

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



TREND 2026



A PAGINA 14

Che anno sarà per l'e-mobility?

Dallo sviluppo del segmento B2B alle soluzioni smart per la ricarica domestica, passando per il consolidamento dell'infrastruttura pubblica. Il punto di vista di Omar Imberti (ABB), Massimiliano Montana Lampo (IPlanet), Stefano Lucini (Orbis), Edouard Marciano (Virta), Luca Conti e Michele De Gaspari (E.ON)

MERCATO



A PAGINA 22

L'evoluzione dell'offerta Hpc

Più potenza, maggiore affidabilità e servizi integrati: ecco come sta cambiando il segmento delle soluzioni ultrafast

COVER STORY

«Gli installatori al centro del nostro business»

Intervista a **John Maxa**,
Key Account Manager di **GO-E**



KEY 2026

Tutti i dettagli della nuova edizione (Rimini, 4/6 marzo)

FORMAZIONE

Come costruire valore puntando sui professionisti

ATTUALITÀ

Ricarica wireless o conduttiva? Le tecnologie che affiancheranno i connettori



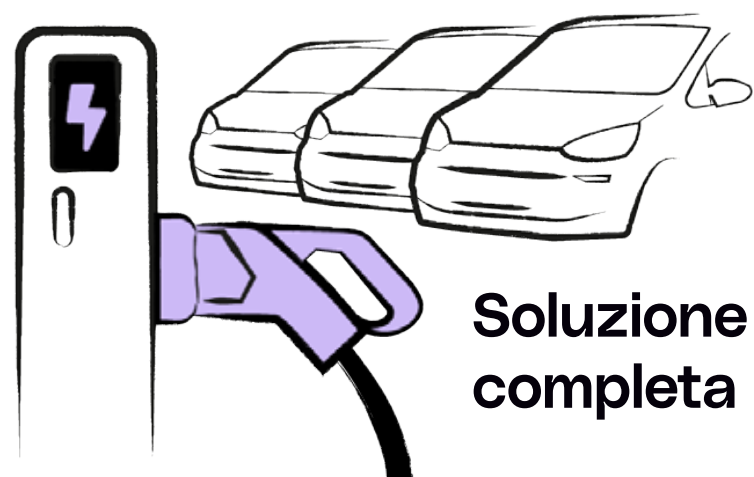
www.e-ricarica.it

Ricarica elettrica senza confini.

Elettrifica la tua flotta con la soluzione eMobility di Spirii.

Piattaforma di gestione dei *punti di ricarica*

✓ Operatività del **99.8%**



Soluzione completa



Accesso facile alla ricarica in tutta Europa



Oltre 900.000
colonnine in roaming



Monitoraggio e assistenza 24/7



Sarà il mercato a decretare la vittoria dell'elettrico

La decisione della Commissione europea di rivedere lo stop definitivo alla produzione di motori endotermici dal 2035, introducendo un obiettivo del 90% di veicoli a zero emissioni e lasciando un 10% di flessibilità alle case costruttrici, è stata accolta da molti detrattori dell'elettrico come una svolta, una sorta di "rivincita morale". In realtà, numeri alla mano, la direttrice industriale del settore automotive cambia poco. La rotta resta chiaramente orientata verso la decarbonizzazione, ma la cornice regolatoria si fa meno ideologica e più pragmatica, ovvero aperta a diverse situazioni tecnologiche senza imporre nulla, di fatto, al consumatore finale. Ed è proprio questo, a nostro modo di vedere, il primo, vero elemento positivo di questa scelta. L'attenuazione del divieto contribuisce infatti a disinnescare una battaglia culturale che negli ultimi anni ha assunto toni eccessivamente polarizzati. L'auto elettrica è stata spesso trasformata in un terreno di scontro politico, più che in un tema industriale e tecnologico. Restituire centralità alla libertà di scelta del consumatore significa riportare il dibattito su binari più razionali: non sarà un'imposizione normativa a decretare il successo di una tecnologia, ma la sua capacità di risultare più efficiente, conveniente e competitiva sul mercato. In questo contesto, come più volte ribadito, sarà la competizione industriale a fare da arbitro. Anche qualora in futuro le percentuali dovessero essere ulteriormente ritoccate, concedendo maggiore spazio ai motori a combustione (alcuni lo danno già per scontato), l'elettrico resta oggi la tecnologia che presenta il maggior potenziale per affermarsi nel medio-lungo periodo. L'evoluzione delle batterie è un fattore chiave: prestazioni in crescita e costi in calo stanno rapidamente riducendo il gap con le alimentazioni tradizionali. L'annun-



cio di CATL dell'avvio della produzione su larga scala di batterie al sodio già nel 2026 è solo uno dei segnali di un'innovazione che procede a ritmi sostenuti. Nei prossimi anni le auto elettriche potrebbero non solo avvicinarsi, ma superare le endotermiche in termini di convenienza sul prezzo di listino, costi di manutenzione e total cost of ownership (un trend che nel segmento delle city car è già possibile toccare con mano), anche grazie a tariffe di ricarica che stanno tornando, seppur lentamente, su livelli competitivi. Il 2025 ha già rappresentato un punto di svolta: le immatricolazioni di veicoli elettrici sono cresciute a doppia cifra rispetto all'anno precedente, con picchi a tre cifre trainati dagli incentivi negli ultimi mesi (+130% a novembre e +107% a dicembre), nonostante i vincoli legati a ISEE e residenza. Per consolidare e rendere strutturale questo trend, il ruolo delle flotte aziendali sarà cruciale. Le imprese stanno dimostrando di poter essere

un volano strategico, non solo in termini di volumi, ma anche come strumento di diffusione culturale: l'utilizzo quotidiano da parte dei dipendenti permette di toccare con mano i benefici dell'elettrico, accelerandone l'accettazione. Restano tuttavia aperte alcune criticità che il nuovo anno dovrà affrontare con urgenza. I tempi di allacciamento delle stazioni di ricarica pubbliche continuano a rappresentare un collo di bottiglia rilevante, così come le difficoltà, spesso burocratiche, nella realizzazione di infrastrutture di ricarica in ambito condominiale. A questo si aggiunge la necessità di politiche di incentivo più stabili e coerenti, capaci di sostenere sia l'acquisto dei veicoli a zero emissioni sia lo sviluppo delle infrastrutture, pubbliche e private. È anche su questi nodi che si giocherà la credibilità e la velocità della transizione nei prossimi anni

La Redazione



L'evoluzione delle batterie è un fattore chiave: prestazioni in crescita e costi in calo stanno rapidamente riducendo il gap dell'elettrico rispetto alle alimentazioni tradizionali

SOMMARIO



COVER STORY

"Gli Installatori al centro del nostro business"

A PAGINA 8



TREND 2026

2026 che anno sarà?

A PAGINA 14



MERCATO

Potenza, efficienza e servizi: ecco come sta cambiando l'offerta di soluzioni ultrafast

A PAGINA 22



EVENTI

KEY 2026: in mostra l'energia che guida il futuro

A PAGINA 20



News **pag. 5**

Focus **pag. 11**

Auto elettriche: 2025 positivo, crescita costante e boom incentivi

Focus **pag. 12**

Tariffe pubbliche 2025: ultrafast in altalena, più stabili le colonnine in AC

Primo piano **pag. 30**

Installatori: costruire valore e affidabilità attraverso la formazione

Attualità **pag. 36**

Wireless o conduttiva? Le nuove frontiere della ricarica automatizzata

Installazione del mese **pag. 38**

A Piacenza colonnine da 400 kW: così Ewiva accelera sugli e-truck

Dati e statistiche **pag. 40**

ETruck: in UE entro il 2030 servono 17mila charging point pubblici

N. 1/2 GENNAIO/FEBBRAIO 2026

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 IV - n. 1/2 - Gennaio/Febbraio 2026 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 12 gennaio 2026

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, Chiara Paleari

Responsabile dati:
Marco Arosio



COLONNINE: DALL'1 GENNAIO SCATTA L'OBLIGO DI TRASMISSIONE TELEMATICA DEI CORRISPETTIVI

Dal 1° gennaio 2026 le operazioni di ricarica dei veicoli elettrici sono soggette a un nuovo regime fiscale che introduce obblighi specifici di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei corrispettivi. L'Agenzia delle Entrate, con il provvedimento n. 570041 del 12 dicembre 2025, ha definito le regole tecniche, le informazioni da trasmettere e i termini di conservazione dei dati, stabilendo un quadro normativo dedicato alle peculiarità del settore della ricarica elettrica, in linea con quanto previsto dal Regolamento (UE) 2023/1804 sulle infrastrutture per i combustibili alternativi. Il provvedimento dà attuazione all'articolo 2, comma 1-ter, del Decreto legislativo 127/2015, come modificato dal Dlgs 81/2025, e introduce una disciplina distinta rispetto alle altre operazioni commerciali. Gli operatori e i soggetti passivi IVA che gestiscono stazioni di ricarica devono conservare elettronicamente i dati dei corrispettivi e trasmetterli esclusivamente per via telematica, garantendo integrità,

sicurezza e tracciabilità delle informazioni. L'obbligo decorre dalla data di attivazione del canale telematico, che sarà comunicata tramite apposito avviso sul sito dell'Agenzia delle Entrate. Per le ricariche effettuate dal 1° gennaio 2026 fino all'attivazione del canale, i dati devono essere trasmessi entro quarantacinque giorni dalla data di avvio del servizio, mentre per le operazioni successive la trasmissione dovrà avvenire entro l'ultimo giorno del mese successivo a quello di effettuazione. Il provvedimento definisce inoltre specifiche tecniche per memorizzazione e trasmissione, individuando le informazioni obbligatorie, le modalità operative e le misure di sicurezza necessarie a preservare l'inalterabilità dei dati, assicurando così uniformità e tracciabilità dei flussi verso l'Amministrazione finanziaria. L'introduzione di questa disciplina specifica rappresenta un passo significativo nella digitalizzazione dei flussi fiscali legati alla mobilità elettrica e richiede agli operatori di adeguare tempestivamente i propri sistemi informatici per rispettare gli adempimenti previsti. Con il nuovo quadro normativo, le ricariche dei veicoli elettrici entrano a pieno titolo nel perimetro dei corrispettivi tracciati, consentendo all'Agenzia delle Entrate di gestire i dati nell'ambito dell'Anagrafe tributaria, nel rispetto del Regolamento europeo 2016/679, con finalità di controllo fiscale e interesse pubblico.



NEWS

L'UE REVOCA LO STOP AGLI ENDOTERMICI ENTRO IL 2035. MA IL 90% DELLA PRODUZIONE DOVRÀ ESSERE A ZERO EMISSIONI



La Commissione europea ha rivisto l'impianto dello stop ai motori endotermici previsto dal 2035. Nel pacchetto automotive presentato dall'Esecutivo Ue, Bruxelles propone che, a partire da quella data, le case automobilistiche rispettino un obiettivo di riduzione delle emissioni di CO₂ del 90%, lasciando il restante 10% compensabile attraverso l'utilizzo di acciaio a basse emissioni di carbonio prodotto nell'Unione oppure mediante e-fuel e biocarburanti. L'impostazione apre quindi la possibilità a una prosecuzione del ruolo dei veicoli ibridi plug-in, dei modelli con range extender, dei mild hybrid e dei motori a combustione interna anche oltre il 2035, accanto ai veicoli completamente elettrici e a idrogeno. Il pacchetto prevede inoltre una modifica mirata alle norme sulle emissioni di CO₂ per i veicoli pesanti, introducendo elementi di flessibilità volti a facilitare il raggiungimento degli obiettivi al 2030. Sul fronte della domanda, l'Automotive Omnibus introduce una nuova categoria di veicoli nell'ambito dell'iniziativa "small affordable cars", che include auto elettriche fino a 4,2 metri di lunghezza. La misura punta a consentire a Stati membri e autorità locali di sviluppare incentivi dedicati, stimolando la diffusione di veicoli elettrici di piccole dimensioni prodotti nell'Unione. Secondo la Commissione, l'Omnibus sull'automotive consentirà di alleggerire gli oneri amministrativi e ridurre i costi per i produttori europei, rafforzandone la competitività globale e liberando risorse da destinare alla decarbonizzazione. Le stime indicano risparmi per circa 706 milioni di euro all'anno per le imprese, contribuendo a portare a 14,3 miliardi di euro annui i risparmi amministrativi complessivi derivanti dalle iniziative di semplificazione finora presentate dall'Esecutivo Ue. Tra le ulteriori misure figurano la riduzione del numero di normative secondarie previste nei prossimi anni e la semplificazione delle procedure di test per nuovi furgoni e autocarri per passeggeri, con l'obiettivo di contenere i costi mantenendo elevati standard ambientali e di sicurezza. È previsto anche un sostegno specifico all'introduzione dei furgoni elettrici nel trasporto nazionale, che vengono equiparati ai veicoli a combustione interna per quanto riguarda i tempi di riposo e le norme applicabili ai conducenti.

ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE

GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI INGETEAM PER OGNI ESIGENZA DI RICARICA



FUSION Street



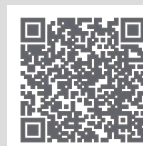
RAPID 60



RAPID 120/180



RAPID 420



SCOPRI DI PIÙ

L'ELETTRICO VISTO DA...

DOMENICO ROMITA,
FLEET MANAGER DI COCA-COLA HBC ITALIA



Che tipologia di veicoli avete introdotto nella vostra flotta?

«Gestiamo una flotta di circa 1.300 vetture a uso promiscuo, un asset fondamentale per la nostra forza commerciale che ogni giorno presidia il territorio. Dal 2021, in linea con l'obiettivo internazionale di Coca-Cola HBC di raggiungere le zero emissioni nette lungo l'intera catena del valore entro il 2040, con il programma Net Zero by 2040, abbiamo intrapreso una trasformazione radicale con il progetto Green Fleet: stiamo sostituendo le motorizzazioni tradizionali a favore di un listino esclusivamente elettrificato (Full Hybrid, Plug-in o Full Electric). Non è solo un cambio di mezzi, ma un tassello della nostra strategia di progressiva decarbonizzazione».

Come avete sviluppato l'infrastruttura di ricarica?

«L'infrastruttura è il cuore abilitante. Abbiamo elettrificato tutte le nostre sedi principali: non solo l'headquarter di Sesto San Giovanni, ma anche i nostri 6 siti produttivi da Nord a Sud, dove ad oggi contiamo circa 20 punti di ricarica AC (da 7,4, 11 o 22 kW). Questo garantisce a molti colleghi di poter ricaricare l'auto durante l'orario di lavoro, abbattendo la cosiddetta "ansia da ricarica" e rendendo la scelta dell'elettrico una soluzione pratica e integrata».

Avete riscontrato criticità nell'adozione di elettriche o plug-in?

«Soprattutto per il comparto commerciale, capillarmente distribuito su tutto il territorio nazionale a supporto dei nostri clienti - bar, ristoranti, supermercati -, l'auto non è solo un mezzo di trasporto ma uno strumento di lavoro fondamentale, per cui era per noi imprescindibile poter offrire una soluzione che non stravolgesse abitudini consolidate. Qui riconosco che una forte cultura aziendale orientata alla semplificazione e alla sostenibilità ha giocato la propria parte, e i nostri colleghi si sono fatti in prima persona ambasciatori della missione NetZEROby40. Grazie anche al lavoro fatto a livello infrastrutturale, all'apertura degli ordini per i veicoli full electric per la forza commerciale, circa un terzo dei colleghi (100 su 300 nuovi ordini) ha scelto spontaneamente l'elettrico puro. È la prova che, quando la sostenibilità diventa un valore vissuto e supportato, le persone diventano protagoniste del cambiamento».

Avete avuto difficoltà nell'utilizzo dell'infrastruttura di ricarica?

«Le criticità principali riguardavano la sede di Sesto, dove inizialmente avevamo solo due colonnine per circa 95 auto elettriche e/o plug-in che, ad oggi, li fanno base. Ora con 10 punti di ricarica la situazione è stabile. Per ottimizzare i carichi abbiamo anche sviluppato una app interna che consente con semplicità di prenotare la stazione di ricarica».

Quali sono stati finora i principali vantaggi dell'elettrificazione?

«I vantaggi sono duplici. Da un lato c'è l'impatto ambientale, dall'altro un'efficienza operativa misurabile. I dati ci dicono che le auto elettriche hanno minori costi di manutenzione e tempi di fermo vettura ridotti rispetto ai motori termici. Questo si traduce in una maggiore disponibilità del mezzo per i nostri venditori e, di conseguenza, in un servizio migliore per i nostri clienti sul territorio. Come Coca-Cola vogliamo essere testimoni di un modello di crescita sostenibile per il business, l'ambiente e le persone: tre priorità che qui coincidono perfettamente».

Guardando al futuro, cosa possiamo aspettarci dalla transizione elettrica?

«Molto dipenderà dal potenziamento dell'infrastruttura e normativo, ma di certo c'è anche l'aspetto culturale: serve formazione, perché la resistenza al cambiamento nasce spesso da scarsa conoscenza. Una volta superato questo ostacolo, la transizione diventa naturale».



TAGES CAPITAL AUMENTA LA PARTECIPAZIONE IN EV ASSET HOLDING, SOCIETÀ CHE DETIENE IL 50% DI IPLANET



Tages Capital rafforza il proprio impegno nella mobilità elettrica incrementando, attraverso il fondo Tages Helios Net Zero, la partecipazione in EV Asset Holding, la società che controlla il 50% di IPlanet, joint venture focalizzata sulla riconversione delle stazioni di servizio in hub di ricarica per veicoli elettrici. L'operazione si inserisce in un più ampio riassetto azionario che vede Bestinver consolidare la propria presenza in EVAH tramite un nuovo veicolo di investimento dedicato e il contestuale completamento dell'uscita di Macquarie Capital dalla compagine societaria. Con il nuovo assetto, Bestinver e Tages diventano gli unici azionisti di EVAH, rafforzando una partnership strategica orientata allo sviluppo di IPlanet, considerato uno dei progetti infrastrutturali più rilevanti in Italia nell'ambito della mobilità sostenibile. La joint venture punta alla trasformazione di oltre 500 stazioni di servizio in infrastrutture di ricarica elettrica di nuova generazione, integrate con impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo, colonnine fast e ultra-fast e un'offerta di servizi retail e food & beverage. L'incremento della quota in EVAH conferma la strategia di Tages orientata a investimenti infrastrutturali a supporto della transizione energetica, con particolare attenzione a soluzioni in grado di coniugare sostenibilità ambientale, solidità industriale e valore di lungo periodo. Umberto Quadrino, Presidente di Tages S.p.A., ha commentato: «Questo ulteriore investimento conferma l'impegno di Tages nella realizzazione di infrastrutture per la mobilità elettrica e nel supporto a un modello di sviluppo sostenibile per il Paese. IPlanet è un progetto altamente innovativo, capace di integrare rinnovabili, tecnologia e servizi al territorio, e siamo lieti di rafforzare la collaborazione con Bestinver in questa fase di crescita». Giovanni Mautone, Managing Director, Energy & Infrastructure Capital for Italy di Macquarie Capital, ha dichiarato: «Siamo orgogliosi del ruolo di primo piano che Macquarie Capital ha svolto nel co-fondare IPlanet, inizialmente in partnership con IP e successivamente insieme a Bestinver e Tages. Insieme abbiamo contribuito a far crescere la piattaforma, dall'idea iniziale fino a superare le 70 stazioni oggi aperte al pubblico. Guardiamo con entusiasmo alla possibilità di mettere a frutto la nostra flessibilità finanziaria e la nostra esperienza nella transizione energetica per sostenere ulteriori opportunità volte ad accelerare la decarbonizzazione dell'Italia».

ELECTRIP: SEI HUB IN AUTOSTRADA E ACCORDO CON XPENG

Electrip aumenta la propria presenza sulle principali direttrici della mobilità nazionale entrando ufficialmente anche in autostrada. L'operatore ha firmato la convenzione con Autostrade per l'Italia per l'affidamento dei servizi di ricarica elettrica in sei aree di servizio della rete autostradale, segnando un passaggio strategico nella propria traiettoria di sviluppo dopo l'espansione in ambito urbano, nei centri commerciali e lungo le principali arterie cittadine. Le nuove stazioni di ricarica che verranno installate sulle tratte di Autostrade per l'Italia offriranno potenze fino a 400 kW e sono progettate per garantire un'esperienza di utilizzo rapida e intuitiva, in linea con le esigenze dei viaggi a lunga percorrenza. L'obiettivo è ridurre sensibilmente i tempi di sosta, rendendo la ricarica un momento pienamente integrato nella pausa di viaggio e contribuendo a rendere l'auto elettrica una scelta sempre più compatibile con la mobilità autostradale. Sul fronte delle partnership industriali, Electrip è protagonista anche di un nuovo accordo con Xpeng Italia, marchio di veicoli elettrici distribuito in esclusiva in Italia da ATFlow. La collaborazione è stata pensata per offrire ai clienti dei SUV elettrici Xpeng G6 e G9, aggiornati con il Model Year 2026, un ecosistema di ricarica completo e integrato fin dal momento dell'acquisto. Chi sottoscrive un ordine per uno dei due modelli entro il 2026 riceverà una wall box per la ricarica domestica e un pacchetto da 3.020 kWh di energia utilizzabile tramite la piattaforma Electrip, che consente l'accesso interoperabile a numerose reti sul territorio nazionale. Al termine del bundle incluso, l'accordo prevede condizioni agevolate sulla rete Electrip per un periodo esteso dall'acquisto del veicolo. La partnership valorizza anche le caratteristiche tecnologiche dei nuovi G6 e G9, basati su architettura a 800 volt e in grado di effettuare una ricarica in corrente continua dal 10 all'80% in circa 12 minuti. L'intesa tra Xpeng Italia ed Electrip trova infine una declinazione concreta nell'apertura di un nuovo hub di ricarica ultraveloce da 400 kW presso il Parking Portello Fiera di Milano.

SPIRII INSIEME A DAIMLER TRUCK PER LA RICARICA DEI MEZZI PESANTI



Spirii ha siglato una collaborazione strategica con Daimler Truck per lo sviluppo del TruckCharge Network, una rete semi-pubblica dedicata alla ricarica dei camion elettrici. La piattaforma di e-mobility di Spirii, parte del gruppo Edenred, costituirà l'infrastruttura tecnologica alla base dell'iniziativa, garantendone il funzionamento e l'integrazione dei servizi per proprietari di depositi, operatori di flotte e driver. Il TruckCharge Network mira a trasformare i depositi in ecosistemi di ricarica connessi, complementari alle infrastrutture pubbliche e private già esistenti, consentendo ai gestori di amministrare la propria capacità di ricarica e ai fleet operator di prenotare in anticipo punti di ricarica strategicamente posizionati per i mezzi pesanti elettrici. Al centro del progetto c'è l'infrastruttura digitale di Spirii, che combina un charge point management system avanzato per i depositi con una soluzione eMobility Service Provider per flotte e driver, offrendo piena visibilità e controllo sulle prestazioni dei caricatori, sull'utilizzo e sulla definizione dei prezzi. Questo modello semi-pubblico consente ai proprietari di depositi di condividere la propria capacità di ricarica inutilizzata in modo controllato, generando nuove opportunità di reddito, mentre gli operatori di flotte possono accedere a punti di ricarica affidabili e pianificare con certezza le sessioni di ricarica lungo il percorso dei mezzi elettrici.

POWY INAUGURA NUOVE STAZIONI A MADONNA DI CAMPIGLIO E PINZOLO



Powy ha siglato un nuovo accordo con il Comune di Pinzolo, portando la ricarica elettrica pubblica nel cuore delle Dolomiti di Brenta, patrimonio UNESCO, a servizio di Madonna di Campiglio e Pinzolo (in provincia di Trento). L'iniziativa accompagna l'avvio della stagione invernale e risponde alla crescente domanda di infrastrutture per la mobilità elettrica nei principali comprensori turistici di montagna. A Madonna di Campiglio sono operativi due punti di ricarica in corrente continua installati in viale Dolomiti di Brenta, mentre a Pinzolo ulteriori due punti di ricarica sono stati attivati in via Roma, all'angolo con viale Vittorio Veneto. Le stazioni sono collocate in aree facilmente accessibili sia per i residenti sia per i visitatori e sono dotate di sistemi avanzati per il rilevamento dell'occupazione degli stalli e delle eventuali soste abusive, che potranno essere sanzionate. Un ulteriore punto di ricarica in corrente continua è inoltre previsto a Madonna di Campiglio, in piazza Brenta Alta, al termine della stagione invernale. La scelta di investire in questo territorio si inserisce in un contesto turistico di particolare rilevanza. Nel corso della stagione invernale 2024/2025, il comprensorio Madonna di Campiglio-Pinzolo, insieme alla Val Rendena, alle Giudicarie centrali e alla Valle del Chiese, ha concentrato il 61,8% dei pernottamenti invernali del Trentino, confermandosi come una delle aree alpine più attrattive secondo i dati ISPAT 2025. Con oltre 2.200 punti di ricarica attivi o in fase di installazione in numerosi comuni italiani, Powy amplia così il proprio servizio a beneficio dei turisti che scelgono le Dolomiti di Brenta, offrendo la possibilità di muoversi sul territorio senza vincoli legati all'autonomia dei veicoli elettrici.

TECHTAIL PRESENTA UNA SOLUZIONE DI RETAIL AUTONOMO PARTICOLARMENTE ADATTA ALLE ESIGENZE DEI CPO

Techtail, azienda spagnola specializzata nella progettazione di negozi intelligenti modulari, ha avviato un progetto di espansione internazionale per introdurre la propria tecnologia di retail autonomo in nuovi mercati europei, tra cui l'Italia. Il modello dell'azienda si basa su soluzioni chiavi in mano che integrano hardware, software e connettività cloud, permettendo la creazione di spazi di vendita operativi 24 ore su 24 senza necessità di personale. La formula di Techtail si addice in particolar modo ai Cpo di medie e grandi dimensioni: il "box" intelligente può essere installato nei pressi dei punti di ricarica, consentendo ai clienti di acquistare grocery, prodotti di pulizia per la vettura o altri articoli durante i circa 30 minuti necessari per la ricarica. In questo modo, i Cpo possono offrire un servizio aggiuntivo ai propri utenti e, allo stesso tempo, generare una fonte di ricavi complementare con un investimento contenuto. In Spagna, alcune stazioni di ricarica hanno già programmato l'adozione del sistema Techtail, confermando l'efficacia del modello nel creare esperienze di acquisto autonome e scalabili. La tecnologia combina visione artificiale, sensori di peso intelligenti, sistemi di pagamento automatizzato e gestione centralizzata dell'inventario, supportata da un'infrastruttura cloud sviluppata con Huawei. Il design modulare consente inoltre di adattare i box a diverse necessità, dai punti vendita temporanei al vending avanzato o alle aree di convenienza. L'espansione in Italia rientra nella strategia europea dell'azienda, con l'obiettivo di instaurare partnership con operatori del retail, dell'energia e della mobilità interessati a integrare soluzioni di smart retail nei propri hub di ricarica.



BOLZANO: UATTZY SI AGGIUDICA IL BANDO PER EV-CHARGER PRESSO 13 LOCATION

La Provincia autonoma di Bolzano prosegue nella strategia di ampliamento della propria infrastruttura per la mobilità elettrica: l'obiettivo, fissato lo scorso marzo, è quello di raggiungere entro la fine del 2026 un totale di 1.000 punti di ricarica operativi sul territorio, con almeno un punto in ciascuno dei 116 Comuni. Nel quadro di questa pianificazione si inserisce il recente bando comunale che mette a disposizione dei Cpo 56 siti per l'installazione di infrastrutture di ricarica, pari a 112 stalli complessivi. Uattzy si è aggiudicata 13 location e sta completando la progettazione preliminare necessaria alla firma della concessione. Il bando richiede una potenza minima di 40 kW a presa, la possibilità di ricaricare due veicoli in contemporanea, la conformità alle norme tecniche e parametri specifici di ergonomia e ingombro. La proposta tecnica di Uattzy prevede l'adozione di due tipologie di colonnine in corrente continua: una con potenza massima di 60 kW e una soluzione modulare espandibile da 90 a 180 kW, selezionate in base alla potenza disponibile nei diversi siti. La tempistica di avvio dipenderà dalle autorizzazioni comunali: se la concessione verrà firmata entro gennaio 2026, l'installazione potrà partire indicativamente ad aprile, compatibilmente con i tempi amministrativi. Il modello operativo adottato da Uattzy è di tipo Infrastructure-as-a-Service, con installazione e gestione dell'infrastruttura interamente in carico del Cpo. La scelta dei punti esatti all'interno delle vie individuate dal Comune avverrà nel rispetto del limite dei due stalli previsti per ogni sito e sarà guidata dalle verifiche preliminari sulla potenza disponibile, così da associare a ciascuna posizione la tecnologia più idonea.

SUNGROW PRESENTA IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE POWERKEEPER: PIÙ EFFICIENZA PER LA RICARICA EV

Sungrow ha lanciato in Italia la sua nuova soluzione di energy storage per il segmento C&I PowerKeeper Series, durante il Sungrow European C&I ESS Summit a Como. Il sistema è progettato per migliorare l'efficienza energetica delle aziende, consentendo un utilizzo ottimizzato dell'energia prodotta da fonti rinnovabili, riducendo sprechi e garantendo continuità operativa. Grazie alla modularità e alla capacità di adattarsi a diversi profili di consumo, PowerKeeper permette alle imprese di gestire in modo più efficace l'autoconsumo, i picchi di domanda e l'integrazione con le infrastrutture di ricarica, contribuendo a una riduzione dei costi energetici complessivi e a una maggiore stabilità della rete interna. La modularità consente di adattare con precisione la capacità alle esigenze dell'utente, evitando sovradimensionamenti e riducendo gli investimenti iniziali. Il sistema può passare alla modalità off-grid in 10 millisecondi, garantendo continuità anche per carichi critici fino a 250 kW, equivalenti a quelli richiesti da un supermercato di circa 2.500 metri quadrati, senza necessità di ulteriori cabinet. Il design è pensato per facilitare l'installazione e la gestione dello spazio, con moduli da 12,5 kWh o stack pre-assemblati da 50 kWh. Il sistema è progettato per operare in condizioni ambientali estreme, con protezione IP66, resistenza al sale e ai fulmini, e funzionamento da -20 °C a 50 °C.



