramai praticamente imprescindibile per coloro che ricaricano abitualmente il veicolo a casa –, risparmio energetico (ovvero la possibilità di sfruttare l'energia prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico abbinato a un sistema di storage), e anche attenzione per il design: elemento su cui diversi player hanno investito per distinguersi dai competitor proponendo qualcosa di unico oppure puntando su soluzioni compatte per rispondere alle necessità di installazione in spazi ristretti o poco accessibili. La grande maggioranza dei sistemi di ricarica per utilizzo domestico, che molto spesso copre il segmento fino a 7 kW di potenza in monofase, ormai garantiscono la possibilità, magari tramite app, di programmare il rifornimento nelle fasce orarie più convenienti in base al contratto di fornitura stipulato all'utente. Il mercato inoltre ha premiato la scelta di fornire wall

box complete di cavo di Tipo 2: una comodità da non sottovalutare soprattutto quando l'utilizzo della stazione è quotidiano o molto frequente. Circontrol, ad esempio, ha introdotto accessori come Genion One, dispositivo in grado di connettersi alla wall box tramite la rete wi-fi domestica rendendola intelligente e sbloccando una serie di funzionalità aggiuntive. Produttori come Energy Spa, QCells oppure Senec – che abbinano la gamma di wall box a un'offerta di sistemi di storage –, hanno puntato con decisione sull'interazione con fotovoltaico, in grado di garantire un sensibile risparmio sulla ricarica domestica. Scame Parre invece nel 2023 ha lanciato la nuovissima wall box BE-W[2.0] unica stazione di ricarica sul mercato in grado di comunicare con il protocollo Chain2. Questo elemento introduce diverse funzionalità innovative per la stazione di ricarica a uso domestico, facilitandone innanzitutto l'integrazione nell'ecosistema casa. Grazie al protocollo Chain 2 infatti anche l'installazione della stazione può beneficiare di un notevole risparmio di tempo nelle operazioni di collegamento e programmazione perché i contatori smart di nuova generazione possono comunicare direttamente con la wall box, evitando l'installazione di un energy meter esterno aggiuntivo. Orbis ha brevettato un modulatore di carica con selezione intelligente di fase: un nuovo dispositivo che consente di proseguire il rifornimento energetico dell'auto anche quando la potenza minima richiesta dal caricatore non è disponibile. Il dispositivo infatti è in grado di trasformare la ricarica da trifase a monofase dove

PLUS-EV CHARGER

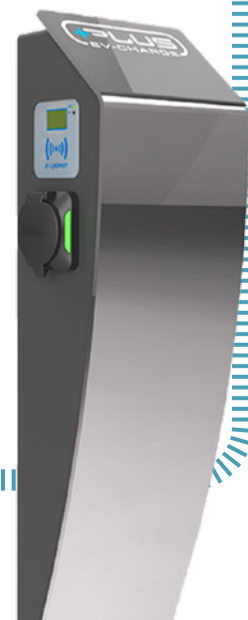
“Il bonus colonnine è un punto di partenza positivo, la ricarica domestica è un traino per la transizione elettrica”



**JACOPO CARLO PERINO,
DIRETTORE COMMERCIALE
DI PLUS EV-CHARGER**

«Lo sblocco del Bonus è stato un fatto positivo. Era sicuramente un'iniziativa attesa da tempo che, siamo convinti, non potrà che avere risvolti positivi risvegliando l'attenzione dei consumatori sul mercato domestico delle wall box. Questo soprattutto perché lo sviluppo della mobilità elettrica e le vendite dei veicoli elettrici sono strettamente correlati alla possibilità di effettuare la ricarica presso il proprio domicilio. Inoltre il fatto che sia retroattivo e che possa essere utilizzato anche da chi ci ha creduto fin dal primo momento – installando una wall box nel 2022 e nel 2023 – non può che essere una nota positiva, ovvero premiante per coloro che hanno scelto di passare all'auto elettrica. Plus Ev-charger nel segmento residenziale, seppur non rappresenti il nostro core business, è presente con l'ev-charger W-760, un prodotto dal design originale, totalmente made in Italy e pronto per supportare una serie di funzionalità smart, come la ricarica in sinergia con un impianto fotovoltaico, l'utilizzo di una Rfid card per ricariche autenticate e una app per gestire la stazione che la rende idonea anche ad essere installata come punto di ricarica all'interno dei condomini».

LA WALL BOX W760 È UN PRODOTTO TOTALMENTE MADE IN ITALY DAL DESIGN PARTICOLARE, GRAZIE ALL'IMPIEGO DI UNA SCOCCA IN METALLO ADATTA ANCHE ALL'INSTALLAZIONE OUTDOOR



QCELLS

"Gli effetti degli incentivi si vedranno nei primi mesi del 2024"



ALBERTO NADAI,
AREA SALES MANAGER

«Il mercato domestico 2023 rispetto al boom del 2022 ha visto un consolidamento delle installazioni da Q2, trend seguito anche dai sistemi di accumulo visto che tendenzialmente offriamo la soluzione in bundle con lo storage. Sicuramente il contributo del 80% del bonus colonnine domestiche porterà a un aumento della richiesta che vedremo però sulle vendite del primo trimestre, la crescita rispetto ai mesi passati potrebbe essere di circa il 15% in più a seconda delle regioni. A mio avviso è uno strumento di supporto valido ma non darà un impulso forte e decisivo in quanto la tempistica e il periodo nel quale vengono applicati i bonus ha la sua importanza.

La Q.Home EDrive nella versione A7S-7.2X, quindi monofase da 7.2kW in abbinata al sistema di accumulo HOME+ESS HYB-G3-1P è risultato per QCells il modello di maggior successo, il vantaggio è che sfruttando l'elettricità fotovoltaica accumulata, l'utente può ricaricare il proprio veicolo elettrico anche nelle ore serali nella propria abitazione in maniera flessibile e conveniente, monitorando la ricarica con un'unica app tramite il proprio smartphone».



LA WALL BOX Q.HOME EDRIVE È IL COMPLEMENTO PERFETTO PER L'ECOSISTEMA PROPOSTO DA QCELLS, COMPLETO DI SISTEMA DI ACCUMULO DA ABBINARE ALL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

R-EV

"Per il residenziale puntiamo su fruibilità e semplicità di utilizzo"



ALESSANDRO GRAZIANO,
SALES AND TECHNICAL
ACCOUNT

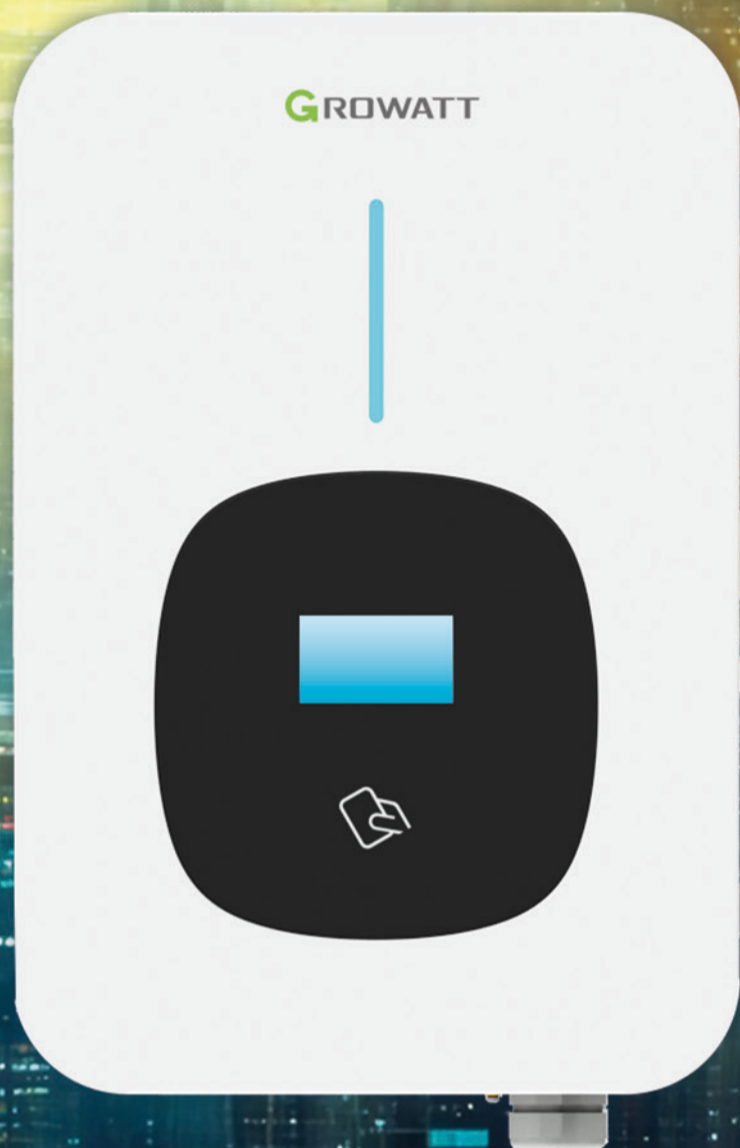
«Il segmento delle wallbox residenziali ha subito una modifica in termini di volumi assorbiti dal mercato tra il 2022 e il 2023. La vendita del prodotto è stata, senza ombra di dubbio, incentivata dal Superbonus, con una crescita esponenziale nel biennio 2021-2022, mentre nel 2023 si è assistito a una contrazione delle richieste. In termini di volumi la contrazione è intorno al 50%. Gli obiettivi 2023 mantengono i trend di contrazione della richiesta dovuta alla decelerazione del Superbonus. Non crediamo che la misura attivata dal Mimit avrà un impatto sul segmento residenziale essendo riferita a spese già sostenute e quindi di fatto, almeno per il 2022, spese già ripagate dal Superbonus. Inoltre non riteniamo che in ambito residenziale

il bonus sia stato attivato con consapevolezza e conoscenza del mercato e del resto non prevediamo che la misura stimoli la domanda dei prodotti residenziali, ma abbiamo una buona visibilità della misura che agevola professionisti e aziende sui prodotti di tipo business. Il nostro prodotto per l'ambito residenziale è la wallbox Oneblack da 7,4kw con controllo dinamico del carico. Questo è un prodotto ingegnerizzato e realizzato in Italia, con la caratteristica di essere di facile utilizzo e di immediata fruibilità».



LA WALL BOX ONE BLACK DI R-EV SUPPORTA IL CONTROLLO DINAMICO DEL CARICO E FORNISCE LE PRINCIPALI INFORMAZIONI SULLA RICARICA ATTRAVERSO UN COMODO DISPLAY

THOR 20D



EV CHARGER DC FULL OPTIONAL

- Lan e 4G di serie
- Unica App ShinePhone
- Lettore RFID
- Compatibilità con piattaforme di pagamento esterne

IL FUTURO È SUPER



il limite richiesto dall'ev-charger è inferiore, garantendo così, seppur a potenza ridotta, la continuità del rifornimento energetico. Altro esempio di soluzione tecnologica all'avanguardia è quello di ZCS, che grazie al sistema Connex permetterà di controllare l'ecosistema formato da wall box, storage e fotovoltaico in maniera intelligente e predittiva, ovvero in base alle previsioni del tempo.

