

# E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

SCARICA NORME,  
CATALOGHI E  
DOCUMENTI  
CON IL QR CODE



## FIERE

A PAGINA 20

### Power2Drive: sempre più spazio all'e-mobility

L'appuntamento di Monaco (14-16 giugno), si preannuncia ricco di novità: ecco un'anteprima dei prodotti, delle soluzioni e delle proposte che contribuiranno a trainare il mercato dell'ev-charging a cui l'evento dedica più di 13mila mq

## TAVOLA ROTONDA

A PAGINA 28

### Quali strategie distributive per le wall box?

Il punto sulle prospettive di crescita per il segmento dei dispositivi a uso privato e sul ruolo degli installatori in uno scenario sempre più dinamico e competitivo. Ne hanno parlato Bionda (Bticino), Dell'Anna (Gewiss), Lucini (Orbis), Scainelli (Scame) e Silvestri (Autel)



## PRIMO PIANO

Ricarica flotte:  
le potenzialità di  
un segmento in  
costante crescita

## INSTALLAZIONI

Wallbox  
Supernova: il fast  
charging presso  
l'urban district To  
Dream Torino

## APPROFONDIMENTI

Stazioni  
automatizzate  
e rifornimento  
wireless: il futuro  
dell'ev-charging



COVER STORY

## Efficienza e tecnologia user friendly

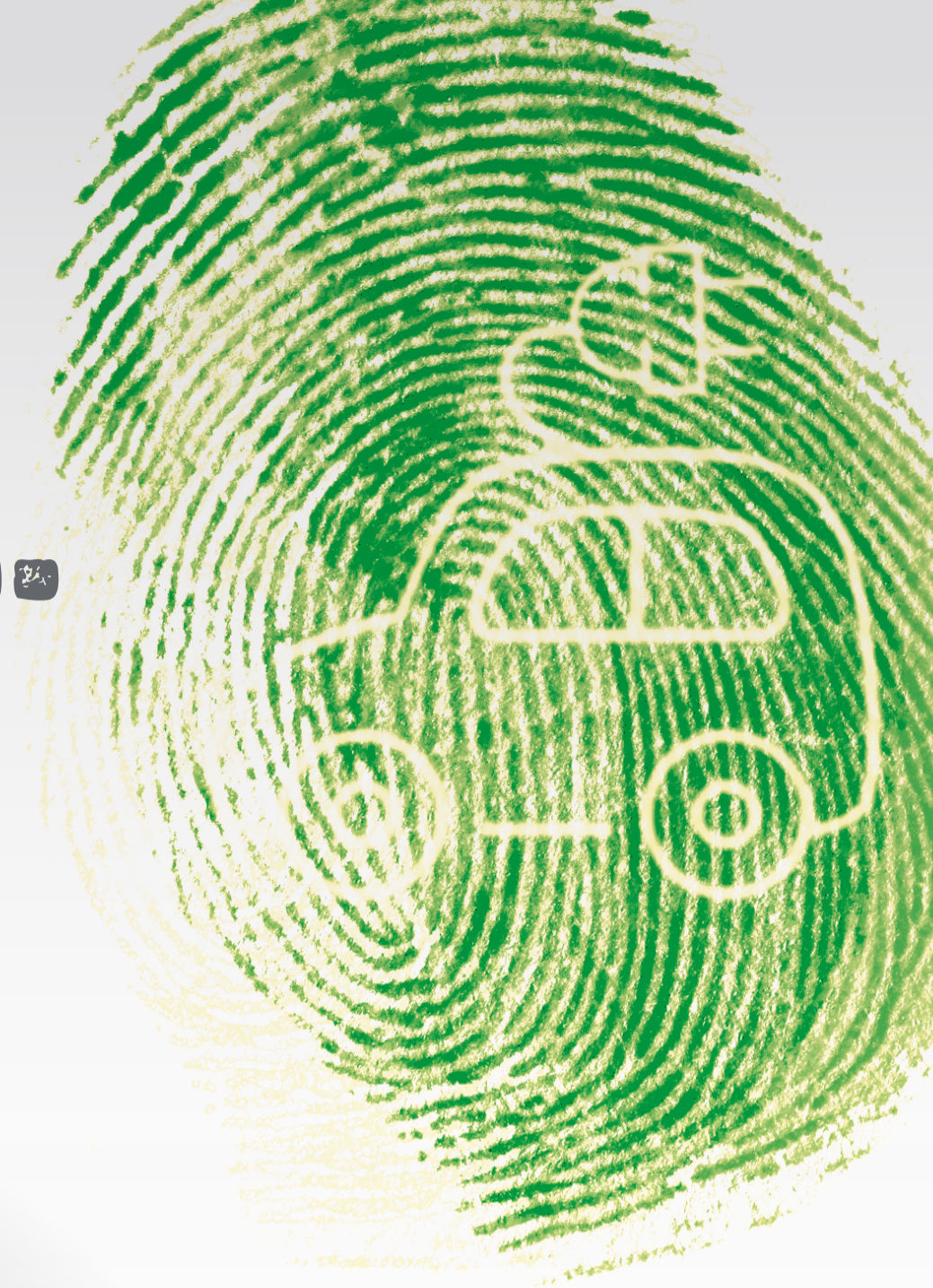
Intervista ad **Andrea Daminelli**,  
Ceo e co-fondatore di **Daze**

# BE CHARGE.

La transizione energetica è diventata un processo inarrestabile.

“**The Real Dream Team**” è un movimento composto da eroi ed eroine che, come te, condividono il nostro stesso sogno: un mondo dove la produzione di energia sia pulita.

Ti unisci a noi?



## RAPID 60

- Colonnina di ricarica rapida multifunzionale.
- Opzioni di ricarica:
  - Carica in DC a 60 kW
  - Doppia carica DC a 30 kW
  - Carica in AC a 22 kW
- Sistema di gestione dei cavi integrato.
- Touch screen a colori da 10,1" multilingue.
- DLM, gestione statica e dinamica della potenza con altri punti di ricarica Ingeteam DC e AC.
- Senza griglie di ventilazione sul retro, può essere installata a parete.

THE  
REAL  
DREAM  
*team*

BE PART OF  
THE ENERGY TRANSITION  
BE A HERO.

Ci trovi a **Intersolar, 14 – 16 giugno**  
Messe München | Hall B4 – Stand 130

**Ingeteam**

ELECTRIFYING  
A SUSTAINABLE FUTURE



# Innovazione e tecnologia accelerano la transizione

Il settore delle wall box domestiche in soli due anni è cambiato radicalmente: i prodotti si sono evoluti con grande velocità per accontentare una clientela sempre più esigente e soprattutto attenta al risparmio. Il parco di Bev circolanti, seppur più lentamente, cresce anche in Italia, come dimostrano i dati Motus-E: +42,1% nei primi 4 mesi del 2023, per un immatricolato complessivo pari a 187mila veicoli. Segno inconfutabile di come l'e-mobility si stia diffondendo inesorabilmente verso un futuro in cui – come ha ribadito anche il Ceo di Daze, Andrea Daminelli, a cui E-Ricarica ha dedicato la coverstory del numero che state leggendo – le stazioni di ricarica domestica saranno presenti nella stragrande maggioranza dei box di coloro che avranno la possibilità di installarla, come un elettrodomestico di uso comune, alla stregua di un frigorifero o di una lavatrice. E se fino a poco tempo fa la maggior parte di queste “scatole a muro” presentavano giusto una manciata di led che si limitavano a mostrarne il corretto stato di funzionamento, oggi il mercato offre prodotti connessi, intelligenti, sempre più sicuri, facili da installare e caratterizzati da design ricercati e persino personalizzabili. La wall box non è più un “semplice quadro elettrico”, al contrario è un prodotto ad alto tasso tecnologico. È un tema che abbiamo sviscerato anche con i player del mercato coinvolti nella nostra tavola rotonda (a pag. 28): proprio questo concentrato di nuove funzionalità può trasformarsi in un vantaggio competitivo a favore dei produttori che non hanno intenzione di utilizzare solo ed esclusivamente la leva del prezzo per crescere sul mercato, con tutti i pericoli e gli svantaggi (in primis la perdita di marginalità) che questo comporta



IL MERCATO DEGLI EV-CHARGER DOMESTICI È CARATTERIZZATO DA UNA RAPIDA EVOLUZIONE TECNOLOGICA. QUESTO CONSENTE AI PRODUTTORI DI OFFRIRE SOLUZIONI AD ALTO VALORE AGGIUNTO

in una visione del settore a lungo termine. Investire in una gamma che si differenzia grazie a ev-charger tecnologicamente avanzati e sugli installatori, ovvero coloro che devono trasferire queste tecnologie agli utenti finali, sono alcune delle chiavi per continuare a far crescere questo segmento di mercato in maniera solida e consistente. I vantaggi di una ricarica smart, oltretutto, ormai sono irrinunciabili: tecnologie come il load balancing, la gestione da remoto e piattaforme dotate di CIR – come confermato da una recente sperimentazione

condotta dall'RSE di cui è possibile leggere a pag. 46 – garantiscono un risparmio importante e soprattutto un'incidenza sempre più contenuta sull'energia prelevata dalla rete. E sono sempre più numerosi i marchi che introducono nella propria offerta wall box tecnologicamente avanzate in grado di sfruttare in maniera sempre più ottimizzata l'energia prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico, addirittura azzerando il costo di un rifornimento completo. Infine, tecnologie come il V2G e soprattutto il V2H sono alle porte: a giugno, tra gli stand di Power2Drive, sarà già possibile toccare con mano prodotti già in grado di supportarle trasformando, di fatto, la batteria dell'auto in un potente sistema di storage. E siamo solo agli inizi di questa entusiasmante transizione...

La redazione

Oggi il mercato offre prodotti connessi, intelligenti, sempre più sicuri, facili da installare e caratterizzati da design ricercati e persino personalizzabili. Non sono più semplici “quadri elettrici” ma soluzioni ad alto tasso tecnologico

# SOMMARIO



## COVER STORY

**L'evoluzione di Daze: efficienza e tecnologia user friendly**

A PAGINA 16



## EVENTI

**Power2Drive: sempre più spazio all'e-mobility**

A PAGINA 20



## TAVOLA ROTONDA

**Valore, formazione e tutela della filiera: l'importanza degli installatori nell'ev-charging**

A PAGINA 28



## PRIMO PIANO

**Flotte e ricarica: la transizione elettrica passa anche da qui**

A PAGINA 36



News **pag. 5**

Approfondimenti **pag. 40**

Il futuro delle infrastrutture di ricarica? Automazione e customizzazione

Focus **pag. 42**

Le app per la ricarica: un panorama in continua evoluzione

Installazione del mese **pag. 44**

Con Wallbox Supernova ricarica fast efficiente e affidabile presso To Dream Torino

Dati e statistiche **pag. 46**

I vantaggi garantiti da load management e CIR nella transizione elettrica

Numeri e trend **pag. 48**

Tutorial e Glossario **pag. 50**

## N. 6 GIUGNO 2023

**Direttore responsabile**  
Davide Bartesaghi  
bartesaghi@farlastrada.it

**Responsabile Commerciale**  
Marco Arosio  
arosio@farlastrada.it

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

**Hanno collaborato:** Federica Musto,  
Alessandro Tabaro

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

**E-Ricarica:** periodico mensile Anno I - n.6 – giugno 2023 Registrazione al Tribunale di Monza n. 20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

**Questo numero è stato chiuso in redazione il 12 maggio 2022**

EDITORIALE  
**FARLASTRADA**

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

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci, Marcella Sambruni

**Responsabile dati:**  
Marco Arosio





## EWIVA: PIÙ DI 90 CHARGING POINT ATTIVATI IN 2 MESI

Crescono i punti di ricarica Hpc installati da Ewiva sul territorio italiano. Tra marzo e aprile il Cpo nato dalla joint venture tra Enel X Way e Volkswagen Group ne ha attivati 98, presso 30 location differenti. I nuovi punti di ricarica sono stati inaugurati sia presso aree urbane sia lungo alcune delle principali arterie stradali extra-urbane. L'obiettivo di Ewiva è raggiungere quota 3mila punti fast e ultrafast di ricarica entro la fine del 2025. La rete di ricarica di Ewiva, secondo dati aggiornati allo scorso novembre, ha contribuito a evitare oltre 2,6 milioni di kg di CO2 immessi nell'aria, 195 kg di

particolato, 5,8mila kg di ossidi di azoto e a ridurre il rumore pari a quello emesso da 4,1mila auto a motore endotermico.