DATI, PREVISIONI E TECNOLOGIE: UNO SGUARDO SCIENTIFICO SULLA TRANSIZIONE

QUESTO NUMERO INAUGURA LA COLLABORAZIONE PERIODICA TRA E-RICARICA E IL GRUPPO ENERGY & STRATEGY DELLA SCHOOL OF MANAGEMENT DEL POLITECNICO DI MILANO. UNA SERIE DI APPUNTAMENTI IN CUI IL DIPARTIMENTO ANALIZZERÀ VARI ASPETTI DELLA TRANSIZIONE ELETTRICA, DELL'EV-CHARGING ALL'AUTOMOTIVE, FOTOGRAFANDONE LO STATO E LE OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO

Sin dalla prima edizione dello Smart Mobility Report, pubblicata nel gennaio 2017, il gruppo Energy & Strategy della School of Management del Politecnico di Milano monitora e analizza le trasformazioni della mobilità su strada, con un'attenzione particolare al tema della mobilità elettrica. Un'attenzione motivata dal fatto che l'elettrificazione rappresenta oggi il principale fenomeno nella transizione della mobilità verso un modello più sostenibile. I numeri aiutano a comprendere la portata del cambiamento. Nel 2017, a livello globale, le immatricolazioni di auto elettriche (BEV e PHEV) si attestavano intorno a 1,2 milioni di unità. Nel 2024 hanno raggiunto i 17 milioni, circa un quinto del mercato automobilistico mondiale, e nel 2025 la quota di mercato è salita a circa un quarto. Anche l'Italia ha seguito questo trend, seppur con tempistiche più gradualistiche: dalle poco meno di 5.000 auto elettriche immatricolate nel 2017 si è arrivati, nel 2025, a quasi 200.000 veicoli.

In parallelo, si è sviluppata l'infrastruttura di ricarica necessaria a supportare il nuovo parco circolante elettrico. A fine 2017 i punti di ricarica ad accesso pubblico presenti sul territorio nazionale erano circa 3.000; oggi superano le 76.000 unità.

Pur riconoscendo che nel nostro Paese la diffusione della mobilità elettrica sia stata più lenta rispetto ad altri grandi mercati europei come Germania e Francia, appare ormai evidente che il futuro dell'auto contempla un ruolo rilevante dell'elettrico. Questo percorso si inserisce però in una fase di forte incertezza per il settore automotive, caratterizzata da un quadro normativo in continua evoluzione e da un dibattito pubblico spesso polarizzato, che tende a semplificare una transizione complessa riducendola allo scontro tra posizioni ideologiche. Colpisce invece l'assenza di fatto, nel dibattito, di una politica industriale che accompagni la transizione. È in questo contesto che prende avvio questa rubrica mensile a cura di Energy & Strategy, concepita come uno spazio di analisi e approfondimento dedicato alla mobilità elettrica e ai suoi molteplici aspetti. Parleremo di tecnologie, trend di mercato e aspetti normativi, con l'intento di contribuire a una lettura strutturata e informata della transizione in corso, riportando al centro dati, evidenze e dinamiche industriali. Perché comprendere la mobilità elettrica significa andare oltre le semplificazioni e osservare con continuità un fenomeno che sta ridisegnando il futuro della mobilità su strada.



GO-E RAFFORZA LA SUA PRESENZA SUL MERCATO ITALIANO CON UNA STRATEGIA STRUTTURATA CHE PUNTA SU SINERGIE, PROSSIMITÀ TERRITORIALE E UNA GAMMA TECNOLOGICAMENTE EVOLUTA: «OGNI PARTNER RICHIEDE UN APPROCCIO DIFFERENTE: SEGUIAMO UNA STRATEGIA DI SUPPORTO PERSONALIZZATO, CON ATTIVITÀ MARKETING, PRESENZA IN FIERE, PACCHETTI PRODOTTO. NON IMPONIAMO UNA NOSTRA VISIONE, MA ASCOLTIAMO L'INSTALLATORE E RISPETTIAMO LA SUA CONOSCENZA DEL TERRITORIO» SPIEGA JOHN MAXA, KEY ACCOUNT MANAGER DELL'AZIENDA. DALLA NUOVA GENERAZIONE DI WALL BOX ALLA PIATTAFORMA DIGITALE GO-E PORTAL, FINO ALL'ASSISTENZA TECNICA LOCALE: L'OBIETTIVO È PROPORRE UN ECOSISTEMA DI RICARICA SEMPRE PIÙ EFFICIENTE E VICINO ALLE ESIGENZE DEL PROFESSIONISTA E DELL'UTENTE FINALE

"Gli Installatori al centro del nostro business"

Nel panorama europeo della mobilità elettrica, go-e rappresenta uno dei casi più interessanti di crescita e capacità di innovazione. Nata in Austria meno di dieci anni fa, l'azienda ha saputo trasformare un'intuizione individuale in un progetto industriale capace di imporsi in un settore estremamente competitivo, costruendo un'identità fortemente riconoscibile e un posizionamento distintivo nel mercato delle soluzioni per la ricarica domestica e professionale. In un contesto in cui la transizione energetica richiede tecnologie affidabili, interoperabilità e modelli di servizio evoluti, go-e ha scelto di puntare sulla qualità costruttiva e su una relazione diretta con gli installatori, individuati come interlocutori chiave per lo sviluppo di un

ecosistema di ricarica realmente efficace. La strategia si è rivelata vincente: oggi l'azienda esporta oltre l'80% della propria produzione e prepara un ulteriore salto dimensionale, con un focus mirato sui mercati a maggiore potenziale, tra cui spicca quello italiano. Per il nostro Paese go-e ha definito un piano di rafforzamento che combina investimenti commerciali, supporto tecnico dedicato e la costruzione di una rete distributiva a livello regionale, ritenuta essenziale per garantire vicinanza agli operatori locali. Parallelamente, il produttore continua a evolvere la propria gamma, introducendo wall box sempre più intelligenti, predisposte per standard emergenti come il bidirezionale, e sviluppando strumenti digitali che facilitano la gestione di infrastrutture di ricarica complesse. Il quadro competitivo del

mercato e-mobility richiede differenziazione e capacità di costruire valore oltre l'hardware. In questo senso – come spiega nell'intervista John Maxa, Key Account Manager di go-e – l'azienda punta sulla combinazione di qualità europea, funzioni avanzate integrate nativamente, apertura ai sistemi di terze parti e un'assistenza fortemente personalizzata. Una visione che include partnership con utility, case automobilistiche e aziende e che guarda ai prossimi anni come a una fase di consolidamento, ma anche di grande evoluzione tecnologica, in particolare con l'arrivo di nuovi standard V2G e modelli tariffari più flessibili.

Come è nata go-e e in che modo ha iniziato a operare nel mercato e-mobility?

«La storia di go-e è innanzitutto una storia di

LA SCHEDA

GO-E

Sede: Satellitenstraße 1, 9560 Feldkirchen in Carinzia (Austria)

Sito Web: www.go-e.com/it

Mail: office@go-e.com

Supporto Tecnico: support@go-e.com

Telefono: +43 4276 62400

Product Owner, CTO & CIO: Peter Pötzi

Prodotti: wall box in AC per utilizzo pubblico e privato; soluzioni per efficientamento energetico

CEO e CFO: Erik Yesayan

curiosità e passione. Nata nel 2015 con l'invenzione di un motorino ausiliario, pensato per trasformare delle semplici biciclette in vere e proprie e-bike, l'azienda in realtà ha cambiato completamente direzione nel 2017, quando il fondatore Peter Pötzi, allora neopatentato, non trovò una soluzione di ricarica adatta per la sua prima auto elettrica. Anziché arrendersi, decise di reinventare la mobilità elettrica daccapo, da solo, dando origine a quella che oggi conosciamo come la wall box mobile smart go-e Gemini Flex. Oggi, dopo otto anni di attività e 400mila stazioni di ricarica vendute di questo prodotto, seguiamo scrivendo la nostra storia di innovazione, continuando a puntare su soluzioni smart come go-e Charger Core e go-e Charger Pro, che fanno parte di un ecosistema studiato per la ricarica domestica e non solo».

Come è strutturata go-e a livello internazionale?

«Anche se i nostri prodotti sono al 100% made in Austria, in realtà l'azienda ha un DNA assolutamente internazionale, perché oggi l'80% del fatturato viene realizzato all'estero, con una parte prevalente proveniente dalla Germania, seguita da Finlandia, Turchia e Svezia. Per il futuro, i mercati chiave saranno senz'altro quelli dell'Europa dell'Est, ma anche quello italiano, che all'interno della nostra strategia rimane prioritario. Go-e conta attualmente 130 dipendenti divisi su quattro sedi aziendali. L'headquarter si trova a Feldkirchen, in Carinzia, vicinissimo al confine italiano. Inoltre abbiamo due sedi dedicate alla ricerca e sviluppo, rispettivamente a Graz e a Berlino, oltre a un ufficio a Stoccolma. Per il 2026 prevediamo di incrementare ancora il team con un focus particolare proprio sul mercato italiano. Si tratta sicuramente di uno dei territori più complessi e variegati, ma allo stesso tempo uno dei più interessanti, soprattutto guardando al potenziale ancora inespresso in ottica futura».

Può spiegare più nel dettaglio cosa avete previsto per sostenere la crescita del business nel nostro Paese?

«Riteniamo sia fondamentale instaurare una collaborazione stretta con i professionisti del settore a livello locale. Cerchiamo di capire come dare un vero supporto agli installatori, perché sono il volto con cui si interfaccia il cliente. Li sosteniamo attraverso un gamma completa di prodotti smart, ma anche e soprattutto attraverso un rapporto personale e diretto con un team che parla la loro lingua, perché crediamo sia fondamentale lavorare a stretto contatto con coloro che puntano sul nostro marchio. In quest'ottica, la figura che entrerà nel mercato italiano sarà

orientata a sales e marketing, un profilo duplice. Inoltre abbiamo previsto anche un ingresso specifico per il supporto tecnico».

Quali sono le previsioni di crescita per il 2026 considerando il mercato italiano?

«Quest'anno abbiamo raggiunto gli obiettivi di vendita per l'Italia, raddoppiando il fatturato rispetto all'esercizio precedente. Siamo fiduciosi, soprattutto grazie alle collaborazioni strette quest'anno, di poter rispondere alla domanda crescente. Considerando invece l'intero business del marchio la crescita è stata del 30%. Per il 2026 invece miriamo ad una crescita complessiva del 50%, grazie al lancio di nuovi prodotti».

Quali sono le caratteristiche che contraddistinguono la vostra gamma?

«Per l'ambito domestico proponiamo la wall box mobile Gemini Flex, strategica per chi apprezza la flessibilità, ma non sarà più il focus principale per il futuro. L'attenzione si sposterà maggiormente verso la nuova soluzione go-e Charger Core, pensata specificamente per la ricarica domestica. Questa wall box propone un hardware bidirezionale, quindi con particolare attenzione agli standard futuri e garantisce piena compatibilità con le norme ISO. Ha un cavo di ricarica integrato e tutte le caratteristiche per interfacciarsi con sistemi di terze parti. L'obiettivo di go-e è sempre stato quello di creare una wall box il più intelligente possibile, integrando le funzioni più richieste dall'utente finale. Per raggiungerlo è stato coltivato da sempre un rapporto diretto con gli appassionati di e-mobility, ascoltando i feedback dell'utente e integrando le loro richieste a livello software. Inoltre, accanto alla soluzione Charger Pro con contatore MID – sviluppata per ambiti dove serve la fatturazione –, abbiamo anche creato il go-e Portal: una piattaforma digitale che estende le funzioni già presenti nell'app, permettendo la configurazione di gruppi di wall box e la monitorizzazione di più sedi, consentendo la gestione remota dei punti di ricarica. Pensiamo ad esempio a un'azienda con diverse filiali in Italia: grazie al portale può gestire il funzionamento e l'utilizzo delle colonnine e i consumi, migliorando così l'efficienza dell'installatore e offrendo al gestore il pieno controllo dei punti di ricarica. Go-e Portal è un servizio gratuito e a disposizione di tutti gli utenti interessati, dagli installatori agli hotel o ad altri clienti che utilizzano i nostri ev-charger».

Oltre ad avere a catalogo prodotti completamente made in Europe, quali sono le caratteristiche che vi distinguono dai competitor?

«Sicuramente la qualità costruttiva e il fatto di produrre in Austria è importante. Oltre a questo, ci basiamo sulla filosofia di integrare caratteristiche chiave in ogni prodotto che lascia l'azienda, come la gestione intelligente del surplus fotovoltaico, uno switch automatico per il cambio fasi, l'integrazione delle tariffe flessibili. In Germania e Austria queste funzionalità sono già molto diffuse, e le vediamo crescere anche in altri Paesi, con tariffe energetiche orarie, bilanciamento dinamico e possibilità di integrazione con sistemi di backend o software per la gestione dell'energia. Questi sono requisiti fondamentali per ogni prodotto go-e, e il nostro obiettivo è eccellere in ognuna di queste applicazioni. I nostri prodotti sono pensati per chi punta alla qualità: mentre alcuni guardano solo al prezzo, noi crediamo che per entrare nella mobilità elettrica in modo duraturo sia necessario valutare attentamente la propria proposta nella sua completezza, non soltanto in merito al prezzo.

Il vero risparmio deriva da prodotti con buon rapporto qualità-prezzo che integrano servizi di qualità, compreso il supporto personalizzato. Oltre al prodotto, è cruciale il servizio clienti, il post-vendita e il rapporto con l'installatore.

Qual è attualmente la vostra strategia distributiva in Italia?

«Abbiamo costruito una rete partendo dal Trentino Alto Adige, dove ci appoggiamo a un distributore specializzato. Attualmente stiamo lavorando per partire con soluzioni analoghe in Lombardia e Piemonte, in modo che gli installatori possano avere un riferimento a livello locale. Oltre agli installatori, riteniamo strategico collaborare con fornitori di energia e case automobilistiche, perché una mobilità elettrica efficace richiede partnership e sinergie. Pensiamo ad esempio a tutte le complessità normative legate al vehicle-to-grid e alla ricarica bidirezionale. Non è possibile per un produttore di wall box risolvere da solo questi nodi. Serve la partecipazione di tutta la filiera».

A questo proposito, cosa dobbiamo aspettarci in futuro per questa tecnologia a livello europeo?

«Da quello che stiamo vedendo, per avere uno standard condiviso tra case automobilistiche e produttori di wall box in corrente alternata probabilmente bisognerà attendere il 2027. Noi, come detto, stiamo già adeguando l'hardware delle nostre wall box in AC per rispettare le future normative, ma al momento non c'è uno standard condiviso. Anzi credo che su questo argomento ci sia ancora un po' di confusione, perché alcune case automobilistiche ne parlano già agli utenti finali come se fosse una realtà, mentre



«Oltre agli installatori, riteniamo sia fondamentale collaborare con fornitori di energia e case automobilistiche, perché una mobilità elettrica efficace richiede partnership e sinergie. Pensiamo ad esempio a tutte le complessità normative del Vehicle To Grid e della ricarica bidirezionale»

LA GAMMA DI GO-E

CHARGER CORE

go-e Charger Core è una wall box per la ricarica di veicoli elettrici caratterizzata da un cavo integrato di Tipo 2, pensata per garantire una soluzione "plug-and-go" con un design moderno e compatto. Con dimensioni contenute (circa 18,6 x 29,7 x 9,9 cm) e un peso – cavo incluso – di circa 5,14 kg, risulta facile da installare in garage domestici, posti auto condominiali o aree aziendali. Questa wall box supporta una potenza di ricarica variabile da 1,4 kW fino a 11 kW in configurazione standard, con possibilità – tramite installatore – di elevare la capacità fino a 22 kW, grazie alla commutazione tra monofase e trifase. Il range di corrente configurabile spazia da 6 A fino a 32 A, regolabile in incrementi di 1 A attraverso l'app o via backend. Dal punto di vista delle funzionalità smart, Charger Core si integra con l'app proprietaria e fornisce connettività via Wi-Fi, rete mobile LTE, Bluetooth e Ethernet. Dispone di interfacce aperte, il che lo rende facilmente integrabile con sistemi di gestione energetica, impianti fotovoltaici, sistemi di fatturazione o back-end aziendali. Sul fronte della sicurezza e della robustezza, il dispositivo ha grado di protezione IP66, consentendo installazioni sia in ambienti interni sia esterni. Include un modulo di protezione per correnti continue (DC) e offre opzioni di controllo accessi via RFID. Il cavo di ricarica integrato da 6 metri garantisce praticità e immediatezza d'uso, senza necessità di componenti aggiuntivi (sarà disponibile a breve anche la versione socket). Infine, il Charger Core è predisposto, a livello hardware, per standard avanzati come la ricarica bidirezionale (V2X, secondo norma ISO 15118) e per la modalità "Plug & Charge": in futuro sarà possibile autorizzare, avviare e fatturare automaticamente le sessioni di ricarica — senza usare tessere Rfid o app dedicate — rendendolo idoneo anche per installazioni condivise o in contesti di mobilità elettrica strutturata.



CHARGER PRO

go-e Charger Pro rappresenta una soluzione di ricarica evoluta pensata per contesti domestici, condominiali, aziendali o per flotte, offrendo una combinazione di versatilità, controllo preciso dell'energia e predisposizione alle tecnologie del futuro. Il dispositivo integra un contatore conforme alla normativa MID, requisito fondamentale per poter fatturare con precisione i kWh consumati — caratteristica molto utile in scenari professionali, di condivisione del veicolo o di ricarica aziendale. Dal punto di vista tecnico, la potenza di ricarica può essere modulata da 1,4 kW fino a 11 kW in configurazione standard oppure fino a 22 kW nelle versioni trifase, con la possibilità di regolare la corrente da 6 A fino a 32 A in incrementi di 1 A, tramite app o backend. Grazie alla flessibilità di tensione (230-240 V monofase oppure 400-415 V trifase) e alla commutazione tra 1 e 3 fasi gestibile via app — o in modo automatico con l'ausilio di un controller — la wall box si adatta a diverse configurazioni elettriche. Il modello PRO ha un grado di protezione IP66, che consente installazioni sia indoor che outdoor, modulo per la protezione da



corrente continua, gestione dell'accesso via Rfid e preparazione hardware per standard avanzati come ISO 15118. La predisposizione a funzionalità future come ricarica bidirezionale (V2X, ad esempio V2G/V2H) e "Plug & Charge" — che consentirà in futuro di avviare e fatturare la ricarica automaticamente senza usare tessere o app — ne fa un prodotto orientato alla mobilità elettrica di nuova generazione. Dal lato connettività e integrazione, Charger Pro supporta Wi-Fi (anche hotspot), rete mobile (LTE), Bluetooth, LAN cablata e protocolli di comunicazione aperti, rendendolo compatibile con sistemi di gestione energetica, impianti fotovoltaici, soluzioni di backend per fatturazione o monitoraggio e sistemi di gestione del carico. Per quanto riguarda l'installazione e l'uso pratico, la versione "CABLE" viene fornita con cavo di ricarica integrato di 6 metri e connettore Tipo 2, il che la rende adatta a parcheggi aziendali, garage domestici, spazi condominiali o aree di sosta aziendali.

GO-E CONTROLLER

go-e Controller è un dispositivo di gestione energetica pensato per ottimizzare la ricarica di veicoli elettrici — in combinazione con le wall box go-e — in modo da massimizzare l'autoconsumo di un impianto fotovoltaico e preservare la rete elettrica domestica da sovraccarichi. Grazie alla misurazione continua della corrente in ingresso e alla capacità di bilanciamento dinamico del carico, il controller regola automaticamente la potenza di ricarica in funzione del consumo istantaneo dentro l'edificio. Questo permette di evitare blackout o superamenti dei limiti di potenza della fornitura elettrica, anche quando contemporaneamente si utilizzano più apparecchi (auto in ricarica, elettrodomestici, sistemi di riscaldamento o pompa di calore). In presenza di un impianto fotovoltaico, il go-e Controller consente di sfruttare eventuali surplus di energia per la ricarica: se il sistema produce più di quanto consumato, l'energia eccedente viene usata per alimentare la wall box o altri carichi, aumentando l'autoconsumo e riducendo il ricorso alla rete elettrica. La commutazione automatica tra monofase e trifase contribuisce a ottimizzare l'efficienza quando la produzione fotovoltaica lo consente. Dal punto di vista tecnico e di integrazione, il Controller dispone di un display a colori con pulsanti di navigazione; sei trasformatori di corrente pieghevoli (per misurare fino a 100 A ciascuno); interfacce di rete via Ethernet oppure Wi-Fi (incluso hotspot), e supporta protocolli standardizzati come HTTP API (locale e cloud), Modbus TCP o MQTT, rendendolo adatto sia per un'installazione domestica sia per contesti professionali che richiedano compatibilità con sistemi di building management, monitoraggio energetico e automazione. In alternativa al go-e Controller, le wallbox go-e sono anche compatibili con diversi SGE (EMS) di terze parti.



in molti casi intendono soluzioni in corrente continua. In pratica, c'è ancora molto da fare».

Quali sono i target più strategici in ottica futura?

«Come accennavo prima, stiamo già lavorando con alcuni fornitori di energia. Per esempio, in Austria abbiamo avviato una collaborazione con Kelag, che ha venduto le nostre colonnine in pacchetti "all in one" per l'utente finale. Questo modello è molto diffuso anche in Germania. Poi ci sono le case automobilistiche, che rappresentano un grande potenziale. Tutto il resto si muove verso progetti di business più articolati come flotte aziendali, parcheggi per dipendenti o con accesso al pubblico».

In che modo supportate e fidelizzate gli installatori?

«Questo è un punto chiave per go-e, uno dei pilastri su cui abbiamo costruito la nostra storia di successo. Abbiamo addirittura vinto un premio in Germania, risultando tra i marchi più raccomandati proprio tra i professionisti del settore. Questa fiducia nasce dall'aver dedicato tempo e attenzione a ogni singolo professionista che diventa partner o entra nella nostra rete. Oltre ai webinar, che oggi possono sembrare scontati, offriamo supporto tecnico in lingua e cerchiamo di capire le esigenze reali di chi collabora con noi. Ogni partner richiede un approccio differente: seguiamo una strategia di supporto personalizzato per gli installatori, con attività marketing, presenza in fiere, pacchetti prodotto. Non imponiamo una nostra visione, ma ascoltiamo l'installatore e rispettiamo la sua conoscenza del territorio. Per esempio, in Piemonte stiamo facendo campagne pubblicitarie con un partner locale, offrendo pacchetti go-e che prevedono controller e Charger Core integrati con sistemi fotovoltaici. In Trentino-Alto Adige abbiamo creato contenuti personalizzati per il distributore GoSmart, adeguandoci alle esigenze specifiche del mercato. Per avere successo in Italia, essendo un Paese molto vario, è importante non applicare la stessa strategia ovunque. Bisogna parlare con le persone e capire di cosa hanno realmente bisogno. Dove non abbiamo ancora distributori, il rapporto diretto con l'installatore è un grande vantaggio. Servono operazioni mirate: l'installatore in questo modo si rende subito conto della differenza. Per noi non è un numero, ma un partner da sostenere e ascoltare. Questo tipo di rapporto crea una partnership vera».

Avete già delle novità di prodotto in cantiere per l'anno in corso?

«Sta per uscire il Charger Pro con certificazione, che sarà disponibile anche in versione con socket. Non abbiamo tempistiche precise, ma la roadmap punta a offrire soluzioni professionali con cavo o socket a breve, così da consentire l'uso pubblico senza lasciare cavi attaccati alle colonnine».

Quali sono le criticità che frenano la crescita dell'elettrico in Italia?

«Serve uno sguardo più lungimirante da parte delle istituzioni, un commitment vero verso l'elettrico. Alcune misure ci sono state, ma sono state sporadiche. Senza una visione chiara e un piano di incentivazione efficace a lungo termine gli utenti sono meno propensi nel fare il passo verso l'elettrico. Servirebbe un'impostazione chiara, che dimostri che non si sta facendo un salto nel vuoto. Oggi ad esempio partiamo dall'Austria con le nostre Tesla per raggiungere tutte le fiere in Europa senza alcun problema. Serve una cultura che sostenga l'elettrico».



Auto elettriche: 2025 positivo, crescita costante e boom incentivi

L'ANNO APPENA CONCLUSO HA SEGNA TO UN CAMBIO DI PASSO IMPORTANTE PER LE AUTO A BATTERIA. DOPO UN 2024 COMPLICATO, A CAUSA DEL CONGELAMENTO DEGLI INCENTIVI, LE IMMATRICOLAZIONI SONO TORNATE A REGISTRARE UN CONTINUO INCREMENTO, PER POI DECOLLARE GRAZIE AI BONUS CHE LE HANNO SPINTE A +44%

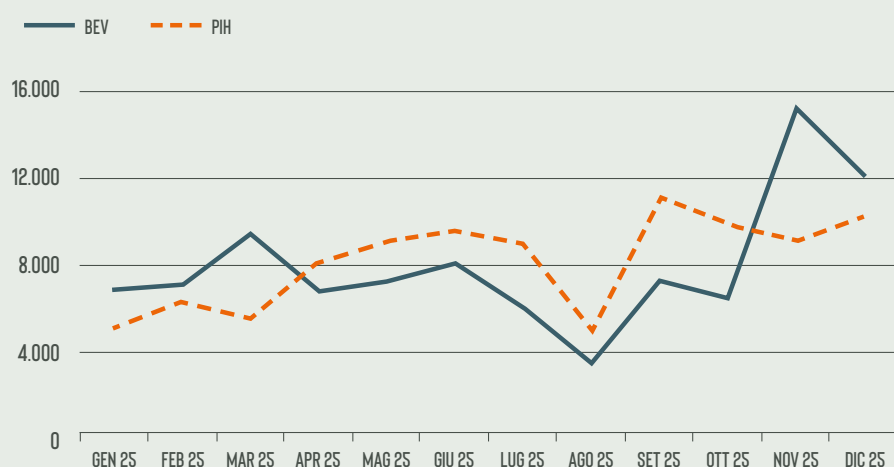
Il mercato italiano delle auto elettriche chiude il 2025 in forte crescita, in controtendenza rispetto all'andamento complessivo delle immatricolazioni. Secondo i dati diffusi da Unrae, nel corso dell'anno sono state immatricolate 94.973 vetture full electric, con un incremento del 44% rispetto al 2024 (65mila veicoli) e una quota di mercato salita al 6,2%, in crescita rispetto al 4,2% dell'anno precedente. Al 31 dicembre, il parco circolante nazionale di auto elettriche raggiunge così le 365mila unità. Il risultato si inserisce peraltro in un contesto generale ancora debole per il settore automotive. Nel 2025 infatti, considerando tutte le alimentazioni, il mercato auto italiano ha registrato una flessione del 2,5%, con 1.538.349 immatricolazioni complessive, nonostante un recupero nel mese di dicembre, chiuso a +2% su base annua con 109.626 unità. Proprio nell'ultimo mese dell'anno le auto elettriche hanno mostrato un'accelerazione significativa, trainate dalle vendite legate agli incentivi avviati a ottobre: le immatricolazioni BEV di dicembre sono state 12.078, in aumento del 106,8% rispetto allo stesso

mese del 2024, con una quota di mercato mensile salita all'11% rispetto al 5,4% di un anno prima. Osservando l'andamento delle immatricolazioni nel corso dell'anno e mettendolo a confronto con quanto accaduto nel 2024 emerge un quadro in cui, nonostante la mancanza di incentivi per i primi 6 mesi, le auto elettriche hanno comunque mantenuto una crescita costante, resa evidente – a onor del vero – anche a causa delle difficoltà incontrate nel corso dell'anno precedente a causa del congelamento degli incentivi. Ma bisogna sottolineare che si è trattato di incrementi importanti, in alcuni mesi addirittura a 3 cifre: un +132% registrato già a gennaio, +110% ad aprile e +42% nel mese di maggio. Le immatricolazioni hanno rallentato solamente nel mese di settembre in attesa degli incentivi e hanno registrato un segno negativo solo nel mese di giugno (-39%), in corrispondenza del boom incentivi registrato l'anno prima. Inoltre, non solo il mercato dell'elettrico si è dimostrato quasi costantemente in controtendenza rispetto alla situazione generale delle immatricolazioni, ma l'effetto del bonus auto – nonostante le restrizioni legate all'ISEE

dei clienti e alle aree geografiche – ha sortito effetti estremamente positivi, confermando, se ancora ce ne fosse il bisogno, che l'auto elettrica è ormai una valida alternativa all'endotermico soprattutto per coloro che cercano un mezzo adatto al commuting urbano. La crescita del 130% delle immatricolazioni registrata lo scorso novembre, in cui rientrano le immatricolazioni spinte dagli incentivi, ne è la prova lampante. Per il 2026, come più volte ribadito, serve un piano strutturale a livello di sistema Paese ed europeo, con incentivi che sostengano la transizione e l'immatricolazione di veicoli a zero emissioni confermando una direzione ben definita che consenta di pianificare a lungo termine uno sviluppo industriale di tutta la filiera. La top ten dei modelli elettrici più venduti in Italia nel corso del 2025 infine vede al primo posto ancora Tesla con la Model 3, seguita dalla T03 di Leapmotor. Chiude il podio sempre Tesla con la Model Y. A seguire: Dacia Spring, BYD Dolphin, Citroën C3, BMW iX1, Ford Puma, Jeep Avenger e Renault 5.