Previsioni sul 2024

I produttori sono ben consapevoli del fatto che sarà, almeno nel futuro prossimo, molto difficile replicare i numeri ottenuti grazie al Superbonus 110. Si ripartirà quindi tenendo come termine di paragone i numeri macinati nel periodo pre-covid, con la certezza - già dal prossimo anno - di riprendere un percorso di crescita meno esplosivo ma più consolidato e basato sulla domanda reale del mercato. Uno step 2.0 insomma, un vero e proprio nuovo inizio che, per alcuni player, è già partito in questo ultimo scorcio del 2023: aziende come Lektri.co hanno registrato un tasso di crescita del 259% già nel Q3, Autel ha registrato un incremento delle vendite del 90% rispetto al 2022, e ancora, QCells prevede un +15% già nei primi mesi del 2024. Di sicuro le vendite di wall box nel segmento residenziale saranno strettamente legate all'immatricolazione di Bev che, come tutti auspicano, nel 2024 dovranno poter contare su incentivi più strutturati ed efficaci. Inoltre tecnologie come il Vehicle to grid e il Vehicle to home sono ancora in fase di stand-by: una volta regolamentate potranno spingere mercato degli ev-charger domestici verso una crescita importante grazie al risparmio che un veicolo elettrico, utilizzato come storage, può garantire all'utente finale.



SCAME

"I bonus retroattivi faticano a stimolare il mercato. Meglio puntare sull'innovazione"

«Il boom di installazioni private nel 2022 è quindi da ricondurre all'effetto Superbonus 110% che ha avuto il pregio di diffondere la cultura installativa delle stazioni di ricarica anche presso i piccoli installatori. Rovescio della medaglia del Superbonus è quello di aver generato nel segmento residenziale un effetto elastico. Nel 2023 infatti il mercato delle wall box in Italia ha subito una contrattura. Ma lo stesso si può dire della Germania, quando a dicembre 2022 ha deciso di eliminare i sussidi. L'obiettivo dei bonus è quello di stimolare la domanda, quindi è evidente che ci aspettiamo un effetto sul mercato, anche se di entità più limitata rispetto a quanto si sarebbe potuto avere se i sussidi fossero stati confermati per tempo. Quando si annunciano al mercato dei sussidi è evidente che si creano delle aspettative nei potenziali acquirenti i quali, a buona ragione, tendono a rimandare la spesa in attesa di maggiori certezze. Se quindi per lungaggini burocratiche questi sussidi o i loro decreti attuativi arrivano tardi o, peggio, vengono eliminati, questo ha un effetto contrario rispetto a quello che dovrebbe essere l'intento di un bonus, ovvero stimolare il mercato. I recenti decreti attuativi dei bonus 80% per i privati e condomini e bonus 40% per imprese e professionisti arrivano a oltre un anno di distanza dalla loro originale pubblicazione in Gazzetta e peraltro sono applicabili alle installazioni già avvenute nel 2022 e nel 2023. Sono pertanto assimilabili a dei bonus con valenza retroattiva per cui l'effetto di stimolo al mercato è stato molto contenuto se non addirittura controproducente per le ragioni evidenziate prima.



GERALD AVONDO,
INTERNATIONAL MARKETING
MANAGER E-MOBILITY

Per il residenziale a marzo 2023 abbiamo presentato la nostra nuova wall box BE-W[2.0] unica stazione di ricarica sul mercato in grado di comunicare con il protocollo Chain2. Questo elemento introduce diverse funzionalità innovative per la stazione di ricarica uso domestico, facilitandone innanzitutto l'integrazione nell'ecosistema casa. Grazie a Chain 2 anche l'installazione della stazione può beneficiare di un notevole risparmio di tempo nelle operazioni di collegamento e programmazione in quanto il contatore smart può comunicare direttamente con il wall box, evitando l'installazione di un energy meter esterno aggiuntivo, necessario per i contatori di prima generazione».



NELLE VERSIONI PER UN UTILIZZO DOMESTICO, LA WALL BOX BE-W[2.0] È GESTIBILE TRAMITE APP IN WIFI LOCALE. ATTRAVERSO LA FUNZIONALITÀ DI DYNAMIC POWER MANAGEMENT CONSENTE DI RICARICARE L'AUTO SELEZIONANDO L'ENERGIA FORNITA DA UN EVENTUALE IMPIANTO FV SE PRESENTE

SENEC

"Le funzionalità smart fanno la differenza. Incentivi positivi ma sconti in fattura più efficaci"



ANTONIO MUSTARO,
CHIEF SALES OFFICER

«Per esprimere le nostre considerazioni sul mercato delle wall box domestiche è doverosa una premessa: come Senec proponiamo le stazioni di ricarica elettrica all'interno di un sistema completo per massimizzare l'autosufficienza energetica e lo sfruttamento dell'energia solare, che include anche l'impianto fotovoltaico con accumulo. Pertanto, l'andamento delle vendite di questo tipo di prodotti per noi è molto legato a quello degli altri componenti del sistema. Con la fine del Superbonus per le villette e dello sconto in fattura, nel 2023 il fotovoltaico residenziale ha subito un deciso rallentamento e questo ha inciso anche sulle nostre vendite di dispositivi di ricarica. Il modello più richiesto nel 2023 è stata la SENEC.Wallbox dpm, un dispositivo dal design compatto ed elegante che si distingue in modo particolare

per la funzione da cui deriva la sigla del nome: il Dynamic Power Management, un sensore capace di regolare la potenza di ricarica dell'auto in base a quella già impiegata in casa con altri elettrodomestici, in modo da non far saltare il contatore.

Il bonus colonnine rappresenta sicuramente un aiuto in più per spingere la domanda, ma per quanto ci riguarda non ci aspettiamo un effetto significativo sul venduto. In generale, credo che un incentivo che prevede ex ante la certezza del rimborso sia più efficace rispetto a quello predisposto dal Mimit e quindi che la sua accelerazione sul mercato non sarà molto marcata, ma qualsiasi forma di agevolazione a favore della sostenibilità è benvenuta e utile alla transizione».

LA WALL BOX SENEC.DPM SUPPORTA LA FUNZIONE DYNAMIC POWER MANAGEMENT PER REGOLARE LA POTENZA DELLA RICARICA IN BASE ALL'ENERGIA DISPONIBILE E ALL'UTILIZZO, IN CONTEMPORANEA, DI ALTRI ELETTRODOMESTICI



WALLBOX

"Un passo avanti del Governo, ma servono interventi più strutturati e concreti"

«Prevedere l'andamento del mercato è una sfida complessa, data la velocità con cui le tecnologie e le esigenze del settore evolvono. Tuttavia, abbiamo potuto notare sicuramente l'efficacia degli incentivi statali sulla diffusione delle colonnine di ricarica domestica, un fatto confermato anche dai dati forniti da Motus-E. Secondo l'associazione, di 400mila colonnine installate ben 304mila sono state ottenute proprio grazie ai bonus edilizi: questo dimostra inequivocabilmente l'efficacia degli incentivi nel favorire la domanda e nello



ALEX CORAZZARI,
COUNTRY MANAGER
PER L'ITALIA

ZCS

“Il binomio wall box e impianto fotovoltaico sono un volano importante per la crescita del segmento domestico”

«L'andamento del segmento wall box in ambito residenziale ha inevitabilmente risentito dell'interruzione del Superbonus 110. Le misure incentivanti finora attivate, compreso l'ultimo bonus “colonnine domestiche”, sono senz'altro un utile contributo per i consumatori, tuttavia non sembrano ancora essere sufficienti a innescare una crescita sistematica del mercato dei dispositivi di ricarica, sia nel breve sia nel medio periodo. Siamo forti di una lunga e consolidata esperienza sulla ricarica elettrica nel settore residenziale, grazie alla presenza nel campo dell'impiantistica fotovoltaica. Le wall box ZCS Azzurro in AC, da 7 kW e 22 kW, con oltre 30 mila punti di ricarica installati, sono al momento i nostri dispositivi maggiormente venduti. Queste stazioni sono infatti predisposte per il funzionamento in sistemi integrati con inverter di produzione e accumulo di energia da fotovoltaico. L'ottimizzazione



ANDREA BUTTI,
SALES MANAGER
EV-CHARGER

dell'utilizzo delle stazioni nel contesto di impianti fotovoltaici è possibile grazie al nostro sistema di monitoraggio ZCS Connex, che permette di controllare tutti i dispositivi e il sistema nel suo complesso, in maniera intelligente predittiva».

LA WALL BOX ZCS AZZURRO SI AVVALE DI DIVERSE FUNZIONALITÀ SMART COME AD ESEMPIO IL SISTEMA DI MONITORAGGIO CONNEX CHE CONSENTE DI CONTROLLARE LA PRODUZIONE DI ENERGIA DOMESTICA IN MANIERA PREDITTIVA

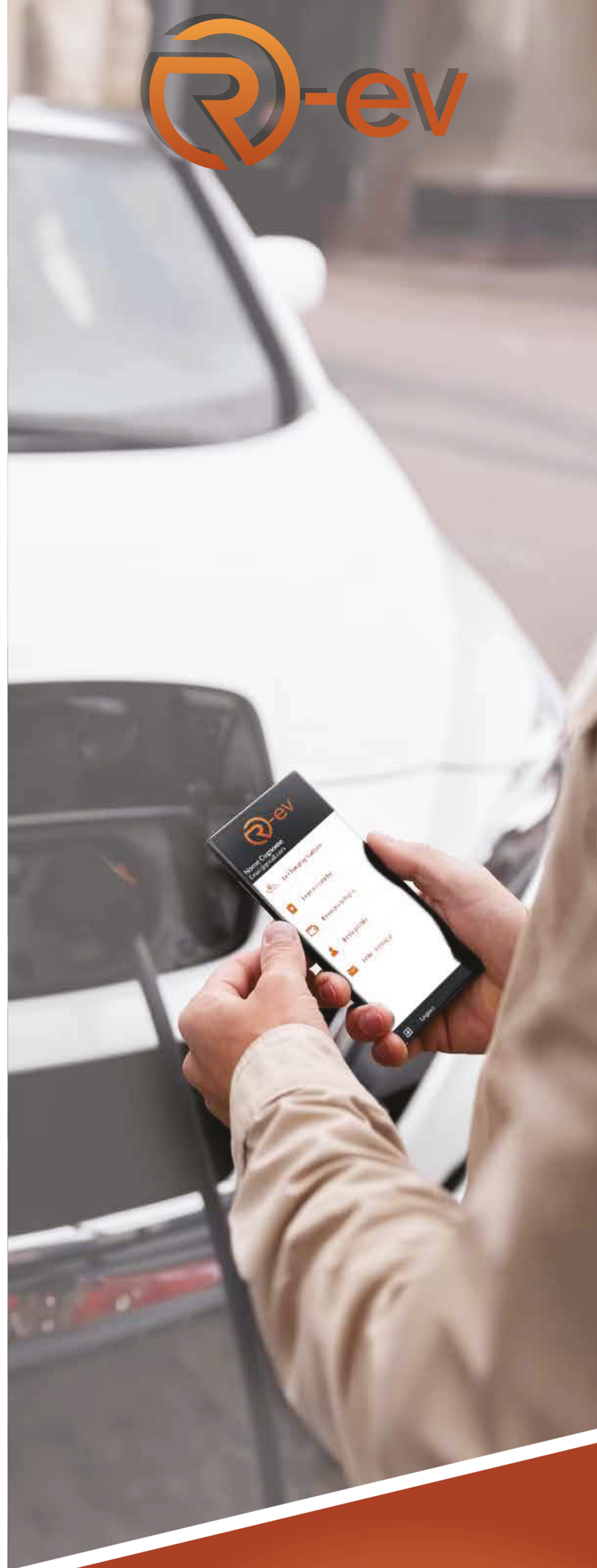


stimolare l'indipendenza energetica delle persone. Molti prodotti per la ricarica dei veicoli elettrici possono, infatti, essere collegati direttamente agli impianti fotovoltaici personali, contribuendo così a massimizzare la propria sostenibilità e autonomia energetica complessiva. Tra questi c'è anche Pulsar Max, il prodotto Wallbox più venduto in Italia, una soluzione compatta ma potente che si distingue dagli altri modelli presenti sul mercato. Questo caricabatterie intelligente è com-