## WALLBOX LANCIA IL NUOVO EV-CHARGER PULSAR PRO, PROGETTATO PER LA RICARICA CONDIVISA

Wallbox ha ampliato la propria gamma di soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici con l'introduzione di Pulsar Pro, un sistema con

potenza fino a 22 kW in trifase e fino a 7,4 kW in monofase, pensato e progettato per la ricarica in spazi condivisi. Il dispositivo prevede infatti l'autenticazione tramite Rfid card e supporta la connettività 4G, oltre a Wi-Fi e Bluetooth. Pulsar Pro è inoltre stato pensato per facilitare il processo di installazione sia grazie al design della piastra posteriore, sia attraverso la preconfigurazione attraverso la connettività 4G, che consente una messa in servizio più rapida. La wall box supporta il bilanciamento del carico di potenza tra un massimo di 100 ev-charger connessi e prevede una serie di feature che ne aumentano la sicurezza, come la prevenzione di accessi non autorizzati ed eventuali attacchi informatici.



# NEWS

## ENEL X WAY: ACCORDO CON ACI PER LA DIFFUSIONE DELL'E-MOBILITY

Enel X Way ha firmato un protocollo di intesa con ACI - Automobile Club d'Italia, con l'obiettivo di accelerare la diffusione della mobilità elettrica sul territorio italiano.

La partnership consentirà di delineare piani di sviluppo delle infrastrutture di ricarica, individuando aree idonee all'installazione di charging point a opera di Enel X Way in ambito pubblico e privato, che si andranno ad aggiungere agli oltre 18mila punti di ricarica già attivati dal Cpo nel nostro Paese.

Più nel dettaglio, Enel X Way metterà a disposizione di ACI e dei suoi soci soluzioni tecnologicamente avanzate come WayMedia - struttura integrata in grado di abbinare servizio di ricarica e servizi di advertising multimediali legati al contesto territoriale -, fino all'installazione di colonnine Hpc di ultima generazione, anche con l'obiettivo di elettrificare le sedi dell'Automobile Club Italia.



## WALL BOX BE-WI[2.0]

Un nuovo concetto di ricarica

Scopri il nuovo wall box Scame con protocollo Chain 2, Dynamic Power Management e controllo tramite app.

Si interfaccia direttamente con il contatore, senza bisogno di energy meter aggiuntivo.

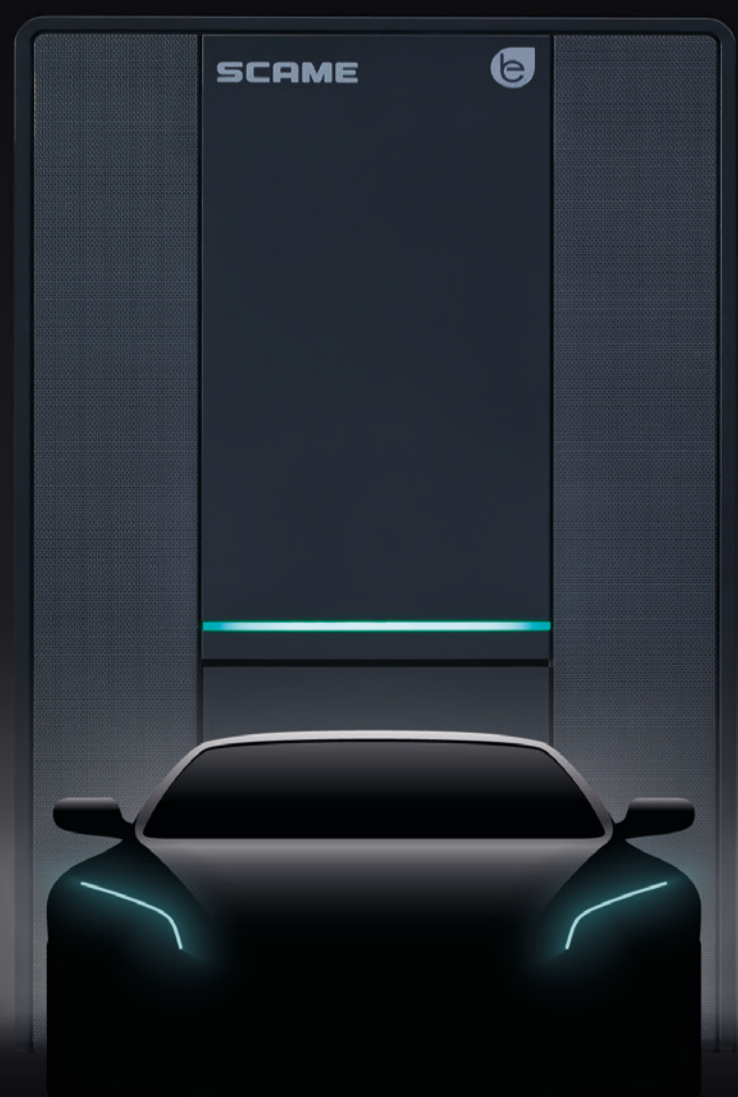
Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

Gestisce in modo intelligente l'energia proveniente da un impianto fotovoltaico.

Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su [emobility-scame.com](http://emobility-scame.com)



## E-MOBILIDENTIKIT



### AL VOLANTE CON...

**NICOLA ARMAROLI**, RESEARCH DIRECTOR  
CONSIGLIO NAZIONALE DELLA RICERCA

prezzo esorbitante. Casualmente due settimane prima avevo fatto un test drive con Tesla e mi avevano proposto un prezzo più che concorrenziale. Ho venduto subito la Nissan e sono passato alla Model 3. Il fattore quindi è stato principalmente economico, ma devo ammettere che ha influito anche la presenza dei Supercharger: avere una rete di ricarica dedicata su cui poter contare è senza dubbio un vantaggio importante».

#### A quale tipologia di stazioni di ricarica pubblica si affida solitamente?

«Su tratte lunghe cerco sempre colonnine con potenza superiore ai 50 kW. Invece quando arrivo a destinazione in città sono perfette le colonnine da 11 o 22 kW. Si trovano piuttosto facilmente e in 2/3 ore consentono di ripartire con una buona autonomia».

#### Possiede una wall box a casa?

«Dove abitavo prima (con un contratto da 6kW senza fotovoltaico), avevo installato una presa da 16 ampere industriale per motivi di sicurezza, in modo da evitare surriscaldamenti. Invece nella nuova casa ho una wall box da 22 kW in trifase collegata all'impianto fotovoltaico, un modello della Zappi. È un ev-charger intelligente che mi consente di utilizzare, volendo, solo l'energia prodotta in surplus dall'impianto fotovoltaico, garantendo un risparmio considerevole: in pratica per almeno 8 mesi all'anno faccio il pieno gratuitamente. E abito in pianura Padana... ».

#### Esiste qualche aneddoto sull'esperienza di ricarica che le piacerebbe condividere?

«In effetti ce ne sono un paio. Per assurdo mi è capitato durante una vacanza in Croazia di ricaricare la Nissan Leaf utilizzando la presa di casa ed era comunque un bel vantaggio rispetto ai miei cugini che viaggiavano in endotermico: dovevano fare più di 20 chilometri per trovare il distributore di benzina più vicino. La seconda risale a poche settimane fa. Solitamente mi sposto in treno ma mi sono dovuto recare a Roma per impegni lavorativi con l'auto, perché avevo una serie di appuntamenti. Mi sono fermato a fare una ricarica ad Arezzo: tempo di andare in bagno e ordinare una piadina. Non sono riuscito a finirla: è arrivato prima il messaggio di fine ricarica e sono dovuto uscire a spostare l'auto. Questo per dire che ormai i tempi di ricarica sono davvero velocissimi. Perfino inferiori, come spesso si usa dire, a quelli di una breve sosta in Autogrill».

#### SCHEDA E-DRIVER

##### Auto posseduta

Nissan Leaf e successivamente Tesla Model 3

##### Km percorsi in elettrico

76mila

##### Tipologia di colonnina di ricarica pubblica più utilizzata

In DC sopra i 50 kW e in AC da 11 e 22 kW presso i centri urbani

##### Tipologia di caricatore domestico

Wall box Zappi da 22 kW in trifase collegata a un impianto fotovoltaico

#### Che modello di auto elettrica possiede?

«Attualmente ho una Tesla Model 3 Standard Range da 50 kWh e prima di questa ho avuto una Nissan Leaf da 40 kWh. Viaggio in elettrico dal 2018. Quindi ho viaggiato 3 anni con la Nissan e gli ultimi 2 con Tesla. Quando nel 2018 sono entrato in un concessionario Nissan chiedendo un'auto elettrica tentarono in tutti i modi di dissuadermi e dirottarmi sull'endotermico, erano altri tempi... ».

#### Quali sono le caratteristiche che l'hanno colpita la prima volta che ha guidato un Bev?

«Sicuramente la silenziosità e la fluidità di guida».

#### Invece nel passaggio da Nissan a Tesla?

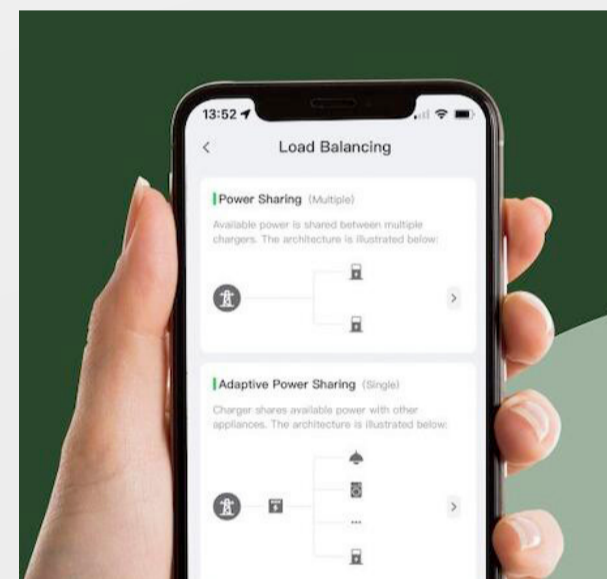
«È stato un salto notevole in termini di efficienza, di comfort e soprattutto nella precisione con cui la Tesla è in grado di comunicare la carica residua. La Leaf costringeva a pianificazioni molto più attente dei viaggi».