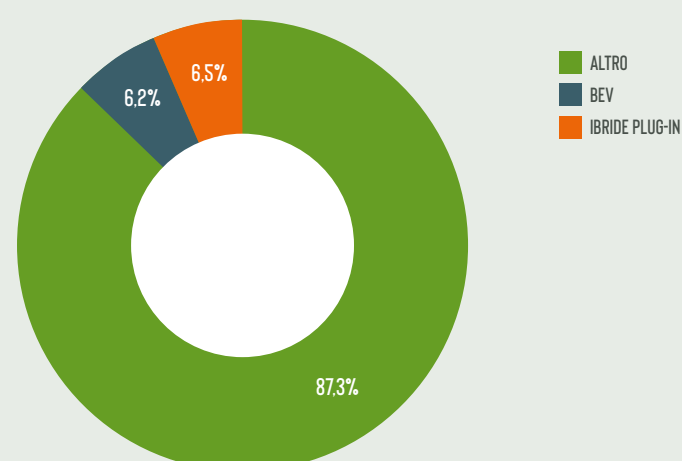
ER

AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)



FONTE: UNRAE

QUOTE % PER SEGMENTI SU IMMATRICOLAZIONI 2025



FONTE: UNRAE

NEI PRIMI DIECI MESI DELLO SCORSO ANNO LE TARIFFE DELLA RICARICA PUBBLICA HANNO MOSTRATO UNA DINAMICA SOLO PARZIALMENTE ALLINEATA AL COSTO DELL'ENERGIA. I CPO HANNO DOVUTO FARE I CONTI CON INVESTIMENTI IN AUMENTO, STRATEGIE COMMERCIALI DIFFERENZIATE E UNA DOMANDA CHE HA CONFERMATO UNA CRESCITA PIÙ LENTA DEL PREVISTO. LE RILEVAZIONI DELL'OSSERVATORIO ADICONSUM HANNO EVIDENZIATO UN SETTORE IN PIENA FASE DI ASSESTAMENTO



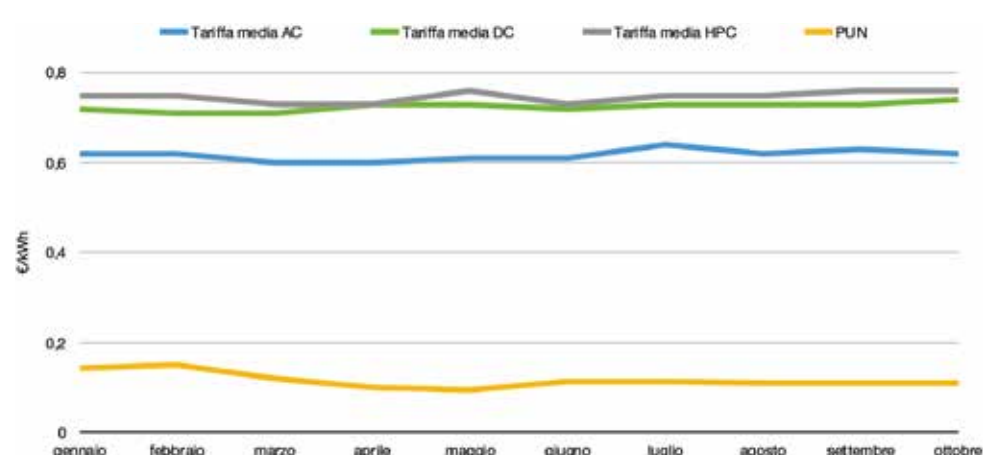
Tariffe pubbliche 2025: ultrafast in altalena, più stabili le colonnine in AC

L'osservatorio implementato da ADiconsum, in collaborazione con TariffEV, ha consentito di tracciare nei primi dieci mesi dell'anno un quadro piuttosto dettagliato delle dinamiche tariffarie, mettendo in luce le differenze tra le principali tecnologie di ricarica (AD e DC), il ruolo dei fornitori e l'influenza del costo dell'energia all'ingrosso. Il periodo preso in esame si colloca in una fase di consolidamento della mobilità elettrica, in cui l'infrastruttura pubblica ha affrontato nuove sfide legate all'aumento della potenza installata e alla necessità di sostenere investimenti sempre più consistenti per assicurare una capillarità adeguata agli obiettivi. Considerando l'intero periodo gennaio-ottobre, emerge un quadro caratterizzato da una moderata variabilità delle tariffe, con un andamento tendenzialmente stabile ma con diversi aumenti, seppur contenuti, nel segmento ultrafast. La ricarica in AC si è mossa in un intervallo relativamente ristretto, oscillando tra 0,621 e 0,632 €/kWh. L'ultrafast, invece, ha conosciuto fasi più marcate, variando tra 0,723 e 0,769 €/kWh, con un picco a inizio anno e una successiva ripresa tra maggio e giugno all'insegna di una maggior convenienza in concomitanza al periodo delle vacanze estive, in cui diversi Cpo applicano sconti e promozioni. Il confronto con il PUN mostra chiaramente che la tariffazione della ricarica pubblica segue logiche più complesse rispetto al semplice costo dell'energia. La scarsa reattività dei prezzi ai cali

del PUN, soprattutto nella seconda parte del periodo osservato, suggerisce che i costi operativi, finanziari e infrastrutturali continuano a gravare in modo significativo sulle tariffe applicate agli utenti. Già nel mese di gennaio la ricarica ultrafast, con una tariffa media di 0,769 €/kWh, è risultata più alta rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. La ricarica in AC si è mantenuta invece su livelli intorno a 0,623 €/kWh, evidenziando una variazione più contenuta nonostante un aumento moderato della domanda. Febbraio ha mostrato una prima inversione di tendenza, con un alleggerimento delle tariffe ultrafast in diminuzione a 0,743 €/

kWh. Questa abbassamento, seppur modesto, trova spiegazione nel calo del PUN (Prezzo Unico Nazionale) che, pur rimanendo su valori non trascurabili, registrava una lieve flessione rispetto al mese precedente. La ricarica in AC ha presentato invece un leggero incremento, arrivando a 0,631 €/kWh. ADiconsum segnala come tale movimento sia stato comunque contenuto e come, in questa fase, la maggioranza degli operatori abbia mantenuto tariffe relativamente stabili, suggerendo che gli aggiustamenti dei listini siano diventati meno frequenti e più cauti. A marzo il mercato ha messo in evidenza un comportamento diver-

TARIFFE MEDIE A CONFRONTO



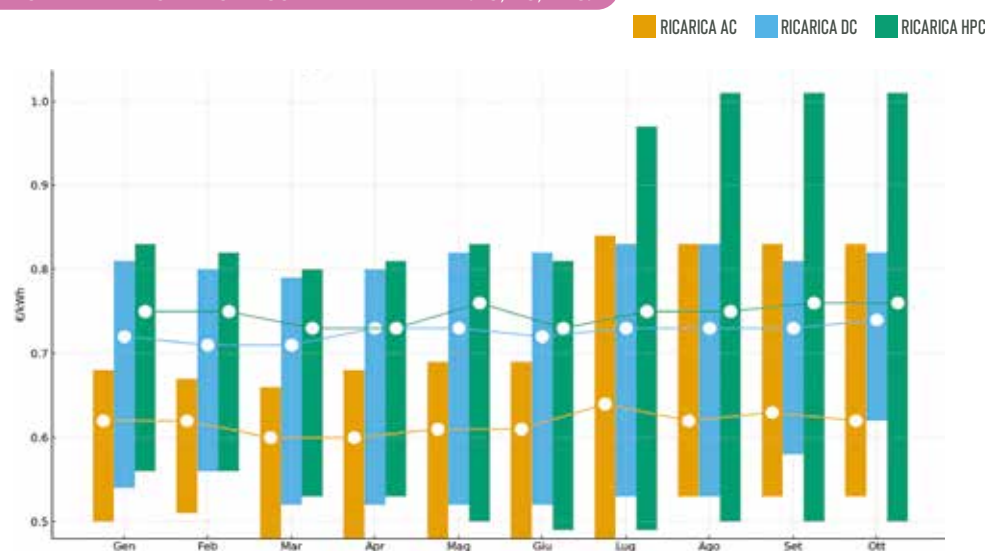


anche sul fronte economico. Aprile ha confermato un quadro di sostanziale stabilità, con le tariffe AC che scendono leggermente a 0,626 €/kWh e quelle ultrafast che si mantengono a 0,723 €/kWh, replicando il valore del mese precedente. Si è trattato di un mese caratterizzato da un PUN in calo significativo, quasi a suggerire un possibile allineamento delle tariffe ai costi dell'energia nel medio periodo. Tuttavia, la risposta del mercato non è immediata: la struttura tariffaria della ricarica pubblica continua a rispecchiare non solo la dinamica del prezzo all'ingrosso, ma anche la necessità di coprire costi infrastrutturali elevati, soprattutto nel caso delle colonnine ad alta potenza. La situazione è cambiata nel mese di maggio, quando le tariffe tornano a salire. La ricarica in AC cresce a 0,631 €/kWh, mentre l'ultrafast registra una risalita più rapida fino a 0,745 €/kWh. Il PUN è aumentato, ma è significativo osservare come le tariffe ultrafast crescano più velocemente del riferimento energetico. ADiconsum a questo proposito ha sottolineato come i principali operatori abbiano applicato ritocchi al rialzo, in alcuni casi legati all'attivazione di nuovi lotti di colonnine, in altri riconducibili alla revisione dei costi operativi. Ciò conferma l'esistenza di un margine di discrezionalità commerciale che porta a una sfasatura tra l'andamento del costo della materia prima e la variazione del prezzo per l'utente finale. Giugno ha replicato sostanzialmente l'andamento di maggio, con tariffe AC ferme a 0,631 €/kWh e ultrafast che sono rimaste elevate a 0,745 €/kWh, mentre il PUN è sceso leggermente rispetto al mese precedente. La stabilità apparente nasconde tuttavia, secondo ADiconsum, un contesto in cui gli operatori si mostrano guardinghi dinanzi a un mercato che sta progressivamente crescendo ma che non ha ancora raggiunto una dimensione tale da consentire economie di scala significative. Gli investimenti nei sistemi di bilanciamento della rete, nell'ammodernamento delle colonnine e nei servizi digitali di gestione della ricarica si riflettono ancora pesantemente sulle tariffe praticate. Il mese di luglio ha inaugurato una nuova fase di stabilizzazione, con un costo medio in AC che scende lievemente a 0,628 €/kWh e l'ultrafast che torna a 0,743 €/kWh. Nonostante il PUN abbia registrato un ulteriore aumento, le tariffe restano sospese tra esigenze di sostenibilità economica degli operatori e una crescente attenzione dei consumatori verso forme di ricarica più economiche. ADiconsum ha rilevato che, a fronte di un leggero allentamento dei costi in AC, la percezione degli utenti non è di un vantaggio tangibile, poiché la riduzione è inferiore all'aumento del costo della

materia prima e non compensa la tendenza generale verso tariffe più alte rispetto al 2024. In agosto si è osservato un lieve ma significativo incremento in AC, con la tariffa che raggiunge 0,632 €/kWh. L'ultrafast resta stabile a 0,743 €/kWh. Il PUN scende in modo marcato, passando a 0,110 €/kWh, registrando uno dei valori più bassi dell'anno. È in questo contesto che ADiconsum ha sottolineato un elemento cruciale: la dinamica tariffaria non si adegua in modo proporzionale alla diminuzione del costo dell'energia. La rilevazione mette in evidenza che il differenziale tra il PUN e il costo della ricarica pubblica resta molto elevato, soprattutto in AC, dove la differenza supera abbondantemente il mezzo euro al kWh. Ciò riflette non solo i costi fissi e gli oneri di rete, ma anche il modello di business degli operatori, che sembra tendere verso una struttura tariffaria sempre meno reattiva alle oscillazioni del mercato all'ingrosso. Il mese di settembre ha confermato questa tendenza. Le tariffe AC sono scese a 0,621 €/kWh, un calo che però non rispecchia completamente il comportamento del PUN, rimasto su livelli contenuti. L'ultrafast, pur non registrando variazioni rispetto ad agosto, mantiene saldamente una posizione sopra i 0,74 €/kWh. ADiconsum ha rilevato con puntualità come i costi della ricarica abbiano seguito solo marginalmente l'andamento del PUN, mettendo in luce un rallentamento degli aggiustamenti dei listini da parte degli operatori. La riduzione osservata in AC viene valutata come un rientro fisiologico dovuto a un periodo estivo meno congestionato, mentre la sostanziale stabilità dell'ultrafast continua a indicare un segmento ancora caratterizzato da dinamiche di mercato complesse, in cui capacità di potenza e oneri infrastrutturali predominano rispetto alle oscillazioni del prezzo dell'energia. Nel mese di ottobre il mercato ha mostrato segnali contrastanti. Le tariffe in AC sono tornate a salire leggermente, attestandosi a 0,628 €/kWh, in un contesto in cui il PUN ha registrato un incremento moderato rispetto al mese precedente. La ricarica ultrafast è aumentata in misura analoga, raggiungendo 0,748 €/kWh. ADiconsum evidenzia come questi movimenti riflettano una maggiore prudenza da parte degli operatori, intenzionati a mantenere un equilibrio tra sostenibilità economica e competitività. Se da un lato la risalita dei prezzi dell'energia ha giustificato in parte gli aggiustamenti, dall'altro emerge ancora una volta una scarsa reattività delle tariffe rispetto alle variazioni del PUN, confermando l'esistenza di costi infrastrutturali e gestionali che continuano a influire in modo significativo sul prezzo finale. In conclusione, nel corso del 2025 è andato delineandosi un mercato in evoluzione, in cui l'espansione della rete di ricarica e una seppur moderata crescita della domanda hanno spinto gli operatori a rivedere le proprie strategie senza però riuscire a garantire piena aderenza al costo dell'energia all'ingrosso. La stabilità apparente nasconde dinamiche finanziarie e strutturali che pesano in modo rilevante sul prezzo finale e che indicano come, per i consumatori, il costo della ricarica pubblica rappresenti ancora una variabile sensibile nella valutazione complessiva della mobilità elettrica, tanto da influire ancora in maniera incisiva sulla scelta di passare a un'automobile a batteria. I dati raccolti da ADiconsum mostrano un settore che sta ancora cercando il proprio equilibrio e che nei prossimi mesi del 2026 potrebbe evidenziare ulteriori oscillazioni legate sia alla volatilità del mercato energetico sia alla progressiva maturazione dell'infrastruttura nazionale.

gente: mentre la ricarica ultrafast è scesa in modo più netto, arrivando a 0,723 €/kWh, la ricarica in AC registra un lieve rialzo rispetto a febbraio, tornando a 0,628 €/kWh. La riduzione delle tariffe ultrafast supera quella del PUN, che diminuisce ma non in misura altrettanto significativa. Ciò suggerisce che, al di là del costo dell'energia, gli operatori abbiano iniziato a riadattare la propria strategia commerciale anche in funzione della crescente concorrenza nel segmento delle potenze elevate. È un segnale che indica un mercato in progressiva maturazione, dove la competizione non si limita alla capillarità della rete ma inizia a giocare

RANGE TARIFFARIO MENSILE CON MEDIE E TREND (AC, DC, HPC)



2026

CHE ANNO SARÀ?

IL 2026 SI PROFILA COME UN ANNO PARTICOLARMENTE DINAMICO PER IL MERCATO ITALIANO DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA, CON IL PASSAGGIO DA UNA FASE DI CRESCITA QUANTITATIVA A UNA PIÙ MATURA E STRUTTURATA. LA DOMANDA SARÀ TRAINATA SOPRATTUTTO DAL SEGMENTO B2B, IN PARTICOLARE DALLE FLOTTE AZIENDALI, MENTRE LA RICARICA PUBBLICA ENTRERÀ IN UNA FASE DI CONSOLIDAMENTO. TECNOLOGIA, INTEGRAZIONE CON LA RETE E SMART CHARGING DIVENTERANNO ELEMENTI CENTRALI DELLO SVILUPPO. SULLO SFONDO, RESTANO DECISIVE LA STABILITÀ REGOLATORIA E LA CONTINUITÀ DEGLI INCENTIVI

Il 2026 si preannuncia come un anno di consolidamento e maturazione per il mercato italiano delle infrastrutture di ricarica, inserendosi in una traiettoria di crescita che coinvolgerà l'intero ecosistema dell'e-mobility. Dopo una fase caratterizzata da forti discontinuità, il settore prevede segnali di maggiore stabilità, pur restando fortemente influenzato da fattori regolatori e dagli strumenti di incentivazione. Questo è quanto è emerso dalle risposte a cinque domande sui principali trend del prossimo anno che E-ricarica ha rivolto a 6 esponenti dell'industria impegnati in diversi comparti della filiera: produttori, Cpo, Emsp e multiutility. Il potenziale del nostro territorio rimane significativo: il 2026 dovrebbe confermare un'evoluzione graduale ma strutturale, con una domanda che crescerà in modo sempre più selettivo. Non si tratta più di aumentare semplicemente il numero di punti di ricarica, ma di migliorarne l'affidabilità, l'interoperabilità e la qualità complessiva del servizio. La ricarica pubblica sta entrando in una fase più ordinata,

La parola a 6 esponenti del settore



Omar Imberti
Segment
Development EVSE
Infrastructure di
ABB Electrification



Luca Conti
Ceo di **E.ON**



**Massimiliano
Montana Lampo**
Chief Commercial
Officer di **IPlanet**



Stefano Lucini
Marketing
manager di
Orbis Italia



con una distribuzione territoriale più razionale e una maggiore attenzione agli hub ad alta potenza collocati lungo le principali direttrici di traffico e nei nodi strategici della mobilità. I principali driver della crescita saranno ancora una volta i segmenti B2B. Le flotte aziendali rappresentano il vero motore della transizione, spinte da politiche fiscali, obiettivi ESG e da una crescente consapevolezza del vantaggio economico sul costo totale di possesso. Questo segmento richiede soluzioni integrate che combinino ricarica in sede, a domicilio e su rete pubblica, insieme a strumenti digitali per la gestione energetica e operativa.

Accanto alle flotte, continueranno a svilupparsi il trasporto pubblico locale e la logistica urbana, con una progressiva elettrificazione dei veicoli commerciali leggeri e l'avvio di progetti pilota anche per i mezzi pesanti, ancora vincolati dalla disponibilità di potenze elevate e da infrastrutture dedicate. Dal punto di vista tecnologico, il settore prevede uno spostamento verso un approccio sistemico alla ricarica. Le colonnine diventano parte di un ecosistema più ampio che integra rete elettrica, produzione da fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e piattaforme software. Smart charging, gestione dinamica dei carichi e soluzioni di flessibilità saranno sempre più centrali per garantire la sostenibilità della rete e l'ottimizzazione dei costi energetici. Parallelamente, crescerà l'interesse per le tecnologie bidirezionali e per il Vehicle-to-Grid, che consentono di trasformare i veicoli elettrici in risorse attive del sistema elettrico. L'evoluzione normativa, come l'introduzione di dispositivi intelligenti obbligatori attraverso il CIR per la gestione remota della potenza, avrà un impatto rilevante sul mercato, aumentando la complessità progettuale ma anche le opportunità di integrazione con la rete.

Anche le prospettive per le immatricolazioni di vetture full electric nel 2026 sono complessivamente positive, sebbene caratterizzate da una forte dipendenza dalla continuità degli incentivi. Il segmento corporate continuerà a trainare i volumi, mentre il mercato consumer rimarrà sensibile al prezzo e alla percezione della disponibilità infrastrutturale.

La concorrenza dei costruttori asiatici e l'arrivo di nuovi modelli europei più economici contribuiranno a ridurre i prezzi, favorendo un'ulteriore diffusione dei veicoli elettrici. Tuttavia alcune criticità permangono e sono destinate a incidere sulla crescita del mercato anche per il prossimo anno.

La frammentazione dei processi autorizzativi, i tempi di connessione alla rete e l'elevato peso dei costi fissi dell'energia continuano a rappresentare un freno agli investimenti e alla competitività del servizio di ricarica.

A questo si aggiunge la necessità di una comunicazione istituzionale più efficace, capace di rendere visibili i progressi già compiuti e di rafforzare la fiducia di cittadini e imprese. Il settore richiede un quadro regolatorio stabile e di lungo periodo, che accompagni in modo coerente lo sviluppo della domanda e dell'offerta infrastrutturale.

Doveroso, infine un cenno al dibattito europeo sul possibile superamento dello stop totale ai motori endotermici al 2035: confermata la prospettiva di una produzione al 90% a zero emissioni, il quadro generale della transizione rischia di essere letto in modo distorto.

Se da un lato potrà essere utilizzato da alcuni come argomento per dichiarare prematura-

CONSOLIDAMENTO QUALITATIVO DELL'INFRASTRUTTURA

Il mercato evolve da una logica di espansione numerica a una fase di razionalizzazione, con focus su affidabilità, interoperabilità e qualità del servizio di ricarica.

CENTRALITÀ DEL B2B E DELLE FLOTTE

Flotte aziendali, TPL e logistica urbana diventano il principale motore della domanda, trainando investimenti in soluzioni di ricarica integrate e modelli operativi più strutturati.

SVILUPPO DEGLI HUB AD ALTA POTENZA

La crescita della ricarica pubblica si orienta verso hub HPC strategici lungo le principali direttrici di traffico, fondamentali per mobilità di transito e utenti senza ricarica domestica.

APPROCCIO SISTEMICO E SMART ALLA RICARICA

Le infrastrutture si inseriscono in ecosistemi energetici complessi che integrano smart charging, gestione dinamica dei carichi, accumulo, rinnovabili e tecnologie V2G.

PESO DECISIVO DI NORME E INCENTIVI

Stabilità normativa, semplificazione autorizzativa e continuità degli incentivi restano fattori chiave per sostenere investimenti, immatricolazioni BEV e competitività del servizio di ricarica.

mente il fallimento dell'elettrico, nella realtà dei fatti l'impatto sul percorso di transizione sarà limitato. Il progresso tecnologico nel settore della mobilità elettrica e delle infrastrutture di ricarica sta avanzando a un ritmo tale da rendere, nel giro di pochi anni, l'elettrico sempre più competitivo rispetto al termico, indipendentemente dai vincoli normativi.

5 TREND CHIAVE



Michele De Gaspari
Managing director di
E.ON Drive Infrastructure



Edouard Marciano
Direttore commerciale di
Virta



Omar Imberti (ABB)

«Il 2026 si presenta con buone prospettive per la mobilità elettrica. Il recente click day, con 55.680 voucher esauriti in meno di 24 ore, conferma la crescente predisposizione verso l'elettrico degli italiani. L'arrivo di nuovi modelli più performanti ed economici sposterà la quota di mercato italiana (oggi al 5,8%) verso livelli più vicini alla media europea (16,4%). L'elettrificazione dei mezzi commerciali sta accelerando grazie a veicoli sempre più performanti e adatti ai diversi profili di missione. In questo senso come ABB abbiamo una visione chiara di come supportare a 360 ° questa transizione verso l'elettrificazione, «dalla cabina al connettore».



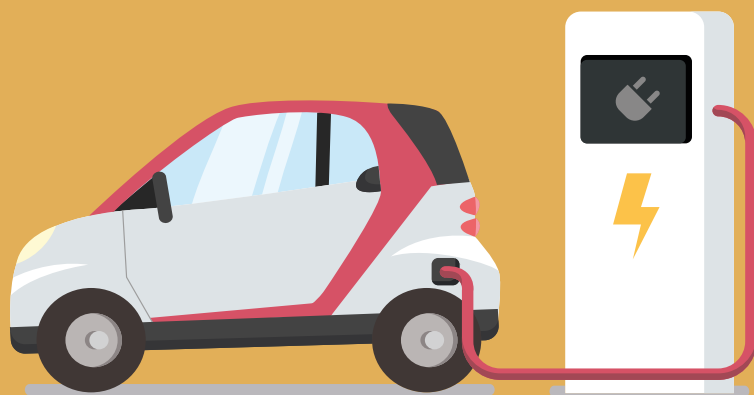
Luca Conti (E.ON)

«Ci aspettiamo un anno di crescita per l'intero ecosistema della mobilità elettrica: con un rafforzamento dell'infrastruttura di ricarica sia pubblica che privata ed una crescente diffusione di veicoli elettrici. Come E.ON, continueremo a supportare i nostri clienti con soluzioni efficienti e flessibili, accompagnandoli verso il percorso di transizione energetica. Lato infrastrutture, il focus sarà sullo sviluppo delle reti di ricarica. Il piano di E.ON Drive Infrastructure, Charge Point Operator del Gruppo E.ON prevede l'attivazione progressiva di nuovi hub Ultra-Fast, localizzati in nodi strategici della mobilità. In Italia raggiungeremo circa 150 hub per la ricarica ultraveloce on-the-go entro il 2030, ponendo particolare attenzione all'affidabilità, all'interoperabilità e alla qualità dell'esperienza di ricarica. Il contesto infrastrutturale maturerà in parallelo alla crescita della domanda; tuttavia, l'Italia registra ancora un ritardo nelle immatricolazioni di veicoli elettrici rispetto ad altri paesi europei».



Massimiliano Montana Lampo (IPlanet)

«Il mercato italiano dell'e-mobility vivrà ancora un anno di crescita moderata. La domanda retail resterà cauta, mentre il B2B mostrerà maggiore dinamismo. In particolare, in questo segmento l'attenzione sarà su affidabilità dell'infrastruttura e qualità del servizio. Sarà una fase di consolidamento in cui sostenibilità economica ed efficienza operativa guideranno l'evoluzione del settore».



CHE ANNO POSSIAMO ATTENDERCI PER IL MERCATO?



Stefano Lucini (Orbis)

«Guardiamo al 2026 con ottimismo, pur consapevoli delle sfide. Prevediamo una crescita del mercato delle infrastrutture di ricarica, sia AC sia DC, favorita anche dall'evoluzione delle flotte aziendali sempre più orientate verso veicoli elettrici o ibridi. Questo comporterà un aumento della domanda di punti di ricarica, soprattutto in ambito corporate. Ci aspettiamo inoltre uno sviluppo più ordinato della ricarica pubblica: negli ultimi mesi la presenza delle stazioni si sta consolidando sul territorio, superando la frammentazione del passato. Cresce anche la consapevolezza sulle soluzioni in DC, spesso percepite come semplicemente più rapide, ma che richiedono potenze maggiori, costi più elevati e valutazioni tecniche non sempre immediatamente evidenti».



Edouard Marciano (Virta)

«Il mercato italiano è sempre difficile da anticipare in termini di volumi. Tuttavia, i trend positivi del 2025 fanno pensare che l'attuale tasso di penetrazione BEV, attorno al 5%, possa essere superato, avvicinandosi all'8%. Se ci confrontiamo con altri Paesi, la Spagna è intorno al 9%, il Portogallo oltre il 20% e Francia e Germania superano il 18%. L'Italia resta quindi fanalino di coda in Europa, pur disponendo di un potenziale enorme, considerando un parco circolante di oltre 40 milioni di veicoli (più grande di quello francese) e con un'età media superiore ai 12 anni. La prevedibilità rimarrà comunque complessa a causa della forte dipendenza dagli incentivi pubblici. È inoltre probabile una fase di stallo degli acquisti nei primi mesi del 2026, dovuta all'effetto "voucher" generato dagli incentivi di fine 2025 nel mercato consumer».

**Omar Imberti (ABB)**

«La fiscalità legata al tema del fringe benefit aziendale sarà uno dei driver principali per l'elettrificazione delle flotte. A questo si aggiunge la crescente attenzione delle aziende verso la mobilità elettrica,

con policy interne che spingono in questa direzione. Sarebbe di grande aiuto anche una revisione della fiscalità per accelerare ulteriormente il processo.

Per il TPL sarà importante capire cosa accadrà dopo la scadenza dei fondi PNRR prevista per giugno 2026 e se ci saranno nuovi incentivi per le municipalità, al fine di migliorare la qualità dell'aria nelle città con mezzi a zero emissioni. Sul fronte della logistica non ci aspettiamo un'esplosione in termini assoluti almeno nella prima parte dell'anno, ma inizieremo a vedere progetti di elettrificazione non solo dei LDV (Light Duty Vehicle), ma anche degli HDV (Heavy Duty Vehicle) e qui a maggior ragione una visione che tenga conto di tutti gli aspetti "dalla cabina al connettore" sarà fondamentale per strutturare correttamente i progetti».

**Michele De Gaspari (E.ON)**

«In primo luogo, abbiamo rilevato che le flotte aziendali stanno affrontando una transizione sempre più decisa verso l'elettrico per ragioni di sostenibilità e di ottimizzazione dei costi. Si tratta di un

segmento che necessita di soluzioni integrate: ricarica domestica, in sede e pubblica. Accanto alle flotte, continuerà a crescere il segmento degli utenti privati e del turismo, un ambito particolarmente rilevante in Italia, dove la domanda stagionale conferma l'importanza di offrire un servizio capillare di ricarica ultraveloce lungo le principali direttrici. Anche i privati che non dispongono di ricarica domestica rappresenteranno una componente sempre più importante dei volumi sulla rete pubblica. Nel medio periodo, inoltre, vedremo un progressivo avanzamento del trasporto pubblico locale e dei veicoli commerciali leggeri, mentre il mondo eTruck maturerà gradualmente, accompagnato dalla disponibilità di potenze elevate e infrastrutture dedicate. Nel complesso, flotte e mobilità di transito saranno i motori immediati della crescita, mentre i segmenti relativi ai mezzi più pesanti seguiranno con ritmi coerenti con l'evoluzione normativa e infrastrutturale».

**Massimiliano Montana Lampo (IPlanet)**

«I principali volani saranno flotte aziendali, TPL e logistica urbana, con un ruolo crescente dei light commercial EV. Il segmento e-Truck avvierà la sua fase di sperimentazione su tratte dedicate,

mentre il C&I guiderà la richiesta di soluzioni integrate di ricarica, gestione energetica e piattaforme digitali. Il B2B diventerà il motore reale della ripresa delle immatricolazioni e dell'espansione infrastrutturale».

**Stefano Lucini (Orbis)**

«Sicuramente le flotte. Saranno un driver essenziale, ma vediamo un ruolo rilevante anche per il mercato domestico. Dopo un periodo di rallentamento, gli incentivi hanno contribuito a un primo recupero e

il prossimo anno potrebbe segnare una ripresa più solida. L'aspetto potenzialmente più interessante è che il bonus potrebbe finalmente essere strutturato su base triennale e non più limitato a finestre temporali ristrette. Questo darebbe al mercato un orizzonte più stabile, anche se al momento si tratta ancora di ipotesi in attesa di conferme ufficiali».

**Edouard Marciano (Virta)**

«Per noi le flotte e l'integrazione della ricarica attraverso altre applicazioni e modelli di "charging as a service" saranno elementi centrali del business. Nel 2025 Virta ha acquisito Northe, piattaforma

di servizi di ricarica dedicata al mondo fleet e del fleet leasing. Le flotte rappresentano un vettore decisivo per accelerare la transizione del parco auto italiano, ma serve ancora lavorare sul TCO, soprattutto perché il costo dell'energia in Italia è tra i più alti in Europa. È essenziale adottare un approccio sistemico che ottimizzi il modello economico della ricarica integrando gestione energetica, produzione solare, BESS ed EV charger nello stesso ecosistema. Infine, lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica lungo gli assi di traffico principali e sulla rete autostradale resta un tema strategico per la mobilità elettrica».

QUALI SARANNO I TARGET TRAINANTI?

3 QUALI SONO LE NUOVE TECNOLOGIE CHE POTREBBERO RIVELARSI DECISIVE PER IL SETTORE?



Omar Imberti (ABB)

«Le tecnologie attuali sono già sufficienti per consentire un passaggio agevole all'elettrico. Sistemi di gestione e integrazione per applicazioni domestiche, soluzioni di energy management per le aziende e hub di ricarica sono

realtà che le aziende più innovative come ABB propongono. Non solo la stazione di ricarica, ma tutto l'ecosistema a monte può e deve essere Smart, quello che noi chiamiamo "Grid to Chargers". Un tema cruciale sarà l'integrazione con la rete, che permetterà agli utenti di diventare prosumer. In questo senso, le tecnologie V1G e V2G sono e saranno sempre di più strumenti fondamentali».



Luca Conti (E.ON)

«Le tecnologie decisive saranno quelle in grado di rendere il sistema più efficiente e l'esperienza dell'utente sempre più semplice: innanzitutto, lo smart charging e i sistemi di flessibilità, che consentono di modulare la ricarica in base

alle condizioni della rete e dei costi energetici, contribuendo allo stesso tempo alla stabilità del sistema elettrico. Noi in quest'ottica abbiamo lanciato l'offerta E.ON Luce Drive Smart, l'offerta a prezzo variabile con 3 fasce orarie che favorisce il risparmio e contribuisce alla stabilità del sistema elettrico ottimizzando i consumi nelle ore serali e notturne. L'offerta integra anche Car Connect, la ricarica intelligente che permette di gestire in un'unica piattaforma digitale consumi domestici e mobilità elettrica, ricaricando l'auto nel momento più conveniente. Inoltre, un ruolo crescente lo giocheranno le soluzioni bidirezionali e il Vehicle-to-Grid, che permetteranno di trasformare i veicoli in vere e proprie risorse energetiche attive».



