



Affidabilità, customer experience, costi: i Cpo a un punto di svolta

TRA INNOVAZIONI TECNOLOGICHE, CONSOLIDAMENTO DEL SETTORE E INTERAZIONI CON GLI EMSP, LA PRIORITÀ RIMANE QUELLA DI OFFRIRE UN SERVIZIO SEMPLICE E SICURO PER L'UTENTE FINALE. ALCUNI TRA I PRINCIPALI CHARGING POINT OPERATOR PRESENTI IN ITALIA SI CONFRONTANO SULLE COMPLESSITÀ DELLA GESTIONE DELLE STAZIONI, SULLE CRITICITÀ CHE ANCORA FRENANO LO SVILUPPO DELLA RETE E SUGLI STRUMENTI CHE POTREBBERO CONTRIBUIRE AD AUMENTARE IL TRAFFICO PRESSO LE INFRASTRUTTURE

Cpo, tra gli attori principali della filiera della ricarica, affrontano oggi sfide che vanno dalla gestione delle tariffe, spesso complicata dalla presenza degli Emsp, alla scelta delle location più efficaci per gli hub di ricarica e all'adozione di sistemi di storage, il cui pieno potenziale resta ancora inespresso. Allo stesso tempo, la customer experience si conferma un fattore critico: garantire colonnine affidabili, semplici da usare e integrate con sistemi di pagamento moderni rappresenta il primo passo verso un'adozione più ampia dell'elettrico. Il dibattito sulla velocità di ricarica e l'integrazione tra auto elettrica e stazione evidenzia come innovazione

tecnologica e strategia di rete debbano procedere in parallelo, senza trascurare l'educazione del cliente e la semplificazione dell'esperienza d'uso. Sullo sfondo, le scadenze europee sul divieto di vendita di auto endotermiche al 2035 hanno accelerato investimenti e consapevolezza, ma il mercato italiano rimane ancora in fase early stage, con necessità di consolidamento e integrazione tra operatori. A discutere di questi temi nella nostra tavola rotonda tenutasi lo scorso 23 settembre sono intervenuti Elena Airolti, Country Manager di Ionity; Daniela Biscarini, Ceo di Ewiva; Andrea Casartelli, Country manager di Electrip; Roberto Colicchio, Head of Business Development di Plenitude On

The Road; Massimiliano Montana Lampo, Chief Commercial Officer di IPlanet; Eugenio Sapora, General Manager di Electra e Gabriele Tuccillo, Ceo di Atlante Italia, condividendo esperienze, criticità attuali e visioni sul futuro di questo business.

Antonio Allocati: «Quanto hanno inciso finora il PNRR e le misure pubbliche di sostegno: cosa non ha funzionato e perché non è stato possibile sfruttare tutti i contributi messi a disposizione?»

Andrea Casartelli, Country Manager di Electrip Italia: «Per Electrip il PNRR ha avuto un impatto limitato, vista la recente entrata nel mercato italiano, mentre in altri settori gli



incentivi hanno avuto un ruolo decisivo. Il principale punto critico riguarda il tempo che solitamente intercorre tra l'annuncio di un incentivo e la sua reale applicazione: questo intervallo spesso rallenta, se non addirittura blocca gli investimenti, perché fondi e operatori vogliono comprendere come gli aiuti influiranno sul business prima di prendere decisioni. Oggi il mercato si sviluppa principalmente su tre assi – infrastrutture, capacità delle batterie e numero di utenti – e l'efficacia degli investimenti dipende dalla rapidità con cui possono essere fruiti. Per avere impatto, gli incentivi devono essere disponibili nei tempi giusti, con coperture finanziarie certe e modalità operative chiare, altrimenti rischiano di produrre effetti contrari alle aspettative e rallentare lo sviluppo del settore»

Eugenio Sapora, General Manager di Electra: «Il PNRR ha avuto un impatto contenuto, principalmente a causa della complessità dei bandi e delle tempistiche stringenti. Le prime call hanno scoraggiato molti partecipanti, mentre i bandi successivi hanno corretto alcune incongruenze, migliorando la situazione. Electra è risultata tra i principali beneficiari per le infrastrutture extraurbane, ma l'effettivo ottenimen-

to dei fondi dipenderà dalle scadenze ministeriali: rispettando la deadline del 31 dicembre, si potrà incassare solo una parte, mentre eventuali modifiche europee potrebbero permettere di ricevere oltre metà dei 12 milioni stanziati. In definitiva, il contributo del PNRR resta modesto rispetto alle attese, con un impatto reale stimato attorno ai 20 milioni».

Matteo Bonassi: Riguardo alle lungaggini burocratiche che ancora impattano sulle attivazioni e che sono state una delle principali criticità riguardo alla messa a terra dei fondi legati al PNRR, è possibile trovare soluzioni concrete per velocizzare lo sviluppo delle infrastrutture?