#### Perché ha deciso di cambiare auto?

«In realtà non ne avevo la benché minima intenzione. Ero andato a fare un controllo della batteria della Leaf e in quell'occasione mi fecero un preventivo per passare al modello da 62 kWh, con un

## AUTEL LANCIA UNA NUOVA VERSIONE DELL'APP CON LOAD BALANCING

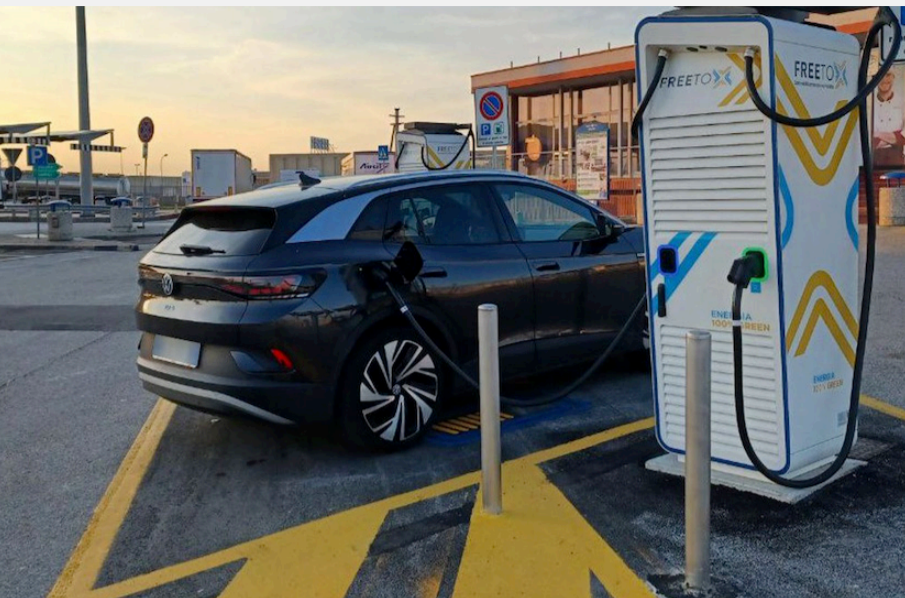
Autel ha annunciato il rilascio di una nuova versione, profondamente aggiornata, dell'app Autel Charge dedicata alla gestione delle proprie stazioni di ricarica. Il nuovo software, disponibile gratuitamente per sistemi Android e iOS, è stato arricchito attraverso l'implementazione di una serie di nuove funzionalità per rendere l'esperienza di ricarica ancora più semplice intuitiva. Uno degli update più importanti riguarda l'introduzione dell'opzione per il bilanciamento dinamico del carico: in questo modo è possibile prevenire eventuali sovraccarichi di potenza e ridurre gli sprechi energetici, migliorando ulteriormente l'efficienza della ricarica attraverso gli ev-charger Autel.



## ATLANTE: OLTRE 1.000 PUNTI DI RICARICA ATTIVI IN SUD EUROPA, 1,6MILA IN COSTRUZIONE

Atlante ha confermato il raggiungimento di un traguardo importante, ovvero il superamento di 1.000 punti di ricarica attivi nel Sud Europa e ulteriori 1.600 già in costruzione. La milestone è stata ufficializzata contestualmente ai risultati finanziari del Gruppo Nhoa, di cui il Cpo fa parte, che nel primo trimestre ha raggiunto una crescita record con ricavi a +110%. Il gruppo Nhoa ha inoltre annunciato una raccolta di capitali pari a 250 milioni di euro per finanziare le proprie global business line dedicate alle infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici e allo stoccaggio di energia.

Atlante ha inoltre attivato recentemente due colonnine di tipo fast in DC da 60 kW di potenza all'esterno della Mariano Sports Arena di Mariano Comense (in provincia di Como). Ogni colonnina è provvista di due connettori CCS 2 Combo, per un totale di 4 punti di ricarica con relativi stalli dedicati: una soluzione perfetta per garantire una ricarica veloce a coloro che frequentano il centro sportivo e necessitano di effettuare il rifornimento energetico in tempi brevi. Il Cpo prevede entro la fine del 2023 oltre 3mila punti di ricarica, tra infrastrutture online e siti in costruzione.



## FREE TO X HA INAUGURATO LA STAZIONE DI MURGE EST SULLA A14

Tra le installazioni più recenti di Free To X figura quella di Murge Est, sulla A14 in provincia di Bari, una location particolarmente strategica in quanto, quella di Murge, è la prima stazione di servizio che incontrano i viaggiatori che si spostano da Bari verso il Centro e il Nord Italia. Presso l'area sono state attivate due colonnine Hpc da 300 kW. Free To X ha inoltre aggiunto ai propri canali di comunicazione social anche la piattaforma TikTok, con l'obiettivo di raggiungere

in maniera efficace il pubblico più giovane. Come spiegato in un post pubblicato sui social: "Come azienda attiva nella promozione di una mobilità elettrica, siamo consapevoli del nostro ruolo nella creazione di un mondo più sostenibile. Sappiamo anche che non possiamo farcela da soli. Per questo abbiamo coinvolto tre giovanissimi appassionati di elettrico per comunicare con le nuove generazioni particolarmente sensibili ai temi ambientali e innovativi".



## GASGAS: ATTIVATA UNA COLONNINA IN DC PRESSO IL CONCESSIONARIO ANTARES DI PARMA

GasGas ha ultimato l'installazione di una stazione di ricarica in DC presso il concessionario Antares di Parma. Nello specifico il Cpo ha optato per la nuova soluzione Maxicharger DC Compact da 47 kW prodotta da Autel: si tratta di una colonnina in grado di garantire tempi di ricarica brevi e quindi perfettamente compatibili con le esigenze di chi, recandosi ad esempio presso la concessionaria, ha necessità di eseguire il rifornimento evitando soste prolungate. L'infrastruttura realizzata da GasGas conferma l'interesse e l'attenzione in continuo aumento per la mobilità elettrica, così come la necessità da parte dei concessionari di mettere a disposizione dei propri clienti servizi di ricarica sempre più sicuri, rapidi ed efficaci.



## GREEN'UP La scelta più smart per la smart mobility.



Green'Up è l'innovativa linea Bticino per le stazioni di ricarica elettrica che copre le esigenze di tutti i veicoli.

Scopri di più su [professionisti.bticino.it](https://professionisti.bticino.it)

**bticino**



## FREE2MOVE ESOLUTIONS: WALL BOX E SOLUZIONI DI RICARICA PER JEEP AVENGER

Free2move eSolutions affianca il lancio europeo di Jeep Avenger con prodotti e soluzioni dedicati alla ricarica del nuovo Bev del marchio Stellantis. Il veicolo verrà abbinato alla gamma di ev-charger eProWallbox, in grado di accontentare diverse tipologie di utenza,



dall'utilizzo privato alle flotte aziendali. Si tratta di un ev-charger con potenza modulare dai 7,4 ai 22 kW che è possibile gestire da remoto attraverso l'app dedicata limitandone l'attivazione e gli accessi. La wall box risponde ai più severi standard di sicurezza grazie alla certificazione TÜV Rheinland Type Approved, che si aggiunge a tutte le certificazioni obbligatorie richieste dall'UE. Per ricaricare Jeep Avenger presso l'infrastruttura ad accesso pubblico, Free2move eSolutions propone l'app eSolutions Charging, che garantisce l'accesso a oltre 450mila punti di ricarica in 29 Paesi. Due i piani tariffari previsti: Pay as you move Beginner: dedicato a chi utilizza il Bev occasionalmente, con un costo fisso di 0,90 euro per ogni sessione di ricarica. Mentre il piano Pay as you move Advanced prevede un canone mensile di 4,99 euro senza poi dover sostenere alcun costo aggiuntivo per ogni sessione.

## CONSYSTEM: UN RADAR PER COMBATTERE L'OCCUPAZIONE ABUSIVA DEGLI STALLI

Consystem, azienda attiva nella distribuzione di componenti elettronici, ha incluso nella propria gamma l'IDR-2050: un radar di presence detection a 60Ghz che, installato su una colonnina di ricarica, è in grado di segnalare l'eventuale occupazione abusiva dello stalli. Il prodotto, realizzato dalla tedesca InnoSent, integra un sensore Fmcw (Frequency-Modulated Continuous Wave Radar) in grado di rilevare presenza, distanza, velocità e direzione di bersagli fermi oppure in lento movimento (fino a 50 km/orari). Inoltre, il dispositivo è in grado di fornire anche una stima del segnale dei target rilevati al fine di una classificazione del target stesso (veicolo, persona, altro). Il dispositivo, una volta configurato attraverso

un'interfaccia UART e montato sulla stazione di ricarica, può monitorare (anche in caso di maltempo) l'avvicinamento di un veicolo e la sua permanenza nell'area di interesse, segnalando quindi un'eventuale occupazione abusiva del posteggio, oltre a segnalare anche un'anomalia se il veicolo, una volta terminata la ricarica, continua ad occupare lo stalli. Inoltre consente l'invio di segnali di accensione o di ingresso in Stand by alla colonnina per garantire un ulteriore risparmio energetico. Il design compatto lo rende adatto a qualsiasi dispositivo di ricarica e l'angolo di azione ridotto assicura un monitoraggio focalizzato anche in ambienti complessi e trafficati.

## RAVANO POWER ATTIVA LA PRIMA STAZIONE ULTRAFAST A CASTEL SAN GIOVANNI (PC)

Ravano Power, azienda impegnata nel settore della produzione di energia elettrica e gas rinnovabili, ha installato presso il proprio impianto di distribuzione di metano liquefatto situato a Castel San Giovanni (in provincia di Piacenza) una colonnina ultrafast per la ricarica di veicoli elettrici. Ravano Power ha scelto una stazione di ricarica EvBox Troniq Modular, con potenza da 120 kW per ciascun connettore. Si tratta di una soluzione di ricarica ultrafast modulare, che prevede la possibilità di raggiungere i 240 kW di potenza. La colonnina è accessibile al pubblico e presenta due stalli dedicati. Per Ravano Power si tratta di un primo step nel business dell'e-mobility: la società ha infatti intenzione di allargare il proprio network di stazioni di ricarica.



## UNICOGO SVELA L'EV-CHARGER CONNECT, CON POTENZA FINO A 360 KW

UnicoGO ha presentato la nuova colonnina Connect: un ev-charger in DC che può raggiungere i 360 kW di potenza con configurazione modulare per adattarsi alle diverse esigenze di ricarica sia nelle aree urbane sia sulle strade extraurbane, dove è necessaria

una ricarica ultrafast per ridurre i tempi di attesa. Il design di Connect è firmato dall'architetto Giancarlo Zema, che ha caratterizzato il prodotto attraverso forme rotonde e dimensioni compatte con l'obiettivo di ottenere una colonnina in grado di adattarsi a diversi contesti e progetti eco-sostenibili. Connect è disponibile in diverse finiture cromatiche e anche nella versione Marine, pensata per la ricarica di imbarcazioni elettriche.