Massimiliano Montana Lampo (IPlanet)

«Le tecnologie più rilevanti saranno l'HPC di nuova generazione, sistemi di smart charging e accumulo energetico, piattaforme cloud per la gestione dei dati. Crescerà anche l'uso di AI per predictive maintenance, ottimizzazione

dei flussi e pianificazione energetica. L'integrazione tra mobilità, storage e rinnovabili evolverà i modelli di business nei prossimi mesi per creare un ecosistema energetico flessibile e resiliente».



Stefano Lucini (Orbis)

«La principale novità del 2026 sarà l'introduzione del CIR, un dispositivo intelligente obbligatorio nelle stazioni di ricarica non a uso pubblico. Questa tecnologia avrà un impatto significativo sia sul mercato che sui costruttori, poiché comporta un aumento dei costi delle infrastrutture. L'obbligatorietà dovrebbe scattare a metà 2026, ma potrebbe slittare anche verso la fine del 2026. Il CIR non risponde in modo diretto a esigenze degli utenti o dei produttori, bensì a necessità della rete elettrica nazionale, che deve poter gestire in modo flessibile l'approvvigionamento energetico e modulare da remoto la potenza dei punti di ricarica quando la domanda cresce».



Edouard Marciano (Virta)

«Ci sono vari aspetti da considerare: la user experience e soprattutto l'autonomia, che resta il punto critico per l'utente. Le batterie allo stato solido offriranno una risposta importante a questa esigenza. Anche l'Autocharge migliorerà

l'esperienza utente rendendo il processo di ricarica più semplice e senza le rigidità dei pagamenti attuali. Dal lato Cpo ed Emisp, cresce l'interesse verso la valorizzazione del modello economico tramite i mercati della flessibilità e l'integrazione tra TSO, DSO e infrastruttura di ricarica, creando nuove fonti di ricavo. In questo ambito Virta è già operativa nel Nord Europa, con migliaia di caricatori connessi ai mercati della flessibilità».



Omar Imberti (ABB)

«Ci allineiamo a quanto da tempo sosteniamo anche come ANIE, una base regolatoria certa è imprescindibile. Servono regole chiare, di lungo termine e integrate, sia per gli automobilisti sia per le aziende. Incentivare l'acquisto dell'auto deve andare di pari passo con l'incentivazione

delle infrastrutture di ricarica, per privati e soprattutto per le aziende. A dimostrazione di quanto sia un mercato in crescita, le risorse messe a disposizione e su cui è puntato si esauriscono in un click day, quindi c'è necessità di piani normativi che vadano incontro a questa necessità. A dimostrazione di quanto il mercato sia in crescita, gli incentivi messi a disposizione si esauriscono rapidamente, spesso in un click day: un segnale evidente della necessità di piani normativi e strumenti di sostegno più strutturati, capaci di rispondere a questa domanda. Serve quindi una visione di lungo periodo, integrata e fatta di azioni che accompagnino la transizione e creino nuove opportunità. In questo senso poi le aziende come ABB investono e sono pronte a fornire tutta la tecnologia e il supporto necessari a creare i fattori abilitanti per questa transizione».



Michele De Gaspari (E.ON)

«Istituzioni e aziende devono rafforzare la propria collaborazione per semplificare e uniformare i processi. Oggi l'iter autorizzativo è ancora estremamente frammentato: ogni Comune richiede documenti e procedure diverse, con tempistiche spesso imprevedibili. Questo rallenta la

realizzazione delle infrastrutture e crea incertezza per gli investimenti. A questo si aggiunge il tema delle connessioni alla rete, che in molti casi richiedono tempi troppo lunghi, specialmente in media tensione, lasciando a terra infrastrutture già installate ma non operative. Non meno importante è la questione dei costi fissi di Rete, che in Italia, molto più che in altri paesi europei, gravano ancora pesantemente sulle tariffe di ricarica, diminuendo la convenienza economica del servizio di rica-

4 COSA POSSIAMO PREVEDERE PER LE IMMATRICOLAZIONI DI BEV IN ITALIA?



Omar Imberti (ABB)

«Ci aspettiamo una continuità nei tassi di crescita rispetto al 2025. Sono solo auto ma anche mezzi commerciali. Sarà però fondamentale avere certezze sulle regole di ingaggio: incentivi e interventi regolatori chiari, con tempistiche adeguate alla capacità di recepimento del mercato, che va stimolato e accompagnato. Gli interventi regolatori possono modificare drasticamente le dinamiche: i 55.000 voucher esauriti in 24 ore, a fronte di 67.000 auto elettriche immatricolate da gennaio a settembre, ne sono un esempio eclatante».



Luca Conti (E.ON)

«Nel prossimo anno ci aspettiamo una crescita delle immatricolazioni BEV, sostenuta dalla maggiore disponibilità di modelli competitivi e da partnership tra operatori e case automobilistiche — come quella che abbiamo avviato negli ultimi anni con il Gruppo BMW — che favoriscono l'adozione dell'elettrico. Le flotte aziendali continueranno a trainare il mercato, mentre ci aspettiamo che il segmento privato mostrerà segnali di ripresa più ampia. La crescita sarà progressiva ma costante, con differenze territoriali legate alla disponibilità di infrastrutture e ai contesti urbani».



Massimiliano Montana Lampo (IPlanet)

«Le immatricolazioni BEV beneficeranno degli incentivi e cresceranno soprattutto nel segmento B2B. In caso di discontinuità delle misure, la dinamica resterà più moderata. Le aziende continue-

ranno a elettrificare le flotte per obiettivi ESG e migliori condizioni di TCO, mentre il mercato consumer resterà sensibile a prezzo».



Stefano Lucini (Orbis)

«Lo scenario resta incerto e non è evidente se le BEV supereranno le plug-in nelle immatricolazioni. L'utente medio fatica a conciliare le proprie abitudini con i tempi di ricarica e percepisce ancora una diffusione insufficiente delle infrastrutture, elemento che frena l'adozione dell'elettrico puro. Per questo molti vedono nella plug-in una soluzione di transizione che garantisce la sicurezza del rifornimento tradizionale. Tuttavia si tratta di un compromesso: pesa di più per via delle batterie, offre un'autonomia elettrica limitata e comporta costi aggiuntivi, risultando spesso meno efficiente rispetto a un'elettrica o a un'ibrida tradizionale».



Edouard Marciano (Virta)

«Prima del voucher statale, il mercato BEV italiano registrava circa 60.000 immatricolazioni. Con l'emissione di 55.000 voucher a fine ottobre 2025 e ipotizzando che circa il 50% venga utilizzato, si può stimare un totale di poco meno di 90.000 BEV per il 2025. Se nel 2026 verranno confermati incentivi simili, e considerando il calo dei prezzi dei BEV dovuto alla pressione dei marchi cinesi e all'arrivo di modelli europei più economici, la domanda potrebbe crescere ulteriormente. Nel settore corporate circolano inoltre ipotesi di obblighi di elettrificazione fino al 50% delle flotte. In questo scenario, il mercato BEV italiano nel 2026 potrebbe superare le 100.000 immatricolazioni».

rica stesso. Tutto questo si traduce in una penetrazione BEV inferiore alla media europea e questo ritardo rischia di mettere il Paese in una posizione di debolezza nella transizione industriale. Per questo serve un'azione coordinata: procedure standard, tempi certi per le connessioni, un quadro regolatorio più coerente e un piano infrastrutturale che accompagni davvero gli obiettivi del Pniec. Gli operatori sono pronti a investire; ora serve che l'ecosistema nel suo insieme sia messo in condizione di accelerare. Proprio con questo intento, abbiamo recentemente aderito e lavorato ad un manifesto con Motus-E, che propone cinque azioni chiave per rendere la rete di ricarica pubblica italiana sempre più capillare, efficiente e conveniente, contribuendo a colmare il divario con il resto d'Europa nella diffusione della mobilità elettrica».



Massimiliano Montana Lampo (IPlanet)

«Le principali criticità derivano dall'assenza di un approccio coordinato e stabile alla transizione: lentezza dei permessi e delle connessioni, forte disomogeneità territoriale della rete di ricarica, incertezza normativa e fiscale, costi energetici elevati. Anche il potenziamento della rete elettrica sarà decisivo per sostenere la crescita attesa nei prossimi mesi».



Stefano Lucini (Orbis)

«È essenziale che le istituzioni assumano un ruolo più chiaro e visibile per sostenere la diffusione dell'elettrico, comunicando in modo trasparente i progressi in corso. Le infrastrutture stanno aumentando e le città si stanno attrezzando, ma il pubblico non percepisce questa evoluzione e continua a basarsi su informazioni parziali. Una comunicazione istituzionale più continua e concreta aiuterebbe a generare fiducia e a mostrare che esiste una strategia reale. Una maggiore consapevolezza faciliterebbe le scelte di consumatori e imprese. Sono convinto che entro tre-quattro anni l'auto elettrica diventerà competitiva a prescindere da eventuali di-

5 QUALI SONO LE CRITICITÀ PIÙ URGENTI SU CUI INTERVENIRE?

viati, grazie alla rapida maturazione delle tecnologie, anche se in passato alcune previsioni sono state troppo ottimistiche. L'importante è avere una direzione chiara e tempi realistici».



Edouard Marciano (Virta)

«Possiamo ripeterlo molte volte: al sistema italiano serve prevedibilità nelle politiche a sostegno del mercato BEV, non misure spot di fine anno pensate per tamponare le crisi del settore automotive. Un altro nodo cruciale è il costo dell'energia, ancora troppo legato ai prezzi delle fonti fossili. Ridurlo dovrebbe essere una priorità per rafforzare la competitività del Paese. Lo Stato dovrebbe incentivare maggiormente le rinnovabili e creare un legame più diretto tra produzione e consumo dei BEV. In questo senso, piattaforme come Virta sono fondamentali perché garantiscono tracciabilità e rendicontazione dei consumi, collegando la mobilità elettrica alla fonte energetica».



KEY 2026: in mostra l'energia che guida il futuro

ALLA FIERA DI RIMINI, DAL 4 AL 6 MARZO, È IN PROGRAMMA LA NUOVA EDIZIONE DELL'EVENTO DI IEG SULLA TRANSIZIONE ENERGETICA. CONFERMATA L'AREA ESPOSITIVA DEDICATA ALL'E-MOBILITY

La mobilità riveste un ruolo centrale per ridurre le emissioni nel settore dei trasporti, integrandosi in un ecosistema molto più ampio in cui le fonti rinnovabili, i sistemi di accumulo dell'energia, l'efficienza energetica e la gestione intelligente delle reti dovranno lavorare sinergicamente per realizzare il futuro sostenibile. KEY - The Energy Transition Expo, l'evento di Italian Exhibition Group (IEG) di riferimento in Europa, Africa e nel bacino del Mediterraneo sulla transizione e l'efficienza energetica, tornerà ad accogliere nei padiglioni del quartiere fieristico di Rimini, dal 4 al 6 marzo, la community globale del settore, offrendo una visione trasversale sulle tecnologie per il solare, l'eolico, l'idrogeno, l'efficientamento nel settore industriale e nell'ambiente costruito, l'energy storage, l'e-mobility e le città sostenibili di domani. Con la sua quarta edizione nella formula stand-alone, la manifestazione rafforzerà la propria identità di hub internazionale e piattaforma di networking strategica per i key

player dell'energia, capace di favorire l'incontro, il confronto e l'interlocazione con le Istituzioni, con l'obiettivo di fare sistema per dare impulso alla transizione green.

Il nuovo layout e i focus tematici

Per la prima volta, KEY occuperà quasi per intero i padiglioni della Fiera di Rimini con un layout ripensato, che mantiene però la divisione in sette aree tematiche espositive ben delineate e con una propria identità, ma interconnesse per costruire un percorso in grado di valorizzare convergenze e contaminazioni, migliorando l'esperienza della visita.

EME - E-mobility expo

Tra le aree della manifestazione, EME - e-Mobility Expo si conferma centrale nel racconto della transizione elettrica della mobilità. L'elettrificazione dei trasporti non riguarda soltanto le auto private, ma un universo molto più vasto che include flotte aziendali, logistica pesante, sistemi di ricarica e servizi energetici collegati ai veicoli.

Ad EME saranno in mostra infrastrutture di ricarica pubblica e privata, Charging Point Operators (CPO) e Mobility Service Providers (MSP), aziende che si occupano di batterie e dell'elettrificazione di flotte aziendali e trasporto merci, con la presenza dei player coinvolti nella trasformazione dell'ecosistema automotive.

Inoltre, all'interno del palinsesto convegnistico internazionale, definito dal Comitato Tecnico Scientifico della manifestazione, saranno diversi gli appuntamenti dedicati ai principali temi che stanno ridefinendo il settore. Si affronteranno gli aggiornamenti normativi, con particolare attenzione al regolamento AFIR e al potenziamento delle infrastrutture lungo le reti stradali e autostradali, e verranno analizzate le opportunità per la diffusione di una rete di ricarica sempre più capillare e interoperabile, insieme alle sfide legate all'integrazione dei sistemi di accumulo, alle nuove competenze professionali richieste e ai modelli per la decarbonizzazione delle flotte. In continuità con EME, l'area espositiva Sustainable City guarderà al futuro delle città configurandosi come un vero e proprio laboratorio di idee dove scoprire tecnologie e servizi per l'efficientamento e la riqualificazione del patrimonio immobiliare, l'illuminazione smart ed efficiente, soluzioni e prodotti ICT e IOT per servizi, edifici, smart grid e mobilità sostenibile, electric e hybrid cars, car e bike sharing, smart parking, trasporto



pubblico elettrico, app per il trasporto integrato e soluzioni e servizi per le Comunità Energetiche Rinnovabili.

Idrogeno e porti nel futuro green

Tra i focus più rilevanti, *HYPE – Hydrogen Power Expo*, organizzato da IEG con Hannover Fairs International GmbH (HFI), filiale italiana di Deutsche Messe AG, proporrà una panoramica sul ruolo dell'idrogeno per la transizione energetica e, in particolare, per la decarbonizzazione di settori complessi e hard-to-abate, come l'industria pesante e i trasporti. Ad HYPE saranno presentate tecnologie, progetti, stato dell'arte ed evoluzioni future della produzione, compressione, stoccaggio e distribuzione dell'idrogeno: infrastrutture, dispositivi e attrezzature, materiali, componenti, sistemi e applicazioni per celle a combustibile e tecnologie di alimentazione, mobilità a idrogeno e caldaie a idrogeno. Saranno presenti società di ingegneria, certificazioni e finanza e sistemi di misurazione, analisi e test. HYPE si concentrerà sulle applicazioni reali dell'idrogeno già tecnicamente fattibili ed economicamente sostenibili, garantendo ai player coinvolti un'opportunità per incontrarsi, confrontarsi e dare vita a nuovi progetti. Inoltre, grazie alla collaborazione con il partner tedesco, è previsto un momento di dialogo internazionale, con la presentazione di casi aziendali concreti. Prevista anche la presenza di una delegazione giapponese in collaborazione con H2IT e il Cluster Greentech della Regione Emilia-Romagna. Nei padiglioni dell'eolico, farà il suo ritorno il nuovo focus espositivo presentato a KEY 2025, *Su.port – Sustainable Ports for Energy Transition*,

dedicato all'importanza dell'elettrificazione delle banchine portuali per la sostenibilità del settore marittimo, al cold ironing e ai porti come hub logistici per l'assemblaggio e la manutenzione dei parchi rinnovabili flottanti e per lo stoccaggio e il trasporto di idrogeno.

Grande novità sarà, invece, un intero padiglione, nell'area del solare, dedicato ad EPC (Engineering, Procurement & Construction) e finanza, che stanno assumendo un ruolo sempre più strategico per lo sviluppo e il finanziamento di nuovi impianti rinnovabili e di storage utility scale, nell'ambito delle aste dei decreti Fer2 e FerX e del Meccanismo di Approvvigionamento di Capacità di Stoccaggio Elettrico (MACSE).

Efficienza e rinnovabili completano il percorso espositivo

Fra le altre aree della manifestazione, confermati gli spazi per il solare e l'eolico e l'area Energy Efficiency Expo, dedicata all'efficienza energetica a 360°, nel comparto industriale e nell'ambiente costruito. In questo settore, potenziato e riorganizzato, troveranno collocazione il Sustainable Building District in collaborazione con Green Building Council Italia, dedicato all'edilizia sostenibile e all'economia circolare nel campo delle costruzioni, e lo spazio di Federcostruzioni, la federazione di Confindustria che riunisce le categorie produttive più significative di tutto il mercato edile, infrastrutturale, dei materiali, dell'ingegneria e degli impianti. Per la prima volta, a KEY sarà presentato, in collaborazione con Federcostruzioni, un Rapporto sullo stato della sostenibilità energetica nella filiera delle costruzioni.

La finanza al centro del palinsesto internazionale

Oltre l'Expo, KEY 2026 offrirà un programma convegni ricco di approfondimenti e denso di contenuti per rimanere aggiornati sui più recenti sviluppi normativi, tecnologie all'avanguardia e ultime novità presenti sul mercato per razionalizzare i consumi e controllare i costi dell'energia. Al centro ci sarà il tema della finanza e il suo ruolo sempre più strategico per la transizione energetica, con appuntamenti dedicati ai nuovi strumenti a sostegno di investimenti in rinnovabili ed efficienza.

Si parlerà, dunque, di green bond e obbligazioni per progetti sostenibili, di modelli partecipativi che coinvolgono cittadini, imprese e comunità, delle opportunità di sviluppo legate a fondi e incentivi per accelerare la decarbonizzazione, di

analisi costi-benefici e di risk financing. Fra gli altri argomenti del palinsesto, le nuove tecnologie come AI e sistemi IoT applicati al settore energetico, l'agrivoltaico, l'eolico offshore, ma anche l'idroelettrico, i porti, l'Edilizia Residenziale Pubblica alla luce del PNRR, la contabilità energetica e l'illuminazione pubblica.

Si tornerà a riflettere sulle Comunità Energetiche Rinnovabili, sull'idrogeno – e in particolare sulle Hydrogen Valleys regionali italiane e sulla manifattura delle tecnologie pulite in Italia ed Europa alla luce del Net Zero Industry Act –, e sulla crescita economica e sostenibile dell'Africa, con particolare attenzione al potenziale del fotovoltaico e dei sistemi di accumulo per la transizione energetica del continente e alla necessità di potenziare gli strumenti di finanziamento per migliorare l'accesso a un'energia elettrica affidabile e sostenibile.

Innovation district: dove nasce il futuro

L'Innovation District tornerà a KEY 2026 in un padiglione dedicato, riservato alle Start-up e PMI innovative green selezionate a seguito di una Call for Start-up: un vero e proprio percorso di open innovation, per connettere le giovani realtà imprenditoriali con aziende consolidate e investitori.

Le competenze sostenibili saranno protagoniste, invece, presso lo stesso padiglione, dell'iniziativa Green Jobs&Skills, nata per favorire l'incontro fra domanda e offerta di lavoro.

Per il terzo anno, ai sette espositori di KEY che in fiera presenteranno i loro progetti più innovativi e all'avanguardia, uno per ciascuno dei sette settori merceologici rappresentati alla manifestazione, sarà consegnato il Premio *Lorenzo Cagnoni* per l'Innovazione Green.

KEY choice e DPE

In concomitanza con KEY, si svolgerà la nuova edizione di DPE – International Electricity Expo, la manifestazione organizzata da IEG con l'Associazione Generazione Distribuita – Motori, Componenti, Gruppi Elettrogeni federata ANIMA Confindustria – e Federazione ANIE, dedicata all'ecosistema della generazione, trasmissione, distribuzione, sicurezza e automazione elettrica. Alla vigilia di KEY, invece, martedì 3 marzo al Palacongressi di Rimini, è in programma KEY CHOICE – *Unlock the Future of PPA*, l'evento B2B di KEY – The Energy Transition Expo, organizzato da IEG in collaborazione con Elemens e dedicato ai Power Purchase Agreements. 



INQUADRA IL QR CODE
E OTTieni
GRATUITAMENTE
IL BIGLIETTO
PER PARTECIPARE
A KEY 2026





Potenza, efficienza e servizi: ecco come sta cambiando l'offerta di soluzioni ultrafast

LA RICARICA AD ALTA POTENZA SI CONFERMA UNA SCELTA STRATEGICA PER GLI HUB AD ACCESSO PUBBLICO, SOPRATTUTTO NEI CONTESTI A ELEVATA ROTAZIONE. LA COMBINAZIONE DI TECNOLOGIE MODULARI, SISTEMI DI GESTIONE REMOTA E INTERFACCE EVOLUTE DEFINISCE UN NUOVO STANDARD DI SERVIZIO. LA GAMMA DI PRODOTTI SI ALLARGA PER FAR FRONTE ALLE NUOVE ESIGENZE DEGLI OPERATORI E A REQUISITI TECNICI SEMPRE PIÙ SFIDANTI

Il mercato delle infrastrutture di ricarica ultrafast sta attraversando una fase di consolidamento che segna il passaggio da una fase pionieristica a un nuovo paradigma industriale. La domanda di ricariche ad alta potenza cresce parallelamente all'evoluzione del parco veicoli, che oggi include modelli capaci di assorbire livelli energetici sempre più elevati. Nel frattempo, la diffusione delle reti di ricarica richiede soluzioni in grado di ridurre i tempi di sosta, assicurare continuità operativa e mantenere costi di gestione prevedibili nel medio e lungo periodo. È in questo contesto che la tecnologia ultrafast definisce gli standard della mobilità elettrica contemporanea, assumendo un ruolo

sempre più centrale nei piani di sviluppo delle infrastrutture ad accesso pubblico e non solo. La richiesta che arriva dagli operatori del settore è duplice. Da un lato servono sistemi compatti e installabili anche in spazi urbani o in contesti con limitata disponibilità fisica, dall'altro è necessario poter contare su architetture modulari, scalabili nel tempo e allineate ai flussi di crescita del sito di ricarica. La modularità rappresenta infatti uno dei pilastri della nuova offerta: permette investimenti progressivi, riduce i tempi di fermo in caso di aggiornamenti e migliora la prevedibilità del ciclo di vita degli impianti. Gli operatori del settore guardano con sempre maggiore interesse a soluzioni che combinano flessibilità e robustezza, in grado di rispondere a un

La parola all'industria:

**3 VOCI
A CONFRONTO**



Alessandro Calò
amministratore delegato di
R-Gruppo



Luigi Cristo
sales manager
ev-charging di
Sungrow



Renato Urcia Larios
key account
sales manager di
Ekoenergetyka

QUALI SONO OGGI LE SOLUZIONI AD ALTA POTENZA PIÙ RILEVANTI PER IL SETTORE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA E IN CHE MODO STANNO EVOLVENDO GLI STANDARD TECNOLOGICI?



Alessandro Calò
R-ev

«Occorre prestare particolare attenzione al settore dei trasporti, che sta registrando i segnali più concreti di sviluppo. Ad esempio, si osservano iniziative come il manifesto di Motus-E e, più recentemente, la comunicazione della Commissione Europea relativa al finanziamento di 600 milioni di euro destinati a progetti dedicati al comparto dei trasporti. In questo contesto, le soluzioni più appropriate prevedono colonnine in grado di erogare fino a 400 kW di potenza. È probabile che in questo segmento la tecnologia evolverà soprattutto sul fronte del raffreddamento dei cavi, con l'adozione di sistemi a liquido: allo stato attuale non esiste ancora un prodotto pienamente maturo da questo punto di vista, ma il settore è molto vicino a raggiungere tale obiettivo. Parallelamente, emerge

il tema del nuovo connettore MCS, che sarà progressivamente adottato come standard europeo. Per quanto riguarda l'integrazione nei trasporti, va considerato che l'attuale standard CCS gestisce fino a 350 kW, mentre l'MCS può arrivare a 450 kW. È però probabile che nemmeno l'MCS rappresenti lo standard definitivo. Il rischio, puntando esclusivamente su questo standard, è di sviluppare colonnine utilizzabili solo dai mezzi pesanti, escludendo le automobili. Questo comporterebbe un problema concreto per chi opera con i camion, perché potrebbe non trovare un'infrastruttura adeguata: chi investe in un hub di ricarica rischia così di precludere una fetta consistente di utenti, considerando che il numero di auto elettriche attualmente in circolazione non è ancora elevato».



Luigi Cristo
Sungrow

«Attualmente, il range di soluzioni Sungrow parte da 30 kW e, solo un mese fa, abbiamo lanciato ad Amsterdam una soluzione da 3,5 MW, coprendo così l'intero spettro di potenza richiesto dal mercato. Particolarmente significativo per la divisione DC Fast sono le stazioni di ricarica integrate con i BESS). La richiesta maggiore riguarda infatti soluzioni che combinino, su uno stesso sito, BESS, pannelli fotovoltaici (quando disponibili) e stazioni di ricarica ad alta potenza, consentendo un'ottimizzazione dell'energia prodotta e distribuita. Il segmento di maggiore

interesse oggi riguarda le soluzioni distribuite. Attualmente sono già disponibili due configurazioni: cabinet da 480 kW con otto punti di ricarica e a breve sarà disponibile il cabinet da 640 kW sempre con otto punti di ricarica. Per il terzo trimestre dell'anno prossimo è prevista una soluzione da 3,5 MW, capace di supportare fino a 42 charging point. Il dimensionamento dei cabinet segue un approccio modulare: il taglio minimo è da 1 MW, con incrementi di 0,5 MW, consentendo la messa in opera di soluzioni ampiamente scalabili».



Renato Urcia Larios
Ekoenergetyka

«Abbiamo presentato per la prima volta in Italia, a Bologna, il nostro SAT 1500: un satellite dotato di presa MCS integrata. La presentazione aziendale risale alla metà dell'anno e il prodotto è già ordinabile e disponibile sul mercato. È la nostra prima soluzione capace di arrivare fino a un megawatt di potenza con presa MCS. Il sistema può essere configurato in versione esclusivamente MCS oppure MCS + CCS. Parallelamente stiamo lavorando su progetti in cui gli utenti finali richiedono prese CCS

in grado di arrivare fino a un megawatt, soluzioni che saranno sicuramente disponibili il prossimo anno. Questo perché il CCS rimarrà uno standard destinato a crescere in potenza e a evolversi per soddisfare requisiti di ricarica via via più elevati. L'MCS, per una questione di praticità, dimensioni ed ergonomia, rimarrà invece confinato ai mezzi pesanti: non è realistico immaginare un e-driver costretto a sollevare una presa così pesante per ricaricare ad esempio una vettura sportiva».

COME STANNO EVOLVENDO LE SOLUZIONI IN TERMINI DI PROGETTAZIONE, INTEGRAZIONE CON SISTEMI DI ACCUMULO E OTTIMIZZAZIONE DELL'EFFICIENZA ENERGETICA?



Alessandro Calò
R-ev

«Sulla parte HPC R-ev sta concentrando la propria attenzione sugli investimenti dedicati all'infrastruttura di ricarica: l'obiettivo è individuare location idonee per realizzare vere e proprie stazioni equipaggiate con colonnine ad alta potenza. Parliamo di soluzioni da 300 kW, ciascuna con una power unit e i relativi dispenser in grado di erogare fino a circa 150 kW. Gli ev-charger ultrafast vengono impiegati principalmente quando operiamo in veste di Cpo per realizzare prevalentemente infrastrutture ad accesso pubblico».



Luigi Cristo
Sungrow

«Le soluzioni che riscuotono maggior interesse attualmente sono le distribuite da 480 o 640 kW, che vengono selezionate in base alle caratteristiche del sito e al numero di punti di ricarica richiesti. In tutti i casi, l'integrazione con i BESS rappresenta un elemento sempre più richiesto, poiché permette di ottimizzare le performance complessive della stazione. Un vantaggio chiave della nuova strategia riguarda la gestione dell'energia. Attualmente, il BESS installato su un sito di ricarica converte energia da AC a DC e viceversa, generando una doppia conversione dell'energia le cui dispersioni sono comunque da tenere in considerazione. La nostra nuova soluzione PowerKeeper, invece, lavorerà interamente in DC, eliminando la necessità di convertire l'energia da AC a DC e viceversa. Questo approccio garantirà un significativo incremento dell'efficienza, riducendo sia i costi energetici sia la necessità di moduli di potenza ridondanti. Riassumendo, tutto ciò che si trova a monte dell'inverter continuerà a operare in AC, mentre tutto ciò che si trova a valle, inclusi BESS e stazioni di ricarica, opereranno in DC, ottimizzando l'efficienza complessiva, riducendo ingombri e costi operativi».



Renato Urcia Larios
Ekoenergetyka

«Dopo un anno di sviluppo siamo riusciti a portare sul mercato una nuova versione della Axon Easy, caratterizzata da un ingombro decisamente ridotto e da un approccio progettuale più maturo. In questo modo rispondiamo in maniera puntuale alle richieste del mercato, che cercava una soluzione con minore sporgenza, un footprint più contenuto e, in generale, una revisione capace di offrire un reale salto di qualità. Anche sul fronte delle configurazioni abbiamo lavorato con l'obiettivo di coprire l'intero spettro delle esigenze operative. L'Axon Easy, già nella versione base, incorpora tutto ciò che è indispensabile per un utilizzo efficiente: integra il contatore media tensione, il display touch da 10 pollici e tutte le funzionalità essenziali richieste nelle operazioni quotidiane. Abbiamo inoltre investito molto affinché l'energia erogata sia certificata, eliminando la necessità di installare una finestra esterna, una richiesta che ricorreva spesso da parte dei clienti. Un altro intervento significativo riguarda l'ampliamento delle lunghezze dei cavi, oggi disponibili da 5 fino a quasi 10 metri, così da essere compatibili con una gamma più ampia di scenari. È inoltre possibile aggiungere uno schermo dedicato all'advertising, qualora la colonnina venga utilizzata anche con finalità promozionali. Un ulteriore elemento rilevante, soprattutto per il mercato italiano — dove nella fase iniziale dei progetti permane spesso incertezza sulla potenza disponibile — è la possibilità di aggiornare tutte le versioni. La Axon Easy180 può essere avviata da 120 kW, la 400 può partire da 240 kW. In entrambi i casi l'incremento di potenza può avvenire in un secondo momento semplicemente aprendo la macchina e aggiungendo i moduli, senza interventi invasivi o complessi».

mercato dinamico, caratterizzato da superfici di installazione eterogenee, vincoli infrastrutturali variabili e un'adozione dei veicoli elettrici non uniforme sul territorio. Sullo sfondo, il quadro normativo esercita una pressione positiva verso l'innalzamento degli standard qualitativi. La piena interoperabilità, richieste specifiche sui sistemi di pagamento, piattaforme di gestione remote sicure e protocolli di comunicazione recenti non sono più optional ma requisiti imprescindibili. Le aziende produttrici che intendono competere ai massimi livelli nel segmento HPC devono oggi garantire semplicità d'installazione, elevata disponibilità del servizio e un'esperienza utente intuitiva, riducendo al minimo il margine di complessità durante l'intero processo di ricarica. La presenza crescente di display evoluti, sistemi di gestione del cavo e interfacce adatte a un uso outdoor conferma una tendenza: la ricarica ultrafast non è più solo una questione tecnica, ma un vero e proprio servizio a valore aggiunto.