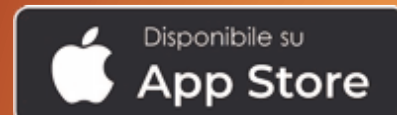


PULSAR È STATO L'EV-CHARGER DI WALLBOX PIÙ RICHIESTO IN AMBITO RESIDENZIALE: SI TRATTA DI UNA SOLUZIONE POTENTE, COMPATTA E FACILE DA UTILIZZARE GRAZIE ALL'INTEGRAZIONE DI UN APP DEDICATA

patibile con tutti i veicoli elettrici o ibridi plug-in ed è ottimizzato proprio per l'uso domestico. A tal proposito il recente contributo per le colonnine promosso dal Mimit, destinato sia a privati sia a condomini, rappresenta un passo avanti positivo. Anche se la retroattività del Bonus ha costituito una sfida per chi desiderava pianificare a lungo termine: il rischio, infatti, è che le persone debbano affrettarsi per effettuare gli acquisti in un periodo limitato al fine di beneficiare dei contributi disponibili. Da parte nostra, oltre a sperare in interventi più strutturati e sicuri, ci impegniamo a sviluppare prodotti ad alte prestazioni e accessibili dal punto di vista economico».



La ricarica a portata di mano



www.r-ev.it | info@r-ev.it



Hacking delle colonnine: il pericolo è reale?

TRA LE STAZIONI DI RICARICA E IL VEICOLO ELETTRICO NON PASSA SOLO CORRENTE. L'EV-CHARGER È ANCHE UN DISPOSITIVO TECNOLOGICAMENTE ATTREZZATO PER GESTIRE PAGAMENTI CON RFID CARD, VIA POS OPPURE ATTRAVERSO IL PLUG&CHARGE: STRUMENTI CHE PREVEDONO SCAMBI DI DATI SENSIBILI E CHE LO RENDONO UN POTENZIALE BERSAGLIO. ECCO QUALI SONO I PERICOLI E GLI STRUMENTI MESSI IN CAMPO DALL'INDUSTRIA PER PROTEGGERE UTENTI E GESTORI

DI FEDERICA MUSTO

Secondo l'enciclopedia Treccani, con il termine hacker si intende un "esperto di programmazione e di reti telematiche che, perseguendo l'obiettivo di democratizzare l'accesso all'informazione e animato da principi etici, opera per aumentare i gradi di libertà di un sistema chiuso e insegnare ad altri come mantenerlo libero ed efficiente". Il termine, nato a cavallo degli anni 1960 al MIT di Boston, non ha dunque di per sé la connotazione negativa che ha sviluppato nell'opinione comune. I cosiddetti "pirati informatici", il cui scopo è danneggiare un sistema informatico, sono invece chiamati "crackers", o "black hat Hacker" nel momento in cui l'obiettivo sia la violazione illegale dei sistemi informatici, con o senza vantaggi personali. Questa distinzione tra pirati

informatici e "white hacker", hacker bianchi, è fondamentale per comprendere al meglio il fenomeno di hacking dell'infrastruttura di ricarica e più in generale nel settore dei veicoli elettrici, dal momento che, a oggi, la maggior parte degli attacchi informatici di cui si ha prova sono stati effettuati, in effetti, con l'obiettivo di dimostrare delle falle nella sicurezza informatica dell'infrastruttura e dei veicoli "a spina" – oggi fortemente interconnessi –, con l'obiettivo di spingere verso maggiori investimenti e ricerca nel settore della cyber security. Spoiler: molte delle soluzioni ai problemi che affronteremo in questo articolo - lo vedremo - sono già disponibili sul mercato. Il discrimine sta nella loro applicazione, o meno.

Alcuni casi di hacking recenti

Nelle prime settimane dopo lo scoppio della guer-

ra in Ucraina si è verificato un attacco hacker di protesta ad alcune stazioni di ricarica dislocate sull'autostrada russa che collega Mosca a San Pietroburgo, ripreso da un gruppo di elettromobilisti fermati a caricare le loro auto. Dapprima sullo schermo della colonnina colpita è stato visualizzato un messaggio di errore: "Call service, no plugs available"; subito dopo sono apparsi una serie di insulti verso Putin e messaggi pro Ucraina.

All'incirca nello stesso periodo nel Regno Unito, in particolare sull'Isola di Wight in Inghilterra - come riporta un video trasmesso dalla BBC - tre punti di ricarica sono stati hackerati per mostrare sui propri display video osceni, anche in questo caso rendendo inutilizzabili le colonnine per la ricarica per tutto il corso dell'attacco. Al di là del tipo di messaggio mostrato sui display,

ciò che è da ritenersi rilevante per questi attacchi è la capacità da parte degli autori di prendere il controllo della stazione di ricarica - di una o più colonnine - e di renderle inutilizzabili. Se "in piccolo" tale situazione può arrecare danno al malcapitato che necessita di caricare durante l'attacco, guardando il problema da un punto di vista più ampio si può immaginare cosa potrebbe accadere nel momento in cui le colonnine venissero bloccate in un momento di pericolo, creando di fatto difficoltà a soccorsi o forze dell'ordine, o qualora l'attacco non riguardasse solo poche colonnine ma tutti i charging point presenti in un'intera area, bloccando l'erogazione di energia o magari avviando in contemporanea il rifornimento di tutti i veicoli connessi, di fatto sbilanciando in modo colposo la rete elettrica locale. C'è da specificare che le reti elettriche - almeno in Italia - sono sempre dimensionate in maniera da sopportare i picchi di richiesta dell'infrastruttura locale, specialmente dove si parla di colonnine HPC e dunque allacciate direttamente in media tensione e aventi potenza dedicata.

Tipologie di attacchi

Non tutti gli attacchi informatici sono uguali. Ne esistono di diverso tipo, con strumenti, scopi e punti di accesso differente. Uno dei più noti è il cosiddetto man-in-the-middle, in cui l'autore dell'attacco riesce a interporre nel mezzo di una comunicazione tra due parti, intercettando per apprendere informazioni e di conseguenza anche potenzialmente manipolando il traffico diretto verso la parte ricevente. Nel caso di attacchi a colonnine per la ricarica, questo tipo di hackeraggio potrebbe ad esempio manipolare le informazioni che l'auto trasferisce alla colonnina su account e riferimenti per il pagamento, dando così accesso a frodi di pagamento o alla duplicazione delle informazioni bancarie dell'utente. Un'altra possibilità è quella in cui la parte malintenzionata va ad agire sui dati relativi alla potenza di ricarica, per cui l'informazione sulla potenza richiesta dal BMS dell'auto viene manipolata verso la colonnina e dunque la colonnina fornisce più potenza di quella accettabile dal veicolo, andando a sovraccaricare la batteria, danneggiandola, o bloccare il flusso, di fatto impedendo il rifornimento. Un altro attacco hacker possibile in questo ambito è quello definito spoofing, e si verifica quando un hacker si "maschera" da fonte attendibile accedendo in tal modo a dati o informazioni riservate. In ambito EV, un attacco spoofing si verifica, ad esempio, quando la comunicazione tra colonnina e veicolo non è sufficientemente sicura e l'hacker riesce a fingersi il server - lato colonnina - con il quale il veicolo dialoga nel momento in cui viene connessa la presa e comincia il processo di ricarica. In questo modo l'hacker può manomettere l'ID del veicolo, rubandolo o sostituendolo

al reale ID di un altro veicolo: sarà possibile così usufruire, ad esempio, delle informazioni di fatturazione di qualcun altro per caricare il veicolo manomesso.

Lo standard ISO 15118

Dunque cosa si può fare per evitare il verificarsi di attacchi informatici alle colonnine di ricarica? Come dicevamo all'inizio, molte delle soluzioni sono già disponibili e vanno solo implementate correttamente. La più promettente è quella portata dal cosiddetto Standard ISO 15118, ovvero uno standard internazionale che delinea il protocollo di comunicazione digitale che un veicolo elettrico (EV) e una stazione di ricarica dovrebbero utilizzare per ricaricare la batteria ad alta tensione del veicolo elettrico. Lo standard copre tutti i casi d'uso relativi al recharging in tutto il mondo, per cui include applicazioni di ricarica cablata (AC e DC), wireless e anche i pannelli utilizzati per caricare veicoli più grandi come gli autobus. Inoltre lo standard copre anche la comunicazione tra veicolo a rete (il cosiddetto V2G, vehicle to grid) con cui il veicolo sarà in grado di comunicare con la rete elettrica per quanto concerne il trasferimento di energia elettrica (in entrambe le direzioni).

Lo standard si compone di una serie di documenti che definiscono tutte le operazioni e le autenticazioni che il collegamento deve soddisfare perché la ricarica vada a buon fine. In parole semplici, qualora tutte le "sezioni" dello standard siano rispettate e attivate, il livello di crittografia e sicurezza tramite certificati digitali è sufficiente perché i tentativi di hackeraggio - di cui sopra sono stati portati alcuni esempi - siano sventati. Ad esempio, l'ISO 15118 prevede che sia creato un canale sicuro di comunicazione tra colonnina e veicolo tramite TLS, ovvero un "protocollo di creazione di canali sicuri". Semplificando, il TLS utilizza una combinazione di crittografia e autenticazione attraverso certificati digitali per garantire che un canale sia protetto contro possi-

bili attacchi. Per intenderci è lo stesso protocollo che viene utilizzato in Https per garantire che il traffico che scorre tra un client e un server su Internet sia protetto. Ma esistono dei casi in cui l'autenticazione tramite TLS non è ritenuta obbligatoria dal sistema, ovvero quando viene utilizzata un qualche tipo di autenticazione esterna e dunque la colonnina viene considerata come disponibile per un gruppo chiuso di utenti. È il caso delle tessere RFID.


Le Rfid card sono sicure?