## IL MASE HA PUBBLICATO GLI AVVISI PER I PROGETTI DEDICATI ALLE COLONNINE FINANZIATE DAL PNRR



Il MASE (Ministero dell'Ambiente e della sicurezza energetica) ha pubblicato gli avvisi per la presentazione dei progetti finanziati dal Pnrr e relativi alla realizzazione di infrastrutture di ricarica su superstrade e presso i centri urbani. Per la realizzazione delle stazioni di ricarica sulle superstrade sono stati stanziati circa 150 milioni di euro, mentre per le colonnine presso le strade extraurbane i fondi del Pnrr ammontano a 127 milioni di euro. Con tali risorse il Governo stima di realizzare 2.500 stazioni di ricarica rapida presso le arterie a percorrenza veloce e 4mila nelle zone urbane. Il target prevede 21mila colonnine installate entro giugno 2026. «Con la pubblicazione degli avvisi e, soprattutto, con l'impegno da parte degli operatori a presentare le proposte progettuali nei tempi previsti - ha dichiarato il Ministro Gilberto Pichetto Fratin - sarà possibile conseguire la sfidante milestone di avere al 30 giugno la graduatoria dei progetti selezionati. Un traguardo importante rispetto al quale stiamo lavorando senza sosta e serve, ancor più oggi, uno sforzo comune, nella direzione di una nuova mobilità». I progetti devono essere presentati tramite accesso all'apposita piattaforma predisposta dal GSE, accessibile dalla home page, entro il 9 giugno.

## DKC LANCIA LA WALL BOX E.CHARGER CON PORTALE CLOUD DEDICATO

DKC, azienda impegnata nella produzione di prodotti e soluzioni dedicate all'e-mobility, ha lanciato la nuova wall box E.Charger, pensata sia per l'utenza privata sia per la ricarica multiutente. Tra le particolarità dell'ev-charger quella di poter contare su un portale cloud dedicato e facilmente accessibile da qualsiasi dispositivo. Attraverso la piattaforma è possibile gestire lo stato della ricarica, la potenza e controllarne l'avvio da remoto. Inoltre si possono inserire i parametri della propria fornitura elettrica e i consumi

dell'auto per verificare i costi e i km di autonomia disponibili. E.Charger è stata progettata anche per soddisfare le esigenze della ricarica multiutente, come ad esempio all'interno dei condomini: il dispositivo può essere installato anche outdoor e può essere equipaggiato con un MID che consente di rendicontare l'energia impiegata da ciascun utente. Quest'ultimo può attivare la ricarica tramite Rfid Card. E.Charger è disponibile sia in versione monofase con potenza dai 2,3 ai 7,4 kW, sia in versione trifase, da 6,9 a 22 kW.



## COMMISSIONE EUROPEA E CDP FINANZIANO BE CHARGE CON 100 MILIONI PER INFRASTRUTTURE HPC IN UE

La Commissione europea e Cassa Depositi e Prestiti hanno finanziato Plenitude Be Charge con oltre 100 milioni di euro per realizzare, entro il 2025, una delle più importanti infrastrutture di ricarica ad alta velocità a livello europeo. CDP, come istituto nazionale di promozione, ha concesso un finanziamento pari a 50 milioni di euro, a cui si aggiungono altri 50,4 milioni a fondo perduto

assegnati dalla Commissione europea per l'installazione di oltre 2mila punti di ricarica ultrafast con potenza minima pari a 150 kW lungo le principali arterie stradali in Italia, Francia, Austria, Germania, Portogallo, Slovenia e Grecia. Stefano Goberti, amministratore delegato di Plenitude, ha aggiunto: «I fondi assegnati sono un evidente riconoscimento dell'impegno di Be Charge nel settore della mobilità elettrica che rappresenta un tassello importante della strategia di Plenitude a sostegno della transizione energetica. Questa operazione si inserisce nel piano della società, che conta oggi oltre 15.000 punti di ricarica, e ha l'obiettivo di sviluppare una infrastruttura europea ad alta potenza per veicoli elettrici e di raddoppiare la propria rete entro il 2026 raggiungendo 30.000 punti».



**ORBIS**  
energia intelligente

**POWER  
DRIVE**  
EUROPE

**JUNE** MESSE MÜNCHEN  
14 - 16  
2023 International Exhibition  
for Charging Infrastructure  
and E-Mobility

Orbis Tecnologia Electrica  
Booth FM.703/1

# VIARIS LE MIGLIORI SOLUZIONI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



**Per tutti:**  
La gamma VIARIS offre soluzioni di facile installazione e gestione, per ambienti pubblici e privati



**Ricarica con il Fotovoltaico:**  
Integrazione con l'impianto fotovoltaico che permette di selezionare il mix energetico di ricarica



**Stazioni intelligenti:**  
Programmabili e con modulatore della potenza di ricarica integrato. Connettività totale e possibilità aggiornamento firmware per una stazione sempre evoluta



**Servizio pre e post-vendita:**  
Un consulente telefonico personale può guidarvi nella preventivazione, nella progettazione, nell'installazione e nell'assistenza delle stazioni



**Solide e sicure:**  
IP54/IK10 e IP55 VIARIS CITY+ con protezione di serie contro le correnti di guasto in DC



VIARIS SOLAR VIARIS UNI VIARIS COMBI + APP E-VIARIS VIARIS CITY +  
**SCOPRI TUTTA LA GAMMA VIARIS SU ORBITALIA.IT**

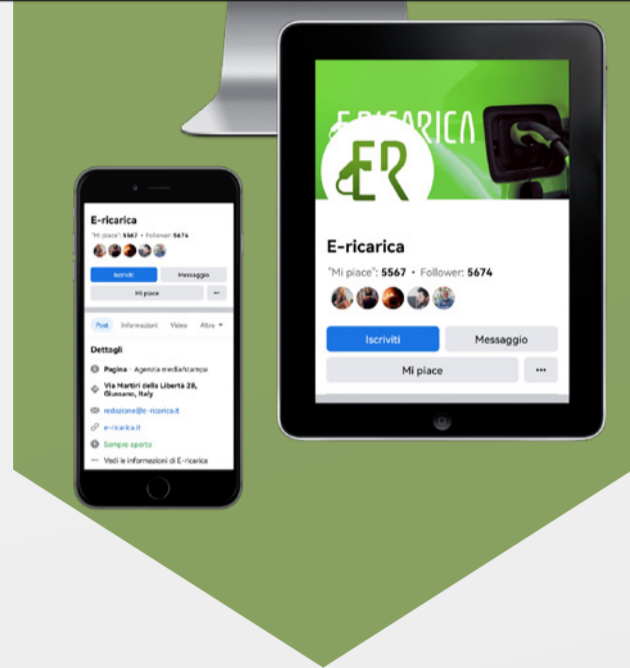
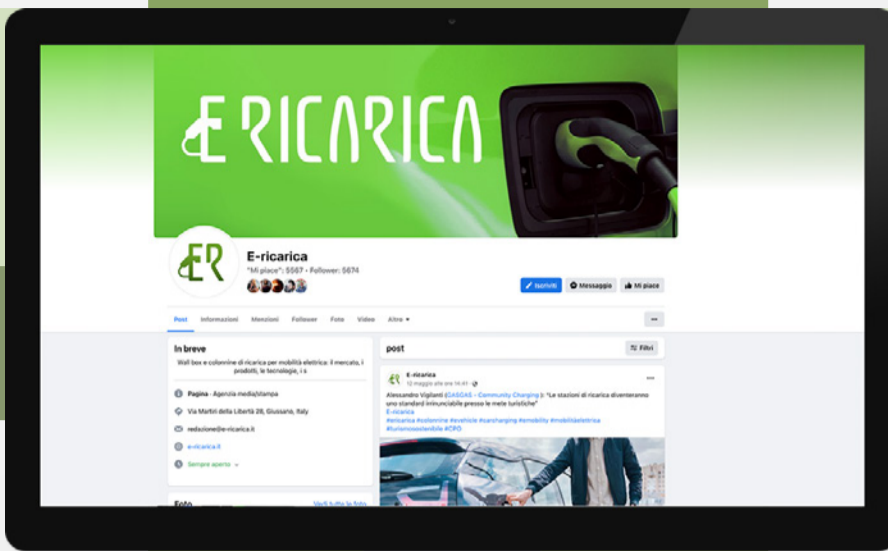
# ERICARICA

## COMUNICA SU FACEBOOK

SULLA PAGINA FB DEDICATA ALLA RIVISTA VENGONO QUOTIDIANAMENTE CONDIVISE LE NEWS PUBBLICATE SUL SITO, IL PROFILO SOCIAL A OGGI CONTA OLTRE 5,5MILA "MI PIACE" E OLTRE 5,6MILA FOLLOWER

La pagina Facebook di E-Ricarica si affianca agli altri strumenti di comunicazione utilizzati dalla redazione. Su questo social network vengono quotidianamente condivise le news pubblicate sul sito ufficiale della rivista. E-Ricarica ha lanciato il proprio profilo social contemporaneamente al portale ufficiale nella seconda metà del 2021 e a oggi conta più di 5,5 mila "mi piace" e più di 5,6mila follower. Di questi il 75% sono uomini, prevalentemente nella fascia di età tra i 35 e i 55 anni, mentre il 24% sono donne, con un pubblico quasi totalmente proveniente dall'Italia e concentrato prevalentemente tra Lazio (29%),

Campania (13%) e Lombardia (13%). Il dato relativo alla copertura indica il numero di account che hanno visto uno dei contenuti della pagina o sulla pagina stessa, inclusi post e inserzioni. Nel solo mese di maggio la copertura dei post ha raggiunto più di 400 profili e generato oltre 330 interazioni. Grazie al proprio profilo Facebook, le news e gli approfondimenti di E-Ricarica raggiungono - facendo informazione - anche utenti consumer, che interagiscono commentando attivamente le tante novità che animano quotidianamente il business dell'ev-charging e dell'e-mobility.



### L'EMILIA-ROMAGNA LANCIA UN BANDO DA 4 MILIONI PER INCREMENTARE LE COLONNINE DELLA PA

La Regione Emilia-Romagna aprirà un bando da 4 milioni di euro - finanziato attraverso i fondi europei FESR 2021/2027 - per incrementare il numero di colonnine di ricarica dedicate agli enti pubblici e alla Pubblica amministrazione, promuovendo in questo modo il Piano aria integrato regionale e il Patto per il lavoro e il Clima, oltre alla mobilità urbana sostenibile. I contributi copriranno fino al 100% dell'investimento ammissibile, con un tetto massimo di 100 mila euro per ogni progetto. Il bando sarà attivo dalle ore 12 del 12 giugno e si concluderà il 21 settembre: i lavori dovranno essere completati entro il 31 dicembre 2025. Le domande per partecipare al bando dovranno essere compilate, validate ed inviate alla Regione esclusivamente per via telematica, tramite l'applicazione web SFINGE 2020, le cui modalità di accesso e di utilizzo saranno rese disponibili sul sito internet della Regione.

### IN ARRIVO 29 STAZIONI DI RICARICA A CAPANNORI (LU)

Il Comune di Capannori, in provincia di Lucca, ha annunciato l'imminente installazione sul proprio territorio di 29 stazioni di ricarica per veicoli elettrici. L'infrastruttura verrà realizzata grazie alla partnership con CET (Società Consortile Energia Toscana): il Comune si è

infatti aggiudicato il bando europeo indetto da quest'ultima per installare le colonnine a costo zero in prossimità dei punti nevralgici della città e presso i parcheggi pubblici. CET si occuperà anche della manutenzione ordinaria e straordinaria dell'infrastruttura di ricarica.