Le soluzioni trainanti

L'offerta disponibile oggi sul mercato si presenta estremamente articolata, con soluzioni che spaziano da colonnine compatte per aree urbane ad architetture megawatt pensate per le flotte del trasporto pesante. La caratteristica comune è la modularità della potenza, che consente di passare da configurazioni relativamente leggere a sistemi in grado di raggiungere diversi megawatt grazie all'accoppiamento di più moduli. Questa flessibilità permette ad esempio ai Cpo di installare impianti inizialmente dimensionati per un uso moderato, per poi incrementare la capacità man mano che la domanda cresce o che il sito diventa strategico nella rete di ricarica. Le funzionalità ritenute più rilevanti dagli operatori includono la gestione dinamica della potenza, indispensabile per ottimizzare l'utilizzo simultaneo di più prese e ridurre i tempi di attesa, e la possibilità di integrare schermi dedicati alla user experience e alla comunicazione commerciale. Molti gestori, infatti, guardano con crescente interesse alla potenziale monetizzazione dei momenti di sosta attraverso display pubblicitari o aree video capaci di generare un flusso economico aggiuntivo. In parallelo, la presenza di sistemi di pagamento multipli, dal POS tradizionale ai metodi contactless, risponde alla crescente domanda di semplicità e immediatezza nelle operazioni. Il target delle soluzioni ultrafast si è ampliato notevolmente negli ultimi due anni. A guidare il mercato sono oggi tre categorie principali di utenti. La prima è costituita dai Cpo, impegnati a potenziare la copertura territoriale e a ridurre i tempi di ricarica lungo i corridoi stradali e nelle aree metropolitane. La seconda è rappresentata dalle flotte aziendali e soprattutto – se consideriamo le stazioni ad alta potenza oltre i 300 kW – dai servizi logistici, che richiedono sistemi ad alta efficienza per mantenere elevati livelli di operatività. La terza comprende gli operatori di destinazione, come centri commerciali, strutture ricettive o parcheggi ad alta rotazione, che investono nella ricarica ultrafast non solo per attrarre utenti ma anche per aumentare il valore del proprio servizio. Ognuno di questi segmenti ha esigenze specifiche. Gli hub autostradali necessitano di potenze elevate e massima affidabilità, evitando qualsiasi fermo tecnico. Le flotte richiedono sistemi scalabili e integrabili con piattaforme di gestione centralizzate. I siti ad alta rotazione, invece, privilegiano l'immediatezza dell'interfaccia e la robustezza fisica delle colonnine, potenzialmente esposte, in prospettiva futura, a

IN CHE MODO LE AZIENDE STANNO ADATTANDO LA PROPRIA OFFERTA DI RICARICA IN DC PER RISPONDERE A ESIGENZE DIFFERENTI?



Alessandro Calò
R-ev

«Se parliamo di infrastrutture ultrafast facciamo riferimento a una tipologia di prodotti che non sono propriamente pensati per le richieste di installazione più diffuse al momento, ovvero le aziende che hanno la necessità di sviluppare una propria infrastruttura per i mezzi di proprietà. Questo perché la ricarica Hpc richiede una disponibilità di energia importante presso le sedi e investimenti molto importanti. Per questa ragione, la proposta commerciale di tali soluzioni viene generalmente effettuata solo a fronte di determinate condizioni specifiche. Per far fronte a questa tipologia di target abbiamo integrato nella nostra offerta una serie di soluzioni, sempre in DC, ma con potenze più contenute, dai 40 ai 90 kW, che sono più indicate a questo scopo riuscendo a garantire ricariche piuttosto rapide senza gravare troppo sulla richiesta di energia».



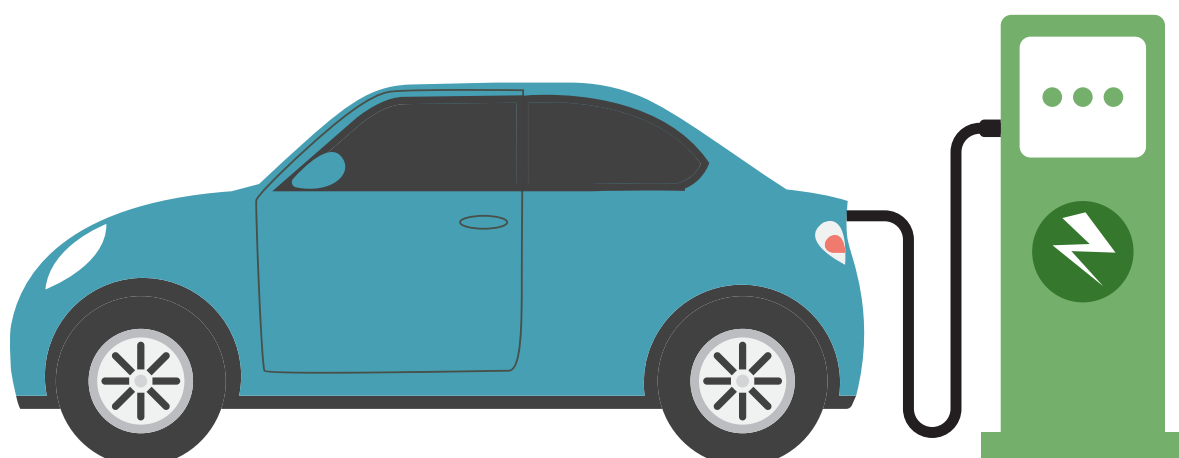
Luigi Cristo
Sungrow

«Sungrow oggi opera su tre principali filoni di mercato. Il primo è rappresentato dal mondo della distribuzione, comprendente applicazioni B2B, commerciali e industriali (C&I), capannoni o siti già dotati di impianto fotovoltaico che desiderano integrare stazioni di ricarica DC completamente compatibili con gli inverter, con piattaforma di gestione integrata e interfaccia completa. Il secondo filone riguarda i grandi Cpo, con cui Sungrow collabora attivamente; per alcuni progetti siamo in gara, per altri siamo entrati nella shortlist per le fasi finali delle gare. Il terzo filone riguarda le gare legate al trasporto pubblico locale e agli eBus (TPL), dove è fondamentale collaborare con installatori ed Epc di rilievo: questi ultimi acquistano direttamente da Sungrow e partecipano alle gare proponendo le nostre soluzioni. Grazie alla modularità dei sistemi, dai 30 kW fino ai 3,5 MW, Sungrow è in grado di fornire soluzioni sempre idonee alla potenza richiesta e alle caratteristiche del sito. Un ulteriore vantaggio competitivo significativo è rappresentato dal fatto che tutti i prodotti in DC, grazie allo standard IP65, non richiedono manutenzione. Questo costituisce un beneficio rilevante nelle gare in cui la manutenzione ricorrente può rappresentare un elemento critico, semplificando gestione e costi operativi».



Renato Urcia Larios
Ekoenergetyka

«Stiamo investendo principalmente su gli hub di ricarica "ibridi". Parliamo di stazioni capaci di combinare più power unit per ottenere potenze molto elevate – una possibilità già offerta attraverso le Axon Side – e di abbinarle a diversi tipi di satelliti: CCS, MCS, dedicati alle vetture o ai mezzi pesanti. Sempre più aziende che stanno elettrificando le flotte, così come i CPO che devono gestire contemporaneamente veicoli pesanti e auto, avranno la necessità di combinare queste due tipologie. Acquistare due soluzioni completamente distinte risulterebbe complesso e costoso. Una piattaforma unica ma modulabile, con diverse prese e livelli di potenza, rappresenta un trend già evidente oggi e destinato a diventare sempre più rilevante nei prossimi anni. Le colonnine all-in-one restano comunque un asset strategico per l'azienda: continueremo a svilupparle ampliando le potenze disponibili. Oggi arriviamo a 400 kW, ma in futuro il limite sarà sicuramente più elevato. Nel 2027 lanceremo la nuova serie Axon Easy: completamente ridisegnata, con un nuovo footprint e moduli di produzione interna di nuova generazione».



QUALI CARATTERISTICHE TECNOLOGICHE, OPERATIVE E DI USER EXPERIENCE RISULTANO OGGI PIÙ APPREZZATE?



Alessandro Calò
R-ev

«Dal punto di vista tecnologico, abbiamo riscontrato un livello di maturità abbastanza consolidato e un mercato che appare in attesa di sviluppi concreti, un po' come sta avvenendo in generale per l'intero settore, che risente delle dinamiche legate al Green Deal. C'è un atteggiamento di stand-by in attesa di segnali chiari. Sul fronte dell'implementazione tecnologica, rispetto a sei mesi o un anno fa, proprio per questo motivo non sono emerse innovazioni significative. L'espansione dell'infrastruttura oggi è influenzata principalmente dalla situazione complessiva del mercato. Tutti gli operatori stanno infatti valutando con attenzione se vi sarà un reale incremento del parco circolante di veicoli elettrici. Cosa che, sulla base dei dati, sembra essere confermata».



Luigi Cristo
Sungrow

«Un vantaggio rilevante riguarda i committenti. Tutte le stazioni di ricarica DC di Sungrow sono certificate IP65 e non richiedono manutenzione, offrendo una garanzia standard di tre anni, estendibile fino a dieci, senza mai richiedere piani manutentivi. Non sono necessari filtri aria, poiché il sistema di raffreddamento brevettato da Sungrow deriva dall'esperienza nel settore fotovoltaico. Questo rappresenta un beneficio significativo per committenti con spazi operativi limitati. Le soluzioni Sungrow inoltre sono progettate per essere semplici da installare. In ogni sito di ricarica DC installato in Italia, il personale Sungrow effettua il commissioning completo e il collaudo, testando la stazione anche con veicoli in esercizio. In questo modo, il processo viene seguito a stretto contatto con i responsabili locali garantendo la piena funzionalità della stazione e la conformità alle specifiche tecniche. Per l'utente finale, tutte le soluzioni Sungrow offrono caratteristiche pensate per la praticità e l'esperienza d'uso: display touch da 10 pollici, postazioni intuitive e sistemi di gestione dei cavi. Infine a supporto dei clienti, Sungrow dispone di un laboratorio R&D ad Amsterdam. Qui vengono sviluppati progetti custom in collaborazione con i committenti. Qualsiasi richiesta specifica del cliente, pensata per migliorare l'esperienza dell'utente finale, viene progettata, sottoposta all'approvazione del cliente e realizzata localmente in Europa. Il cliente ha inoltre la possibilità di seguire direttamente le fasi di sviluppo e validare i progetti prima dell'implementazione, garantendo trasparenza e adeguatezza alle proprie esigenze operative».



Renato Urcia Larios
Ekoenergetyka

«La caratteristica maggiormente apprezzata rimane la facilità di utilizzo. La colonnina è stata progettata per essere realmente user-friendly e in linea con le più recenti direttive in materia di accessibilità. Le prese sono posizionate all'altezza ottimale, lo schermo mantiene una visibilità adeguata anche con angolazioni laterali e il sistema di illuminazione – sia laterale sia superiore – permette all'utente finale di comprendere lo stato della ricarica anche da distanza significativa. Perfino da una distanza di 50 metri si può verificare, semplicemente osservando le luci, se la colonnina sta caricando o meno. Questo aspetto risulta estremamente utile sia per gli utenti finali sia per chi opera in un deposito: con più colonnine allineate è possibile avere una visione immediata dello stato operativo, identificare quelle libere, rilevare eventuali problemi. Un'altra caratteristica molto apprezzata è la versatilità del sistema: essendo progettata per adattarsi a diversi contesti, ogni tipologia di cliente trova la configurazione più adatta. Chi ha un budget contenuto – come spesso avviene nelle gare d'appalto o nelle installazioni più orientate alla funzionalità – può optare per la versione pronta all'uso, senza schermi o accessori aggiuntivi. Chi invece ha esigenze specifiche, come cavi più lunghi per autobus e camion, oppure un display pubblicitario per un parcheggio, o ancora il post per installazioni pubbliche conformi alla direttiva AFIR, trova soluzioni già integrate e disponibili. La terza caratteristica distintiva riguarda la versione più potente della gamma, l'Axon Easy 400: la gestione dinamica del carico (Dynamic Load Balancing System). Si tratta di una funzionalità fondamentale per chi necessita di potenze elevate ma si trova a operare in contesti con disponibilità di potenza limitata. Il DLBS ottimizza l'erogazione e i tempi di ricarica, garantendo un utilizzo più intelligente e stabile delle risorse energetiche».



COME STA EVOLVENDO IL MERCATO HPC IN TERMINI DI CONCORRENZA E QUALI FATTORI INFLUENZANO LA COMPETITIVITÀ DEI PRODUTTORI?



Alessandro Calò
R-ev

«A mio avviso, la situazione dell'installato attuale rientra nella logica strategica degli investitori, più che nella volontà di creare un monopolio. È indubbio che un'azienda sia riuscita a proporre fin da subito un prodotto affidabile, di matrice europea, il che costituisce un vantaggio condivisibile. La questione cruciale riguarda la possibilità di commercializzare la propria infrastruttura: la scelta del prodotto ha un impatto decisivo sulla rivendibilità degli hub. Mi spiego meglio: anche nei nostri confronti, quando abbiamo iniziato a realizzare infrastrutture di ricarica, la prima domanda riguardava la tipologia di prodotto e la sua affidabilità. Infatti, per vendere un'infrastruttura era necessario superare una valutazione tecnica rigorosa. La diffusione di uno stesso prodotto tra più operatori semplifica notevolmente questo processo di rivendibilità, ed è la ragione principale per cui molti hanno adottato lo stesso standard. Ritengo che il mercato stia evolvendo verso una certa concentrazione, simile a quanto avvenuto nel settore della telefonia: nel tempo, gli operatori della ricarica potrebbero ridursi a tre o quattro principali attori. L'omogeneità dell'infrastruttura facilita le operazioni e la scalabilità. Noi abbiamo fatto una scelta strategica differente. Quando abbiamo valutato le opzioni disponibili, Alpitronic presentava tempi di backorder significativi, rendendo difficile approvvigionare o produrre secondo le necessità. Abbiamo quindi stretto una partnership con un produttore con un solido background tecnico e commerciale».



Luigi Cristo
Sungrow

«Senza dubbio, realizzare stazioni di ricarica e creare una base installata omogenea a livello tecnico rende il processo molto più semplice per i CPO, che risultano più confidenti nell'adottare un brand consolidato. Va anche sottolineato che molte delle installazioni attuali derivano da gare ormai datate, risalenti a due, tre, quattro o cinque anni fa. Se pensiamo al 2020, l'offerta di colonnine ad alta potenza era limitata a poche aziende; negli ultimi tre anni sono entrate sul mercato parecchie aziende e nuovi operatori, che devono ancora consolidare la loro presenza e partecipare a nuove gare. Quindi occorre considerare che ciò che vediamo oggi è frutto di bandi lanciati negli anni passati. È fondamentale valutare come sarà il contesto tra cinque o sei anni, considerando l'installato previsto. Non si tratta solo di posizionare nuove stazioni e creare una base di riferimento per dare fiducia ai CPO, che necessitano di referenze solide, ma anche di attendere la naturale scadenza delle gare precedenti, in modo che i nuovi entranti possano partecipare. I margini di sviluppo e di cambiamento sono ancora molto alti».



Renato Urcia Larios
Ekoenergetyka

«Riguardo all'installato attuale nell'ambito della ricarica pubblica partiamo da un dato concreto: esiste sicuramente una componente di campanilismo, ma anche l'oggettiva qualità del prodotto. Non si può negare che, se un marchio gode di una presenza così consolidata, è perché nel tempo è stato svolto un lavoro eccellente. È corretto riconoscerlo. Allo stesso tempo, però, è fondamentale che il mercato mantenga una reale diversificazione dell'offerta. Per noi l'ingresso in un settore già dominato da un marchio riconosciuto e ampiamente utilizzato non è stato semplice. In Italia siamo entrati "dalla porta di servizio", coprendo aree meno presidiate, e ora puntiamo ad ampliare significativamente la nostra presenza: il mercato è ampio e la domanda continua a crescere. Oggi le prestazioni si equivalgono tra i primi cinque o sei player. Le differenze non si basano più su elementi estetici o su caratteristiche minime: si misurano su rapporto qualità/prezzo, potenza, specifiche tecniche e flessibilità progettuale. Il livello competitivo è molto elevato e richiede un miglioramento continuo. Vediamo comunque un outlook positivo: si percepisce chiaramente una volontà concreta di rinnovamento, una predisposizione a sperimentare soluzioni diverse. Durante fiere e incontri emerge un clima di apertura e dialogo. Anche i grandi marchi extraeuropei valutano sempre di più il contenuto tecnologico. Questa competizione è sana, perché spinge tutti ad alzare l'asticella. Per esempio, noi abbiamo incrementato l'efficienza della colonnina perché rappresenta un elemento realmente distintivo: magari esistono competitor che offrono un footprint inferiore di 20 centimetri, ma se su 100 kW di energia immessa la nostra colonnina restituisce 98 kW invece che 96, l'impatto è significativo e misurabile».



un utilizzo intenso. In questo scenario diversificato, la personalizzazione diventa un elemento distintivo: la possibilità di configurare il numero di connettori, la lunghezza dei cavi, la presenza di schermi aggiuntivi o le opzioni di ricarica AC integrate per allargare il bacino di utenza consente alle aziende di offrire un prodotto realmente adattabile.

Uno scenario in evoluzione

Il settore della ricarica ultrafast è oggi tra i più dinamici dell'intera filiera della mobilità elettrica. La concorrenza si gioca sulla capacità di proporre soluzioni performanti, scalabili e con una gestione costi-benefici ottimizzata per gli investitori. Gli operatori più strutturati presentano prodotti che uniscono potenze elevate, architetture modulari avanzate e una profonda attenzione all'esperienza d'uso. A determinarne la competitività però non sono solo le prestazioni nominali, come il picco di potenza erogabile o la capacità di caricare più veicoli in parallelo, ma anche elementi complementari che contribuiscono alla qualità complessiva del servizio. Tra questi rientrano la resistenza agli agenti atmosferici, la qualità dei materiali, l'ergonomia nella gestione dei cavi, la facilità di manutenzione e la robustezza dei sistemi elettronici. In parallelo, un ruolo crescente è svolto dalla gestione software, con piattaforme capaci di fornire diagnostica predittiva, aggiornamenti over-the-air, monitoraggio remoto e strumenti di ottimizzazione energetica. Le interfacce evolute, spesso personalizzabili, consentono di comunicare con l'utente in modo più efficace e completano un ecosistema che supera la semplice erogazione di energia per abbracciare la logica del servizio. In un contesto di forte competizione, emergono due direttrici strategiche. La prima è la verticalizzazione tecnologica, con alcuni player che sviluppano internamente tutta la catena hardware e software, così da garantire massimi livelli di integrazione. La seconda è la flessibilità, perseguita da aziende che puntano su configurazioni personalizzabili, modularità spinta e un elevato grado di compatibilità con piattaforme di terze parti. Questo approccio consente di rispondere meglio alla frammentazione del mercato e alle esigenze in evoluzione di operatori pubblici e privati. Il segmento più avanzato della ricarica ultrafast si sta inoltre muovendo verso potenze destinate a sostenere il trasporto pesante, con soluzioni che superano ampiamente il megawatt e che anticipano l'ingresso sul mercato dei primi veicoli con standard MCS. L'evoluzione verso architetture multi-veicolo, in grado di servire simultaneamente flotte complesse, conferma una tendenza di fondo: l'infrastruttura di ricarica sta diventando una componente sempre più strategica. Le aziende che sapranno combinare innovazione tecnologica, affidabilità e capacità di adattamento saranno quelle che guideranno lo sviluppo del settore nei prossimi anni.

AUTEL

Caricatore modulare ad alte prestazioni per spazi ridotti

Autel DH240 è un sistema di ricarica ad alte prestazioni e dalle dimensioni estremamente contenute. Con un ingombro di 78x48x215 consente l'installazione dell'unità anche in contesti cittadini o in spazi particolarmente ridotti. Un'altra caratteristica rilevante è la modularità del sistema: grazie ai moduli di potenza da 40 kW è possibile configurare il caricatore da 40 a 240 kW in base alle esigenze attuali, con la possibilità per il cliente di aumentare la potenza in un secondo momento tenendo conto di eventuali sviluppi futuri. Lo schermo LCD touch da 27 pollici personalizzabile, il CMS integrato, le certificazioni MID, l'integrazione con tutti i sistemi di pagamento richiesti dalla normativa AFIR — come QR code e POS — e la compatibilità con le principali piattaforme back-end europee ne fanno un prodotto professionale, adatto alla ricarica in contesti diversi come centri commerciali, aree di servizio o parcheggi aziendali.



IN SINTESI

- + Potenza modulare da 40 a 240 kW, espandibile secondo le esigenze future.
- + Schermo touch LCD da 27" e compatibilità con tutti i sistemi di pagamento AFIR.
- + Ideale per centri commerciali, aree di servizio e parcheggi aziendali.

CIRCONTROL

La next gen della ricarica in DC

Il nuovo caricatore HPC di Circontrol, Sonic One, è stato progettato per offrire un'esperienza eccezionale che va oltre la semplice operazione di ricarica. Questa potente stazione da 400 kW è dotata di un imponente display touchscreen da 32 pollici. Lo schermo del Sonic One presenta un'interfaccia intuitiva e può mostrare immagini e video pubblicitari per scopi promozionali. Durante l'interazione dell'utente, lo schermo si suddivide: il 30% della superficie è dedicato all'interfaccia uomo-macchina (HMI), mentre il restante 70% continua a proiettare immagini o video. In modalità standby, lo schermo utilizza il 100% dei suoi 32 pollici. Oltre alla funzione pubblicitaria, il touchscreen garantisce elevata luminosità e una superficie polarizzata per una migliore visibilità. Poiché le colonnine

HPC sono spesso installate all'aperto, lo schermo è protetto anche contro atti vandalici. Naturalmente, anche grazie a queste caratteristiche, Sonic One è conforme alla normativa AFIR. Al di là dello schermo, il nuovo Sonic One offre una potenza di uscita compresa tra 320 e 400 kW, e può ricaricare a 500 A in modalità Boost quando si collega un solo veicolo, indipendentemente dalla tensione. Inoltre, consente una condivisione della potenza efficiente, precisa e dinamica tra due prese. Il modello da 400 kW è conforme ai requisiti del PNRR. Questa stazione segna l'ingresso di Circontrol in una nuova linea di prodotti, con tecnologie e funzionalità avanzate, pensate per rispondere alle esigenze attuali e future della ricarica elettrica. Un vero passo avanti per il catalogo dell'azienda.

IN SINTESI

- + Touchscreen da 32" diviso tra interfaccia e contenuti multimediali anche durante l'uso.
- + Potenza fino a 400 kW con 500 A in modalità Boost e gestione dinamica a doppia uscita.
- + Alta visibilità, protezione anti-vandalo e piena conformità alle normative AFIR e PNRR.
- + Splash.
- + Schermo da 32 pollici.



EKOENERGETYKA

Soluzioni con doppio schermo per esperienza utente avanzata

Le soluzioni di ricarica rapida in DC di Ekoenergetyka, disponibili sia nella versione all-in-one sia nella versione split, sono progettate per offrire un'esperienza utente avanzata e completa. Ogni stazione di ricarica di Ekoenergetyka, come il nostro best seller Axon Easy 400, è infatti equipaggiata con un display touchscreen HMI da 10 pollici, integrato con tecnologia RFID, e può essere dotata, su richiesta, di uno schermo pubblicitario aggiuntivo per la comunicazione visiva. Il display HMI rappresenta il cuore dell'interazione tra utente e colonnina. Attraverso questo schermo, è possibile avviare e gestire facilmente l'intera sessione di ricarica: l'utente può identificarsi tramite badge RFID, selezionare la lingua preferita, monitorare lo stato di avanzamento della ricarica in tempo reale e visualizzare informazioni come la potenza erogata, il tempo rimanente e il costo previsto. La modalità Day/Night assicura la leggibilità dello schermo in qualsiasi condizione di luce, garantendo così un'utilizzo semplice e intuitivo sia di giorno sia di notte. Lo stesso schermo rappresenta uno strumento prezioso anche per l'installatore, consentendo una configurazione semplice e rapida grazie alla chiara visualizzazione di tutti i passaggi da seguire. Il secondo display, da 19-24 pollici e disponibile come optional, è pensato per supportare contenuti promozionali, informativi o personalizzati e permette una gestione indipendente da remoto dei contenuti attraverso una piattaforma dedicata. Questo schermo rappresenta un efficace strumento di comunicazione per il gestore della stazione o per soggetti terzi interessati a veicolare messaggi pubblicitari direttamente nel punto di ricarica, trasformandosi in una ulteriore opportunità di reddito.

IN SINTESI

- + Display touchscreen HMI da 10" con RFID per gestione facile e monitoraggio in tempo reale.
- + Modalità Day/Night per leggibilità ottimale in ogni condizione di luce.
- + Schermo opzionale 19-24" per contenuti promozionali con gestione remota e monetizzazione.

INGETEAM

Colonnine Hpc modulari per ogni esigenza di mobilità

La serie RAPID di Ingeteam segna un nuovo capitolo nella mobilità sostenibile, combinando potenza, flessibilità e innovazione per rispondere alle crescenti sfide del mercato. Soluzioni progettate per chi cerca affidabilità, efficienza e semplicità d'installazione, con un'attenzione particolare all'ottimizzazione dei costi e all'esperienza d'uso. I nuovi modelli RAPID 90 e RAPID 150 rappresentano un'evoluzione diretta della colonnina RAPID 120/180, già nota per la sua modularità e affidabilità. Queste versioni aggiornate sono pensate per soddisfare le esigenze di un mercato sempre più diversificato, offrendo soluzioni di ricarica ultrarapida adatte a autovetture, veicoli commerciali e autobus elettrici, con un focus particolare sulla flessibilità operativa e sulla riduzione dei costi di installazione e gestione. Progettata per impianti pubblici, stazioni di servizio, concessionarie e flotte aziendali, ma anche per contesti del trasporto pesante, la serie RAPID garantisce un uptime superiore al 97%, assicurando elevati standard di continuità del servizio. La possibilità di espandere la potenza fino a 180 kW consente di adeguare progressivamente l'infrastruttura alle esigenze di crescita del sito, evitando investimenti iniziali eccessivi e riducendo tempi di fermo in caso di aggiornamento. Le nuove colonnine sono dotate di doppio connettore DC, con gestione asimmetrica e dinamica della potenza tra le prese, che permette di ottimizzare la distri-

buzione energetica in base ai veicoli in ricarica. La tecnologia modulare a blocchi di potenza consente l'espansione "a posteriori", assicurando massima adattabilità alle evoluzioni del parco veicoli elettrici. L'architettura della RAPID 90/120/150/180 offre inoltre una gestione intelligente della potenza tra più unità installate nello stesso sito, favorendo una ricarica efficiente senza richiedere interventi complessi sull'impianto esistente. La scocca in acciaio inox garantisce robustezza e resistenza alla corrosione anche in ambienti difficili o soggetti ad agenti atmosferici aggressivi. Particolare attenzione è stata riservata all'esperienza d'uso: la colonnina può essere equipaggiata con cavi da 10 metri, facilitando la connessione anche in aree con spazi ridotti o con differenti configurazioni di parcheggio. Il display opzionale da 21", pensato per contenuti informativi o pubblicitari, e il lettore integrato per carte di credito e bancomat rendono l'interfaccia intuitiva e immediata per ogni utente. La presenza opzionale di una presa AC aggiuntiva amplia le possibilità d'impiego in contesti misti, come strutture ricettive, centri commerciali e aree di ristorazione. Grazie a queste innovazioni, la nuova serie RAPID si conferma una piattaforma di ricarica scalabile, efficiente e robusta, pensata per accompagnare l'evoluzione della mobilità elettrica verso standard sempre più elevati di potenza e disponibilità operativa.



LA COLONNINA DELLA GAMMA RAPID

IN SINTESI

- + Potenza modulare fino a 180 kW con doppio connettore DC e gestione dinamica.
- + Uptime superiore al 97%, ideale per stazioni pubbliche, flotte aziendali e trasporto pesante.
- + Esperienza utente ottimizzata con display opzionale 21", cavi da 10 m e sistemi di pagamento integrati.

NIDEC

Potenza, affidabilità e user experience

Oggi la ricarica ultraveloce è diventata una necessità per ridurre i tempi di sosta dei consumatori e rappresenta un elemento cruciale per favorire la diffusione della mobilità elettrica. Nidec Conversion propone DIRECTPOWERPS DC Tower, disponibile nelle versioni da 160 kW e 400 kW, progettate con precisione per garantire prestazioni elevate e la massima flessibilità in diversi contesti, come stazioni autostradali, aree di servizio e hub per flotte. L'architettura modulare permette di scalare la potenza con incrementi da 40 kW, ottimizzando gli investimenti e assicurando un adattamento ideale alle esigenze specifiche del sito. La funzione Dynamic Power Sharing riduce ulteriormente i tempi di ricarica grazie alla distribuzione intelligente dell'energia tra i connettori, aumentando così la disponibilità operativa del dispositivo. A fare davvero la differenza è l'esperienza offerta all'utente: il sistema di cable management integrato consente un utilizzo semplice e ordinato, l'ampio touchscreen con interfaccia intuitiva permette una navigazione immediata e i pagamenti risultano flessibili grazie al POS con carta di credito, RFID o app dedicata. L'elevata affidabilità, unita alla qualità

LA COLONNINA DIRECTPOWERPS DC TOWER



IN SINTESI

- + Potenza scalabile da 160 a 400 kW con Dynamic Power Sharing per ottimizzare i tempi di ricarica.
- + Interfaccia utente intuitiva con touchscreen, sistema di cable management e pagamenti flessibili.
- + Affidabilità elevata, manutenzione semplificata e gestione remota sicura tramite piattaforma BYS.

dei componenti e a una manutenzione semplificata, rendono DC Tower la soluzione ideale per ridurre i costi operativi e di manutenzione, contribuendo a diminuire il Total Cost of Ownership (TCO). Grazie alla connettività OCPP 1.6j/2.0.1 e alla piattaforma Nidec By Your Side (BYS), la gestione remota risulta sicura ed efficiente. Tre parole chiave racchiudono l'innovazione di questo prodotto: compattezza, robustezza e performance. DIRECTPOWERPS DC Tower è la risposta alle esigenze di chi punta su ricarica ultraveloce e affidabilità nel lungo periodo.