Quando un utente utilizza una Rfid card per autenticarsi e avviare una ricarica presso una colonnina, il sistema trasmette la comunicazione di dati relativi all'autenticazione del veicolo che generalmente passa tramite il connettore, per dare priorità all'autenticazione e ai dati di fatturazione della tessera. Il sistema riconosce tale autenticazione come avvenuta in un ambiente sicuro e dunque non usufruisce del canale crittografato TLS per lo scambio dei dati, aprendo a potenziali manomissioni da parte di black hat hacker. C'è poi da considerare che, almeno ipoteticamente, una tessera Rfid è un oggetto più semplice da clonare rispetto che violare il sistema di una colonnina. Fortunatamente le ultime Rfid card hanno utilizzato sempre più diffusamente la crittografia DES per il tag NFC - Near-Field-Communication - che è associato al token ID dell'utente e dunque al suo sistema bancario.

Violare il gestionale: sicurezza dell'OCPP

Un aspetto ancora debole dei punti di ricarica che non attuano nella sua totalità lo standard ISO 15118 di ultima generazione è il protocollo Open Charge Point Protocol (OCPP). Si tratta del protocollo standard che regola la comunicazione tra le singole colonnine di ricarica per veicoli elettrici e il sistema di gestione centrale - il backend - ovvero il software che permette agli operatori di monitorare, autorizzare o interrompere la ricarica, e che dunque riceve i dati di autenticazione di tutti gli utilizzatori della rete di colonnine. Quando questo protocollo resta aperto, potrebbe esporre il sistema ad attacchi, ad esempio, di tipo man-in-the-middle, in grado di entrare e corrompere - con informazioni manipolate - non solo la singola colonnina, ma l'intera rete dell'infrastruttura.

Pagamento via POS: comodità o falla nella sicurezza?

L'ultimo punto riguarda una previsione. Ad oggi la ricarica in Italia può essere avviata tramite Rfid card, app - e qui è d'obbligo sottolineare l'importanza di preservare in sicurezza i dati di accesso, che restano il modo più semplice per accedere ad un account da parte di un malintenzionato - e, laddove disponibile, il Plug&Charge supportato dallo standard ISO 15118. Ma l'elettromobilista attento avrà notato che molte delle stazioni di ricarica recentemente installate sono state predisposte per supportare il POS, l'hardware per il pagamento con carta di credito e bancomat. Sono tristemente note le varie tipologie di hackeraggio e clonazione dei nostri sistemi di pagamento con "fake-POS" sovrapposti all'hardware di pagamento originale. Sebbene dunque l'introduzione del pagamento della ricarica con carta possa essere considerata una comodità, va valutato il fattore di rischio del fatto che spesso le colonnine sono collocate in luoghi poco sorvegliati in cui è più semplice avere accesso e manomettere fisicamente la colonnina. 



LE TESSERE RFID DI ULTIMA GENERAZIONE SONO STRUMENTI DI ATTIVAZIONI PIUTTOSTO SICURI. MENTRE I SISTEMI POS SOFFRONO LE STESSE CRITICITÀ DI QUELLI PRESENTI NEI COMUNI BANCOMAT E POSSONO ESSERE A RISCHIO SOPRATTUTTO NEI LUOGHI MENO SORVEGLIATI



E-Mobility Service Provider: ecco perché sono necessari

GLI EMSP SONO UN TASSELLO FONDAMENTALE NELLO SVILUPPO DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA. IN PRATICA SONO L'ANELLO MANCANTE TRA CPO E UTENTE FINALE (PRIVATI O AZIENDE) E GIOCANO UN RUOLO DI PRIMARIA IMPORTANZA GRAZIE ALL'IMPLEMENTAZIONE DEI PROPRI SERVIZI. ECCO UNA PANORAMICA DEI PLAYER PRINCIPALI PRESENTI NEL NOSTRO PAESE E DELLE LORO STRATEGIE

Gli E-mobility service provider sono aziende che operano nel settore della ricarica pubblica o della ricarica privata ad accesso pubblico offrendo un servizio di rifornimento energetico in roaming. Ovvero garantiscono agli utilizzatori finali, sia che si tratti di un privato, sia ad esempio di un dipendente aziendale, di ricaricare il proprio veicolo elettrico senza dover sottoscrivere un abbonamento specifico per ogni network presente sul territorio. Per comprendere meglio il modello di business implementato dagli Emsp è importante distinguere il loro operato da quello dei Cpo, ovvero dai charging point operator. Questi ultimi sono di fatto coloro che installano e gestiscono l'infrastruttura di ricarica. Tuttavia queste figure non si escludono a vicenda: un

Cpo può benissimo operare sul mercato anche in qualità di Emsp, ovvero, oltre a installare e gestire le proprie colonnine, attraverso una serie di accordi di interoperabilità, può consentire agli utenti abbonati al proprio servizio di ricarica anche presso i charging point installati o gestiti da altre aziende. Al contrario è possibile identificare gli Emsp che operano sul mercato senza installare le proprie infrastrutture, ovvero offrendo solo ed esclusivamente il servizio di E-mobility service provider e concentrandosi sull'interoperabilità delle reti di ricarica realizzate da altri Cpo.

Emsp al microscopio

Esistono diverse tipologie di approccio al mercato da parte dei vari Emsp, che possono operare quindi nel settore dell'e-mobility in varie forme. Quella principale - e che ne accomuna la maggior parte - è attraverso la fornitura di un'app: Si tratta in pratica di una piattaforma digitale a cui l'utente finale accede previa sottoscrizione che consente di accedere a un numero più o meno ampio di network di ricarica. L'utente finale collega il proprio profilo a un metodo di pagamento (di solito alla propria carta di credito oppure a un wallet prepagato) e attraverso l'app dell'Emsp può geolocalizzare la colonnina più vicina, prenotare la ricarica, attivare la colonnina e pagare il rifornimento. Oltre alle società che fanno del roaming il proprio core business, ci sono altre realtà che si sono affacciate al mercato dell'e-mobility integrando questa tipologia di servizi. Ad esempio i produttori di veicoli elettrici (Tesla, Volkswagen, Audi, Porsche Renault, solo per citare alcuni esempi) che, sempre più spesso, abbinano la vendita dell'auto elettrica a un vero e proprio servizio dedicato alla gestione delle ricariche, offrendo ai propri clienti piani in abbonamento che, da un lato, consentano di accedere a tariffe competitive e, dall'altro, garantiscano l'accesso a un numero sempre più allargato di stazioni di ricarica a li-

vello europeo. Rientrano sempre più di frequente in questa categoria anche le società di leasing o noleggio a lungo termine, che offrono a coloro che acquistano un Bev la possibilità di accedere a una piattaforma digitale tramite cui ricaricare il proprio veicolo, oppure i gestori di grandi flotte commerciali, con l'obiettivo di garantire ai propri clienti la possibilità di caricare il proprio veicolo elettrico sul posto di lavoro, ma anche presso il proprio domicilio e presso le stazioni ad accesso pubblico.

Un anello indispensabile

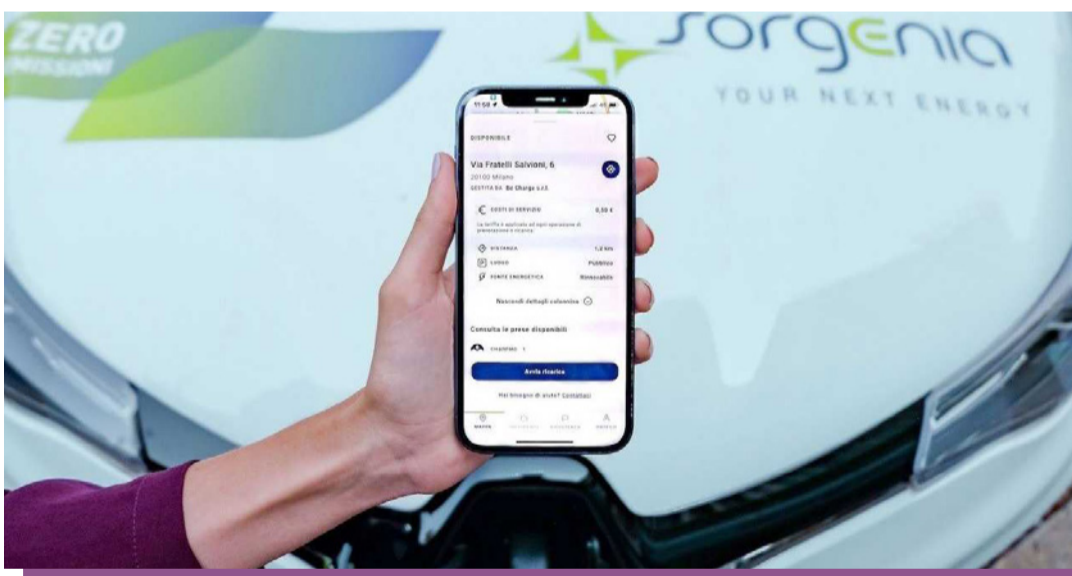
Difficile immaginare la transizione elettrica senza la presenza all'interno della filiera di una figura come l'e-mobility service provider. Per assurdo, bisognerebbe avere installate sul proprio smartphone le app di tutti i Cpo presenti sul territorio. Al contrario, grazie agli Emsp, gli e-driver possono sottoscrivere un unico contratto con un singolo operatore per avere accesso a diversi network di ricarica con un'unica app e oltretutto possono scegliere, in una determinata zona, il Cpo con l'offerta più conveniente in base al piano sottoscritto con il proprio Emsp. Riassumendo, grazie a una sola sottoscrizione è possibile accedere a diversi network di ricarica implementati da vari Cpo e questo si traduce in un risparmio economico sia relativo al rifornimento energetico, sia al fatto di non dover sottoscrivere più abbonamenti con altrettanti Cpo differenti. Lato fornitori del servizio invece, l'interoperabilità garantita dagli Emsp diventa un efficace sistema di raccolta dati, che possono essere condivisi con l'obiettivo di migliorare il servizio offerto. Sono diversi invece gli aspetti che una società intenzionata a ricoprire il ruolo di Emsp deve curare per sviluppare il proprio business con successo. Innanzitutto sono cruciali gli accordi stretti con i Cpo per accedere alle colonnine. Gli accordi prevedono che venga stabilito un prezzo per la ricarica e che vengano stabilite le quote per la condivisione dei ricavi.



ELLI, DIVISIONE DEL GRUPPO VOLKSWAGEN DEDICATA ALLA MOBILITÀ ELETTRICA, FORNISCE AI CLIENTI DEL MARCHIO TEDESCO UNA SERIE DI SERVIZI DI INTEROPERABILITÀ PER ACCEDERE A UN NETWORK DI RICARICA SU SCALA EUROPEA



ROUTE220 OPERA COME EMSP PER L'UTENZA PRIVATA. ATTRAVERSO LA PROPRIA APP EVWAY, TRAMITE LA SOCIETÀ FLEET220 OFFRE INVECE SOLUZIONI CHIAVI IN MANO PER FLOTTE AZIENDALI



SORGENIA HA ESORDITO COME EMSP IN SEGUITO AL LANCIO DELL'APP MYNEXTMOVE, CON LA QUALE È POSSIBILE PIANIFICARE I PROPRI VIAGGI IN ELETTRICO SELEZIONANDO ANCHE LE COLONNINE IN BASE AL GESTORE

successivamente l'Emsp dovrà sviluppare un sistema proprietario di backoffice che preveda la localizzazione dei punti di ricarica, di gestire i pagamenti e la relativa rendicontazione. Una piattaforma digitale che sia sicura, scalabile (per far fronte all'ingresso di altri Cpo) e interoperabile. Oltre allo sviluppo dell'app per i propri utenti, l'Emsp può prevedere anche l'implementazione di card Rfid per abilitare le ricariche e di un apparato per la manutenzione e per la gestione delle tessere.