### ETREL: IL 5 GIUGNO UN CORSO DEDICATO AI PROFESSIONISTI PER INFRASTRUTTURE DI RICARICA

Etrel, marchio dedicato alla mobilità elettrica del gruppo Landis+Gyr, organizzerà il prossimo 5 giugno un corso dedicato alla progettazione e alla realizzazione di impianti elettrici dedicati ai dispositivi di ricarica secondo le normative vigenti. Il corso si terrà presso il Training Center di Landis+Gyr di Cernusco Sul Naviglio (in provincia di Milano) e si pone come principali obiettivi la conoscenza delle norme relative all'installazione di stazioni di ricarica, oltre alla selezione dei dispositivi più adeguati in base alle diverse esigenze per garantire una diffusione sicura e sostenibile dell'e-mobility. Il programma del corso, che si svolgerà nell'arco dell'intera giornata dalle ore 8.30 alle ore 18, prevede nel dettaglio: l'analisi delle normative di riferimento, approfondimento sui sistemi elettrici, progettazione dell'impianto secondo norme, selezione dei dispositivi di protezione, verifica impianto di terra, requisiti dei prodotti per il mercato italiano, approfondimento sulla circolare dei Vigili del fuoco per installazione in ambienti soggetti a CPI. L'iscrizione (disponibile fino ad esaurimento posti) ha un costo di 400 euro + Iva ed è possibile effettuarla inviando una mail all'indirizzo formazione@landisgyr.com.





## NYOBOLT GARANTISCE RICARICHE VELOCI QUANTO UN RIFORNIMENTO DI CARBURANTE GRAZIE A UNA NUOVA BATTERIA

L'azienda britannica Nyobolt, grazie a un accordo siglato con Callum (società che opera nel settore del design con applicazioni industriali), ha annunciato una nuova tecnologia relativa al pacco batterie delle automobili elettriche grazie al quale sarà possibile ricaricare l'auto in tempi brevissimi, addirittura paragonabili a quelli di un rifornimento di carburante. Secondo quanto riportato dalla società, nel mese di giugno verrà svelato un brevetto in grado di rivoluzionare il settore dell'e-mobility, addirittura: "azzerando completamente il significato di ricarica rapida e portando l'attesa da circa un'ora a pochissimi minuti". Nyobolt parla di una tecnologia scalabile e già pronta per la produzione, che sfrutterà materiali innovativi, un nuovo design delle celle del pacco batteria e un controllo software intelligente per gestire la ricarica.

## FIMER È SALVA: IL TRIBUNALE DI AREZZO HA ACCOLTO LA PROPOSTA DI MCLAREN

Il Tribunale di Arezzo ha accolto la proposta di Greybul Capital, titolare della McLaren Applied Technology, per l'acquisizione di Fimer. La trattativa è stata portata avanti nei giorni scorsi dopo l'ultimatum da parte del Tribunale di Arezzo. In questo modo, Fimer eviterà il fallimento e salverà i circa 300 dipendenti della sede di Terranuova Bracciolini. L'udienza sancisce quindi la fine del

concordato aperto lo scorso settembre 2022. La divisione Applied Technology di McLaren è focalizzata anche sulla mobilità elettrica, principalmente attraverso la produzione di inverter di nuova generazione dedicati al mercato automotive (ovvero i dispositivi a bordo del veicolo che trasformano la corrente da AC in DC), in grado di garantire una ricarica più veloce ed efficiente, mantenendo un peso contenuto.



[zcsazzurro.com](http://zcsazzurro.com)



SOLUZIONI INTELLIGENTI  
PER UN MONDO SOSTENIBILE

NOVITÀ

Ricarica Rapida  
DC 30 Kw



ZCS AZZURRO TI ASPETTA

inter  
solar  
connecting solar business | EUROPE

presso lo stand B4.450

14-16 GIUGNO 2023 | MESSE MÜNCHEN

### WALL BOX

- » Compatibili con tutti i veicoli elettrici dotati di presa CCS2
- » Ideali per centri commerciali, luoghi di ristorazione, autofficine
- » Ricarica rapida indipendentemente dall'OBC presente a bordo del veicolo
- » Sistema di controllo del bilanciamento dei carichi
- » Comunicazione WiFi, Ethernet e attraverso protocollo OCPP
- » Ricarica in modalità Plug&Play, con abilitazione RFID card o via APP
- » Dimensioni compatte
- » Installazione a parete o su supporto metallico



## RICARICA IN AUTOSTRADA: SALT ATTIVA 3 NUOVE COLONNINE SUL TRONCO LIGURE-TOSCANO

Salt (Società Autostradale Ligure Toscana), concessionaria autostradale del gruppo Astm per il tronco ligure-toscano e per il tronco Autocisa, ha attivato in totale tre nuove colonnine ultrafast: due sulla A12 Livorno-Sestri Levante e una sulla A15 Parma-La Spezia.



Sulla A12 due nuove colonnine gestite dal Cpo Ionity (con potenza pari a 350 kW per singolo punto di ricarica) sono entrate in servizio presso l'area di servizio Brugnato Ovest. Mentre presso l'area di servizio Tugo Ovest sulla A15 è stata installata, in collaborazione con Enel X Way, una colonnina fast multistandard da 100 kW, che sostituisce un punto di ricarica in AC da 22 kW. In seguito alle nuove attivazioni salgono a 25 i dispositivi di ricarica sulla rete autostradale gestita da Salt. Le nuove installazioni, infine, si inseriscono nella strategia di medio e lungo termine del gruppo Astm che mira a diffondere servizi di ricarica elettrica con l'obiettivo finale di elettrificare entro il 2026 tutta la rete autostradale italiana di propria competenza, circa 1.400 chilometri, a testimonianza del significativo contributo del Gruppo a sostegno della transizione elettrica.



## SAGELIO CON AETHERNA PER LA RICARICA PRESSO STRUTTURE RICETTIVE



Sagelio, Cpo impegnato nella realizzazione di soluzioni di ricarica per auto elettriche, ha stretto una partnership con Aetherna, società del gruppo Tiscali specializzata nella progettazione di piattaforme digitali, con l'obiettivo di integrare stazioni di ricarica presso le strutture ricettive italiane. Per il segmento degli hotel, con l'aumento dei turisti e dei clienti che viaggiano in elettrico, poter offrire un sistema di ricarica diventa un requisito sempre più decisivo per intercettare le esigenze della clientela. Come infatti riportato nella nota stampa diffusa da Aetherna: "La sinergia tra Aetherna e Sagelio aiuta così il settore hospitality ad attirare un target già in crescita esponenziale: i conducenti di veicoli elettrici ad alto reddito. Il 75% di questa tipologia di viaggiatori preferisce un hotel con stazioni di ricarica, ma solo il 2% delle strutture su Booking ne è provvisto. La collaborazione con Sagelio rende il progetto tecnologico per gli alberghi ancora più sostenibile e redditizio traducendosi nell'incremento delle presenze e nella riduzione dell'impronta di CO2 sul pianeta, comunicando la visione green della struttura". Le soluzioni di ricarica previste da Sagelio ed Aetherna per le strutture ricettive prevedono, tra le altre feature, il supporto della connettività Wi-Fi per garantire la possibilità di gestire i charging point da remoto, facilitando l'assistenza e il pagamento delle ricariche; oltre alla parte domotica, che consente di utilizzare la stessa tessera con cui si accede alla propria camera per attivare la ricarica dell'auto.

## SHELL: ACCORDO CON BYD PER OLTRE 300MILA CHARGING POINT INTEROPERABILI IN UE

Shell Recharge ha stretto un accordo a livello europeo con BYD in virtù del quale i primi 100mila clienti del produttore di veicoli elettrici cinese potranno accedere a oltre 300mila charging point sparsi in tutto il Vecchio Continente grazie all'interoperabilità garantita da Shell in qualità di Emsp. I clienti in possesso di un'auto elettrica BYD riceveranno infatti, attraverso il proprio concessionario di fiducia, una platinum membership card con cui potranno accedere a tutte le stazioni di ricarica del network a tariffe riservate, anche presso colonnine ultrafast: l'offerta andrà attivata tramite l'app dedicata.



## ALPITRONIC ANNUNCIA L'ARRIVO SUL MERCATO DI UN NUOVO HYPERCHARGER DA 400 KW

Alpitronic, attraverso il proprio profilo LinkedIn, ha confermato l'esordio ufficiale sul mercato della nuova colonnina Hypercharger HYC400: una soluzione ultrafast in grado di raggiungere i 400 kW di potenza e provvista di due connettori CCS 2 Combo. Come già anticipato, il progetto era stato annunciato dall'azienda altoatesina nel maggio dello scorso anno, ma solo ora il nuovo sistema ultrafast è pronto per essere distribuito ed entrare in servizio. L'HYC400 è stato mostrato in anteprima ai partner di Alpitronic, confermando che, grazie a un'efficienza del 97,5%, l'HYC400 si conferma tra gli ev-charger più performanti sul mercato. Esteticamente, come già anticipato dai rendering mostrati lo scorso anno, risulta molto simile al già diffuso modello da 300 kW.



## PIANO DI SVILUPPO EDISON: 100MILA PUNTI DI RICARICA PRIVATI ENTRO IL 2030

Edison Energia ha divulgato il proprio piano di sviluppo, che prevede entro il 2030 l'installazione di oltre 100mila punti di ricarica ad accesso privato, ovvero per la ricarica di veicoli elettrici ad opera di famiglie, partite Iva e piccole aziende. Questo installato garantirà alla multiutility una quota di mercato pari all'8% della fornitura elettrica impiegata per l'e-mobility



a livello nazionale. Sempre entro il 2030 infatti Edison Energia conta di raddoppiare i contratti di fornitura, portandoli dai 2 milioni attuali a 4 milioni tra commodity, servizi e prodotti di efficienza energetica. «Edison è un operatore impegnato nel realizzare la transizione ecologica del nostro Paese attraverso tutta la filiera industriale dalla generazione alla commercializzazione di prodotti e servizi energetici a tutti i segmenti del mercato», ha dichiarato Nicola Monti, amministratore delegato di Edison. «Siamo molto soddisfatti dei traguardi raggiunti da Edison Energia, società che esprime al meglio i valori corporate di qualità, innovazione e competenza al servizio dei settori domestico e industriale». Per l'installazione dei propri prodotti (includere le wall box), Edison può contare su una rete di oltre 2.300 professionisti che, entro il 2030, raggiungeranno quota 3mila su tutto il territorio nazionale.

## FREEWIRE INAUGURA LA SEDE EUROPEA. OPERERÀ ANCHE IN ITALIA

FreeWire, azienda specializzata nella produzione di colonnine di ricarica ad alta potenza, ha inaugurato un nuovo quartier generale europeo da cui coordina le operazioni per sviluppare il proprio business in tutto il Vecchio continente. La sede è stata aperta a Banbury, nell'Oxfordshire (Regno Unito) e si occupa di seguire, oltre al mercato britannico, anche Italia, Spagna, Irlanda e Benelux.

FreeWire ha già installato alcuni Boost Charger in Europa grazie alla partnership con BP: si tratta di stazioni di ricarica HPC con potenza fino a 200 kW per ogni charging point che, grazie a un'innovativa tecnologia legata a sistemi di storage integrati alla colonnina, riescono a garantire una ricarica ultrafast collegandosi alla rete in bassa tensione. FreeWire ha recentemente aggiunto due dipendenti al team di vendita europeo guidato dal responsabile James Jean-Louis.