ORBIS

Ricarica ultraveloce DC/AC fino a 240 kW

Pensata per chi necessita di ricariche ultra-rapide e affidabili, la nuova Viaris Lander Plus da 240 kW è l'ideale per stazioni di servizio, aziende con flotte elettriche, strutture ricettive, centri commerciali e contesti condominiali a uso pubblico, per garantire elevata disponibilità energetica e tempi di attesa ridotti, anche in ambienti ad alta rotazione. Questa stazione, che può ricaricare fino a 3 veicoli contemporaneamente, due in DC e uno in AC, permette ricariche ultraveloci in DC comprese tra 4 e 15 minuti, offrendo fino a 400 km di autonomia in soli 15 minuti. L'adozione della ricarica in corrente continua, combinata con l'implementazione del protocollo OCPP 1.6 json, assicura piena interoperabilità con le piattaforme di gestione e controllo. La connettività integrata Ethernet e 4G consente inoltre un monitoraggio costante, aggiornamenti da remoto e stabilità operativa. Tra gli elementi distintivi spicca il display touch antiriflesso da 15,6": un'interfaccia ampia, intuitiva e progettata per un utilizzo immediato. L'utente può avviare la ricarica tramite codice, card RFID o pagamento con carta di credito, visualizzando in tempo reale tutti i dati come stato, potenza erogata e costi. Disponibile in quattro configurazioni – da uno o due connettori CCS2, con la possibilità di aggiungere un'uscita AC Tipo 2 – si adatta a esigenze d'installazione diverse. La struttura in acciaio inox e poliuretano, con grado di protezione IK10 e IP55, garantisce massima resistenza agli urti, agli agenti atmosferici e ai getti d'acqua, rendendola perfetta per l'outdoor. Completano l'offerta, le protezioni elettriche integrate e la possibilità di personalizzazione grafica, per adattarla al luogo di installazione. Con Viaris Lander Plus, Orbis amplia ulteriormente la propria gamma DC e AC, portando sul mercato una soluzione di ricarica potente, sicura e progettata attorno all'esperienza dell'utente.

LA COLONNINA VIARIS LANDER PLUS



IN SINTESI

- + Ricarica ultrarapida fino a 3 veicoli contemporaneamente, con tempi di 4-15 minuti e fino a 400 km di autonomia.
- + Display touch 15,6" intuitivo e pagamenti flessibili tramite card RFID o carta di credito.
- + Struttura robusta in acciaio inox e poliuretano, con protezioni elettriche integrate e connettività Ethernet/4G per gestione remota.

R-EV

Soluzione modulare in DC fino a 400 kW

La Ultra Fast Station 160/240/320/400 kW di R-ev è una stazione di ricarica in corrente continua progettata per contesti in cui è richiesta un'erogazione di potenza elevata e tempi di ricarica ridotti. La potenza modulabile — disponibile in configurazioni da 160, 240, 320 e 400 kW — permette di adattare l'infrastruttura a diverse esigenze operative, come aree di servizio, parcheggi pubblici o privati, centri commerciali e hub dedicati alla mobilità elettrica. L'erogazione in DC consente ai veicoli di ricaricare senza passare dal caricatore di bordo, migliorando l'efficienza del processo e riducendo i tempi di permanenza del veicolo alla colonnina. Questo aspetto rende la stazione adatta a luoghi caratterizzati da un'elevata rotazione di utenti o a flotte che hanno necessità di ricariche rapide per mantenere la continuità operativa. La piattaforma è pensata per essere integrata in vari contesti grazie alla flessibilità della configurazione e alla compatibilità con i principali standard di ricarica. La modularità della potenza offre inoltre la possibilità di pianificare l'investimento in modo progressivo, dimensionando la stazione in base ai volumi attesi e ampliandola in un secondo momento qualora la domanda aumenti. La Ultra Fast Station si inserisce nell'offerta di R-ev come soluzione destinata a installazioni pubbliche o semipubbliche che richiedono infrastrutture affidabili, gestibili anche da remoto e compatibili con diversi

LA SOLUZIONE
ULTRAFast STATION



IN SINTESI

- + Potenza modulabile da 160 a 400 kW per adattarsi a diversi contesti e volumi di traffico.
- + Ricarica in DC ad alta efficienza, riducendo tempi di sosta e migliorando continuità operativa.
- + Modularità e compatibilità con standard principali, con gestione remota e integrazione flessibile.

modelli di utilizzo, dagli utenti privati alle flotte. In questo modo, la stazione può essere impiegata in scenari differenti, contribuendo allo sviluppo di reti di ricarica ad alta potenza e supportando la diffusione della mobilità elettrica in ambito urbano ed extraurbano.

SUNGROW

L'evoluzione della ricarica ad alta potenza

Il CDC1000E di Sungrow rappresenta una nuova generazione di sistemi di ricarica megawatt per la mobilità elettrica, progettato per supportare flotte commerciali, hub logistici e stazioni di ricarica ad alta potenza. Il cuore del sistema è un cabinet da 1000 kW, espandibile grazie all'architettura modulare "1+X", che permette di raggiungere fino a 3500 kW operando in parallelo. L'impiego di moduli di potenza in carburo di silicio garantisce un'efficienza fino al 96,5% e una gestione termica ottimale anche sotto carichi elevati. Costruito per durare oltre dieci anni, il CDC1000E è dotato di protezione IP55, anticorrosione C5 e raffreddamento a liquido con fluidi degradabili, riducendo l'impatto ambientale e migliorando la stabilità operativa. La sua flessibilità applicativa consente a ogni armadio di potenza di ricaricare fino a dodici veicoli simultaneamente tramite dispenser CCS o MCS, con correnti fino a 1500 A e tensioni da 150 a 1000 Vdc, supportando veicoli pesanti, autobus e flotte leggere. L'interazione utente è intuitiva grazie a schermi touch da 10 pollici, RFID, funzioni plug & charge e opzioni di pagamento integrate. La gestione remota è facilitata da una piattaforma web con connettività WLAN, 4G, Ethernet o RS485 e compatibilità OCPP 1.6J, con predisposizione per OCPP 2.0.1. Il sistema integra avanzate protezioni elettriche e un design "barrier-free" che migliora ergonomia e sicurezza, rendendo il CDC1000E una soluzione affidabile, scalabile e pronta per le infrastrutture di ricarica del futuro.



IL SISTEMA CDC1000E

IN SINTESI

- + Cabinet da 1000 kW espandibile fino a 3500 kW con moduli in carburo di silicio per alta efficienza.
- + Fino a 12 veicoli ricaricabili simultaneamente, supportando autobus, veicoli pesanti e flotte leggere.
- + Interfaccia utente intuitiva, pagamenti integrati e gestione remota tramite piattaforma web compatibile OCPP.

PLUS EV-CHARGE

Prestazioni scalabili e connettori custom

Plus Ev-Charge risponde alle esigenze di ricarica in alta potenza con la colonnina T-2000, disponibile in tre versioni, ovvero da 90, 180 e 360 kW. L'azienda ha pensato a una soluzione con ampie possibilità di personalizzazione ed altamente scalabile. Il prodotto infatti può essere configurato per avere 2 o più uscite Fast con connettore DC e 2 uscite in AC con connettore di Tipo 2. Inoltre è possibile intervenire sui moduli di potenza, con elementi da 30 kW che si possono aggiungere anche successivamente all'installazione della colonnina per far fronte alle richieste delle infrastrutture di ricarica, in modo da poter gestire agilmente l'installazione della versione meno potente, ovvero da 90 kW, anche dove non è necessario l'impiego di colonnine Hpc. L'ev-charger prevede la possibilità (opzionale) di integrare il lettore POS per pagamenti con carta di credito, supporta i protocolli di connessione OCPP 1.6J e 2.0.1. La scocca è particolarmente resistente grazie alla costruzione in acciaio inox 316L AISI e gli standard di protezione IP55 e IK10 la rendono adatta all'utilizzo in qualsiasi condizione atmosferica. Il dispositivo supporta inoltre la connettività via Ethernet, Sim e Wi-fi, prevede la presenza opzionale di un display a colori e, su richiesta, è personalizzabile anche a livello estetico.

IN SINTESI

- + Scocca in alluminio altamente resistente.
- + Ampia possibilità di customizzazione in termini di connettori e optional.
- + Numerose opzioni di connettività via Ethernet, Sim e Wi-Fi.

LA COLONNINA T2000



LO SVILUPPO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA PORTA CON SÉ NUOVE RESPONSABILITÀ PER I PROFESSIONISTI, CHIAMATI A GESTIRE IMPIANTI SEMPRE PIÙ COMPLESSI E INTEGRATI. LA FORMAZIONE PROFESSIONALE DIVENTA UN ALLEATO ESSENZIALE PER OPERARE NEL RISPETTO DEGLI STANDARD E RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI. PER I MESI FUTURI LE AZIENDE PUNTANO SU METODI DIDATTICI INNOVATIVI, SUPPORTI DIGITALI E ATTIVITÀ PRATICHE IN LABORATORIO CON L'OBIETTIVO DI RAFFORZARE E CONSOLIDARE LE COMPETENZE OPERATIVE



Installatori: costruire valore e affidabilità attraverso la formazione

La diffusione delle infrastrutture di ricarica, sia in ambito domestico sia nelle reti pubbliche e aziendali, sta modificando radicalmente il lavoro degli installatori. L'evoluzione tecnologica dei sistemi, l'integrazione con fonti rinnovabili, la crescente digitalizzazione e l'aggiornamento normativo continuo richiedono un set di competenze sempre più articolato. In questo scenario, la formazione professionale non è più un'opzione aggiuntiva, ma un requisito indispensabile per operare con sicurezza, qualità e continuità. Le aziende attive nella produzione di soluzioni per l'e-mobility stanno rispondendo a questa esigenza con un'offerta formativa via via sempre più articolata e in costante crescita. I programmi proposti per i mesi a venire – come emerge dai

contributi pubblicati in queste pagine – non si limitano a illustrare le caratteristiche dei prodotti, ma accompagnano i professionisti lungo tutto il percorso di progettazione, installazione, configurazione e manutenzione delle infrastrutture di ricarica. L'obiettivo è fornire una conoscenza approfondita dell'intero sistema: dalla gestione dei carichi alla comunicazione tra dispositivi, dalla configurazione di servizi avanzati alla sicurezza operativa. La formazione diventa quindi anche un mezzo per fornire e diffondere un linguaggio tecnico condiviso all'interno dell'intera filiera. Quando produttori, distributori, progettisti e installatori adottano gli stessi riferimenti, la collaborazione migliora, i tempi di intervento si riducono e la qualità del servizio aumenta. La professionalità dell'installatore non è dunque frutto solo dalle competenze individuali, ma è

parte di un ecosistema più ampio in cui aggiornamento e scambio di informazioni sono fattori determinanti.

Percorsi formativi in evoluzione

Uno degli aspetti più interessanti dell'offerta formativa attuale è la varietà degli strumenti messi a disposizione. Le aziende hanno sviluppato veri e propri ecosistemi di apprendimento che combinano piattaforme digitali, percorsi in presenza, laboratori tecnici e strumenti operativi pensati per supportare direttamente il lavoro dei professionisti on site.

Le piattaforme e-learning sono tra gli strumenti più diffusi: percorsi on demand, tutorial strutturati, video tecnici e moduli dedicati alla normativa consentono agli installatori di formarsi con flessibilità, accedendo ai contenuti in qualsiasi

momento. Questo approccio si integra con webinar tematici, spesso aggiornati in relazione a nuove funzionalità dei prodotti o a variazioni legislative, e con momenti live che permettono di porre domande dirette ai docenti. Un ruolo fondamentale e insostituibile si conferma quello ricoperto dai corsi in presenza, soprattutto quando comprendono sessioni pratiche in laboratorio. Qui l'apprendimento avviene attraverso l'installazione reale dei dispositivi, la simulazione di guasti, la configurazione dei sistemi di gestione e il confronto con casi applicativi complessi. In alcuni casi, la maggior parte del tempo formativo è dedicata proprio alla pratica, così da riprodurre le condizioni operative tipiche dei cantieri. Un'altra tendenza emergente per il prossimo anno è l'utilizzo di strumenti digitali di supporto all'installazione: app che guidano passo dopo passo nella configurazione iniziale, software che verificano la corretta messa in

servizio, strumenti per monitorare lo stato dei dispositivi e indicazioni operative integrate. L'obiettivo è semplificare il lavoro dell'installatore, ridurre le probabilità di malfunzionamento e garantire una qualità costante del servizio. Anche i distributori svolgono un ruolo sempre più attivo nell'organizzazione delle attività formative. Ospitano eventi, supportano la comunicazione, collaborano alla definizione dei calendari e contribuiscono a creare un punto di contatto territoriale utile e immediato tra aziende produttrici e professionisti. Non mancano format itineranti e roadshow che portano la formazione direttamente nelle aree in cui operano gli installatori, rafforzando la prossimità e ampliando le occasioni di confronto. Molti percorsi prevedono al termine una certificazione, talvolta con validità annuale o biennale, che attesta il livello di competenza raggiunto e in alcuni casi diventa un requisito necessario per

BTICINO

Focus su prodotti e normative

La strategia formativa nell'e-mobility di BTicino per il 2026 poggia su due pilastri: presentare le novità di prodotto, arricchite da funzioni inedite e tecnologie avanzate, e aggiornare i professionisti sull'evoluzione normativa, offrendo gli strumenti per cogliere al meglio le opportunità legate agli incentivi statali.

Il focus delle attività sarà dimostrare come portare nelle case italiane soluzioni integrate per ottimizzare la ricarica dei veicoli elettrici, come attraverso l'integrazione con impianti fotovoltaici, garantendo sempre il giusto equilibrio tra tecnologia avanzata e semplicità d'uso.

Da febbraio a maggio 2026 saranno disponibili circa 20 appuntamenti in presenza distribuiti su tutto il territorio nazionale, organizzati in collaborazione con i principali distributori di materiale elettrico direttamente nelle loro filiali.

Inoltre, eventi digitali e webinar offri-

ranno ai professionisti dei chiarimenti sugli aggiornamenti tecnico-normativi, indispensabili per affrontare la crescente elettrificazione nei settori industriale, commerciale e terziario, oltre a rispondere alle esigenze delle flotte aziendali. Per chi aderirà alle iniziative, questa programmazione rappresenta un'opportunità strategica: garantirà una formazione mirata e puntuale, aiutando al tempo stesso i professionisti ad interpretare al meglio le dinamicità del mercato.



ABB

Un percorso completo per la transizione energetica

ABB Electrification Low Voltage Italia mette la formazione al centro della propria strategia per accompagnare professionisti, installatori, progettisti e system integrator nella trasformazione del settore elettrico e della mobilità sostenibile. L'approccio è multicanale e prevede e-learning on-demand tramite MyLearning, il portale ABB dedicato alla formazione, webinar con esperti ABB su normative e soluzioni digitali, corsi in aula nei centri ABB e formazione in loco, oltre a coaching tecnico e sessioni pratiche. La formazione ABB EL dedica particolare attenzione alla mobilità elettrica, con un approccio progressivo dall'infrastruttura base ai sistemi intelligenti. I percorsi formativi coprono gli impianti base, con progettazione e installazione di infrastrutture di ricarica, dimensionamento e protezioni; l'integrazione multi-sorgente, che include la gestione dei flussi energetici da rete elettrica, fotovoltaico e sistemi di accumulo; il power management, orientato al bilanciamento dei carichi e alla gestione dinamica della potenza per ottimizzare l'energia rinnovabile; e i sistemi smart, che prevedono la modulazione continua della ricarica delle singole vetture con regolazione in tempo reale e integrazione con la building automation. Partecipare ai programmi ABB permette di acquisire competenze aggiornate, lavorare con sicurezza, ottenere certificazioni riconosciute e restare competitivi su mercati in evoluzione. I distributori diventano partner formativi promuovendo corsi, ospitando sessioni locali e valorizzando la propria offerta con supporto tecnico.

CIRCONTROL

Un programma per potenziare installatori e partner

Circontrol offre percorsi formativi dedicati a clienti e partner che acquistano i prodotti o usufruiscono dei servizi dell'azienda. La formazione sui prodotti si svolge presso la sede di Circontrol a Barcellona, in Spagna. Ogni sessione, della durata di due giorni, copre tre livelli di conoscenza: Utente, Operatore ed Esperto. Queste sessioni sono riservate ai clienti Circontrol e permettono di comprendere a fondo il prodotto e risolvere eventuali problematiche operative. La formazione è disponibile in tutte le regioni in cui Circontrol opera e viene erogata in inglese, spagnolo, italiano e francese. Oltre a queste sessioni, Circontrol ha recentemente lanciato il Qualified Installer Program, un'iniziativa pensata per rafforzare la collaborazione con gli installatori professionisti e offrire loro vantaggi strategici. Il programma include formazione tecnica e certificazioni. Infine, nel 2026 Circontrol pubblicherà video tutorial, accessibili a tutti, per guidare passo passo gli installatori nell'installazione delle diverse stazioni di ricarica EV dell'azienda, con un'attenzione particolare alle soluzioni di ricarica in AC. Chi fosse interessato alle sessioni formative 2026 di Circontrol può contattare il personale dell'azienda.



operare su determinati sistemi. Questo modello porta vantaggi sia agli installatori, che possono distinguersi sul mercato, sia ai produttori, che assicurano standard qualitativi uniformi nella rete di partner qualificati.

I vantaggi di training continui

La formazione garantisce una serie di benefici tangibili per gli installatori e per l'intera filiera dell'e-mobility, soprattutto in un momento così particolare per un mercato ancora giovane e in pieno sviluppo. Il primo vantaggio è la sicurezza, sia per chi opera sugli impianti sia per gli utenti finali. Conoscere nel dettaglio le logiche di protezione, le modalità di cablaggio, l'interazione con altri impianti e gli standard di comunicazione riduce i rischi operativi e assicura una maggiore affidabilità delle infrastrutture. Un secondo beneficio è la capacità di affrontare installazioni complesse. La diffusione dei sistemi multistazione, la necessità di ottimizzare il flusso energetico in presenza di fotovoltaico e sistemi di accumulo, l'integrazione con reti aziendali e gestione di flotte richiedono competenze che non possono essere improvvisate. Le sessioni pratiche e i corsi avanzati permettono di maturare esperienza specifica su queste configurazioni, garantendo

EKOENERGETYKA

Formazione pratica e certificazioni

Ekoenergetyka attribuisce un ruolo strategico alla formazione, considerando lo sviluppo delle competenze un elemento chiave per il successo dei propri partner e professionisti del settore. Il Training Center dell'azienda offre programmi completi che combinano teoria e pratica, permettendo ai partecipanti di ottenere certificazioni ufficiali e autorizzazioni per l'installazione, la manutenzione e la riparazione dei caricatori elettrici Ekoenergetyka. Le modalità di formazione comprendono sessioni pratiche nei sette laboratori tecnici del centro, workshop condotti da trainer esperti e corsi online interattivi. Ogni percorso è pensato per garantire che circa l'80% delle attività sia di natura pratica, così da preparare i professionisti ad affrontare con sicurezza scenari reali. I vantaggi per chi partecipa sono concreti: acquisizione di competenze specialistiche, aggiornamento sulle tecnologie più avanzate e possibilità di essere parte attiva nello sviluppo della mobilità elettrica sul territorio. Il coinvolgimento dei distributori è attivo e strutturato, con corsi specifici che permettono loro di supportare efficacemente i clienti finali. Per il 2026 sono già previsti workshop, seminari e sessioni pratiche, sia per partner che per dipendenti interni, consolidando la leadership di Ekoenergetyka nella formazione e nello sviluppo delle competenze tecniche nel settore della ricarica elettrica.



DKC



Rafforzare skill e relazioni

Per il Gruppo DKC la formazione è diventata un pilastro strategico, indispensabile per accompagnare la crescita di collaboratori interni, funzionari esterni, agenzie e partner di distribuzione. Negli ultimi anni l'azienda ha investito in modo costante in attività strutturate che hanno assunto un'identità riconoscibile dal mercato, contribuendo sia ad accrescere la competenza tecnica sia a rafforzare la brand awareness. I numeri parlano chiaro: oltre 140 incontri di formazione e 40 eventi negli ultimi due anni, con più di 2.400 professionisti coinvolti. La strategia formativa di DKC si basa su due direttrici principali: l'approfondimento tecnico dei prodotti e delle soluzioni e la condivisione del mondo aziendale nelle sue sedi produttive e organizzative. Le modalità adottate sono ibride: sessioni online per garantire continuità e aggiornamenti costanti alle agenzie di vendita; incontri in presenza per i funzionari dei distributori, spesso accompagnati da momenti conviviali che favoriscono confronto e scambio. Quando la formazione si svolge in una sede produttiva, diventa un vero e proprio

Evento, arricchito dalla visita allo stabilimento e da attività dedicate alla relazione. I vantaggi per chi partecipa sono molteplici: conoscere da vicino la realtà DKC, essere aggiornati sulle novità di prodotto, approfondire casi applicativi e best practice di installazione. Per progettisti, installatori ed enti tecnici, la partecipazione ai seminari organizzati con comitati, associazioni ed editori offre inoltre l'opportunità di restare allineati alle normative, di valutare le soluzioni più efficaci per la mobilità elettrica, l'efficientamento energetico o la messa a terra, e di ottenere crediti formativi professionali (CFP). Il coinvolgimento dei distributori rimane centrale: gli incontri a loro dedicati rafforzano la relazione commerciale e creano un linguaggio tecnico condiviso, elemento essenziale per garantire qualità e coerenza sul mercato. Per il 2026 il Gruppo DKC conferma un impegno ancora più forte: un calendario ricco di appuntamenti formativi, eventi in sede e seminari tematici, con l'obiettivo di consolidare un ecosistema di competenze che supporti la crescita dell'intera filiera elettrica.

INGETEAM

La strategia per una rete di partner qualificata



Per Ingeteam Italia la formazione rappresenta un pilastro strategico per garantire qualità, sicurezza e competenza lungo tutta la filiera della ricarica elettrica. L'azienda investe costantemente nella crescita dei propri partner, con percorsi che uniscono teoria, pratica e confronto diretto sul campo. L'obiettivo è

rendere installatori, tecnici e operatori del settore pienamente autonomi nella gestione delle infrastrutture di ricarica a marchio Ingeteam: dall'installazione al commissioning, dalla manutenzione all'assistenza post-vendita. La strategia formativa di Ingeteam si articola su due direttrici principali. Da un lato, i corsi tecnici in sede, organizzati con cadenza regolare dal team After Sales che mirano all'aggiornamento continuo, assicurando l'acquisizione delle competenze necessarie per lavorare in completa sicurezza sui prodotti dell'azienda. Dall'altro, Roadshow e Webinar come momento di incontro e formazione, dedicato non solo agli installatori ma anche a progettisti, energy manager, architetti, imprese e pubbliche amministrazioni. Al termine dei percorsi tecnici, i partecipanti ottengono una certificazione nominale con validità annuale, requisito fondamentale per operare sulle colonnine Ingeteam mantenendone la garanzia. Questo diventa un valore aggiunto per i professionisti, che possono così accrescere la propria competenza, migliorare la qualità del servizio e consolidare la relazione con l'azienda. Nel 2026 Ingeteam proseguirà su questa linea, potenziando le attività formative e ampliando la rete di appuntamenti territoriali per garantire una sempre maggiore prossimità ai professionisti del settore.

Per maggiori informazioni: marketing.italia@ingeteam.com

MENNEKES

Un calendario di eventi dedicato



Mennekes è molto attenta alla formazione e alla diffusione della cultura della mobilità elettrica e per questo motivo ha strutturato un calendario di eventi gratuiti per diffondere la conoscenza del mondo EV a tutti i livelli, con occasioni sia dal vivo sia online. Il focus del 2026 sarà dedicato al

racconto dell'importanza della ricarica elettrica in tutti i contesti in cui avviene: a casa, con un occhio di riguardo all'autoconsumo e alla sicurezza; in azienda, soprattutto di fronte a flotte elettriche e alla gestione della ricarica a casa dei dipendenti; presso le attività commerciali e i luoghi pubblici, dove la robustezza delle soluzioni deve necessariamente sposarsi con l'offerta di un servizio per clienti, dipendenti e ospiti. Ne è un chiaro esempio il ciclo di webinar aperto a tutti, professionisti e appassionati, che nella prima parte del 2026 vedrà 3 appuntamenti: il 26 febbraio "Ricarica a pagamento: monetizzare con la propria stazione di ricarica" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarMENPay>); il 23 aprile "Gestione Smart della ricarica tramite app" (iscrizioni: <https://bit.ly/RicaricaSmartApp>); il 9 luglio "Flotte Elettriche e ricariche a casa dei dipendenti" (iscrizioni: <https://bit.ly/FlotteElettriche>). Per le aziende di installazione che desiderano crescere nel settore eMobility, il Mennekes eMobility Start è l'appuntamento da segnare in agenda. Il primo si terrà il 26 marzo a Brescia (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartBrescia>) con una giornata dal vivo dedicata all'andamento del mercato, all'analisi della domanda e alle soluzioni di ricarica Mennekes. Il bis si terrà invece il 21 giugno a Firenze (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartFirenze>) per concludere il 29 ottobre a Palermo (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartPalermo>). Altri appuntamenti saranno poi riservati alle aziende certificate Mennekes. Il programma spazierà dai laboratori tecnici a tematiche trasversali dedicate agli imprenditori e ai commerciali, con un calendario riservato e dedicato esclusivamente alle aziende nella rete dei Quality Partner Mennekes. Per informazioni e aggiornamenti sul calendario eventi, è possibile scrivere a emobility@mennekes.it.

ORBIS

Training su ev-charge in AC, DC e fotovoltaico



Orbis, sensibile alla formazione tecnica di tutti gli operatori del settore, organizza, in accordo con i propri clienti distributori, corsi dedicati al mondo della mobilità elettrica e in particolare alle infrastrutture di ricarica in AC e DC. La formazione si rivolge prevalentemente agli installatori elettrici, con sessioni della durata di circa un'ora. Nel 2026 gli argomenti trattati comprenderanno i sistemi di ricarica multistazione, illustrando come realizzare sistemi composti da più stazioni di ricarica, ad esempio in condomini, hotel o aziende, prendendo in considerazione il governo della potenza limite e la gestione del servizio di ricarica; la ricarica con il fotovoltaico, spiegando come ottimizzare la ricarica dell'auto sfruttando la produzione fotovoltaica e i diversi modi di interfacciare la stazione con l'inverter; e il confronto tra ricarica in AC e DC, per comprendere vantaggi e svantaggi di entrambi i sistemi. I corsi possono essere erogati sia come webinar sia come eventi in presenza, con una preferenza del personale Orbis per quest'ultima modalità, poiché, pur comportando maggiori impegni economici e di tempo, consente una maggiore interazione con i partecipanti e permette di modulare la lezione in base al loro livello di conoscenza dell'argomento.

SCAME

Competenze al centro della transizione elettrica

In un settore in rapida evoluzione come quello della mobilità elettrica, la formazione continua è una necessità. Scame, da sempre orientata all'innovazione e alla qualità, investe nella formazione come leva strategica per garantire sicurezza, aggiornamento e competenza agli installatori professionali. L'azienda ha strutturato un'offerta formativa completa, che accompagna i professionisti in ogni fase: dalla scelta del prodotto all'installazione, fino al supporto post-vendita. I corsi coprono sia la gamma industriale, con soluzioni anche per ambienti gravosi, sia il mondo dell'e-mobility, con particolare attenzione all'integrazione tra hardware, software di gestione e ai servizi digitali. La formazione Scame si distingue per un approccio pratico e aggiornato: sessioni in presenza, webinar tecnici e contenuti di approfondimento on demand a supporto delle esigenze quotidiane sia degli installatori che del proprio personale di vendita, in Italia come all'estero. Ma non solo, Scame mantiene un forte legame anche con gli istituti scolastici del territorio, ospitando ogni anno sessioni di approfondimento e formazione agli studenti degli istituti tecnici, anche per facilitare un domani l'ingresso di nuove risorse in azienda, mantenendo

così vivo un ecosistema di conoscenza che valorizza la competenza come vero vantaggio competitivo. In un mercato che richiede flessibilità, sicurezza e visione, investire nella formazione continua significa essere pronti a cogliere le sfide della transizione energetica. Scame è il partner ideale per chi progetta e realizza il futuro, passo dopo passo.



interventi più rapidi e una gestione più consapevole dei parametri critici.

La formazione continua consente inoltre di interpretare correttamente l'evoluzione normativa, un fattore decisivo in un settore regolato da standard tecnici complessi e da incentivi statali in costante aggiornamento. Restare allineati significa poter progettare e installare impianti conformi e supportare i clienti nelle scelte più adeguate.

Un ulteriore vantaggio riguarda il rapporto diretto con i produttori: molti corsi prevedono momenti di confronto, supporto tecnico dedicato o assistenza in tempo reale, costruendo un legame di fiducia che si estende ben oltre la formazione e diventa uno strumento cruciale per fidelizzare i propri partner.

Questo approccio permette di affrontare situazioni particolari o anomalie con maggiore rapidità e di accedere a informazioni sempre aggiornate. Infine, la formazione costante eleva la qualità complessiva del mercato. Installatori più preparati offrono interventi più accurati, riducono i tempi di diagnosi e abbassano il rischio di installazioni non conformi. Questo ecosistema, specialmente in un ambito tecnologicamente avanzato come l'e-mobility, genera valore sia per i clienti finali, che ottengono impianti affidabili e performanti, sia per l'intera filiera, che può contare su una base solida di professionisti qualificati. In un settore in continua trasformazione, aggiornarsi non significa solo conoscere le novità tecnologiche, ma acquisire la capacità di interpretarle, integrarle e renderle operative sul campo. Le aziende stanno investendo con decisione in questo percorso, consapevoli che la transizione elettrica si costruisce, prima di tutto, sulle competenze e sull'affidabilità delle proprie infrastrutture.

ER

SILLA

Strumenti digitali per semplificare le installazioni



Il mercato della ricarica è molto diverso da quello di 3 o 4 anni fa. Per la maggior parte degli elettricisti, installare una wallbox non è più una novità assoluta. Le operazioni da eseguire a livello impiantistico sono ormai piuttosto standardizzate, e non c'è più bisogno di reinventare la ruota a ogni intervento. Certo, ogni wallbox ha le sue particolarità — ed è giusto fornire strumenti per capirle — ma oggi chi fa la differenza non è il produttore che propone il corso più lungo: è quello che semplifica il lavoro. Il brand che vince è quello che permette al tecnico di installare in poco tempo, con una procedura chiara e un feedback certo sull'esito dell'intervento. Silla ha progettato i propri dispositivi con un'attenzione specifica alla facilità di installazione: punti di cablaggio facilmente accessibili, schema elettrico ben leggibile, prodotto leggero e manovrabile anche in spazi ristretti. Partendo da questa base, abbiamo svi-

luppato anche il nostro approccio alla formazione: se l'hardware è semplice, la formazione deve diventare un supporto operativo, non un ostacolo. Da qui nasce la nuova app Silla, con una sezione dedicata agli installatori: consente non solo la prima configurazione guidata del dispositivo, ma anche il supporto passo dopo passo lungo tutto il processo, partendo dal dimensionamento e posa dell'impianto fino alla verifica finale. Una vera e propria guida da cantiere, particolarmente utile per installazioni multi-punto. A questo si aggiunge un supporto tecnico diretto e immediato, fornito da remoto dal team interno Silla: l'obiettivo è chiaro, aiutare ogni installatore a concludere l'intervento in tempi rapidi, minimizzando fermi e criticità. Nel 2026 continueremo su questa strada: non solo "formare", ma semplificare e potenziare il lavoro degli installatori, partendo dalle loro reali esigenze sul campo.