Daniela Biscarini, Ceo di Ewiva: «Il PNRR si è rivelato molto complesso da gestire per i Cpo, non solo per le scadenze e le regole iniziali, ma anche per le difficoltà nel reperire i siti e i relativi processi di attivazione dei Dso. Tra l'assegnazione dei fondi e la reale attivazione delle stazioni passano spesso intervalli di tempo lunghi, che rendono incerta qualsiasi pianificazione. Questo crea una situazione in cui il Cpo aderisce a un bando sperando in eventuali proroghe o modifiche delle regole per poter realmente beneficiare dei fondi. Nel caso

specifico, le regole dei piani erano poco realistiche da mettere a terra, richiedendo sfide anche commerciali complesse. La nostra esperienza ci ha portato a utilizzare maggiormente i bandi europei, ritenuti più gestibili, ma il tema centrale restano i tempi di attivazione, ancora spesso molto lunghi».

Davide Bartesaghi: Questa è una situazione solo italiana oppure anche negli altri Paesi dell'Europa si incontrano le stesse criticità?

Gabriele Tuccillo, Ceo di Atlante Italia: «A livello europeo, tra Spagna, Francia, Italia e Portogallo, Atlante è stato uno dei primi operatori per fondi aggiudicati allo sviluppo della rete di ricarica, con circa 90 milioni di euro. In Italia, invece, il PNRR ci ha portato meno di 1 milione, cifra che potrebbe ridursi drasticamente in assenza di proroghe. Questo evidenzia chiaramente quanto il contesto italiano sia più complicato. Il regolamento europeo, pur con margini di miglioramento, è chiaro e applicabile. Il PNRR italiano, al contrario, è caratterizzato da criteri troppo restrittivi e scadenze difficili da rispettare. A mio avviso uno dei problemi principali è l'assenza di un confronto strutturato tra istituzioni e operatori del settore. Il primo bando era praticamente inutilizzabile nelle aree extraurbane e troppo rigido in quelle urbane. I correttivi successivi hanno migliorato solo parzialmente la situazione.

Finché non ci sarà un dialogo concreto tra pubblica amministrazione e imprese, questi fondi non potranno realmente supportare lo sviluppo del settore. Sarebbe stato sufficiente replicare il modello CEF, evitando di rendere la messa a terra dei fondi inutilmente complessa».

Elena Airoidi, Country Manager Ionity per l'Italia: «Ionity è una realtà particolare: abbiamo deciso di entrare nel mercato europeo operando contemporaneamente in 24 Paesi, con una strategia centralizzata che ci permettesse di ottimizzare le risorse e gestire in modo efficiente le operazioni legate ai bandi. Per questo motivo in Italia non abbiamo partecipato al PNRR, che ci è parso fin dall'inizio molto complicato. Abbiamo preferito sfruttare le opportunità dei bandi europei, più chiari e immediati. Ad esempio, in Spagna abbiamo partecipato con successo al bando Moves, che copre il 40% del Capex investito, mentre per gli altri Paesi ci siamo affidati al CEF. La nostra scelta dimostra che, quando i bandi sono strutturati e trasparenti, è possibile portare avanti progetti in tempi ragionevoli».

Matteo Bonassi: «Ritenete sia stata una scelta corretta quella di spostare gli incentivi verso le immatricolazioni?»



«Stiamo lavorando molto sulla customer experience. Dopo ogni estate, stagione di picco per le nostre stazioni, valutiamo quelle con maggiori problemi di affollamento e le ampliamo per garantire un servizio migliore. Questo perché riteniamo fondamentale dimensionare le stazioni in base alle richieste»

Elena Airoidi, Country Manager di Ionity

Roberto Colicchio, Head of Business Development di Plenitude On The Road: «È sicuramente stata una scelta corretta. La situazione relativa alle attivazioni è migliorata rispetto al passato. I bandi finora assegnati hanno aumentato il numero di stazioni di ricarica in alta potenza sul territorio italiano. Alcuni aspetti del primo bando sono stati parzialmente superati nel secondo e nel terzo bando - piuttosto stringenti in merito a date di installazione, numero di colonnine in ambiti geografici ristretti e ad altri criteri qualificanti. Siamo in attesa di capire alcuni aspetti realizzativi legati ai DSO (Distribution System Operator - Gestori di rete), come la connessione: ci aspettiamo progetti compatibili con le capacità della rete, che garantiscano sicurezza ed equilibrio tra i vari operatori. Tutto questo aiuta e contribuisce alle immatricolazioni».

Massimiliano Montana Lampo, Chief Commercial Officer di IPlanet: «Concordo pienamente con quanto è stato detto in precedenza. Anche noi ci siamo concentrati principalmente sui bandi europei, partecipando al PNRR solo su pochi lotti, vista la complessità. Il nodo principale resta la lentezza dei processi autorizzativi: già oggi, con una domanda limitata, incontriamo difficoltà. Quando la richiesta crescerà rapidamente, se l'infrastruttura non si svilupperà di pari passo, i problemi saranno enormi. Non è accettabile che una stazione di ricarica venga allacciata dopo uno o due anni».

Antonio Allocati: «Per accelerare le procedure di attivazione è necessario quindi coinvolgere anche altri soggetti, a partire dai DSO...»