Olga Wiczerzycka ricopre il ruolo di Regional sales manager per Spagna e Italia, portando l'esperienza già maturata in WallBox e presso EO Charging. Martin Walters è invece recentemente entrato a far parte del team come Business development manager per il Regno Unito e l'Irlanda. In precedenza ha lavorato presso Tata Motors.

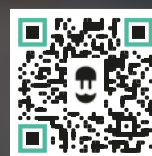


wallbox 

# Unlocking the power of EV charging.

Soluzioni per la ricarica intelligente VE adatte ad ogni business

Scannerizza il QR per saperne di più!





## AD AFFI (VR) LA STAZIONE DI RICARICA IONITY PIÙ GRANDE D'EUROPA CON 18 CHARGER HPC

È stata inaugurata l'11 maggio, ad Affi in provincia di Verona, la stazione di ricarica Ionty più grande d'Europa, composta da 18 charger Hpc con potenza fino a 350 kW ciascuno (come anticipato qui). La stazione di ricarica è collocata presso il Centro Commerciale del Comune di Affi ed è coperta da un tetto fotovoltaico da 75 kWp che alimenta le colonnine con energia certificata 100% rinnovabile. All'inaugurazione



ne erano presenti la vicepresidente di Regione Veneto, il presidente della Provincia di Verona, e il sindaco di Affi, oltre a rappresentanti delle maggiori case automobilistiche presenti in Italia. «Affi rappresenta il cuore delle tratte elettriche turistiche del Nord Italia e non solo, facendo da crocevia fondamentale sulla via verso i Laghi e da sosta di ricarica comoda per l'ingente flusso verso Sud proveniente da Centro e Nord Europa» ha spiegato Elena Airoidi, country manager Italia di Ionty. «Lo dimostrano i dati raccolti nel weekend di Pasqua 2023, quando Ionty Affi si è posizionata al venticinquesimo posto per numero di sessioni di ricarica tra le circa 500 stazioni Ionty di tutta Europa. Un dato estremamente significativo, che la pone appena al di sotto delle sole stazioni più frequentate dei Paesi Scandinavi e del Regno Unito». Attualmente Ionty dispone di un totale di 28 stazioni dislocate lungo tutta l'Italia, per un totale di 172 punti di ricarica ad alta potenza e 9 aree in costruzione (di cui tre avviate nell'ultima settimana). Per il futuro, l'obiettivo dell'azienda è quello di triplicare le stazioni di ricarica in Italia entro il 2025. Complessivamente, alla fine del 2022, la rete Ionty Hpc contava più di 450 stazioni di ricarica con oltre 2.000 punti di ricarica in 24 Paesi europei.

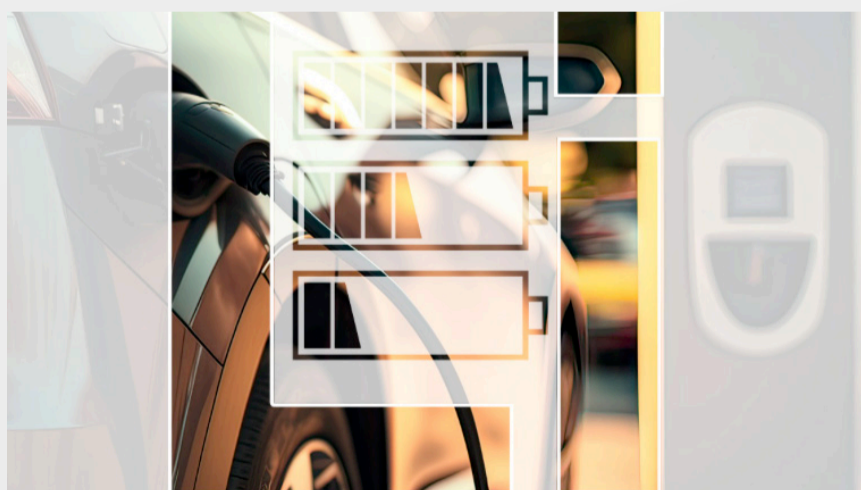


## ENEA CALCOLA L'INVECCHIAMENTO DEI SISTEMI DI ACCUMULO IMPIEGATI ALL'INTERNO DEGLI EV-CHARGER

Un team di ricercatori di Enea, in collaborazione con l'Università di Cassino (Frosinone), si è dedicato al calcolo dell'invecchiamento dei sistemi di accumulo utilizzati all'interno delle stazioni di ricarica per veicoli elettrici, in modo da stimare i costi per realizzare e gestire una colonnina dotata di impianto fotovoltaico. I risultati ottenuti si sono basati su una sperimentazione che ha coinvolto 11 stazioni di ricarica utilizzate per un anno nell'area metropolitana di Barcellona. Dalla sperimentazione è emerso che, ad esempio, se una batteria ha una durata di vita di 2.500 cicli completi di ricarica, considerando la profondità di scarica nel modello di invecchiamento il sistema di accumulo arriva al 60% della sua capacità iniziale dopo 14

anni. Viceversa, se si considera il costo del degrado del sistema di accumulo proporzionale all'energia scambiata, la batteria non raggiunge la condizione di fine vita per l'intero orizzonte di investimento di 15 anni. Risulta così che, nel primo caso, è necessario acquistare un secondo pacco batterie annullando così il profitto ottenibile dal maggior utilizzo di energia rinnovabile. Nataschia Andrenacci del Laboratorio Enea di Sistemi e tecnologie per la mobilità sostenibile ha dichiarato: «In questo modo dimostriamo come l'utilizzo di differenti modelli di calcolo per l'invecchiamento della batteria può influenzare e modificare in modo netto

la determinazione dei reali flussi di energia, con conseguenze dirette sia sull'utilizzo che sulla durata stessa del sistema di accumulo dell'infrastruttura di ricarica» precisa Andrenacci. «E la scelta di quale modello implementare per la gestione della batteria dipende da diversi fattori, tra cui il costo della batteria: se il prezzo di acquisto è alto, risulta maggiormente conveniente il modello di utilizzo più conservativo per la batteria. Viceversa, se i prezzi di acquisto si abbassano (per incentivi, ad esempio), allora conviene sfruttare la batteria più intensamente e si può quindi utilizzare il modello di gestione operativa più 'aggressivo».



## HEIDELBERG: WALL BOX OTTIMIZZATE PER UTILIZZO DOMESTICO E PROFESSIONALE



Heidelberg, attraverso il proprio marchio Amperfiel - con cui offre una gamma di soluzioni dedicate alla mobilità elettrica - ha lanciato sul mercato una gamma completa di wall box con cui coprire i vari segmenti di utilizzo. Gli ev-charger condividono il design e layout estetico, ma si differenziano per tipologia di impiego e funzionalità. La versione Home.Eco è ottimizzata per l'utilizzo domestico, prevede l'installazione outdoor, è studiata per un'installazione semplice e rapida. Ha una potenza modulare fino a 11 kW e può essere equipaggiata con cavo da 3,5 o da 7,5 metri. Il modello Energy.control supporta il bilanciamento del carico (fino a 16 ev-charger collegati) e la ricarica multiutente attraverso Rfid card. Il modello Connect.home, oltre alla ricarica autenticata, prevede anche la possibilità di ottimizzare il rifornimento energetico in presenza di un impianto fotovoltaico e di monitorare il processo via smartphone tramite app dedicata. Infine il modello Connect.business, rivolto all'utenza professionale - ad esempio all'interno di flotte aziendali o esercizi commerciali che intendono offrire la ricarica come servizio - prevede la possibilità di installare un energy meter per misurare e rendicontare il consumo energetico, oltre alla possibilità di supportare piattaforme di gestione da remoto grazie alla compatibilità con lo standard Ocpp3.0.

## WOLFTANK GROUP: ACCORDI PER INSTALLARE OLTRE 400 EV-CHARGER FAST

Wolftank Group, azienda specializzata nello sviluppo di tecnologie al servizio della transizione energetica, ha comunicato di aver siglato accordi per l'installazione di oltre 400 stazioni di ricarica di tipo

fast sul territorio italiano. Le prime sono già operative mentre una parte delle installazioni verrà completata nei prossimi mesi presso 115 location differenti che comprendono autostrade, parcheggi in prossimità di stazioni ferroviarie, parcheggi pubblici e stazioni di servizio. Grazie a queste installazioni il gruppo prevede ricavi per circa 4 milioni di euro. Inoltre è prevista l'attiva-

zione di ulteriori stazioni di ricarica elettrica in Italia, Spagna e UE.

«Siamo stati in grado di utilizzare in modo mirato il nostro know-how e la nostra rete in Italia per aggiudicarci importanti contratti nel campo della mobilità elettrica. L'espansione dell'infrastruttura di ricarica elettrica è un'esigenza mondiale e continuerà a offrirci un buon potenziale in futuro. Il nostro obiettivo è diventare un pilastro fondamentale per il rifornimento dei veicoli a emissioni zero e costruire l'infrastruttura per la mobilità del futuro, sia essa elettrica o a idrogeno. Gli ordini che abbiamo acquisito ci danno l'opportunità di consolidare ed espandere ulteriormente la nostra posizione di mercato» ha dichiarato Peter Werth, Ceo di Wolftank Group.



### EV-CHARGING: MERCATO MONDIALE A 165,5 MILIARDI DI DOLLARI NEL 2030

Secondo un recente studio realizzato da Market Research Future, entro il 2030 il valore del mercato mondiale dell'ev-charging, legato alle infrastrutture di ricarica e alla loro installazione, raggiungerà un valore stimato intorno ai 165,5 miliardi di dollari con un tasso di crescita annuale composto del 38,5% nei prossimi 7 anni. Il valore del mercato nel 2021 è stato stimato intorno ai 23,4 miliardi di dollari: la crescita in 9 anni viene quindi stimata intorno al +607%. Un incremento possibile, secondo Market Research Future, anche e soprattutto grazie agli incentivi governativi che nei vari Paesi contribuiranno a sostenere la diffusione delle stazioni di ricarica. Lo studio identifica tre principali soluzioni di ricarica trainanti: oltre alle stazioni in AC e in DC, si prevede infatti un ruolo determinante anche dei sistemi a induzione, che potrebbero iniziare a diffondersi nel corso dei prossimi anni.