SUNGROW

Roadshow, webinar e formazione ibrida

Il 2026 sarà un anno ricco di eventi e corsi di formazione per Sungrow, disponibili sia online che in presenza. Il celebre roadshow "Sungrow Power Tour" attraverserà tutta Italia, offrendo ai partecipanti la possibilità di conoscere in anteprima le novità di prodotto e di interagire direttamente con il team Sungrow ed i nostri Distributori partner. Parallelamente, i "Sungrow Power Hour" saranno webinar live dedicati all'approfondimento di tematiche tecniche e di assistenza, pensati per formare esperti Sungrow. La formazione sarà ibrida: incontri in presenza con il Power Tour e appuntamenti online tramite webinar, disponibili anche in streaming per una consultazione flessibile. La partecipazione ai corsi è completamente gratuita. Gli argomenti trattati spaziano da aspetti

tecnic, come configurazioni e caratteristiche dei prodotti, a tematiche di assistenza e risoluzione problemi, con la possibilità di interagire sia con il team Product Management che con il team Service. Nel 2025 sono stati organizzati oltre 50 corsi, coinvolgendo più di 2500 partecipanti. I corsi rappresentano per Sungrow un'occasione strategica per formare i clienti e instaurare un rapporto diretto, comprendendo meglio le loro esigenze. La scelta della modalità webinar permette di raggiungere un pubblico ampio e distribuito, offrendo la possibilità di rivedere i corsi in streaming e costruire una playlist formativa sempre disponibile. Sungrow sarà inoltre presente come di consueto al Key Energy 2026 a Rimini dove presenterà le novità di prodotto per il nuovo anno.



VELTIUM

Appuntamenti mirati e supporto operativo

Veltium ritiene che la formazione debba essere utile, concreta e immediatamente applicabile. Per il 2026 l'azienda punta su percorsi su misura progettati specificamente per installatori, CPO e professionisti che si occupano quotidianamente dell'installazione e della configurazione iniziale dei sistemi di ricarica. La strategia per i primi mesi dell'anno si sviluppa attorno a sessioni tecniche agili, sia online che in presenza, progettate per affrontare esattamente le esigenze del cantiere, come la messa in servizio, i parametri critici, l'integrazione nei sistemi del cliente e la gestione delle prime verifiche, senza introdurre teoria superflua. Il coinvolgimento dei distributori gioca un ruolo centrale: insieme

a loro viene ampliato un programma di co-formazione che permette di organizzare sessioni mirate, sia negli spazi dei distributori sia presso i partner locali, offrendo un servizio completo agli installatori dei sistemi LITE e POINT. Un altro pilastro della strategia è la collaborazione con il dipartimento di supporto tecnico, con formazioni che includono momenti dedicati alle richieste specifiche degli installatori, chiarimenti su casi particolari e, quando necessario, accompagnamento in tempo reale per un'installazione guidata. L'obiettivo è garantire che gli impianti siano operativi correttamente, fornendo una formazione che semplifica, un supporto che risolve e soluzioni che funzionano.



ZAPTEC



Formazione avanzata per i professionisti dell'ev-charging

Per Zaptec Italia la formazione è il motore che rende davvero scalabile la transizione alla mobilità elettrica. Per questo continueremo a investire in programmi strutturati dedicati agli installatori, con l'obiettivo di affiancarli in tutte le fasi: dalla progettazione dell'impianto fino alla messa in servizio e al supporto post vendita. Il cuore di questa strategia è la Zaptec Academy, la piattaforma digitale di formazione tecnica pensata specificamente per installatori e partner, con percorsi mirati su prodotti, configurazioni e best practice di installazione. La Academy permette di ottenere una certificazione ufficiale Zaptec al completamento del corso, così da valorizzare le competenze dei professionisti e garantire standard qualitativi omogenei su tutto il territorio. I contenuti formativi sono fruibili online in qualsiasi momento e da qualsiasi dispositivo, così che ogni installatore possa aggiornarsi con flessibilità. A questa offerta digitale affianchiamo webinar tecnici, sessioni dimostrative e momenti di confronto sul campo in collaborazione con i nostri principali distributori, per approfondire casi reali e soluzioni avanzate di ricarica. Nel 2026 è già previsto il nostro coinvolgimento in Key Energy a marzo, che rappresenterà uno dei principali momenti di incontro con partner, distributori e professionisti. In quell'occasione approfondiremo le opportunità offerte dall'ecosistema Zaptec per il canale professionale, con un focus particolare sugli aspetti più avanzati di progettazione, configurazione e gestione degli impianti di ricarica.

ZCS

Certificazioni, focus session e corsi avanzati

ZCS Azzurro, brand di Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) conferma anche per il 2026 il proprio ruolo di riferimento nella formazione per il settore fotovoltaico, presentando un calendario ricco di appuntamenti dedicati a installatori, tecnici e partner commerciali. L'obiettivo è supportare la crescita professionale della rete con una formazione mirata sulle tecnologie ZCS Azzurro. Il programma include i Corsi di Certificazione Base disponibili sia nella sede ZCS sia in numerose tappe itineranti in tutta Italia. Al termine di ogni corso, i partecipanti potranno ottenere la qualifica di Installatore Certificato ZCS Azzurro, valida per un anno e rinnovabile attraverso un nuovo corso nell'anno di scadenza. Un percorso pensato per garantire competenze solide su installazione, configurazione e gestione dei sistemi fotovoltaici. La principale novità riguarda il Corso di Certificazione Avanzata, che nel 2026 avrà validità biennale e sarà accessibile anche senza il prerequisito della certificazione base. Questa formula permette a un numero maggiore di professionisti di approfondire temi complessi e particolarmente ricercati sulle tecnologie ZCS Azzurro. Nel 2026 tornano anche le Focus Session ZCS Azzurro, giunte al loro terzo anno consecutivo. Il format digitale sarà replicato con due appuntamenti mensili, sempre di lunedì, di circa 45 minuti: uno dedicato ai contenuti commerciali e uno agli approfondimenti tecnici. Affidarsi a ZCS Azzurro significa scegliere un partner industriale solido, capace di offrire supporto continuativo, presenza capillare sul territorio e un investimento costante nella crescita delle competenze professionali. Per gli installatori, collaborare con ZCS Azzurro rappresenta un vero investimento nel tempo, oltre che una garanzia di qualità tecnologica e affidabilità operativa. Con il nuovo programma formativo 2026, ZCS Azzurro rafforza il proprio impegno verso la diffusione della cultura dell'innovazione nel fotovoltaico, confermandosi punto di riferimento per chi vuole lavorare con competenza e visione in un mercato in continua evoluzione.



E-RICARICA

SUPERA I 9.000 FOLLOWER SU LINKEDIN

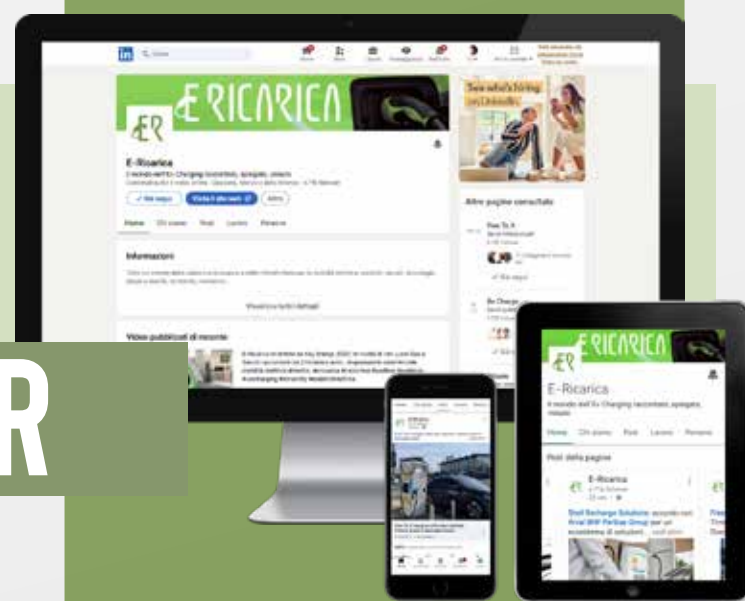
LA PAGINA SOCIAL VEICOLA E AMPLIFICA LA DIFFUSIONE DELLE NOTIZIE DI SETTORE PUBBLICATE SUL SITO DELLA RIVISTA, OLTRE A CONDIVIDERE I PRINCIPALI ARTICOLI CONTENUTI NELLA VERSIONE CARTACEA

Inaugurata nel secondo semestre del 2021, la pagina LinkedIn di E-Ricarica è un importante punto di incontro tra i professionisti del settore dell'ev-charging. Rispetto allo scorso anno i follower della pagina sono cresciuti del 15% circa.

Il social network ha una marcata connotazione business e su questa piattaforma il magazine E-Ricarica può già contare (dato aggiornato a giugno) su di una community di oltre 9.000 follower, formata da

esponenti del settore della filiera, tra produttori di sistemi di ricarica, installatori, Cpo, Emisp ma anche PA e associazioni di categoria che possono trovare quotidianamente le news pubblicate su E-Ricarica.it e condivise anche sulla pagina Facebook del magazine.

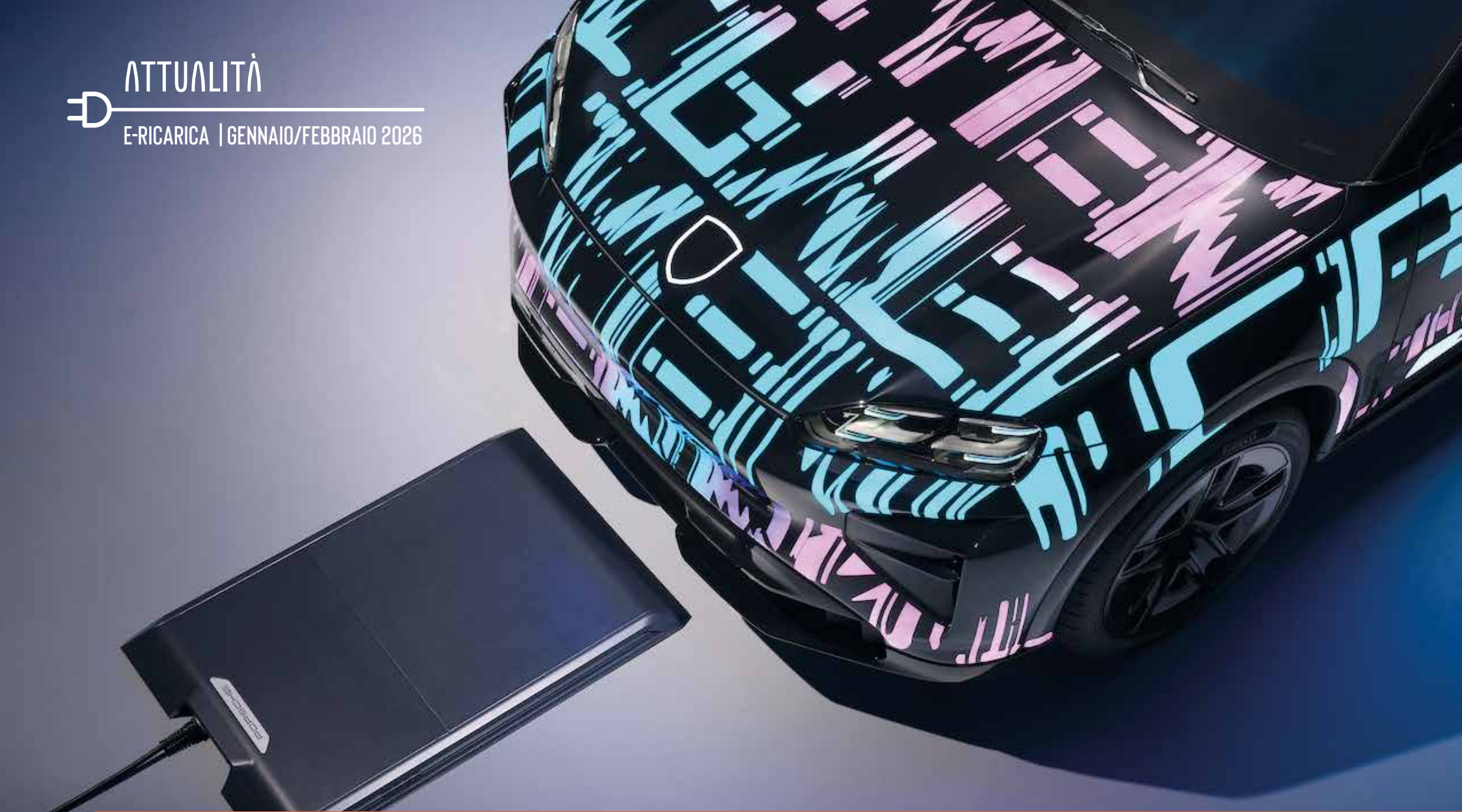
Inoltre, sulla pagina LinkedIn vengono proposti e condivisi i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio sulla rivista cartacea.



COME SEGUIRE LA PAGINA

- 1 Visitare il sito www.linkedin.com e accedere con le proprie credenziali
- 2 Nel campo di ricerca digitare "E-Ricarica"
- 3 Selezionare E-Ricarica e cliccare sul pulsante Segui
- 4 Inquadra il QR Code per accedere direttamente alla pagina LinkedIn di E-Ricarica





Wireless o conduttiva?

Le nuove frontiere della ricarica automatizzata

ACCANTO ALLA TRADIZIONALE RICARICA VIA CAVO, NUOVE TECNOLOGIE STANNO ALLARGANDO LE MODALITÀ CON CUI I VEICOLI ELETTRICI SI RIFORNISCONO DI ENERGIA. DALL'INDUZIONE MAGNETICA AI SISTEMI CONDUTTIVI AUTOMATIZZATI, LA RICARICA DIVENTA UN PROCESSO INTEGRATO E SENZA INTERVENTO UMANO. SOLUZIONI PENSATE NON PER SOSTITUIRE IL CAVO, MA PER ACCOMPAGNARE L'EVOLUZIONE VERSO FLOTTE, SERVIZI E VEICOLI SEMPRE PIÙ AUTONOMI

DI **FEDERICA MUSTO**

Negli ultimi anni, accanto allo sviluppo delle infrastrutture di ricarica tradizionali, si è aperto un filone tecnologico parallelo che prova a ripensare il momento della ricarica elettrica in chiave completamente automatizzata. È il mondo della ricarica senza intervento umano, che comprende sia soluzioni wireless, basate sull'induzione elettromagnetica, sia sistemi conduttivi autonomi, in cui il contatto elettrico resta fisico ma viene gestito in modo

automatico. Queste tecnologie non nascono come alternative dirette alla ricarica via cavo, che oggi rimane il riferimento per semplicità, affidabilità ed efficienza. Nascono piuttosto per rispondere a esigenze diverse, legate a contesti in cui la presenza di un operatore non è prevista o non è desiderabile: flotte automatizzate, trasporto pubblico, servizi di logistica, veicoli a guida autonoma o semi-autonoma. In questi scenari, la ricarica non è più un'azione volontaria dell'utente, ma un processo che deve avvenire in modo ripetibile, integrato e continuo. All'interno di questo quadro si collocano due approcci tecnologici distinti. Da un lato la ricarica induttiva, che trasferisce energia senza contatto fisico attraverso campi magnetici; dall'altro la ricarica conduttiva automatizzata, che utilizza un collegamento elettrico diretto ma eliminando del tutto la gestione manuale del cavo. Due soluzioni diverse, nate per risolvere lo stesso problema: rendere la ricarica compatibile con sistemi sempre più automatizzati.

La ricarica induttiva

La ricarica induttiva applica al veicolo elettrico un principio già noto nell'elettronica di consumo: una bobina trasmittente, integrata in una piastra a terra o sotto la superficie stradale, genera un campo magnetico alternato; una seconda bobina, installata sul veicolo, intercetta questo campo inducendo una corrente elettrica che viene poi convertita per alimentare la batteria. Il trasferimento di energia avviene quindi senza contatto

meccanico, eliminando connettori, prese e parti soggette a usura o a gestione manuale. Per migliorare l'efficienza del sistema e ridurre la sensibilità al disallineamento, le soluzioni più evolute adottano accoppiamento risonante e configurazioni con più bobine. In pratica, trasmettitore e ricevitore vengono fatti lavorare alla stessa frequenza di risonanza, così che il campo magnetico venga "agganciato" in modo più efficace anche quando le bobine non sono perfettamente allineate. L'uso di più bobine, distribuite nella piastra o nel veicolo, amplia l'area di accoppiamento e compensa piccoli errori di posizionamento. Resta però un limite strutturale dell'induzione: più l'allineamento è preciso, maggiore è l'efficienza; in caso contrario, le perdite aumentano rispetto a un collegamento conduttivo diretto. Non a caso, prima di arrivare all'automotive, la ricarica induttiva si è affermata soprattutto in ambito industriale e logistico, dove automazione e continuità operativa hanno storicamente avuto la priorità sull'efficienza assoluta. Da anni viene utilizzata per la ricarica di AGV, robot mobili e muletti elettrici impiegati in magazzini, hub logistici e linee produttive, contesti in cui il veicolo deve fermarsi brevemente, ricaricarsi in modo ripetibile e ripartire senza intervento umano. In questi ambienti, l'assenza di contatti elettrici esposti riduce l'usura e consente di operare anche in condizioni gravose, come polvere, umidità o atmosfere corrosive. Negli ultimi anni la ricarica induttiva ha iniziato a trovare applicazioni anche nel settore automoti-

ve. Porsche, ad esempio, ha annunciato l'introduzione di un sistema di ricarica wireless da 11 kW per la Cayenne Electric di prossima generazione. Il sistema utilizza una piastra a pavimento che integra tutta l'elettronica di potenza e comunica con il veicolo per guidarne il posizionamento; una volta parcheggiata correttamente l'auto, la ricarica si avvia in modo automatico, con un'efficienza dichiarata attorno al 90%. È una soluzione pensata per contesti controllati, come ambienti domestici o parcheggi privati. Un approccio simile era stato esplorato già nel 2018 da BMW con un programma pilota sulla 530e iPerformance. Il sistema, basato su una piastra a terra e un ricevitore installato sotto il veicolo, trasferiva energia a una distanza di circa 7 centimetri, con una potenza di 3,2 kW e un'efficienza dichiarata intorno all'85%. Il progetto ha coinvolto un numero limitato di clienti e non è stato poi esteso su larga scala, ma ha rappresentato uno dei primi tentativi concreti di portare la ricarica induttiva fuori dall'ambito puramente sperimentale. Oltre a BMW e Porsche, anche altri costruttori hanno testato soluzioni wireless in contesti specifici. Hyundai e Toyota hanno avviato programmi di ricerca e sperimentazione, mentre nel trasporto pubblico aziende come InductEV hanno sviluppato sistemi induttivi ad alta potenza per autobus elettrici, destinati alla ricarica rapida ai capolinea o in depositi dedicati. Su scala infrastrutturale, la ricarica induttiva viene esplorata attraverso la ricarica dinamica. Il progetto Arena del Futuro, sviluppato lungo un tratto dell'autostrada A35 Brebemi, integra bobine sotto l'asfalto in grado di trasferire energia ai veicoli mentre sono in movimento. I test hanno dimostrato che un veicolo elettrico opportunamente equipaggiato può percorrere il tratto senza consumare la carica della batteria, con un'efficienza paragonabile a quella delle stazioni di ricarica rapida. In questo caso la ricarica non è più un evento separato dalla guida, ma diventa parte integrante dell'infrastruttura stradale. È però proprio questa sperimentazione a mettere in evidenza i limiti della ricarica induttiva quando si guarda a una possibile applicazione su larga scala. L'integrazione delle bobine sotto l'asfalto richiede interventi profondi sulla sede stradale, costi elevati e una pianificazione che oggi ha senso solo su tratti limitati o fortemente controllati. Più in generale, rispetto a un collegamento conduttivo diretto, l'induzione comporta perdite maggiori, richiede elettronica di potenza complessa e introduce peso e ingombro aggiuntivi sul veicolo. Anche la potenza trasferibile resta

inferiore, rendendo questa tecnologia più adatta a ricariche frequenti e distribuite che a rifornimenti rapidi ad alta potenza. Nel complesso, la ricarica induttiva si conferma quindi una soluzione efficace e matura in scenari ben definiti (industriali, logistici o altamente automatizzati) ma ancora difficilmente estendibile come alternativa generalista alle infrastrutture di ricarica conduttiva tradizionali.

La ricarica conduttiva automatizzata

Accanto alla ricarica induttiva si è sviluppato un secondo filone tecnologico che persegue lo stesso obiettivo, ovvero eliminare l'intervento umano durante la ricarica, adottando però un approccio più diretto. La ricarica conduttiva automatizzata mantiene infatti il contatto elettrico fisico tra veicolo e infrastruttura, ma lo rende completamente autonomo grazie a sistemi di accoppiamento automatici. Dal punto di vista elettrico il principio resta quello della ricarica via cavo, ciò che cambia è il modo in cui il collegamento viene gestito. Si rinuncia al trasferimento di energia senza contatto per preservare efficienza, semplicità e potenze elevate, demandando all'automazione il compito di effettuare l'aggancio in modo preciso e sicuro. Questo rende la tecnologia particolarmente interessante per veicoli e servizi che devono ricaricarsi senza supervisione umana, ma senza introdurre le perdite tipiche dei sistemi wireless. Le soluzioni sviluppate finora seguono due architetture principali. Da un lato esistono sistemi con bracci robotici laterali, che inseriscono automaticamente un connettore standard nella presa del veicolo: soluzioni robuste, ma ingombranti, pensate soprattutto per flotte professionali e contesti ad alta potenza. Dall'altro lato si sono affermati sistemi "da sotto", in cui l'interfaccia di ricarica è integrata nel sottoscocca del veicolo e si collega a un pad o a un robot installato a terra. Questa seconda configurazione è più compatta e si presta anche a contesti semi-domestici o a ricariche notturne ripetute. Il progetto forse oggi più strutturato in questo ambito è il Matrix Charging sviluppato dall'austriaca Easelink. Il sistema è composto da una piastra a terra e da un connettore mobile installato sul veicolo, che scende automaticamente e si blocca magneticamente sui punti di contatto. L'aggancio attiva solo i poli necessari e pulisce le superfici di contatto, garantendo sicurezza elettrica anche in presenza di acqua o sporco. Dal punto di vista tecnico, la soluzione mantiene un'efficienza di trasferimento superiore

al 99%, paragonabile a quella della ricarica via cavo, con un peso del ricevitore a bordo di circa 5 kg, sensibilmente inferiore rispetto alle soluzioni induttive. La semplicità dell'interfaccia a terra, che non richiede elettronica di potenza complessa né raffreddamento attivo, contribuisce a ridurre i costi complessivi dell'infrastruttura. Il sistema supporta ricarica AC e DC ed è compatibile con la bidirezionalità. Nel percorso di sviluppo della ricarica conduttiva automatizzata va citato anche DazePlug, sviluppato dall'azienda italiana Daze Technology, che può essere considerato uno dei precursori di questo approccio. Il sistema prevedeva un robot a terra in grado di collegarsi automaticamente a un'interfaccia installata sotto il veicolo, eliminando la gestione manuale del cavo e anticipando molti dei concetti oggi ripresi da soluzioni più evolute. Nonostante l'interesse iniziale e alcune sperimentazioni, il progetto non ha poi trovato una reale prosecuzione industriale, ma resta un riferimento importante dal punto di vista concettuale. Attorno a queste tecnologie si sta comunque muovendo un ecosistema più ampio. Diversi operatori energetici e costruttori, tra cui Engie e Maserati, hanno partecipato a progetti pilota e test su veicoli reali; e Matrix Charging Interest Group (MCIG), è nato con l'obiettivo della standardizzazione della ricarica conduttiva automatizzata. Il gruppo lavora alla definizione di una interfaccia tecnica condivisa tra veicolo e infrastruttura, che includa non solo la geometria e il sistema di aggancio, ma anche i protocolli di comunicazione, le logiche di sicurezza e l'integrazione con i sistemi di ricarica AC e DC esistenti. L'obiettivo è anticipare i processi di normazione formale e prevenire la frammentazione in soluzioni proprietarie non interoperabili, creando le basi per un'adozione cross-brand su scala industriale, come avvenuto per i sistemi via cavo. Un esempio concreto di ricarica conduttiva automatizzata già operativa su larga scala è rappresentato dai sistemi a pantografo impiegati nel trasporto pubblico urbano. A Milano, la flotta di autobus elettrici di ATM utilizza pantografi automatici installati al capolinea e lungo alcune linee (ad esempio su Viale Zara) che si collegano ai contatti sul tetto del veicolo senza alcun intervento umano. La ricarica avviene quindi tramite contatto fisico diretto ad alta potenza (intorno ai 200kW) consentendo rifornimenti rapidi durante le soste operative e garantendo continuità di servizio. Dal punto di vista funzionale, la ricarica conduttiva automatizzata presenta vantaggi evidenti: efficienza molto elevata, assenza di emissioni elettromagnetiche, nessun riscaldamento delle superfici di contatto e maggiore controllo sull'allineamento, affidato al sistema stesso. Restano tuttavia alcune criticità, legate alla presenza di componenti meccanici in movimento, alla necessità di predisporre i veicoli con interfacce dedicate e ad un'adozione che, al momento, rimane limitata a contesti sperimentali o a flotte selezionate. Nel confronto con la ricarica via cavo tradizionale, la differenza è soprattutto operativa. Il cavo resta la soluzione più semplice ed economica, ma richiede sempre un'azione manuale. La ricarica conduttiva automatizzata conserva l'efficienza del collegamento diretto, rendendo però il processo compatibile con veicoli autonomi e servizi automatizzati. Rispetto all'induzione, rinuncia al vantaggio del "senza contatto" in cambio di maggiore efficienza, potenza e semplicità impiantistica. È in questo equilibrio che la ricarica conduttiva automatizzata mostra oggi il suo maggiore potenziale: una tecnologia che non pretende di sostituire la ricarica tradizionale, ma che si propone come soluzione concreta per accompagnare l'evoluzione verso veicoli e servizi sempre più autonomi.

UN ESEMPIO DI CARICA CONDUTTIVA. TECNOLOGIA UTILE NEGLI AMBIENTI IN CUI PUO' ESSERE NECESSARIO IMPLEMENTARE UN SISTEMA DI RIFORNIMENTO ENERGETICO COMPLETAMENTE AUTOMATIZZATO



A Piacenza colonnine da 400 kW: così Ewiva accelera sugli e-truck

IL SITO DEL CPO INTRODUCE CARATTERISTICHE TECNICHE E URBANISTICHE PENSATE SU MISURA PER LA RICARICA PUBBLICA PESANTE: POTENZE FINO A 400 KW, STALLI DA 20 METRI E ACCESSI OTTIMIZZATI PER MEZZI ARTICOLATI. L'INFRASTRUTTURA RISPONDE COSÌ ALLA CRESCENTE PRESSIONE SULLA DECARBONIZZAZIONE DEL TRASPORTO MERCI

Ewiva compie un passo strategico nella direzione dell'elettrificazione del trasporto pesante inaugurando a Piacenza la prima stazione di ricarica per camion elettrici realizzata dal Cpo su suolo pubblico in Italia. L'intervento, frutto della collaborazione con l'Amministrazione comunale, rappresenta un cambio di scala significativo per l'intero settore della logistica, che oggi può contare su un'infrastruttura progettata fin dall'origine per rispondere alle esigenze operative dei mezzi pesanti a zero emissioni. La scelta della location non è casuale: viale dell'Artigianato 73 si trova in un'area perfettamente inserita nella geografia della distribuzione italiana, a ridosso delle principali direttrici autostradali e immersa in un contesto commerciale che offre servizi e ristorazione utili durante le soste di ricarica. Il nuovo hub occupa una superficie complessiva di circa 2.400 metri quadrati e si distingue per caratteristiche tecniche che segnano un'evoluzione importante rispetto agli standard della ricarica ad alta potenza. Il sito è dotato di sei colonnine Alpitronic da 400 kW, le più potenti mai installate fino a oggi da Ewiva, e introduce un layout con accessibilità drive-through progettato per agevolare il transito e le manovre di veicoli di grandi dimensioni. Gli stalli extra-large, che raggiungono i 20 metri di lunghezza per 4 di larghezza, consentono anche ai mezzi articolati di effettuare movimenti fluidi senza necessità di retromarce complesse, mentre la segnaletica

dedicata, il sistema di illuminazione diffusa e le barriere protettive attorno alle infrastrutture completano un impianto concepito per elevare gli standard di sicurezza e fruibilità. A ciò si aggiungono percorsi pedonali e rampe dedicate alle persone con mobilità ridotta. La scelta di affiancare alla potenza elevata un contesto su misura per i truck risponde a un'esigenza concreta del mercato. Il settore della logistica è oggi tra i più esposti alla pressione regolatoria sulla decarbonizzazione e, allo stesso tempo, tra quelli che più necessitano di infrastrutture affidabili e compatibili con ritmi operativi serrati. Proprio su questo punto è intervenuta Daniela Biscarini, Ceo di Ewiva: «L'inaugurazione del sito di Piacenza rappresenta un salto di paradigma per la mobilità elettrica e, in particolare, per il settore della logistica in Italia. I mezzi pesanti possono contare su un'infrastruttura dedicata e realizzata per la prima volta su suolo pubblico, in grado di garantire tempi di ricarica compatibili con le esigenze operative, contribuendo alla competitività del Paese e alla sostenibilità ambientale. La disponibilità di spazi adeguati per le manovre dei truck insieme alla vicinanza alle principali arterie stradali e ai poli logistici sono elementi determinanti per offrire un servizio realmente efficiente al mondo del trasporto merci». Il ruolo del Comune di Piacenza è stato determinante nella realizzazione del progetto. La città, collocata al centro di uno dei distretti logistici più dinamici a livello nazionale, ha riconosciuto nella mobilità elettrica un elemento essen-



ziale della propria strategia di sviluppo. La sindaco Katia Tarasconi ha dichiarato: «Per una città come Piacenza, situata in una posizione strategica nel cuore della rete logistica del Paese, investire sull'elettrico significa assumersi la responsabilità di guidare il cambiamento. Questa nuova stazione di ricarica non è solo un'infrastruttura tecnologica, ma un simbolo concreto di innovazione e sostenibilità: un tassello fondamentale nella costruzione di una mobilità più pulita, efficiente e rispettosa dell'ambiente. È un passo avanti che rafforza

La disponibilità di spazi adeguati per le manovre dei truck, la potenza delle colonnine e la vicinanza delle principali arterie stradali sono determinanti per offrire un servizio adeguato alle necessità di questo segmento

L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: Ewiva

Punti di ricarica: 6 ultrafast con potenza fino a 400 kW

Ev charger impiegato: Alpitronic Hypercharger



la vocazione di Piacenza come territorio capace di coniugare sviluppo economico e attenzione alla qualità della vita». Alla voce della sindaca si aggiunge quella dell'assessora all'Ambiente, Serena Groppelli, che ha richiamato la dimensione della collaborazione tra settore pubblico e operatori privati come leva decisiva per accelerare la transizione energetica: «La sfida della sostenibilità si vince con azioni concrete e con la collaborazione tra pubblico e privato. L'installazione della prima stazione di ricarica per tir elettrici su suolo pubblico è un segnale importante, perché dimostra che la transizione energetica è già in corso e coinvolge anche i settori più complessi, come il trasporto pesante. Ridurre le emissioni, incentivare l'elettrico e migliorare la qualità dell'aria significa investire nella salute dei cittadini e nel futuro del nostro territorio». La nuova stazione consolida inoltre la posizione di Ewiva in Emilia-Romagna, una delle regioni più attive nel Paese per quanto riguarda la logistica e la mobilità elettrica. L'azienda conta oggi oltre 40 stazioni e più di 160 punti di ricarica ad alta potenza distribuiti sul territorio regionale. Nella sola Piacenza, il sito inaugurato in viale dell'Artigianato si affianca a quello recente di via della Conciliazione 45a: complessivamente, le infrastrutture operative salgono così a quattro, per un totale di 15 punti di ricarica ad alta potenza già disponibili per cittadini, imprese e operatori logistici. Il progetto di Piacenza si inserisce coerentemente nella strategia di sviluppo nazionale di Ewiva, che ha realizzato oltre 400 stazioni di

ricarica ad alta potenza per un totale di più di 1.500 punti di ricarica con potenze comprese tra 100 e 400 kW (dati aggiornati al settembre 2025). La rete, aperta a tutti i veicoli elettrici, è distribuita lungo le principali arterie extraurbane e all'interno di aree urbane e suburbane con l'obiettivo di garantire un accesso capillare alla ricarica ultra-veloce. Con l'apertura del sito di Piacenza dedicato agli e-truck, l'azienda compie un ulteriore salto di scala, affrontando uno dei segmenti più critici della transizione energetica e introducendo un modello di infrastrutturazione replicabile nei principali poli logistici del Paese.