Andrea Casartelli: «C'è un tema cruciale: la situazione attuale può sbloccarsi solo se al tavolo parteciperanno anche i DSO, che sono una parte fondamentale per lo sviluppo delle infrastrutture. Questi operano in regime regolato e l'autorità stabilisce tempi e modalità di erogazione dei servizi. Senza convenzioni o un confronto strutturato con il Regolatore, continueremo a discutere senza risultati. La rete è resiliente e può sostenere la domanda, ma serve rivedere SLA e tempi di risposta dedicati alle infrastrutture di ricarica, altrimenti vi è il rischio che non ci sia un comune incentivo a completare le stazioni. Serve un metodo più semplice per accedere ai fondi e un dialogo reale tra operatori, legislatore e regolatore»

Davide Bartesaghi: «L'infrastruttura, se ben sviluppata, può rivelarsi un volano per l'elettrico in termini di immatricolazioni?»

Andrea Casartelli: «Non credo che incentivare le immatricolazioni possa da solo stimolare la crescita dell'infrastruttura. Al contrario, una rete più capillare può diventare il vero volano per il passaggio all'elettrico. Gli utenti devono avere la certezza di poter ricaricare facilmente ovunque e le aziende devono poter installare infrastrutture interne senza particolari ostacoli. Solo così l'aumento delle installazioni può

guidare un incremento delle immatricolazioni, con stazioni affidabili e rapide che garantiscano un'esperienza semplice e veloce».

Gabriele Tuccillo: «Tre o quattro anni fa, la presenza dell'infrastruttura era un fattore decisivo per l'acquisto di un'auto elettrica. Oggi, in Italia, la rete è già molto sviluppata: abbiamo circa 40 charging point fast e ultra fast ogni mille auto elettriche, contro i meno di 10 della Norvegia, che è già quasi completamente elettrificata. Il vero problema è che i CPO hanno costruito la rete più velocemente di quanto siano cresciute le immatricolazioni».

Eugenio Sapora: «La copertura è certamente importante, ma la transizione in Italia richiede anche altri driver. L'utente sceglie l'elettrico se conviene e se è pratico, e qui entrano in gioco il costo del veicolo e, soprattutto, le tariffe di ricarica. Oggi i costi fissi sono molto alti e rendono il sistema poco favorevole alla transizione. I Cpo devono quindi intervenire in maniera coesa e concreta, dialogando con Arera, perché le tariffe sono un fattore determinante. La Spagna cresce più velocemente soprattutto per costi di energia e distribuzione inferiori. In Italia il sistema sotto questo punto di vista va profondamente rivisto».

Matteo Bonassi: «La fotografia attuale vede importanti investimenti dei Cpo, che faticano a rientrare per il traffico ancora basso alle stazioni, con tariffe che, per motivi che non dipendono dalla volontà degli operatori, non risultano convenienti. Quale potrebbe essere il prossimo passo per sbloccare questa situazione di emipasse?»

Daniela Biscarini: «Ogni volta che parliamo di questo tema ribadisco la stessa cosa: manca una visione sistemica. Non esiste un approccio coerente allo sviluppo dell'elettrico a livello italiano ed europeo. In particolare, in Italia le infrastrutture sono incentivate da un PNRR a cui è stato complicato attingere, l'energia ha costi troppo alti rispetto ad altri Paesi e gli incentivi spesso non raggiungono chi può davvero guidare la transizione. Ad esempio, i bonus destinati a utenti con ISEE basso difficilmente sono in grado di stimolare l'acquisto di un veicolo elettrico. Servono incentivi accessibili a un segmento più ampio di mercato, sia privato che business, e predisposto al cambiamento e politiche che favoriscano gli operatori che realizzano le infrastrutture, specie se necessitano di connessioni in Media Tensione. Bisogna riprendere una visione d'insieme, superando comparti isolati e puntando su target più ampi che possano trainare lo sviluppo del mercato».

Gabriele Tuccillo: «Il problema non è la mancanza di strategia, ma la percezione di una volontà di rallentare la transizione elettrica. Questo si riflette nella comunicazione, negli incentivi e nelle regole applicate. In altri Paesi, gli incentivi colmano il divario di prezzo tra auto elettriche e termiche. In Italia, invece, i fondi arrivano in ritardo e sono spesso mal calibrati. Il Bonus Auto, ad esempio, ha puntato su un target sbagliato con importi poco efficaci. Inoltre, il costo dell'energia è il più elevato d'Europa e manca una normativa che renda l'elettrico davvero conveniente. Il sistema Paese non sta facilitando la transizione».

Elena Airoidi: «Un confronto interessante a questo proposito è quello con il Portogallo. Paesi come Norvegia o Benelux non sono parago-

«Servono incentivi accessibili a un segmento più ampio di mercato, sia privato che business, e predisposto al cambiamento, e politiche che favoriscano gli operatori che realizzano le infrastrutture, specie se necessitano di connessioni in Media Tensione. Bisogna riprendere una visione d'insieme, superando comparti isolati»

Daniela Biscarini, Ceo di Ewiva



nabili all'Italia per PIL e contesto, mentre in Portogallo l'elettrico ha già quasi il 20% del parco circolante. Le motivazioni non sono gli incentivi, ma il costo molto più basso dell'energia, che rende conveniente ricaricare a casa e in rete pubblica. Anche la cultura e la comunicazione giocano un ruolo chiave: l'infrastruttura esiste, ma in Italia manca la convenienza e una strategia chiara. Ionity introdurrà a breve la tariffa DOC in Portogallo, e posso già anticipare che sarà molto più bassa rispetto all'Italia, dove abbiamo la tariffa più alta in Europa».