Emsp in Italia e in Europa

A livello europeo una delle realtà che si è maggiormente distinta tra gli Emsp è Hubject, impegnata dal 2012 nell'offrire una piattaforma che contribuisca a rendere l'e-mobility fruibile in maniera sempre più semplice, immediata e soprattutto accessibile. A oggi i servizi implementati da Hubject sono stati utilizzati da più di 10milioni di e-driver, totalizzando più di 36milioni di ricariche ogni anno attraverso un network che è arrivato a superare le 400mila stazioni di ricarica. Tra gli azionisti della società (che opera a livello mondiale attraverso 3 headquarter aperti a Berlino, Los Angeles e Shanghai) figurano aziende come Bosch, Enel X Way, Volkswagen Siemens, Mercedes, BMW ed E.ON. Tra i principali player presenti in Italia, che operando sia in qualità di Cpo sia come uno degli Emsp più capillari a livello europeo, c'è Enel X, che conta oltre 340mila punti di ricarica interoperabili. Anche Plenitude Be Charge può contare su una delle reti più capillari a livello di interoperabilità, con più di 174mila punti di ricarica gestiti in qualità di Emsp. Sono numerose anche le multiutility che operano nel nostro Paese in qualità di Emsp con l'obiettivo di garantire ricariche a tariffe agevolate ai propri clienti che magari utilizzano abitualmente anche infrastrutture di ricarica pubbliche oltre alla wallbox domestica. Tra queste A2a può contare su un network di oltre 14mila charging

point, E.ON gestisce network di oltre 30mila punti di ricarica sul territorio italiano e oltre 230mila a livello europeo. Sorgenia invece è diventata E-Mobility service provider attraverso la piattaforma digitale MyNextMove, con cui fornisce l'ubicazione in tempo reale di 30mila colonnine dislocate in tutta Italia. L'app MyNextMove può essere utilizzata da tutti gli e-driver, quindi non solo da coloro che hanno sottoscritto un contratto di fornitura energetica con Sorgenia. Inoltre nell'area personale del proprio profilo è possibile visualizzare lo storico delle ricariche effettuate con i costi e il relativo risparmio di CO2 immesso nell'atmosfera. È previsto un servizio di assistenza e la possibilità di utilizzare un portafoglio virtuale con pacchetti prepagati che danno diritto a un credito

omaggio crescente con l'aumentare dell'importo. Infine realtà come Route220 si sono invece distinte coprendo il mercato con servizi ad hoc per ciascun segmento: attraverso la piattaforma Evway la società si rivolge al pubblico consumer, proponendo un app di geolocalizzazione sempre aggiornata ed efficiente che copre più di 500mila punti di ricarica tra Italia ed Europa. Attraverso la società Fleet220 invece si occupa di tutte le esigenze delle flotte aziendali sviluppando network i ricarica ad hoc e garantendo in qualità di Emsp anche l'interoperabilità con le reti esterne all'azienda per la ricarica pubblica: la divisione Fleet220 a oggi gestisce più di 500 clienti, oltre 2,3mila colonnine installate e conta più di 9,4mila veicoli coinvolti nell'utilizzo del network.

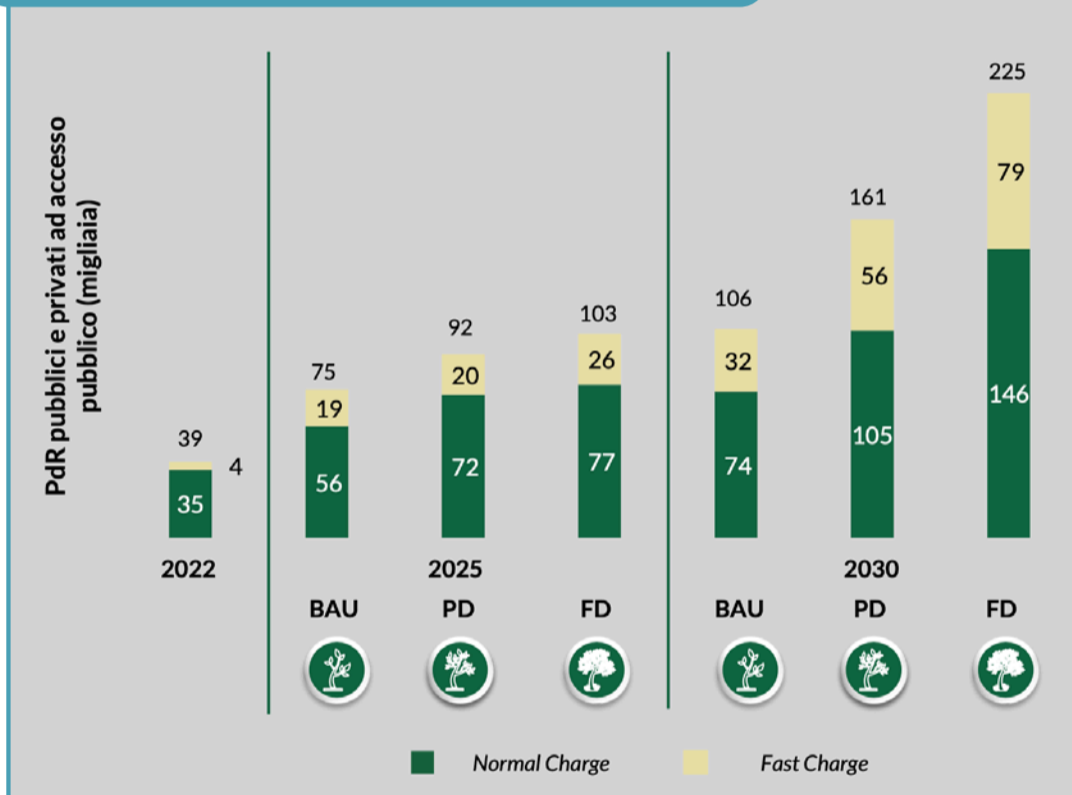


Ricarica pubblica e privata: obiettivi ambiziosi per garantire un futuro "full electric"

L'EDIZIONE 2023 DELLO SMART MOBILITY REPORT HA PREVISTO QUANTO DEBBANO CRESCERE LE INFRASTRUTTURE PUBBLICHE E PRIVATE NEL NOSTRO PAESE IN MODO CHE QUESTE SIANO IN GRADO DI RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI UNA PARCO AUTO CIRCOLANTE SEMPRE PIÙ IMPORTANTE E DI RISPETTARE LE DIRETTIVE IMPOSTE DALL'AFIR. GLI OBIETTIVI SONO AMBIZIOSI E PREVEDONO PIÙ DI 160MILA CHARGING POINT PUBBLICI, OLTRE A 3,4 MILIONI DI PUNTI DI RICARICA PRIVATI ENTRO I PROSSIMI 8 ANNI

LO SCENARIO POLICY DRIVEN, OVVERO IL PIÙ BILANCIATO TRA QUELLI CONSIDERATI, PREVEDE 161MILA PUNTI DI RICARICA ENTRO IL 2030. QUOTA CHE POTREBBE NON BASTARE PER GARANTIRE UNA DISTRIBUZIONE SUL TERRITORIO SUFFICIENTEMENTE CAPILLARE

PREVISIONI CRESCITA PUNTI DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO



Fonte: SMART MOBILITY REPORT 2023

Gli oltre 45mila charging point installati garantiscono all'Italia la presenza nella top five dei 5 Paesi europei con il maggior numero di stazioni attive (insieme a Olanda, Germania, Francia e Spagna). Nonostante questo, le previsioni anticipate dall'edizione 2023 dello Smart Mobility Report a cura della divisione Energy & Strategy del Politecnico di Milano, impongono un percorso di crescita e sviluppo con obiettivi decisamente ambiziosi per far fronte sia all'incremento di veicoli elettrici - che ci si auspica possa progredire in maniera più spedita grazie a incentivi statali più mirati ed efficaci -, sia per rispettare gli obblighi imposti a livello europeo dall'AFIR (Alternative fuels infrastructure regulation).

Gli obiettivi della ricarica pubblica

Lo Smart Mobility Report, come consuetudine, prevede tre diversi scenari per descrivere gli sviluppi futuri della mobilità elettrica. Uno più conservativo, denominato Business as Usual, che non prevede particolari incentivi alla transizione. Uno scenario Policy Driven, ovvero dettato dal rispetto degli obiettivi previsti a livello legislativo e dai relativi incentivi; oltre a terzo scenario definito Full Decarbonized, ovvero in cui vengono rispettati gli obiettivi di sostenibilità più sfidanti. Riguardo alle infrastrutture di ricarica ad accesso pubblico in Italia il documento spiega: "Nello scenario Business as Usual si prevede che il numero di PdR ad accesso pubblico possa più che triplicare al 2030 rispetto a quanto registrato a fine 2022, passando da 38,5mila punti a circa 106mila nei prossimi 8 anni. Nello scenario Policy Driven, che prende le mosse dagli obiettivi di installazione definiti dal Pnrr e dai vincoli di "capillarità" stabiliti dall'AFIR (Alternative Fuels Infrastructure Regulation), si prevedono al 2030 circa 161mila PdR ad accesso pubblico, un numero tale da non garantire probabilmente un'adeguata copertura sul territorio se si guardano allo stesso tempo i 6,6 milioni di veicoli elettrici previsti al 2030 dalla proposta di aggiornamento del PNIEC di giugno 2023. Infine, lo scenario Full Decarbonized prefigura al 2030 uno quadro con oltre 225mila punti di ricarica ad accesso pubblico". Un dato molto interessante riguarda lo sviluppo