ER



EWIVA A OGGI IN EMILIA ROMAGNA CONTA OLTRE 40 STAZIONI ATTIVE CON PIÙ DI 160 CHARGING POINT AD ALTA POTENZA

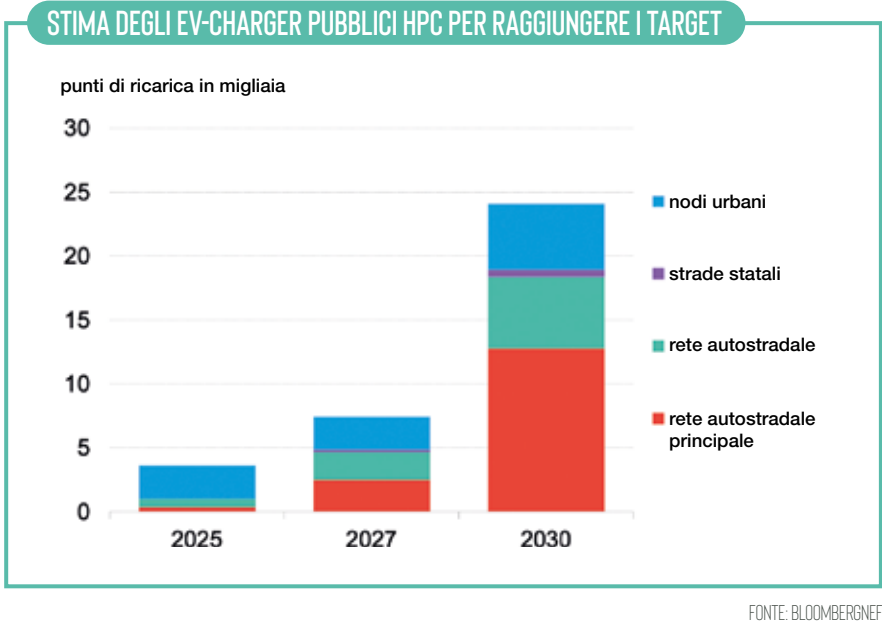
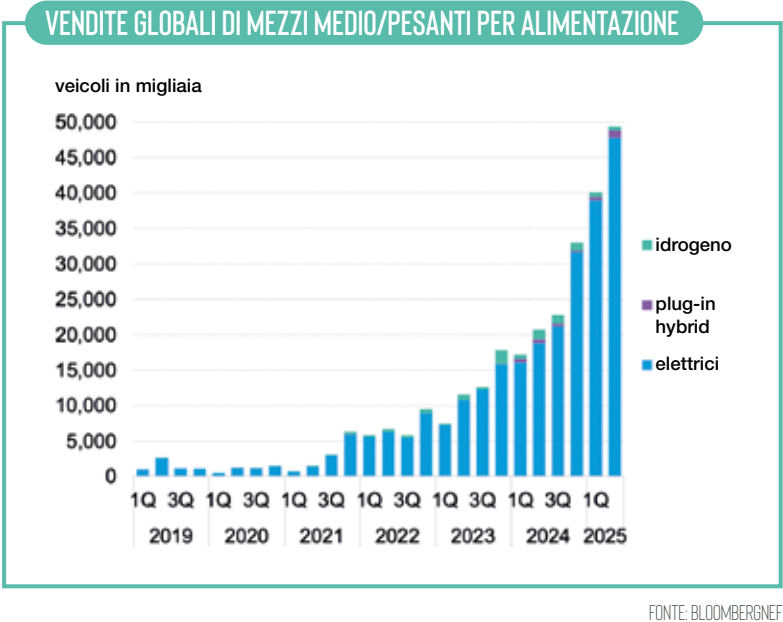
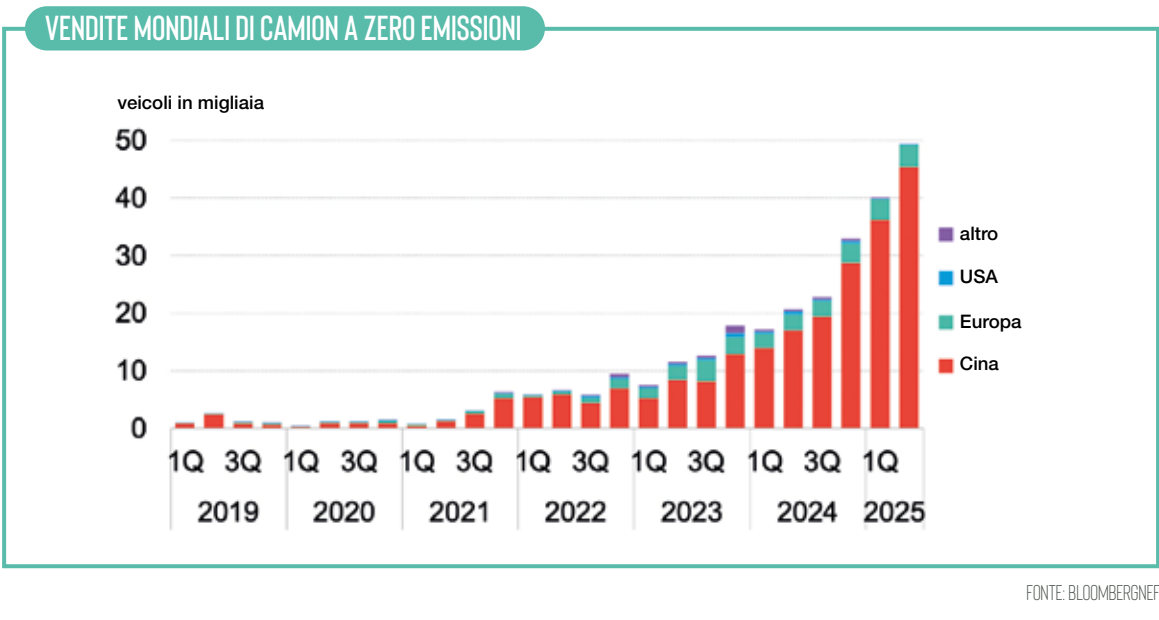


ETruck: in UE entro il 2030 servono 17mila charging point pubblici

SECONDO BLOOMBERGNEF, IL MERCATO GLOBALE DEI CAMION A EMISSIONI ZERO STA MATURANDO RAPIDAMENTE, SOSTENUTO DA INNOVAZIONI TECNOLOGICHE E POLITICHE DI INCENTIVO. PER L'EUROPA LA SFIDA PRINCIPALE RIMANE L'IMPLEMENTAZIONE DI RETI DI RICARICA EFFICIENTI E TARIFFE COMPETITIVE

La transizione verso camion a zero emissioni sta superando la fase sperimentale e si avvia verso una maturità industriale più definita. I dati più recenti diffusi da una ricerca svolta da BloombergNEF e intitolata “Zero emission commercial vehicle: Accelerating the Transition” mostrano come, nella prima metà del 2025, le vendite globali di mezzi medi e pesanti a emissioni zero abbiano raggiunto quota 90mila unità, un numero che sfiora l'intero risultato dell'anno precedente e che porta la quota di mercato mondiale vicino al 4%. Questo ritmo di crescita è sostenuto dalla combinazione tra innovazione tecnologica, miglioramento delle prestazioni delle batterie, incremento dell'infrastruttura di ricarica e incentivi regolatori nei mercati più dinamici. La geografia dell'elettrificazione dei veicoli pesanti

vede però – secondo il quadro fotografato da BloombergNEF – una forte asimmetria. La Cina consolida il proprio ruolo di protagonista indiscusso, con oltre il 90% delle vendite globali e un ecosistema industriale che beneficia della maturità della catena del valore delle batterie e di politiche pubbliche particolarmente orientate alla sostituzione del parco circolante più obsoleto. L'Europa, pur muovendosi a ritmi maggiormente contenuti, registra un'espansione costante della domanda, sospinta dall'entrata in vigore dei nuovi standard CO₂ per i veicoli pesanti, dall'arrivo di modelli più competitivi e dall'azione coordinata di Governi e operatori privati sull'infrastruttura. Gli Stati Uniti, invece, mostrano un brusco rallentamento imputabile al cambio di scenario normativo e allo stop dei programmi federali di sostegno, che ha portato le immatricolazioni a crollare a poche centinaia di unità nel primo semestre del 2025. Nel complesso, l'elettrico a batteria si conferma il perno tecnologico della decarbonizzazione del trasporto su gomma. I BEV rappresentano il 97% delle vendite globali e stanno erodendo progressivamente lo spazio di mercato che, negli anni scorsi, alcuni costruttori avevano attribuito alla tecnologia fuel cell in cui viene utilizzato l'idrogeno. Le immatricolazioni di camion a idrogeno, concentrate principalmente in Cina, sono infatti dimezzate rispetto all'anno precedente, frenate da costi di rifornimento elevati, scarsa disponibilità di infrastrutture e competitività crescente dei veicoli a batteria. Anche le soluzioni plug-in ibride restano marginali, pur superando per la prima volta nei volumi i mezzi fuel cell grazie alla forte domanda cinese nel segmento medio-pesante.



L'infrastruttura fattore abilitante

La disponibilità di stazioni di ricarica dedicate ai veicoli pesanti rappresenta oggi l'elemento più critico e decisivo per l'accelerazione del mercato. BloombergNEF evidenzia come la strategia europea sia, nel panorama internazionale, la più strutturata e avanzata. Con l'entrata in vigore della Alternative Fuels Infrastructure Regulation (AFIR), l'Unione definisce per la prima volta obiettivi vincolanti per la copertura dei corridoi TEN-T, dei nodi urbani e delle aree di sosta sicure, introducendo parametri specifici non solo sul numero di punti di ricarica, ma anche sulla potenza minima dei singoli sistemi. È un cambio di scala sostanziale, che trasforma l'infrastruttura da ambizione espressa a obbligo di implementazione. Le stime BNEF mostrano che, entro il 2030, saranno necessari almeno 16.900 punti pubblici ad alta potenza e quasi 150mila sistemi installati in depositi privati per soddisfare il fabbisogno europeo. I target regolatori risultano addirittura più ambiziosi dello scenario di mercato delineato dagli analisti, indicando che la spinta legislativa potrebbe tradursi in un'accelerazione concreta della messa in opera. A supporto di questo sforzo, Bruxelles ha attivato l'AFIF, un programma multimiliardario che, nelle più recenti assegnazioni, ha dirottato una parte crescente delle risorse proprio verso le infrastrutture per mezzi pesanti, dato che la rete per i veicoli leggeri è ormai in fase avanzata di sviluppo. Anche i singoli Stati membri stanno costruendo politiche di sostegno molto significative. La Germania si posiziona come leader europeo grazie a un programma nazionale da oltre due miliardi di dollari volto a realizzare più di 1.800 megawatt di capacità installata. La Polonia ha stanziato oltre 550 milioni di dollari con orizzonte 2029, mentre i Paesi Bassi restano un caso emblematico per penetrazione e intensità degli investimenti privati e pubblici.

Come incidono le tariffe

Nonostante l'espansione programmata, il costo dell'energia in ricarica pubblica resta una delle principali incognite sul percorso di competitività economica dei camion elettrici. Nel primo trimestre del 2025, la tariffa media europea per la ricarica rapida ha raggiunto 0,70 dollari per kWh, un valore triplo rispetto alle tariffe industriali standard, che oscillano tra 0,23 e 0,27 dollari per kWh. In alcuni Paesi, come i Paesi Bassi, i prezzi sfiorano 0,81 dollari per kWh, rendendo complesso l'utilizzo sistematico della rete pubblica per flotte con alti livelli di utilizzo. Al contrario, mercati come Francia e Svezia mantengono valori più competitivi, con tariffe rispettivamente pari a 0,57 e 0,60 dollari grazie a condizioni all'ingrosso più favorevoli. Oltre al prezzo, la gestione operativa delle stazioni rappresenta un tema di crescente rilevanza. L'analisi dei dati reali di utilizzo raccolti da Ampcontrol su sei stazioni californiane rivela che i camion tendono a ricaricare per alcune ore a potenze moderate tra 100 e 200 kW, spesso distribuendo le sessioni su più siti. La variabilità dei pattern di ricarica, sia in termini di energia assorbita sia di livelli di utilizzo settimanale, sottolinea l'importanza di un design modulare e flessibile delle infrastrutture. Lo studio evidenzia inoltre consumi complessivi di 3,4 GWh in sei mesi, con picchi giornalieri superiori ai 9 MWh per la stazione più attiva, confermando che in futuro i Cpo diventeranno consumatori elettrici di grande scala, con la

possibilità di negoziare contratti di fornitura dedicati e integrare sistemi di accumulo o autoproduzione per ridurre i costi.

Batterie, modelli e competitività

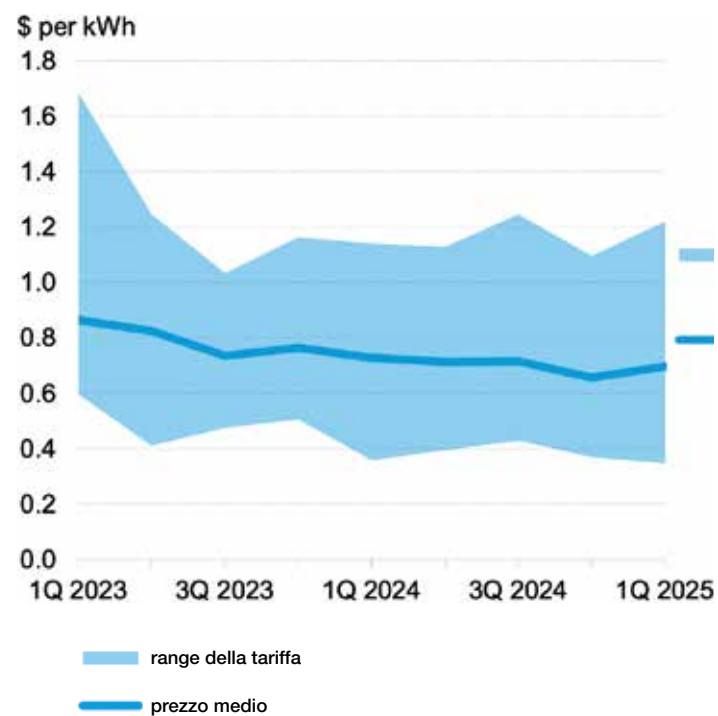
Il settore dei camion elettrici è dominato dalle celle LFP, che dal 2022 hanno raggiunto quasi il 90% della capacità installata nella fascia commerciale grazie a un mix di sicurezza, costi contenuti e lunga vita operativa. LFP significa però anche densità energetica inferiore rispetto alle soluzioni NMC o NCA, che restano preferite da alcuni costruttori europei per i modelli premium a lungo raggio. Questo scenario conferma una competizione tecnologica ancora aperta, ma guidata da un vantaggio industriale cinese importante, visto che oltre l'85% della capacità globale di catodi e il 97% degli anodi è concentrato entro i confini della Cina. Il miglioramento delle prestazioni procede però con costanza. L'energia specifica media dei pacchi batteria ha superato i 200 Wh/kg nel 2025 e l'arrivo di nuove generazioni di celle LFP e LMFP consente ora capacità fino a 1.000 kWh, con efficienze tra 1,2 e 1,25 kWh/km nei veicoli pesanti di ultima generazione. L'avanzamento tecnologico ha già prodotto camion come il Mercedes eActros 600, il MAN eTGX o il Volvo FH Aero Electric, in grado di coprire tra 480 e 600 km con una singola carica e compatibili con lo standard di ricarica megawatt (MCS). L'efficienza energetica di questi mezzi risulta da due a tre volte superiore a quella dei camion diesel equivalenti, aprendo prospettive di competitività in molteplici scenari operativi. Anche i costi seguono una dinamica positiva. In Cina i pacchi batteria per camion e autobus sono crollati a 90 dollari per kWh nel 2024, mentre in Occidente restano ancora superiori ai 190 dollari.

Il divario riflette differenze profonde nella maturità della catena del valore, ma è destinato a ridursi man mano che le gigafactory in Europa e Stati Uniti entreranno in produzione. Sul piano economico, BloombergNEF conferma che già oggi i camion elettrici possono risultare competitivi rispetto ai mezzi diesel nelle applicazioni ad alta intensità d'uso, soprattutto in presenza di alti prezzi del gasolio e tariffe elettriche industriali contenute. Nel lungo raggio, la parità economica diventa più realistica quando il costo del camion scende intorno ai 250mila dollari, una soglia attesa per l'inizio del prossimo decennio. Anche in questo caso, però, il costo dell'energia è un parametro determinante: negli Stati Uniti i prezzi della ricarica devono restare intorno a 0,20 dollari per kWh, mentre in Europa il limite indicativo è di 0,35 dollari per kWh.

Immatricolazioni, vita delle batterie e prospettive

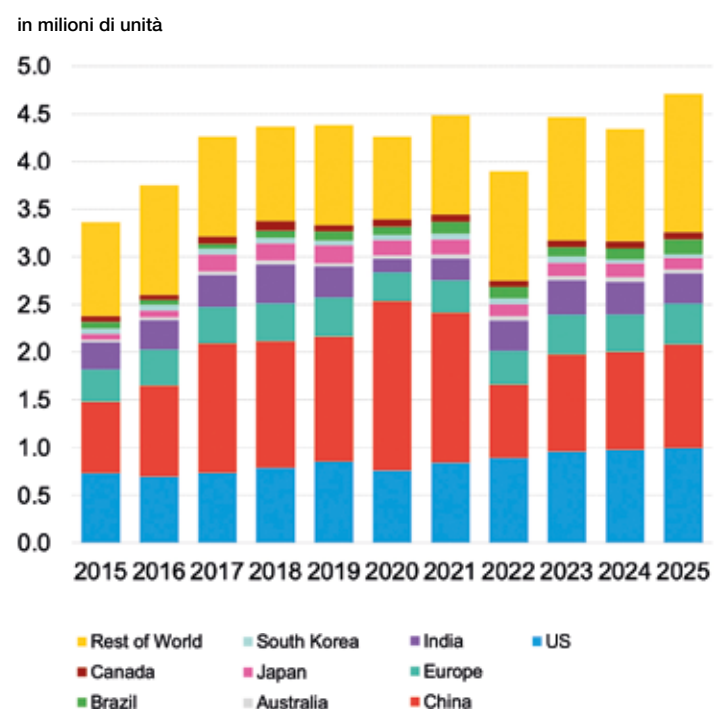
Il mercato dei camion elettrici sta evolvendo anche sotto il profilo della gestione del valore residuo e del ciclo di vita delle batterie. L'incertezza sulla durata reale dei pacchi e sulla loro performance nel lungo periodo rimane uno dei principali ostacoli alla fiducia degli operatori, in particolare delle flotte più piccole che acquistano prevalentemente veicoli usati. Il mercato dell'usato è ancora embrionale e i dati mostrano una perdita di valore significativa nei primi mesi di utilizzo, talvolta superiore a quella dei corrispettivi diesel. Tuttavia, l'assenza di serie storiche e la presenza di incentivi pubblici rendono la lettura di queste tendenze

COSTO DELLA RICARICA PUBBLICA FAST IN EUROPA



FONTE: BLOOMBERGNEF

VENDITE DI VEICOLI COMMERCIALI



FONTE: BLOOMBERGNEF

ancora parziale. I costruttori stanno comunque ampliando le garanzie. Oggi i pacchi batteria offrono coperture comprese tra 200mila e oltre 700mila chilometri, con picchi fino a 1,2 milioni nel caso dei modelli più recenti. Al raggiungimento del limite, le batterie mantengono tipicamente tra il 70 e l'80% della capacità originaria, sufficiente per una seconda vita in applicazioni stazionarie o in veicoli destinati a utilizzi meno gravosi. Il potenziale di riutilizzo e riciclo potrebbe quindi contribuire a mitigare i costi di investimento iniziali, riducendo la dipendenza dei modelli di business dal valore residuo del veicolo.

In questo contesto, la collaborazione tra operatori energetici, costruttori e gestori di flotte si sta rivelando essenziale per affrontare i rischi operativi e finanziari legati alla transizione. La pianificazione integrata dei depositi elettrificati, la contrattualizzazione dei consumi con fornitori energetici e lo sviluppo di infrastrutture modulari in grado di adattarsi ai flussi reali di traffico sono elementi destinati a diventare standard industriali nei prossimi anni.

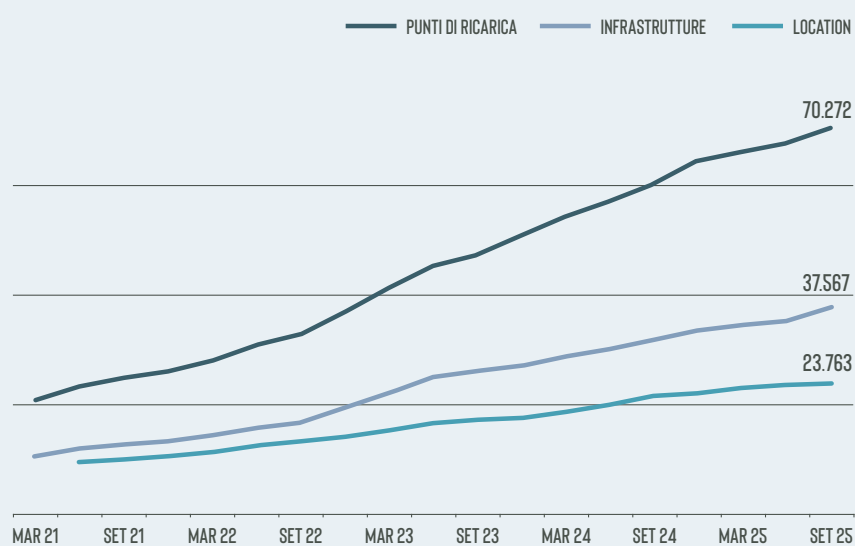
ER

Installazioni pubbliche

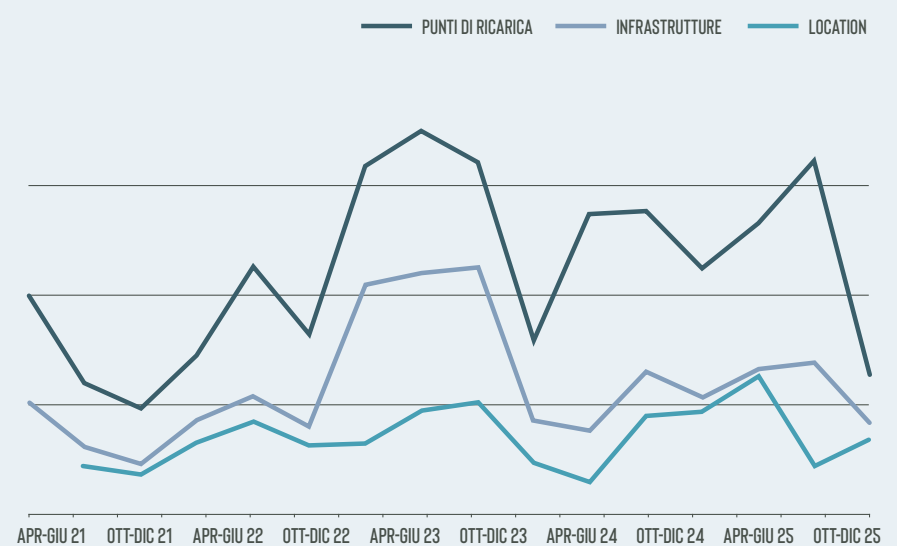
UN AGGIORNAMENTO MENSILE SULL'ANDAMENTO DELLE STAZIONI DI RICARICA PUBBLICHE ATTIVATE IN ITALIA (DATI MOTUS-E, RILEVATI A SETTEMBRE 2025)

Charging point in Italia

EV-CHARGER: NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



EV-CHARGER: INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



COMUNICAZIONE AZIENDALE

RAPID 420 INNOVAZIONE E POTENZA: LA NUOVA FRONTIERA DELLA RICARICA HPC

LA MOBILITÀ ELETTRICA STA EVOLVENDO RAPIDAMENTE, SPINTA DALLA CRESCENTE NECESSITÀ DI SOLUZIONI SOSTENIBILI E DALL'ESIGENZA DI RIDURRE I TEMPI DI RICARICA PER MIGLIORARE L'ESPERIENZA DEGLI UTENTI

Con RAPID 420, Ingeteam ridefinisce gli standard della ricarica ad alta potenza, offrendo una soluzione ultrarapida pensata per tutti gli ambienti urbani ed extraurbani. Con una potenza massima di 420 kW, questa colonnina HPC garantisce tempi di ricarica estremamente ridotti e un'esperienza d'uso evoluta, adatta a ogni tipologia di veicolo, compresi quelli pesanti e le installazioni pubbliche ad alto flusso.

RAPID 420 è un caricatore All-In-One modulare che consente di ricaricare due veicoli contemporaneamente, anche distribuendo la potenza in modo asimmetrico tra le due prese (ad esempio 300 kW su una e 120 kW sull'altra). Questa flessibilità permette di massimizzare l'efficienza del punto di ricarica e di rispondere a una grande varietà di scenari operativi. La potenza è espandibile nel tempo: dalla configurazione base da 240 kW è possibile crescere a step di 60 kW fino a raggiungere i 420 kW, garantendo un investimento scalabile e sostenibile.

Grande attenzione è stata dedicata alla praticità d'uso. L'ergonomia delle prese e dei comandi facilita l'utilizzo anche da parte di persone con disabilità, mentre il sistema C-Fly consente di estendere il cavo (5,6 m di serie, fino a 10 m) senza che tocchi terra, sostenendo il peso e mantenendo

ordine e sicurezza nell'area di ricarica. Il display Full HD da 31,5" con protezione IK10, oltre a mostrare le informazioni sulla sessione di ricarica, può veicolare contenuti multimediali e messaggi commerciali, offrendo nuove opportunità ai CPO e ai proprietari delle location.

La colonnina integra tutte le modalità di pagamento richieste da AFIR, inclusi POS e QR Code dinamico, ed è dotata di luce di servizio e LED laterali visibili a distanza per indicare lo stato delle prese. Il sistema di rilevamento dei veicoli, il doppio modem per la gestione cloud e la compatibilità con wattmetri DC certificati MID completano un set di funzionalità avanzate che favoriscono una gestione efficiente, sia da remoto sia in loco. Inoltre, RAPID 420 include il bilanciamento automatico del carico (DLM), tipico della gamma Ingeteam.

La qualità costruttiva è uno dei principali tratti distintivi del prodotto: telaio in acciaio inox, componentistica progettata per resistere nel tempo, sistema reggi-cavo rinforzato e schermo anti-urto garantiscono una vita utile superiore ai 10 anni. Robusta, modulare e innovativa, RAPID 420 rappresenta una soluzione di ricarica ad alta potenza che unisce prestazioni, affidabilità e massima flessibilità, offrendo un punto di riferimento per chi investe nel futuro della mobilità elettrica.



1/4

KEY

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

4 → 6
MARCH
2026

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

GET YOUR
TICKET



key-expo.com
#climatefriends

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

26

Organized by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

In collaboration with

OpportunItaly
Driving business growth with Italian excellence

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITA[®]
ITALIAN TRADE AGENCY

Simultaneously with

DPE
INTERNATIONAL ELECTRICITY EXPO

ITALIA
SOLARE
Il fotovoltaico è di tutti

Forum
Tech

what a charge!

Uattzy

La carica giusta per il vostro business



Dall'unione fra le competenze e la visione di *E-Shore*, *GASGAS* ed *EnerMia*, nasce Uattzy, oggi tra i principali operatori indipendenti della mobilità elettrica italiana. Uattzy è **CPO ed eMSP** specializzato nella progettazione, installazione e gestione di infrastrutture di ricarica efficienti e accessibili, per ogni tipologia di azienda e di utente.

Oltre ad amministrare la sua rete, strategicamente diffusa in tutta Italia e in continua crescita, Uattzy realizza impianti per conto terzi e offre servizi avanzati per l'e-mobility.

Soluzioni complete, affidabili e su misura per valorizzare il tempo della ricarica, semplificare l'esperienza degli utenti e supportare la crescita del business.



PROGETTAZIONE



PROCESSI
AUTORIZZATIVI



CONNESSIONI ALLA
RETE ELETTRICA



FORNITURA E
INSTALLAZIONE



CERTIFICAZIONI
E COLLAUDO



ROAMING



SOLUZIONI A
INVESTIMENTO ZERO



MANUTENZIONE
ANNUALE



CONNETTIVITÀ
DATI



MONITORAGGIO
E ASSISTENZA H24/7



RENDICONTAZIONE
E FATTURAZIONE



PIATTAFORMA
DI GESTIONE



UATTZY APP

**Entra a far parte
del nostro network**



Uattzy by UAU srl | info@uattzy.com | +39 02 8359 5566

uattzy.com