Antonio Allocati: «Quali sono secondo voi le motivazioni che spingono l'utente finale verso l'elettrico e quali sono i trigger che possono incentivare questa scelta?»

Roberto Colicchio: «In Italia il tema è soprattutto culturale, chi decide di acquistare un'auto elettrica lo fa anche per motivazioni culturali e non solo per il risparmio. È molto importante agire e stimolare la domanda. La sfida è individuare strumenti concreti per stimolare l'acquisto e far crescere il mercato».

Massimiliano Montana Lampo: «Dal nostro punto di vista, oggi il rapporto tra infrastruttura e parco circolante in Italia è abbastanza buono. Il problema sarà adeguare i servizi quando arriverà il vero boom dell'elettrico, ed è solo questione di tempo. Sul fronte della domanda, invece, il nodo è a monte: l'Italia non ha ancora fatto una scelta chiara, e di conseguenza si registrano interventi a macchia di leopardo, un'informazione confusa e competenze limitate. La neutralità tecnologica genera incertezza nei consumatori e frena le decisioni degli investitori. Se il Paese adottasse una strategia ben delineata, come hanno fatto la maggior parte dei paesi europei, molti tasselli che ancora mancano si allineerebbero rapidamente».

Matteo Bonassi: «Che ruolo ha oggi lo storage all'interno delle infrastrutture di ricarica: può essere utile per accelerare le attivazioni oppure proporre tariffe più vantaggiose?»

Roberto Colicchio: «Come dicevo, è molto importante agire sulla domanda. La rete crescerà in autonomia come sta già facendo grazie allo sforzo di tutti gli operatori. In tal senso accogliamo con favore lo spostamento delle risorse dalla rete di ricarica allo stimolo alla domanda. Il recente decreto che destina quasi 600 milioni di euro a sostegno della domanda di veicoli elettrici

«Per avere impatto gli incentivi devono essere disponibili nei tempi giusti, con coperture finanziarie certe e modalità operative chiare, altrimenti rischiano di produrre effetti contrari alle aspettative e rallentare lo sviluppo del settore»

Andrea Casartelli, Country manager di Electrip



ci rappresenta un passo positivo e coerente».

Massimiliano Montana Lampo: «IPlanet utilizza sempre BESS nelle proprie stazioni urbane per garantire ricariche ad alta potenza anche in presenza di connessioni in bassa tensione. Attualmente stiamo sperimentando due stazioni extra urbane con BESS per ottimizzare i costi energetici, gestendo i picchi di potenza, soprattutto in questa fase di domanda ancora limitata. La nostra visione è quella di stazioni come piccole smart grid, integrate con pannelli fotovoltaici e progettate per massimizzare l'efficienza. La ricarica pubblica ad alta potenza richiede grandi investimenti, ma occorre resilienza e capacità di sostenere i costi in attesa che la domanda aumenti».

Gabriele Tuccillo: «Per Atlante, lo storage è uno strumento strategico per integrare le rinnovabili, ridurre i costi e la potenza di connessione, accelerare la messa online delle stazioni e offrire servizi alla rete garantendo lo stesso livello di servizio al cliente finale. In Italia, però, queste potenzialità non si ancora sono concretizzate. Lo storage di piccola taglia serve solo la stazione e la sua attivazione è rallentata da iter burocratici lunghi. Detto questo, sono positivo sul futuro. I DSO stanno progressivamente attrezzandosi per integrare sistemi di accumulo, e lo storage sta guadagnando rilevanza sia dal punto di vista operativo, sia normativo, sia come leva economica. Con il giusto supporto regolatorio

e una maggiore maturità del mercato, potrà diventare un elemento chiave per l'efficienza e la sostenibilità dell'infrastruttura di ricarica».

Elena Airoidi: «Riguardo al BESS, abbiamo iniziato ad utilizzarlo nel 2018 in Spagna per tamponare aree senza connessione ultrafast, ma l'esperienza cliente non era soddisfacente. Per garantire almeno 1 MW per stazione, le batterie non bastano; quindi, man mano che le stazioni vengono allacciate alla rete, le dismetteremo. A Monaco, in Germania, abbiamo testato lo storage per acquistare energia a basso costo e rivenderla facendo trading, ma è un business ancora in sviluppo. Al momento preferiamo puntare su connessioni di media tensione stabili per garantire un servizio affidabile».

Davide Bartesaghi: «Può avere senso introdurre nella ricarica pubblica tariffe variabili in diverse fasce orarie per incentivare l'utilizzo delle colonnine sfruttando l'energia da rinnovabili quando è a basso costo?»