**DKC**  
**ENERGY**  
POWER FOR INNOVATION



E.Charger, disponibile nelle versioni monofase e trifase, è il nuovo dispositivo ideale per una ricarica auto immediata e veloce per aziende e utenti privati. Inoltre, garantisce un'ottimizzazione della gestione e un controllo puntuale delle prestazioni. Design essenziale, funzionalità continua e know-how Made in Italy

# L'evoluzione di Daze: efficienza e tecnologia user friendly

UN RESTYLING TOTALE DEL MARCHIO, UNA GAMMA DI PRODOTTI COMPLETAMENTE NUOVA E PENSATA PER SODDISFARE LE ESIGENZE DI UN UTENTE FINALE SEMPRE PIÙ ATTENTO AL DESIGN E AL RAPPORTO QUALITÀ/PREZZO. «È STATA UN'EVOLUZIONE IN TERMINI DI SEMPLIFICAZIONE CHE È PARTITA DAL LOGO E DAL NOME, MA CHE HA AVUTO ANCHE UN CORRISPETTIVO NELLO SVILUPPO DEI NUOVI PRODOTTI» SPIEGA ANDREA DAMINELLI, CEO E CO-FONDATORE DI DAZE, CHE NELL'INTERVISTA RACCONTA COME L'AZIENDA CONTINUERÀ A CRESCERE GRAZIE A UN'ATTENZIONE COSTANTE NEL SUPPORTO AGLI INSTALLATORI, ALL'ESPANSIONE ALL'ESTERO E ALLO SVILUPPO DI NUOVE SOLUZIONI HARDWARE E SOFTWARE

DI **MATTEO BONASSI**

**A**ddio DazeTechnology. Benvenuta Daze, azienda giovane, dinamica ma con alle spalle un'esperienza già significativa nel settore dell'e-mobility, tanto da anticiparne le tendenze e intuire la necessità di un nuovo approccio in termini di brand identity e product placement. «La storia di Daze parte da lontano. Il nostro primo caricatore è stato infatti progettato e lanciato nel 2019» spiega Andrea Daminielli, CEO e co-founder di Daze. «Già in fase di progettazione era stato concepito per evolvere nel tempo, l'abbiamo migliorato fino a raggiun-

gere il massimo che era possibile ottenere con quella tecnologia. Da qui, l'esigenza di sviluppare un nuovo ev-charger progettato facendo tesoro dell'esperienza maturata sul mercato, un know-how che ci ha consentito di aver ben chiare quali fossero le esigenze dei clienti, le criticità per gli installatori e non solo per l'Italia: grazie all'esperienza maturata anche sui mercati esteri siamo partiti con la progettazione di una stazione di ricarica che potesse, ad esempio, soddisfare anche le esigenze dei mercati spagnolo o francese». Questo il punto di partenza per continuare a spingere sull'innovazione e su un nuovo approccio all'utente



«Abbiamo realizzato un oggetto studiato per sposarsi perfettamente con l'ambiente domestico. Questo perché la nostra visione futura è legata a un'ipotetica casa di domani in cui i dispositivi per ricaricare l'auto saranno un elettrodomestico indispensabile»

## LA SCHEDA

### DAZE

#### Indirizzo:

Via Aldo Moro, 2c, 24030 Almenno San Bartolomeo (BG)

#### Numero filiali in Europa: 2

**Fatturato 2022:** superiore ai 5 milioni di euro

#### Persone impiegate

**nella sede italiana:** 50

**Sito web:** [www.daze.eu](http://www.daze.eu)

finale: lo scorso marzo il lancio del nuovo logo e l'annuncio di una gamma di prodotti inedita, disponibile nel corso dell'estate, che rappresenta un vero e proprio step evolutivo rispetto al passato.

#### Quali sono gli elementi che caratterizzano i nuovi ev-charger Dazebox?

«Nel 2021 abbiamo iniziato a lavorare alla nuova gamma di sistemi di ricarica: il principale elemento di stacco rispetto al passato doveva essere il design, che per Daze è stato da sempre una priorità. Era necessaria un'evoluzione sotto questo aspetto, dettata soprattutto dalle nuove esigenze del cliente finale che approccia l'elettrico. Mentre nel 2019 la nostra prima Dazebox aveva delle linee fortemente legate all'automotive, ed era stata pensata principalmente come un accessorio per auto, con questa nuova linea abbiamo voluto intercettare un trend differente, abbiamo quindi realizzato un oggetto studiato per sposarsi perfettamente con l'ambiente domestico, con un design più orientato ai complementi d'arredo e assolutamente compatibile con quello di altri elettrodomestici presenti nell'abitazione. Questo perché la nostra visione futura è legata a un'ipotetica casa di domani in cui i dispositivi per ricaricare l'auto saranno un elettrodomestico indispensabile».

#### Come avete scelto il nuovo logo?

«Il passaggio da DazeTechnology a Daze è stato piuttosto naturale: un nome più breve, più facile da memorizzare. È stata un'evoluzione in termini di semplificazione che è partita dal logo e dal nome dell'azienda, ma che ha avuto anche un corrispettivo nello sviluppo dei nuovi prodotti. Prendiamo ad esempio la nostra nuova Dazebox Home, modello d'ingresso della nuova gamma: ha un display Lcd che indica in maniera chiara a che potenza l'auto sta caricando e quanto ha ricaricato. Sono informazioni indispensabili fornite in modo semplice e chiaro. Abbiamo adottato colori accesi con un logo minimal ma facilmente riconoscibile che riassume perfettamente il nostro approccio al mercato».

#### Da quali esigenze è stata dettata la necessità di un rebranding aziendale?

«Questo nuovo approccio al prodotto ha richiesto una rivoluzione anche in termini di comunicazione. Il restyling è stato necessario per avvicinare Daze all'utente finale, con una comunicazione più improntata alle persone e all'utilizzo che fanno del prodotto. Abbiamo così annunciato un nuovo brand, che è coinciso con un nuovo stile comunicativo e con un gamma di ev-charger rinnovata. L'obiettivo principale era quello di differenziarci sul mercato anche grazie a un'immagine inedita, più fresca e in grado di comunicare da subito l'approccio di un'azienda giovane e dinamica».

#### Chi sono i vostri clienti principali?

«I distributori di materiale elettrico, un canale che, per funzionare in maniera efficace, impone di rispettare la filiera senza generare squilibri. Prevediamo a breve il lancio di un nuovo sito e-commerce che però verrà strutturato più come vetrina prodotto. Sul portale infatti manterremo sempre i prezzi pieni di listino, favorendo così l'acquisto dei prodotti attraverso i nostri partner nella massima trasparenza. Oggi collaboriamo con tutti i più noti distributori presenti sul territorio, in modo da assicurare ai nostri prodotti una presenza capillare. Oltre a questo abbiamo una rete agenti dedicata che cura il rapporto con il canale».

#### Come gestite invece il rapporto con gli installatori?

«Gli installatori sono un altro cardine della nostra strategia. Per noi formazione, supporto e dialogo con chi monta il nostro prodotto presso l'utente finale è una priorità. Infatti abbiamo un supporto tecnico attivo tutti i giorni a loro dedicato. Daze può contare anche su un team di installatori partner su cui investiamo continuamente in termini di formazione, dedicando delle giornate ad hoc. È un progetto che abbiamo iniziato a seguire dalla fine dello scorso anno, siamo arrivati a un buon numero di professionisti coprendo buona parte dell'Italia, ma l'obiettivo è quello di allargare ulteriormente la platea. A livello generale gli installatori presenti sul territorio sono abbastanza numerosi. Non è però così scontato trovare realtà che vogliano essere formate per approcciare questo settore seguendo determinate modalità. Dalla nostra esperienza possiamo confermare che dedicando energie a questo canale e curando la comunicazione si ottengono ottimi risultati. A questo proposito abbiamo intenzione di realizzare nuovi video tutorial proprio per spiegare i dettagli tecnici dei nostri prodotti e i vantaggi che le nostre Dazebox sono in grado di garantire anche a chi le installa».

#### Come è composta la vostra nuova line-up?

«Lanceremo a breve una nuova Dazebox declinata in tre versioni differenti: Home, Share e Pro, destinate a target di utilizzo diversi. La Home è un dispositivo dall'ottimo rapporto qualità/prezzo. È una wall box connessa (supporta Wi-fi e Bluetooth) con display Lcd che consente di visualiz-

zare tutte le principali informazioni riguardo allo stato della ricarica, oltre a supportare la ricarica autenticata tramite Rfid card. Il modello Share è pensato per la ricarica condivisa: sarà infatti possibile collegare fino a 100 stazioni collegate alla stessa rete, bilanciando automaticamente i carichi in base al numero di veicoli connessi. Il modello Pro è il top di gamma e prevede l'utilizzo di uno schermo touch tramite cui è possibile gestire tutte le funzionalità dell'ev-charger. Oltre a queste novità manterremo a catalogo DazeBox C come soluzione entry level, che ci consentirà così di proporre una gamma completa per rispondere a diverse tipologie di utente. Tutta la nuova gamma Daze è pensata per futuri upgrade: nel 2024 ad esempio abbiamo in programma di sviluppare un protocollo a supporto della Chain 2 per mettere in contatto diretto stazione di ricarica e contatore, facendo in modo che la funzione di power management venga gestita automaticamente. Altre implementazioni riguarderanno il dialogo tra caricatore e veicolo, con una serie di sviluppi già programmati per i prossimi 4/5 anni che ci consentiranno di aumentare notevolmente la longevità del prodotto. In ottica futura, un altro elemento che riteniamo strategico è lo sviluppo delle funzionalità

## LA GAMMA DAZE

La nuova gamma di Daze è composta principalmente da un prodotto, la nuova Dazebox, declinata in tre versioni differenti:

- **Dazebox Home** integra all'interno un doppio relé che esente dall'installazione di una bobina di sgancio, altrimenti obbligatoria in Italia. Supporta ogni tipo di connettività ed è equipaggiata con un energy meter per monitorare i flussi di corrente. Include inoltre un lettore Rfid per la ricarica autenticata e integra un ampio schermo Lcd che consente di controllare le informazioni principali sullo stato della ricarica: utile soprattutto perché, in presenza di sistemi di load balancing, è importante capire a quanto sta ricaricando l'auto, in particolare perché il caricatore può essere collegato a un impianto fotovoltaico oppure lavorare in link con altri ev-charger.
- **Dazebox Share** è pensata per la ricarica è condivisa: ad esempio presso grandi aziende con più ev-charger collegati allo stesso contatore. Supporta anche la connettività 4G, il protocollo OCPP e prevede la possibilità di integrare un meter MID certificato.
- **DazeBox Pro**, oltre a includere le funzioni dei modelli Home e Share, è equipaggiata con schermo touch screen.





LA NUOVA GAMMA DAZEBOX È PROGETTATA PER FORNIRE ALL'UTENTE TUTTE LE INFORMAZIONI INDISPENSABILI SULLO STATO DELLA RICARICA ATTRAVERSO LO SCHERMO LCD PRESENTE SU TUTTI I MODELLI

V2H (Vehicle to home), quindi la possibilità di abilitare una serie di feature che consentano all'utente di utilizzare la batterie del veicolo per alimentare la propria casa».

**Quali sono gli aspetti che caratterizzano il vostro approccio al mercato dell'e-mobility?**

«Una delle caratteristiche peculiari di Daze è la verticalità. Siamo infatti un produttore concentrato solo ed esclusivamente sui sistemi di ricarica, quindi tutti i software, le app e le piattaforme che implementiamo sono sviluppati internamente e ad hoc per i nostri prodotti, con protocolli proprietari. Non si tratta quindi di adattamenti di standard terze parti. Questo perché crediamo che, per rimanere tra i player di riferimento di questo settore, sia necessario avere il pieno controllo sia della parte hardware, ma soprattutto della parte software, che è indispensabile per offrire ai nostri clienti un portafoglio di servizi sempre più ricco, aggiornato e in grado di rispondere alle diverse esigenze. Altro fattore che ci contraddistingue è un'attenzione particolare per il rapporto qualità/prezzo: lavoriamo molto in fase di progettazione per garantire una serie di funzionalità



*«Per rimanere tra i player di riferimento di questo settore è necessario avere il pieno controllo sia della parte hardware sia di quella software, indispensabile per offrire ai clienti un portafoglio di servizi sempre più ricco, aggiornato e in grado di rispondere alle diverse esigenze»*

mantenendo, contemporaneamente, un retail price concorrenziale. Gli ev-charger non sono prodotti propriamente economici e il tema del prezzo, se si vogliono fare volumi importanti, non può essere tralasciato».