LEGENDA



BAU = BUSINESS AS USUAL: LA STIMA NON PREVEDE PARTICOLARI INCENTIVI

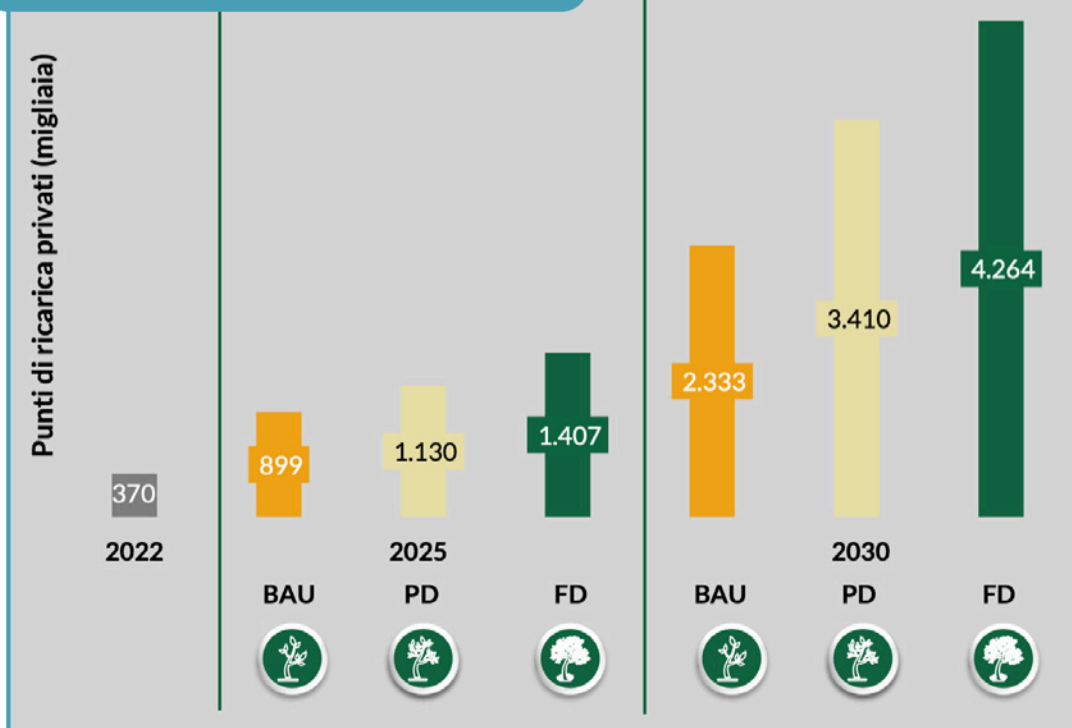


PD = POLICY DRIVEN: STIME EFFETTUATE NEL RISPETTO DEGLI INCENTIVI PREVISTI A LIVELLO LEGISLATIVO



FD = FULL DECARBONIZED: STIME CHE RISPETTANO GLI OBIETTIVI DI SOSTENIBILITÀ PIÙ SFIDANTI

PREVISIONI CRESCITA PUNTI DI RICARICA PRIVATI



Fonte: SMART MOBILITY REPORT 2023

BUONE NOTIZIE PER IL MERCATO RESIDENZIALE POST SUPERBONUS 110: È INFATTI PREVISTA UNA CRESCITA DEL 205% IN SOLI 3 ANNI CON 1,3 MILIONI DI WALL BOX

CRESCITA IMMATRICOLAZIONI BEV + PHEV

della rete a breve termine. Secondo le previsioni del report, già nel 2025, ovvero tra due anni, l'Italia dovrà raggiungere (nello scenario Policy Driven) 92mila charging point di cui 20 mila di tipo Fast: sarà quindi necessario provvedere all'installazione di almeno altri 40mila punti di ricarica (tanti quanti quelli attivati a oggi). Considerando un incremento trimestrale che, secondo dati Motus-E, si attesta intorno ai 4mila punti di ricarica, ovvero circa 16mila charging point ogni anno, sarà necessaria una netta accelerazione per raggiungere i target previsti.

Numeri importanti nel residenziale

Nel 2022 in Italia l'installato totale ha raggiunto più di 370mila punti di ricarica privati, con una crescita del 170% rispetto all'anno precedente. "La diffusione nazionale della infrastruttura di ricarica privata - si legge in una nota del documento - ha vissuto nel corso del 2022 un incredibile aumento delle installazioni in primis per via dell'effetto apportato dal Superbonus 110, il quale incentiva l'installazione di wallbox e stazioni di ricarica domestiche come intervento trainato. Ciò ha fatto sì che il numero di PdR privati passasse dai circa 130mila di fine 2021 ai circa 370mila di fine 2022, superando addirittura il numero di autovetture elettriche in circolazione (circa 350mila a fine 2022). In seguito alla modulazione del Superbonus e per via di un effetto di saturazione del mercato, si prevede tuttavia che tale incremento calerà nei prossimi anni in tutti e tre gli scenari di diffusione, con un rapporto tra punti di ricarica e veicoli elettrici che al 2030 potrà riassetarsi ai livelli pre-Superbonus (circa un PdR ogni due BEV/PHEV)". Lo scenario Policy Driven previsto dallo Smart Mobility Report prevede 1,1 milioni di charging point privati entro il 2025, ovvero una crescita del 205% in 3 anni. Mentre le previsioni per il 2030, sempre secondo il medesimo scenario, sono di 3,4 milioni di punti di ricarica privati, con una crescita dell'821% in 8 anni.

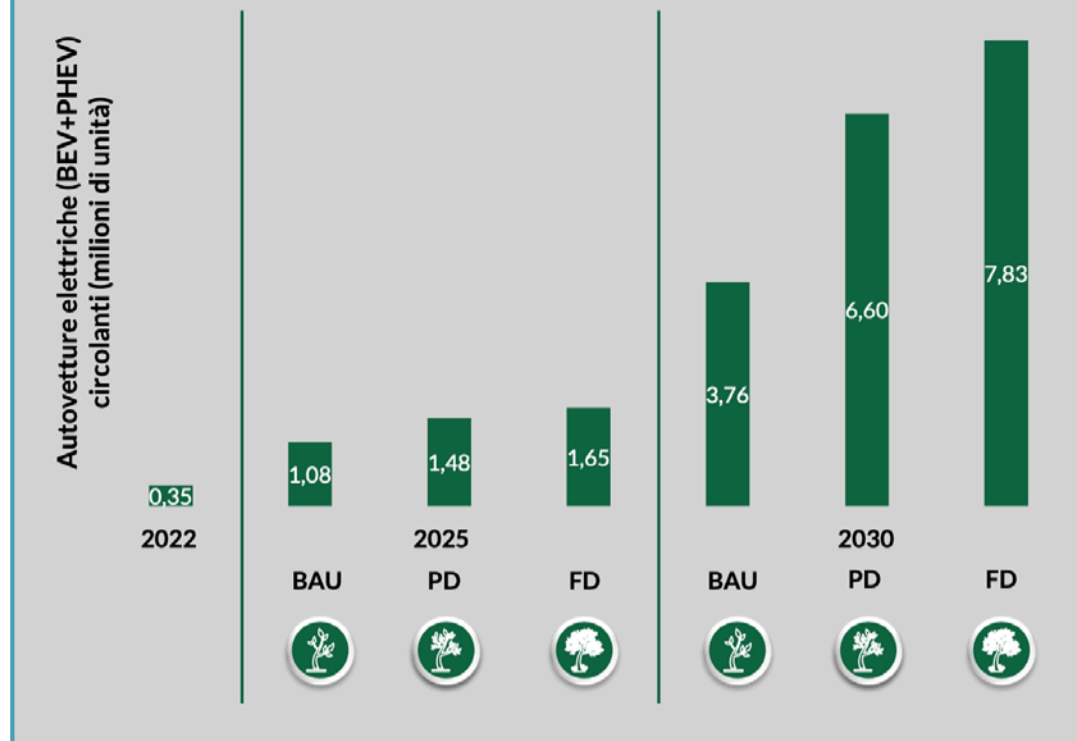
Immatricolazioni: un nodo cruciale

Una delle principali criticità riguardo allo sviluppo dell'e-mobility è appunto legata al ritmo, ancora troppo blando, con cui stanno progredendo le immatricolazioni di veicoli elettrici. Per l'Italia si tratta di un vero e proprio tallone d'Achille, aggravato da diversi fattori, tra cui incentivi elargiti a singhiozzo e poco efficaci, prezzi ancora poco abbordabili delle vetture anche nel segmento delle utilitarie e infine un'informazione poco chiara e spesso vittima di numerose fake news che provocano confusione nei consumatori disincentivando il passaggio all'elettrico.

A fine 2022 il report indicava un installato pari a circa 350mila tra Bev e Ibride Plug-in. Le proiezioni indicano la necessità di una crescita importante: secondo lo sviluppo di uno scenario policy driven sono previsti 1,48 milioni di veicoli elettrici (Bev e Phev) in circolazione entro il 2025, e di 6,6 milioni entro il 2030: "Per il raggiungimento del target PNIEC al 2030 di 6,6 milioni di autovetture elettriche, che costituisce il driver di costruzione dello scenario Policy Driven - viene spiegato nel report - è evidente come risulti necessaria una penetrazione molto più rapida delle autovetture elettriche sul parco circolante rispetto a uno scenario di sviluppo inerziale (BAU).

Uno sguardo al futuro

Lo Smart Mobility Report traccia infine una panoramica sullo stato dell'evoluzione tecnologica della ricarica riassumendo, in sintesi, la situazione attuale per quanto concerne lo sviluppo di soluzione



FONTE: SMART MOBILITY REPORT 2023

ENTRO IL 2030, LA PREVISIONE PIÙ OTTIMISTICA DETTATA DALLO SCENARIO FULL DECARBONIZED INDICA 7,8 MILIONI DI VEICOLI A BASSE EMISSIONI CIRCOLANTI, OVVERO UNA QUOTA DEL 21% DELL'INTERO PARCO CIRCOLANTE IN ITALIA

come il V1G, ovvero la ricarica smart, e il V2G, che prevede invece la possibilità di abilitare la ricarica bidirezionale e di cedere l'energia residua del veicolo alla rete. La tabella fornisce un quadro chiaro mettendo a confronto i 3 anelli della catena, ovvero le vetture, le stazioni di ricarica e la rete elettrica, valutandone lo stato di avanzamento tecnologico, la diffusione e le normative vigenti. Il quadro che emerge è quello di un settore sufficientemente pronto per gestire una ricarica intelligente che sia in grado di minimizzare l'impatto delle vetture sulla elettrica. Al contrario, per quanto riguarda il V2G, manca ancora un parco veicoli sufficientemente diffuso in grado di supportare questa opportunità. Per quanto riguarda le colonnine sono ancora poche le infrastrutture adatte e grossi passi avanti vanno fatti anche in ambito normativo: lo standard ISO 15118-20 è stato registrato nell'aprile 2022, ma è in fase di recepimento. "A oggi, si riscontra una ancora bassa diffusione dell'infrastruttura compliant con la normativa CEI 0.21, anche per via del breve periodo intercorso dalla sua pubblicazione.

Ciò non costituisce tuttavia un ostacolo determinante per l'attuazione del V1G" si chiarisce in una nota dello Smart Mobility Report. "Il V2G (Vehicle-to-Grid) presenta invece ancora un basso livello di readiness dal punto di diffusione di infrastruttura e veicoli abilitati: per quanto riguarda l'applicazione presso ricarica in AC, infatti, ad oggi la quasi totalità dei veicoli non sono dotati di inverter bidirezionale, impedendo dunque il V2G. D'altro canto, la ricarica in DC non costituisce ad oggi la modalità di ricarica più conveniente in ambito domestico, contesto di maggior attrattività per l'applicazione del V2G. Un ulteriore elemento frenante è costituito inoltre dall'attesa del recepimento del nuovo standard ISO 15118-20 da parte dei car-maker". Vi sono infine, a limitare l'applicabilità di entrambe le soluzioni, sia problemi di diffusione dei veicoli elettrici, che a oggi non permette di avere una "massa critica" tale da poter essere considerata per la fornitura di servizi, sia problemi di market design per la partecipazione ai servizi ancillari da parte dei veicoli elettrici.