Andrea Casartelli: «Assolutamente sì. Collegandomi al tema BESS, oggi la batteria rappresenta un'opportunità importante per aggiornare le stazioni esistenti riducendo i costi. La tariffazione dinamica potrebbe migliorare la customer experience, ma oggi gli utenti fanno già fatica con le varie app; in futuro, con un dialogo stretto tra Terna, Dso e legislatori, potrebbe avere senso. Bisogna anche lavorare su oneri, accise e





«Chi decide di acquistare un'auto elettrica lo fa anche per motivazioni culturali e non solo per il risparmio. È molto importante agire e stimolare la domanda. La sfida è individuare strumenti concreti per spingere l'acquisto e far crescere il mercato»

Roberto Colicchio, Head of Business Development di Plenitude On The Road

costi fissi per ottimizzare il sistema tariffario. Le batterie, inoltre, potrebbero aiutare a garantire la massima potenza in contesti urbani dove ci sono limitazioni sulla potenza e a spostare parte della domanda domestica verso le colonnine».

Eugenio Sapora: «Anche noi stiamo sperimentando l'uso del BESS - Battery Energy Storage System -, ma in Italia la complessità aumenta. Il BESS funziona dove la potenza in bassa tensione è disponibile e può far risparmiare sull'installazione della cabina, ma questo vantaggio nel breve periodo non si sta concretizzando. Sulle tariffe dinamiche il tema è delicato: abbassarle quando l'energia costa meno non sempre conviene. Ha senso più che altro per gestire i flussi di veicoli nella stazione, permettendo di ottimizzare traffico e costi fissi, più che per il risparmio sul prezzo dell'elettrone».

Daniela Biscarini: «L'applicazione di tariffe flessibili è un tema complesso. Innanzitutto, bisogna considerare che nel sistema tariffario tra Cpo e utente finale c'è spesso l'Emsp, che rende più articolata la gestione di un sistema di tariffe differenziato o promozionale: nei nostri primi esperimenti promozionali, ad esempio, solo una minoranza di questi ultimi ha trasferito il beneficio al cliente; nell'e-mobility c'è già un grande affollamento di modalità di accesso e di app e aggiungere anche promozioni basate su flessibilità oraria in un mercato ancora poco sviluppato sicuramente potrebbe portare ad un beneficio ma anche una maggiore complessità per orientarsi del cliente. Senza una visione ampia e un messaggio coeso tra tutti gli operatori, quindi, le tariffe flessibili oggi restano un'opportunità difficile da applicare».

Matteo Bonassi: «Chi fa parte del settore sa bene che oggi le stazioni in Italia non mancano; spesso però si torna spesso a sottolineare che alcune zone del Paese sono ancora molto scoperte: è possibile oggi pensare di continuare a investire per migliorare il servizio anche in quelle aree?»

Daniela Biscarini: «Fino a poco tempo fa, i Cpo hanno guardato al territorio selezionando le locations sulla base della loro strategia e senza particolari rischi di sovrapposizione con i loro competitors, considerando che l'infrastruttura era ancora in fase nascente. Ci siamo mossi tutti scegliendo aree piuttosto scoperte e calcolando il rientro dell'investimento in determinate aree ipotizzando tempi sostenibili. I principali operatori, tra cui anche Ewiva, si sono mossi

seguendo anche le indicazioni e requisiti dei finanziamenti europei CEF o del PNRR. Oggi tutto cambia: le location appetibili diminuiscono, la concorrenza cresce, il mercato è più lento del previsto e le concessioni devono essere più lunghe per consentire il recupero dell'investimento ai CPO che stanno lavorando per infrastrutturare il Paese. Le scelte da parte degli operatori per la posizione dei nuovi siti stanno diventando quindi sempre più oculate. Conquistare il cliente e fidelizzarlo in un contesto a competizione crescente significa, inoltre, investire sulla visibilità e offrire un servizio di alto livello, su cui entrano in gioco temi complessi come il permitting e altre attività logistiche utili a offrire anche servizi aggiuntivi oltre quello di ricarica, che non rientrano spesso nel core business e che al momento hanno priorità inferiore rispetto alla copertura del Paese».

Elena Airoidi: «Stiamo lavorando molto sulla customer experience. Dopo ogni estate, stagione di picco per le nostre stazioni, valutiamo quelle con maggiori problemi di affollamento e le ampliamo per garantire un servizio migliore. Questo perché riteniamo fondamentale dimensionare le stazioni in base alle richieste. Ionity sta evolvendo da "Pure Cpo" a un approccio diretto verso il cliente finale, soprattutto tramite una membership card. In Paesi come Francia e Germania questo è più fattibile, grazie a una rete più sviluppata; in Italia non ancora. Dove il rapporto diretto con il cliente è possibile, le

tariffe sono più vantaggiose, incentivando l'uso delle colonnine rispetto alla ricarica domestica. Nei Paesi con una rete meno sviluppata, la Spark Alliance, che abbiamo stretto in collaborazione con Electra, Atlante e Fastned, ci consente maggiore capillarità».

Antonio Allocati: «A proposito di Emsp: quale potrà essere il loro ruolo in futuro? Come cambieranno gli attori del mercato?»

Roberto Colicchio: «Gli Emsp saranno sempre necessari, ma ci sarà una concentrazione per agevolare il cliente nella gestione del rifornimento energetico. Plenitude, sin dall'inizio è sempre stata molto integrata nella filiera. Stiamo lavorando per migliorare ulteriormente nei prossimi anni la customer experience. Nel B2B privato per esempio, la flessibilità ha ancora più senso, le aziende possono scegliere l'elettrico per cercare di garantire a cascata le immatricolazioni di clienti privati»

Massimiliano Montana Lampo: «Oggi orientarsi tra tante tariffe e diversi Emsp è complicato per gli utenti; il mercato dovrà consolidarsi guidato dalla domanda, ma ci vorrà tempo. Una leva interessante sarà il mercato della flessibilità, soprattutto in bassa potenza: le batterie delle auto possono diventare parte di una smart grid, fornendo servizi alla rete quando restano collegate più a lungo. Per le infrastrutture Hpc, invece, puntiamo a un modello simile al rifornimento di carburante, erogando più energia nel minor tempo possibile per soste brevi. L'obiettivo è garantire al cliente un'esperienza di ricarica fluida, semplice e veloce».

Davide Bartesaghi: «I CPO hanno fatto passi da gigante negli ultimi anni con l'obiettivo di rendere la ricarica sempre più semplice e accessibile. Secondo voi, quale sarà l'innovazione più importante in questa direzione?»

Massimiliano Montana Lampo: «Oggi il primo obiettivo è garantire al cliente la possibilità di ricaricare: l'affidabilità delle stazioni deve quindi essere prioritaria. Il servizio deve essere sempre funzionante, semplice da attivare e trasparente: l'utente deve poter controllare lo stato della ricarica, la velocità e pagare in modo intuitivo e sicuro. Purtroppo, in molti casi, questi elementi mancano ancora e i Cpo devono lavorare per garantire queste basi. Personalmente, guidando quest'estate in tutta Italia, ho constatato che in diversi casi l'esperienza non era ottimale: colonnine non funzionanti, pagamenti falliti. Una

«Oggi orientarsi tra tante tariffe e diversi Emsp è complicato per gli utenti; il mercato dovrà consolidarsi guidato dalla domanda, ma ci vorrà tempo. Una leva interessante sarà il mercato della flessibilità, soprattutto in bassa potenza: le batterie delle auto possono diventare parte di una smart grid, fornendo servizi alla rete quando restano collegate più a lungo»

Massimiliano Montana Lampo, Chief Commercial Officer di IPlanet



volta assicurate queste feature fondamentali, si potranno introdurre evoluzioni tecnologiche come il Plug & Charge. Oggi però il focus deve restare sull'infrastruttura funzionante».

Eugenio Sapora: «Oggi l'infrastruttura non è ancora completamente affidabile: le colonnine non riescono a garantire un tasso di successo vicino al 100%, siamo più vicini al 90%. Nell'Oil & Gas questa percentuale sarebbe inaccettabile. C'è ancora molto da migliorare. Solo una volta raggiunta una base solida potremo parlare di altri aspetti evolutivi. La ricarica deve essere considerata una commodity: deve funzionare sempre».

Roberto Colicchio: «Credo che tutti gli aspetti debbano essere sviluppati in parallelo. Garantire un servizio funzionante è fondamentale, bisogna sempre continuare a investire nella customer experience per offrire fin da subito un'esperienza semplice e accessibile. La nostra filosofia punta a un'integrazione stretta con gli Emsp. Siamo stati tra i primi in Italia a introdurre programmi di loyalty verticali e ci impegniamo a integrarli sempre di più. Sono i Cpo a guidare questo processo, ma l'integrazione con gli Emsp è fondamentale: servizi e idee ci sono, ma l'utilità di un approccio coordinato rappresenta un elemento chiave. I tavoli di collaborazione tra DSO (Distribution System Operator - Gestori di rete) e operatori stanno funzionando. Resta fondamentale avere in anticipo le informazioni sulla reale disponibilità di potenza su tutta la rete italiana».

Matteo Bonassi: «Tesla ha basato molto del suo successo sulla semplicità di utilizzo. C'è ancora un gap rispetto alle altre stazioni?»

Elena Airoidi: «È difficile replicare l'esperienza Tesla, perché le loro vetture sono progettate per integrarsi perfettamente con la propria rete di ricarica. Noi, invece, stiamo puntando sullo sviluppo tecnologico e sulla customer experience. A breve inaugureremo il primo sito con il megacharger di Alpitronic, con particolare attenzione alla velocità di ricarica. In parallelo, stiamo sviluppando le lounge Ionity: a dicembre apriremo la prima in Portogallo, operativa 24 ore su 24, con spazi per lavorare, servizi igienici e altri servizi aggiuntivi; a seguire, ne avremo una seconda in Spagna. Per l'Italia ci saranno aperture in futuro, ma partiamo con piccoli volumi in siti strategici, scelti per massimizzare la probabilità di raggiungere il pareggio e per

«Oggi i costi fissi sono molto alti e rendono il sistema poco favorevole alla transizione. I Cpo devono quindi intervenire in maniera coesa e concreta, dialogando con Arera, perché le tariffe sono un fattore determinante. La Spagna cresce più velocemente soprattutto per costi di energia e distribuzione inferiori»

Eugenio Sapora, General manager di Electra



comprendere come questi investimenti influenzeranno il traffico sulle stazioni. Il primo sito in Portogallo, ad esempio, si trova tra le due principali città del Paese, in un'area finora scoperta».