MENTRE LA SITUAZIONE IN ITALIA È MATURA PER LO SVILUPPO DELLA RICARICA SMART, IL VEHICLE TO GRID RICHIEDERÀ ANCORA TEMPO PER LO SVILUPPO DI TECNOLOGIE E NORMATIVE

SVILUPPO DELLE TECNOLOGIE V1G E V2G

	VEICOLO ELETTRICO	IMPIANTO DI RICARICA	RETE ELETTRICA
TECNOLOGIA E COSTI	<p>V1G - La tecnologia è pronta.</p> <p>V2G - La tecnologia è pronta. Tuttavia, la quasi totalità dei veicoli attualmente in commercio non dispone di un inverter di bordo bidirezionale, componente chiave della tecnologia abilitante la ricarica bidirezionale in AC.</p>	<p>V1G - La tecnologia è pronta.</p> <p>V2G - La tecnologia è pronta, e l'abilitazione al V2G di una IdR non comporta eccessivi extra-costi. Tuttavia, la IdR in DC (ad oggi unica soluzione dettata dall'abilitazione dei veicoli) è caratterizzata da un costo più elevato rispetto ad una in AC, oltre che essere poco adeguata alle necessità della ricarica domestica.</p>	<p>V1G e V2G - La tecnologia è pronta.</p>
DIFFUSIONE	<p>V1G - La maggior parte dei veicoli è abilitato alla ricarica in V1G</p> <p>V2G - Sono necessari ancora alcuni anni per la diffusione di veicoli abilitati alla ricarica bidirezionale.</p>	<p>V1G - Il CIR non è attualmente introdotto nella maggior parte degli impianti di ricarica.</p> <p>V2G - Sono necessari ancora diversi anni per la diffusione di impianti abilitati alla ricarica bidirezionale, soprattutto in ambito privato, vista anche la mancanza di veicoli abilitati alla ricarica bidirezionale sul mercato.</p>	
NORMATIVA	<p>V1G - La quasi totalità dei protocolli in uso in Europa è abilitata al V1G.</p> <p>V2G - La ISO 15118-20 è stata pubblicata nell'aprile 2022, ma manca ancora il recepimento da parte dei car maker.</p>	<p>V1G - La CEI 0.21 ha definito il quadro normativo per l'implementazione dei V1G.</p> <p>V2G - È in corso il recepimento della ISO 15118-20.</p>	<p>V1G e V2G - Per entrambi i casi mancano sistemi di partecipazione ai mercati ancillari efficaci e remunerativi. Si attende a tal proposito la riforma del TIDE e l'apertura dei mercati dei servizi ancillari locali.</p>

— Nessuna criticità — Modeste criticità — Elevate criticità

FONTE: SMART MOBILITY REPORT 2023

Daze elettrifica il Palazzo della Regione Puglia

IL PRODUTTORE HA REALIZZATO UN'INFRASTRUTTURA DI RICARICA CON 14 EV-CHARGER DAZEBOX C RISERVATI AI DIPENDENTI: UN ESEMPIO GREEN GRAZIE ANCHE A UNA FLOTTA COMPOSTA DA VEICOLI FULL ELECTRIC E VETTURE IBRIDE PLUG-IN

"Fermati. Ricarica. Sei già nel futuro" recita il claim sul nuovo portale web di Daze. Ed è esattamente il concetto che il produttore di ev-charger con sede ad Almenno san Bartolomeo (in provincia di Bergamo) ha declinato in maniera esemplare presso la sede di Regione Puglia di via Gentile, a Bari. Qui Daze ha realizzato un'infrastruttura di ricarica composta da un totale di 14 Dazebox C al servizio dei dipendenti. Un vero e proprio esempio di svolta green, quello offerto dalla sede di via Gentile, che ha deciso di implementare la propria flotta aziendale impiegando una serie di nuovi veicoli full electric (nello specifico Jeep Compass Full electric) che sono andati ad affiancare alcune BMW i3 ibride plug-in già presenti. Le auto possono essere utilizzate da tutti i dipendenti della Regione che ne fanno richiesta. Gli ev-charger impiegati da Daze hanno una potenza di 11 kW e sono equipaggiati con cavo da 7 metri di Tipo 2. Le Dazebox C sono state installate su pillar e disposte a coppie in maniera speculare per consentire un punto di ricarica a ogni stallo presente. Ne sono state attivate 10 nel parcheggio interno del Palazzo e 4 nel parcheggio esterno. L'infrastruttura implementata da Daze prevede l'attivazione della ricarica tramite Rfid card: ogni auto ne ha una a disposizione per utilizzare la colonnina quando necessario. La

sede della Regione Puglia è situata all'interno del quartiere Japigia di Bari e rappresenta un'opera di importante riqualificazione urbana e ambientale. L'intero complesso, si estende su una superficie di 154 mila metri quadri e comprende anche uno spazio pubblico pedonale interno configurato come agorà. All'interno del Palazzo trovano posto l'ufficio pubbliche relazioni, uffici della Polizia, vendita B.U.R., una sala convegni, biblioteca, spazi adibiti a mostre e una zona bar-caffetteria. Il dispositivo Dazebox C utilizzato per questa infrastruttura, disegnato e prodotto in Italia, fornisce una potenza di ricarica di 7,4 kW in monofase e 22 kW in trifase e può essere installato anche all'aperto. L'ev-charger prevede la funzione dynamic power management, ovvero la gestione dinamica del carico, che consente al dispositivo di erogare all'auto sempre la massima energia disponibile al contatore evitando conseguenti blackout. La funzione Solar Boost consente invece di sfruttare al massimo l'energia prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico oltre che di bilanciare, in base alla priorità, anche l'energia presente nel sistema di accumulo e quella della rete domestica. La wall box può essere anche gestita da remoto attraverso una comoda app: dal proprio smartphone è possibile visualizzare le sessioni di ricarica monitorando l'energia erogata, il tempo impiegato, gli orari in cui sono avvenuti i



Gli ev-charger installati prevedono l'attivazione della ricarica tramite Rfid card: ogni vettura della flotta ne ha una in dotazione. Dazebox C supporta anche il Dynamic Power Management e la funzione Solar Boost per ottimizzare l'energia prodotta da un impianto FV



rifornimenti e l'utente che ha effettuato l'autenticazione. È inoltre possibile gestire la configurazione della Dazebox se questa è connessa a una rete wi-fi. Si può effettuare il blocco della ricarica da remoto oppure programmare le fasce orarie in cui ricaricare il veicolo scegliendo quelle più convenienti in base alle proprie tariffe. È inoltre possibile configurare il sistema Dynamic Power Management per gestire la ricarica in base alla potenza disponibile al contatore. La Dazebox C impiegata per l'installazione presso il Palazzo della Regione Puglia è attualmente il modello entry level della gamma Daze che, per far fronte a un target di e-driver sempre più esigente, ha introdotto 3 nuove versioni oltre alla C, con un design tutto nuovo. Dazebox Home integra all'interno un doppio relé che esente dall'installazione di una bobina di sgancio, altrimenti obbligatoria in Italia. Supporta ogni tipo di connettività ed è equipaggiata con un energy meter per monitorare i flussi di corrente. Include inoltre un ampio schermo Lcd che consente di controllare le informazioni principali sullo stato della ricarica: utile soprattutto perché, in presenza di sistemi di load balancing, è importante capire a quale potenza sta ricaricando l'auto, in particolare perché il caricatore può essere collegato a un impianto fotovoltaico, oppure lavorare in link con altri ev-charger. Dazebox Share è pensata per la ricarica condivisa: ad esempio presso grandi aziende con più ev-charger collegati allo stesso contatore. DazeBox Pro infine, oltre a includere le funzioni dei modelli Home e Share, è equipaggiata con schermo touch screen. Per ulteriori informazioni è possibile consultare il sito www.daze.eu



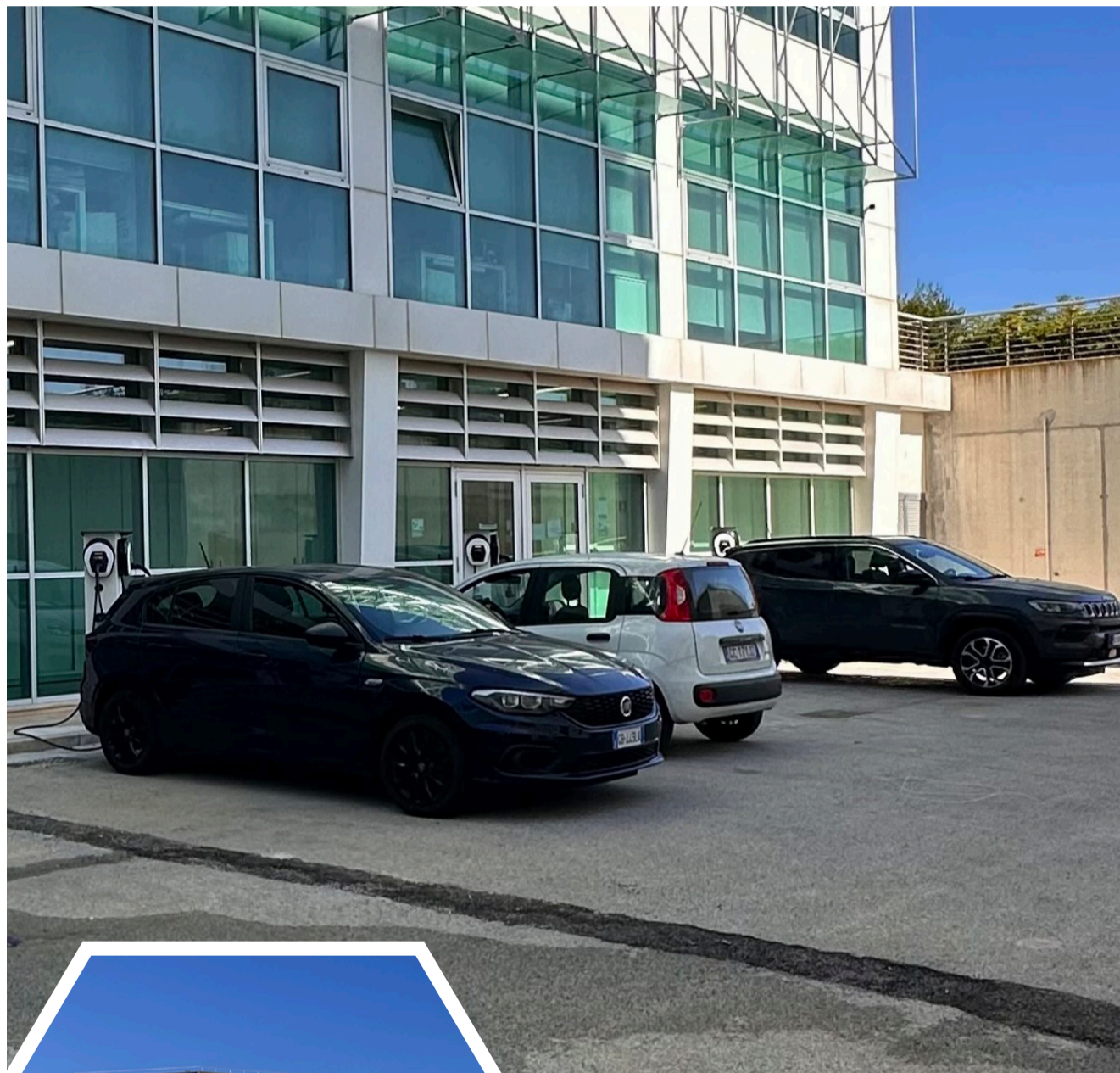
L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: Daze

Ev charger utilizzati:

Dazebox C con potenza da 11 kW
in AC e cavo di Tipo 2 da 7 mt.