Antonio Allocati: «Quanto possono fare in questo senso i CPO e quanto invece deve fare l'automotive?»

Gabriele Tuccillo: «La priorità è che le colonnine funzionino. I charging point devono offrire un'esperienza simile a quella delle stazioni di servizio tradizionali: ricarica semplice, veloce e affidabile. Il prezzo è importante, ma non sempre decisivo, soprattutto per chi guida auto aziendali. Tesla ha già dimostrato cosa significa offrire un'esperienza ottimale: basta inserire il cavo. Il Plug & Charge sarà un'evoluzione interessante, ma oggi servono stabilità e potenza reale. Con centinaia di EMSP sul mercato, la visibilità e la connessione stabile sono fondamentali. È essenziale che la stazione eroghi la potenza dichiarata: stiamo installando colonnine da 400 kW, ma poche auto possono sfruttarle appieno. Detto questo, sono fiducioso. Con l'evoluzione tecnologica portata avanti dai carmaker e dai fornitori della filiera, come i produttori di batterie, la qualità del servizio e dell'esperienza di ricarica crescerà in modo significativo. L'infrastruttura è già pronta per l'ultrafast: ora serve che veicoli e sistemi siano

in grado di valorizzarla pienamente.»

Davide Bartesaghi: «Le aree lounge rappresentano un valore aggiunto per il cliente? Possono essere utili nell'ottica di generare traffico presso una stazione?»

Daniela Biscarini: «Abbiamo realizzato una lounge presso la stazione di via Flaminia a Roma, ma in realtà oggi non credo sia realmente determinante per aumentare il traffico visto il mercato ancora limitato di BEV. Stiamo valutando concept di stazione diversi in base alla collocazione e ai servizi più utili, anche se oggi spesso il cliente rimane in auto con lo smartphone. La lounge può avere senso soprattutto per la sicurezza in aree isolate di notte. Al di là dei servizi aggiuntivi che possono semplificare e migliorare l'esperienza, il punto fondamentale resta sempre lo stesso: la colonnina deve funzionare in maniera affidabile, indipendentemente dal fornitore o Emsp scelto».

Antonio Allocati: Per chi punta sulla ricarica ad alta potenza, la velocità oggi può fare la differenza come strumento per attrarre traffico?

Andrea Casartelli: «Certamente, e quando investiamo in un hub HPC stiamo già pensando a un futuro in cui la domanda sarà per la maggior parte full electric. La location resta quindi il fattore principale. Ci sono due leve: customer



experience e tariffa. Il problema vero riguarda software e manutenzione. Alcune aziende esternalizzano, altre preferiscono gestirla internamente per mantenere il controllo. Gli aspetti basilari restano affidabilità della colonnina e pagamenti con carta di credito. Inoltre non credo molto al modello di business legato alle lounge, se non in stazioni isolate e di grande importanza».

Matteo Bonassi: «Il divieto di vendita dell'endotermico al 2035 è stato propedeutico allo sviluppo dell'elettrico?»

Massimiliano Montana Lampo: «In Europa la transizione elettrica ha seguito percorsi molto diversi rispetto all'Italia. Nessuno immaginava che le auto sarebbero diventate tutte elettriche dall'oggi al domani, ma trovarsi con una quota solo del 5%, mentre in molti Paesi siamo già al 20%, è un gap significativo. Nei prossimi 5 anni ci auguriamo di recuperare terreno: secondo diversi studi, in Italia la svolta potrebbe avvenire tra il 2027 e il 2028, con un paio di anni ancora difficili prima di vedere crescere le quote elettriche in modo più rapido. Ci aspettiamo lo sviluppo di due modelli di business: ricariche di bassa potenza integrate in parcheggi o servizi urbani, e hub HPC con tecnologia avanzata e massima velocità, dove i veicoli si adegueranno molto presto alla potenza delle stazioni. La location sarà determinante per il successo dei Cpo. Come IPlanet, puntiamo a replicare l'esperienza dell'endotermico, con permanenze di 5-10 minuti e servizi ancillari che includono anche la ristorazione».

Elena Airoidi: «I nostri shareholder, anche quelli tedeschi, fanno dichiarazioni contrastanti e investono anche in altre tecnologie. All'ultima fiera di Berlino abbiamo visto proposte interessanti dai produttori cinesi, molto attivi nello sviluppo tecnologico dell'elettrico. Guardando all'Italia, prendendo spunto dal Regno Unito, serve sviluppare hub di ricarica ultrafast in città, nonostante le difficoltà legate alle connessioni. Su Londra, nella Ring Road, stiamo già sperimentando questo format per chi non può ricaricare a casa, offrendo tariffe convenienti. Milano oggi è piena di colonnine in AC, ma con più vetture full electric servirà un network più