Punti di ricarica disponibili: 14



SOPRA IL PARCHEGGIO INTERNO DEL PALAZZO
DELLA REGIONE, DOVE SONO STATI INSTALLATI
10 PUNTI DI RICARICA CON POTENZA FINO
A 11 KW

IL PALAZZO DELLA REGIONE
PUGLIA, SITUATO A BARI IN VIA
GENTILE, RAPPRESENTA UN'OPERA
DI IMPORTANTE RIQUALIFICAZIONE
URBANA E AMBIENTALE





SOLUZIONI PER LA MOBILITÀ ELETTRICA A PROVA DI FUTURO

LA GREEN INNOVATION DIVISION DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI PROPONE EV-CHARGER IN AC E IN DC, OLTRE A PIATTAFORME SOFTWARE DEDICATE, PER GARANTIRE UNA RICARICA SMART E ACCELERARE LA TRANSIZIONE ELETTRICA. IL TUTTO CON UN FOCUS PARTICOLARE SU SUPPORTO POST VENDITA E FORMAZIONE TECNICA CERTIFICATA

Nella valutazione di un segmento nuovo e di sicura prospettiva futura è necessario partire da alcuni presupposti di fondo: in primo luogo, è assodata la maggiore diffusione dei motori elettrici rispetto agli end-termici e il loro utilizzo è, notoriamente, diffuso attraverso un numero molto rilevante di industrie e di applicazioni. È anche scientificamente provata la migliore efficienza dei motori elettrici rispetto a quelli a combustione interna e ne è ormai ampiamente dimostrata la convenienza economica (grazie alla maggiore durata della vita, per i minori costi della manutenzione e della componentistica di ricambio). D'altra parte, la necessità di ridurre gli inquinanti atmosferici, diminuendo così il loro costo sociale in termini di incidenza sanitaria, ha orientato l'Europa e i singoli Paesi a introdurre nuove legislazioni in materia di trasporti, ponendo crescente attenzione proprio al miglioramento dell'efficienza dei veicoli. Soluzioni tecnologiche più efficienti e meno costose, unitamente a un contesto normativo favorevole e incentivante, si ritiene possano indurre un virtuoso cambiamento del comportamento di acquisto dei consumatori, dove l'elettrico può rappresentare l'alternativa migliore di mobilità sostenibile, per le persone fisiche e per le imprese. Sulla base di questi presupposti, nonostante le difficoltà e gli ostacoli di varia natura che rallentano la mobilità elettrica nel nostro Paese, Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) crede nel fatto che sia ormai irreversibile la transizione verso un trasporto di persone e cose prevalentemente elettrico. In tal senso, l'"orizzonte" dell'azienda riguarda diverse macroaree di interesse: dai gestori stradali e auto-

stradali ai trasportatori e operatori della logistica, dalle multi-utilities agli operatori del mondo della raccolta e gestione dei rifiuti, la Gdo i costruttori di veicoli, i noleggiatori, i ricambisti e manutentori. In generale, tutti i soggetti interessati alla mobilità, ai trasporti e ai servizi correlati sono potenziali interlocutori. «Per quanto concerne la nostra proposta tecnica e commerciale» spiega Andrea Butti, Sales Manager settore ev-charger della Green Innovation Division di ZCS «abbiamo tutti gli elementi per presidiare il mercato della c.d. e-mobility nel migliore dei modi sia dal punto di vista del contenuto tecnologico dei nostri prodotti, sia sul lato dei servizi di consulenza pre-vendita (supporto alla progettazione di impianti, messa in opera e primo avviamento degli impianti) e assistenza post-vendita, cui affianchiamo una intensa attività di formazione tecnica certificata, in presenza territoriale e online. Siamo forti di una lunga e consolidata esperienza sulla ricarica elettrica nel settore residenziale, grazie alla presenza nel settore dell'impiantistica fotovoltaica. Le stazioni di ricarica ZCS Azzurro in AC, da 7 kW e 22 kW, con oltre 30mila punti di ricarica installati, sono al momento i nostri dispositivi wall box maggiormente venduti. Queste stazioni sono infatti predisposte per il funzionamento in sistemi integrati con inverter di produzione e accumulo di energia da fotovoltaico. Lottimizzazione dell'utilizzo delle stazioni nel contesto di impianti fotovoltaici è possibile grazie al nostro sistema di monitoraggio ZCS Connex, che permette di controllare tutti i dispositivi e il sistema nel suo complesso, in maniera intelligente e predittiva» conclude Butti. Oggi, per affrontare a tutto tondo la sfida della transizione alla mobilità elettrica, ZCS sta ampliando il proprio portafoglio prodotti, con stazioni di ricarica in DC di potenze maggiori rispetto a quelle finora dedicate al residenziale. L'azienda ha presentato all'ultima edizione della Fiera Intersolar Europe di Monaco di Baviera, la stazione in DC da 30 kW: si tratta di un prodotto semplice, flessibile e al contempo molto performante; facile da installare, consente di effettuare la ricarica rapida del veicolo, indipendentemente



DAL 2024 ZCS INTRODurrà ANCHE COLONNINE DA 60 E 120 KW PER IL TARGET C&I

dall'Obc presente a bordo del veicolo, per questo viene considerata una soluzione ideale per centri commerciali, strutture ricettive, autofficine e in tutte quelle situazioni dove l'utilizzatore solitamente sosta per un tempo limitato. ZCS a partire da inizio 2024 proporrà le prime stazioni da 60 kW e 120 kW, ordinabili fin da ora: questo consentirà all'azienda di coprire con sicurezza il target C&I, ma anche di avvicinare il settore truck & bus, in attesa di avere (nel corso del 2024) dispositivi di tipo Hpc (con potenze superiori a 150 kW). «Siamo consapevoli che questa nuova tipologia di "domanda energetica" avrà un impatto notevole sulle reti e sull'intero sistema elettrico nazionale, in termini di costi di sviluppo, esercizio e manutenzione» afferma Riccardo Filosa, Sales Director della Green Innovation Division di ZCS. «Peraltro, siamo anche convinti che il successo dell'implementazione dell'elettrico dipenderà, in buona parte, da un sistema incentivante e di sostegno agli investitori privati, corretto, equilibrato e coerente con gli obiettivi da perseguire e le esigenze dei mercati. Per questo, la nostra spinta commerciale sarà sempre caratterizzata da una proposta tecnologicamente di massimo livello di efficienza e sicurezza e commercialmente sempre competitiva» conclude Filosa.

zcsazzurro.com



ZCS HA INTRODOTTO NELLA PROPRIA GAMMA UNA STAZIONE IN DC DA 30 KW. UN EV-CHARGER FLESSIBILE, PERFORMANTE E FACILE DA INSTALLARE





GL Charge
an ISKRAEMECO company

La mobilità elettrica accessibile a tutti

(e per qualsiasi applicazione)

GL Charge è un'azienda slovena all'avanguardia nella tecnologia di ricarica elettrica. Con l'aumentare del numero di auto elettriche, la domanda di infrastrutture di ricarica affidabili sta diventando sempre più importante.

Presso GL Charge, abbiamo riconosciuto questa necessità e sviluppato soluzioni di ricarica elettrica smart uniche.

Come parte dell'azienda Iskraemeco, appartenente al conglomerato tecnologico Elsewedy Electric, GL Charge ha il supporto e l'esperienza per offrire soluzioni all'avanguardia nel campo della ricarica dei veicoli elettrici. La nostra dedizione a costruire un futuro sostenibile si evidenzia nel nostro impegno a rendere la mobilità elettrica accessibile a tutti, ovunque, e a garantire che i veicoli siano alimentati da energia pulita e rinnovabile. GL Charge offre soluzioni complete per la mobilità elettrica, che comprendono una gamma di opzioni di ricarica adatte a diverse esigenze.

Le nostre stazioni di ricarica per la casa sono perfette per l'uso residenziale, offrendo comodità e tranquillità. Per le aree pubbliche, forniamo stazioni di ricarica pubbliche affidabili ed efficienti che possono essere installate in parcheggi, centri commerciali e altre località ad alto traffico. Inoltre, offriamo anche stazioni di ricarica DC per una ricarica rapida ed efficiente dei veicoli elettrici, garantendo un'esperienza di ricarica senza intoppi.

La nostra missione è fornire soluzioni innovative e affidabili per la ricarica dei veicoli elettrici, garantendo una transizione



senza problemi verso la mobilità elettrica per i nostri utenti. Ci sforziamo di offrire la migliore esperienza di ricarica attraverso l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia e un'innovazione costante. Il nostro team è dedicato alla creazione di stazioni di ricarica di alta qualità per veicoli elettrici che favoriscano il cambiamento verso un futuro sostenibile. Scegliendo GL Charge, non solo stai investendo in infrastrutture di ricarica all'avanguardia, ma stai anche contribuendo a un pianeta più pulito e verde. Insieme, possiamo raggiungere la neutralità di carbonio e creare un futuro sostenibile attraverso la mobilità elettrica.

GL Charge d.o.o.
An Iskraemeco Company
Savska Loka 4, 4000 Kranj
Slovenia

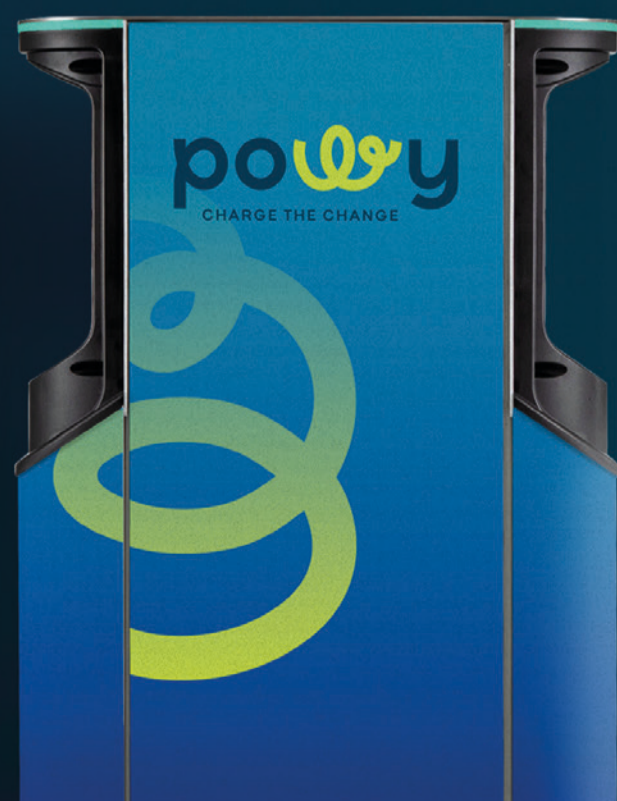
Phone: +386 1 810 9090
E-mail: info@glcharge.com



people who the powy

Libertà di movimento, facilità di ricarica, rispetto dell'ambiente, potere dell'esperienza. Powy è il futuro della mobilità, ed è già qui.

Hai uno spazio pubblico da mettere a disposizione? Entra nel cambiamento, pensiamo a tutto noi.



powy.energy