DA SINISTRA: ANTONIO ALLOCATI (REDAZIONE E-RICARICA), MATTEO BONASSI (REDAZIONE E-RICARICA), DAVIDE BARTESAGHI (DIRETTORE RESPONSABILE DI E-RICARICA), MASSIMILIANO MONTANA LAMPO (CHIEF COMMERCIAL OFFICER DI IPLANET), GABRIELE TUCCILLO (CEO DI ATLANTE ITALIA), EUGENIO SAPORA (GENERAL MANAGER DI ELECTRA), LORENZO BONVINI (RESPONSABILE COMMERCIALE E-RICARICA), ROBERTO COLICCHIO (HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT DI PLENTITUDE ON THE ROAD), GIONATA ALDEGHI (MANAGER RENEWABLES & ENERGY EFFICIENCY DIVISION DI HUNTERS GROUP), ELENA AIROLDI (COUNTRY MANAGER DI IONITY), DANIELA BISCARINI (CEO DI EMIVA) E GIOVANNI CALO' (NETWORK DEVELOPMENT MANAGER DI ELECTRIP ITALIA)



veloce. Anche in ambito urbano non scenderemo comunque sotto una certa dimensione minima di stazione».

Antonio Allocati: «Come vedete lo sviluppo del settore nei prossimi 5 anni?»

Gabriele Tuccillo: «Oggi il mercato della ricarica è ancora in una fase early stage, con una pluralità di operatori, spesso piccoli e destrutturati, che non riescono a garantire una qualità del servizio adeguata né dal punto di vista infrastrutturale né dal lato dell'interfaccia utente. Questa frammentazione genera discontinuità

nell'esperienza di ricarica e ostacola la fiducia dei clienti.

A mio avviso, nei prossimi anni assisteremo a un consolidamento del settore: molti piccoli operatori scompariranno o verranno assorbiti, e saranno i CPO più strutturati e capillari a gestire direttamente il rapporto con il cliente. Questo permetterà di garantire standard elevati, interoperabilità reale e una customer experience coerente. Un primo passo concreto in questa direzione è la nascita della Spark Alliance, che vede Atlante insieme a Electra, Fastned e Ionity. È un'iniziativa che riunisce alcuni dei principali CPO europei con l'obiettivo di promuovere una rete di ricarica ad alta potenza, affidabile, interoperabile e accessibile, favorendo la collaborazione tra operatori e accelerando la transizione verso la mobilità elettrica».

Daniela Biscarini: «Ritengo che il ban dell'endotermico previsto entro il 2035 abbia sicuramente aiutato lo sviluppo dell'elettrico, anche se serve avere le spalle larghe per puntare su un settore ancora pieno di incognite. Per quanto riguarda la realizzazione delle infrastrutture da parte dei CPO, si tratta di mettere in campo grandi investimenti con tempistiche di ritorno incerto. Sul fronte degli Emsp, questi hanno marginalità ridotta, soprattutto con una competizione crescente. In ogni caso la strada è tracciata, in termini di tecnologia è inutile negare i benefici attuali e reali dell'elettrico per la decarbonizzazione dei trasporti, quindi credo che lo sviluppo del mercato anche in Italia si allineerà al resto d'Europa, anche se



«Lo storage sta guadagnando rilevanza sia dal punto di vista operativo, sia normativo, sia come leva economica. Con il giusto supporto regolatorio e una maggiore maturità del mercato, potrà diventare un elemento chiave per l'efficienza e la sostenibilità dell'infrastruttura di ricarica».

Gabriele Tuccillo, Ceo di Atlante Italia

eHome⁵ Love at first Charge

La stazione di ricarica
domestica che
consiglierai



Scorpi i motivi per cui gli
installatori impazziranno
eHome 5



 circontrol



con tempistiche che potrebbero slittare. Questo rimane però un problema per chi ha investito nelle infrastrutture fin da principio: se lo stop all'endotermico venisse posticipato, ci sarebbero problemi sulle concessioni. Il rischio con le attuali concessioni, tipicamente a 10 anni, è che scadano prima di un reale aumento della domanda: servirà inevitabilmente agire anche su questa criticità.

Eugenio Saporà: «Sul tema delle deadline alla produzione di motori endotermici fissata al 2035, se fosse rimandata, potrebbe creare problemi ai singoli player. Sul futuro elettrico invece non ci sono dubbi. Tutti abbiamo delle

KPI al 2035; potrebbe esserci un consolidamento diverso, con una concentrazione degli attori. Ci si augura che la scadenza venga mantenuta, ma è meglio prepararsi perché allo stato attuale una proroga è molto probabile».

Andrea Casartelli: «Il rinvio della scadenza alla produzione di endotermiche entro il 2035 potrebbe non essere un grosso problema. In Italia il ban viene visto come contrapposizione tra fazioni, mentre le direttive europee vanno adattate e calate alla realtà locale. Il disavanzo del PNRR poteva essere investito sulle aziende e sulle flotte. Siamo convinti che l'elettrico arriverà di colpo, quando però saremo tutti pronti». 

Alla Tavola Rotonda di E-Ricarica ha preso parte anche Joelle Galesi, Managing Director di Hunters Group, protagonista di un intervento dedicato al settore focalizzato sulle nuove competenze della e-mobility: i profili più ricercati e le prospettive future. La società di recruiting ha fornito ai partecipanti uno sguardo strategico sui cambiamenti nel mercato del lavoro connesso alla transizione energetica, con focus sui ruoli emergenti nella catena del valore della ricarica pubblica