**Quali sono i vostri obiettivi di crescita?**

«Lo scorso anno abbiamo venduto circa 10mila caricatori in Italia. Per il 2023 abbiamo riscontrato una forte contrazione soprattutto da parte dei distributori. Del resto è un mercato che ha risentito di diversi fattori, ovvero la crescita esplosiva trainata dal Superbonus 110% e successivamente lo stop alla cessione del credito. A questo si è aggiunto anche il congelamento degli incentivi che, dopo essere stati annunciati, non sono mai entrati in vigore. Rispetto al 2022 l'azienda è molto più strutturata a livello commerciale, quindi l'obiettivo è quello di pareggiare o migliorare leggermente i risultati dello scorso anno. Quindi di superare i 10mila pezzi venduti anche per il 2023».

**Nel corso dell'anno avete aperto una filiale in Spagna...**

«Abbiamo un piano di espansione verso i mercati esteri e il primo step che abbiamo affrontato è stato quello di aprire una filiale spagnola, con sede centrale a Madrid, da cui seguiamo sia il mercato iberico sia il mercato portoghese. Si tratta di Paesi in cui il business legato agli ev-charger è molto competitivo, proprio perché ci sono diversi produttori che vi operano direttamente come territorio principale. È un mercato da cui stiamo imparando tanto, abbiamo 8 persone operative e stiamo consolidando una rete commerciale sul modello già implementato in Italia. Entro la fine del 2023 stiamo inoltre valutando l'apertura di una seconda filiale in Francia. A livello di distribuzione i nostri prodotti sono presenti anche in Paesi vicini all'Italia come la Slovenia, la Croazia e la Svizzera. Ma il nostro modello di business prevede di vendere il prodotto solo dove siamo presenti direttamente, questo perché siamo convinti che l'assistenza e il supporto alla filiera e agli installatori siano fondamentali per operare con successo».

**Avendo una visione più "europea" del settore, quali sono le principali differenze tra il mercato italiano e gli altri Paesi?**

«Facendo un paragone tra il mercato italiano e quello spagnolo/portoghese possiamo dire che quest'ultimo non ha ricevuto nessuno "scossone" dovuto a iniziative come il Superbonus 110% o altre simili. Si tratta di un mercato più acerbo ma che, rispetto all'Italia, sta crescendo in maniera più organica e consolidata. Siamo ancora lontani dai numeri del nostro Paese, ma la richiesta di prodotto è più costante. In Spagna ad esempio sono attivi degli incentivi sull'acquisto degli ev-charger, ma la cosa interessante è che il Governo ha stabilito un numero minimo di punti di ricarica per ogni nuova palazzina costruita e per ogni ristrutturazione: questo ha trainato parecchio le vendite di stazioni di ricarica private e delle colonnine».

**Tornando all'Italia, in quale segmento di mercato prevedete di crescere maggiormente?**

«In prospettiva crediamo che per il nostro business la crescita più importante arriverà dalla ricarica domestica e professionale, come ad

**UNA NUOVA BRAND IDENTITY**

Daze lo scorso marzo ha lanciato una nuova brand identity attraverso un logo completamente rinnovato. Mission e core business dell'azienda però rimangono strettamente focalizzati sulla transizione elettrica: "Il nuovo Daze" spiega l'azienda "non è pensato per sostituire il vecchio: ne è semplicemente l'evoluzione diretta". Il nuovo payoff di Daze è riassunto in Choose. Charge. Change, ovvero "Scegli, Ricarica, Cambia": una scelta che viene così sintetizzata: "In Daze, ci impegniamo a creare un domani migliore attraverso la nostra passione per la mobilità elettrica. Crediamo che tutti debbano avere accesso a soluzioni di ricarica convenienti ed efficienti e ci impegniamo affinché ciò diventi realtà. Il nostro impegno per l'innovazione e la qualità guida tutto ciò che facciamo. Non siamo mai soddisfatti dello status quo e ci sforziamo sempre di spingere i limiti di ciò che è possibile. La nostra missione è fornire gli strumenti che consentano alle persone di fare la differenza. Sappiamo che tutti hanno il potenziale per avere un impatto positivo sul mondo e vogliamo dare loro i mezzi per farlo. Crediamo nel potere dell'individuo di effettuare il cambiamento e siamo qui per supportare tale cambiamento".



esempio stazioni disponibili sul posto di lavoro oppure una ricarica quick presso strutture ricettive, alberghi e ristoranti. Nella nostra esperienza quotidiana vediamo che, al netto di coloro che non hanno la possibilità di installare una stazione di ricarica presso la propria abitazione, la maggior parte delle ricariche vengono effettuate a casa o in ufficio. Per noi, pensando alla tipologia di prodotti che offriamo saranno i bacini di utenza più importanti. A questo proposito abbiamo ulteriori novità in arrivo: entro la fine dell'anno lanceremo un nuovo prodotto che andrà ad affiancare Dazebox Share, più mirato all'utilizzo pubblico sempre in AC».

**Quali sono le criticità che ancora ostacolano la crescita dell'e-mobility nel nostro Paese?**

«A livello governativo l'Italia ha frenato sul tema dell'elettrico creando incertezza e confusione nei consumatori: una politica del dubbio che alla fine ha congelato il mercato, come accaduto ad esempio sul voto UE allo stop degli incentivi per l'acquisto di stazioni di ricarica, annunciati e poi mai attuati, con il risultato di paralizzare ulteriormente il mercato. Serve quindi un cambio netto e veloce di prospettive, con un Governo che decida di sostenere concretamente la transizione elettrica».



# K.EY: la prima edizione autonoma è stata un successo

LA MANIFESTAZIONE HA REGISTRATO IL DOPPIO DELLE PRESENZE E TORNA A RIMINI DAL 28 FEBBRAIO AL 1° MARZO 2024

**H**a debuttato con numeri da record K.EY - The Energy Transition Expo, la prima edizione autonoma della manifestazione di Italian Exhibition Group sulla transizione energetica, punto di riferimento in Italia, Africa e bacino del Mediterraneo.

L'evento, che è andato in scena per la prima volta senza la contemporaneità di Ecomondo dal 22 al 24 marzo 2023 nei padiglioni della Fiera di Rimini, ha ampiamente superato le attese, raccogliendo numerosissime adesioni a livello nazionale, europeo ed extraeuropeo e confermando non solo come il made in Italy sia all'avanguardia nel settore delle rinnovabili ed efficienza energetica, ma anche come l'Italia sia fortemente attrattiva per i produttori esteri.

## Presenze raddoppiate

K.EY ha fatto registrare il doppio delle presenze totali e più del doppio di quelle estere e ha ospitato nei propri spazi espositivi oltre 600 brand (di cui circa il 28% dall'estero) con i principali leader di mercato di tutti i settori e un significativo ampliamento delle filiere. Presenti in fiera anche più di 300 buyer stranieri - provenienti da Nord Africa, Africa subsahariana, Europa, Est Europa, Balcani, Asia, Medio Oriente e America Latina - grazie al supporto del ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e di ICE Agenzia, con oltre 23 associazioni internazionali. Raddoppiata, rispetto alle precedenti edizioni, anche la superficie espositiva: 12 padiglioni e un layout di manifestazione interamente ridisegnato, che ha previsto sei aree espositive tematiche dedicate a ciascuno dei sei settori merceologici della manifestazione (Solare, Eolico, Idrogeno, Efficienza Energetica, e-Mobility e Sustainable City) e un'area interamente focalizzata sull'edilizia sostenibile, il Sustainable Building District in collaborazione con il main partner Green Building Council Italia. K.EY - The Energy Transition Expo ha rafforzato la leadership di Key Energy sui temi dell'efficienza e della transizione energetica e consolidato il ruolo di network di riferimento per tutte le community coinvolte, favorendo una costante interlocuzione con le Istituzioni e connettendo fra loro i key player del settore. Inoltre, la tre giorni di scambi commerciali e confronto alla presenza di tutte le diverse realtà del settore, ha confermato il ruolo di IEG quale community catalyst per il mondo della transizione energetica.

## Convegni ed eventi in scena

Numerosi gli eventi e i convegni previsti dal palinsesto internazionale definito dal Comitato tecnico Scientifico di K.EY presieduto da Gianni Silvestrini, per approfondire i temi delle rinnovabili e dell'efficienza energetica da tutti i punti di vista, facendo il punto della situazione soprattutto per

quanto ha riguardato l'Italia e il bacino del Mediterraneo. Per la prima volta, si è tenuto il K.EY ENERGY SUMMIT - Stati Generali delle Fonti Rinnovabili, un momento di confronto pubblico promosso da Anev, Elettricità Futura, Italia Solare, Consorzio Italiano Biogas, Federidroelettrica, Anie Rinnovabili, Assoidroelettrica e Coordinamento Free per sottoporre al Governo proposte organiche e coordinate, che hanno raccolto la disponibilità del viceministro del Mase, Vannia Gava. Una seconda, ma non meno importante novità, è stata rappresentata dalla presentazione del 1° Rapporto sulla geografia produttiva delle rinnovabili in Italia, promosso e realizzato da Fondazione Symbola e Italian Exhibition Group, in collaborazione con le principali Associazioni di categoria del comparto, per ricostruire, insieme ai più importanti player italiani del mercato, le caratteristiche e la distribuzione territoriale e settoriale delle imprese della filiera delle energie rinnovabili. In contemporanea con K.EY si è svolta la terza edizione di ForumTech, evento di formazione e informazione di Italia Solare, che si è focalizzato sul ruolo dei sistemi di accumulo nel mercato elettrico, sulle sfide tecnologiche per l'O&M in Italia e la gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici. In concomitanza con K.EY anche DPE The European Exhibition of Electrical power System, la manifestazione europea dedicata all'intero ecosistema della generazione, distribuzione, sicurezza ed automazione elettrica, organizzata da Italian Exhibition Group in collaborazione con l'associazione Generazione Distribuita - Motori, Componenti, Gruppi Elettrogeni federata Anima Confindustria. Per chi non avesse avuto modo di partecipare in presenza alla manifestazione o volesse rivedere gli incontri che si sono svolti a K.EY, l'on demand degli eventi è disponibile online sul Digital Hub di K.EY.

## Appuntamento a febbraio 2024

Dopo il successo della prima edizione autonoma, K.EY tornerà alla fiera di Rimini nel 2024, dal 28 febbraio al 1° marzo. Il nuovo appuntamento sta già registrando l'entusiasmo del mercato con numerosi brand che hanno prenotato gli spazi, grazie all'opportunità offerta dai vantaggi del rebooking che sono stati disponibili fino al 31 maggio per gli espositori italiani, ma ancora validi, fino al 30 giugno, per gli espositori esteri.

Nel frattempo, il 30 e 31 maggio i temi della transizione ecologica ed energetica, delle rinnovabili e dell'efficienza sono stati protagonisti della Digital Green Week "Economia circolare e transizione energetica: la via per la decarbonizzazione" organizzata da GreenTech Insights (GTI), il Digital Hub che riunisce tutte le manifestazioni della filiera Green&Technology organizzate da Italian Exhibition Group (Ecomondo, K.EY, Tecna e IBE, Intermobility & Bus Expo) con lo scopo di fornire un luogo e uno spazio di confronto, di networking e di visibilità alle aziende, stakeholder e start-up protagonisti della Green Community: un'opportunità per supportare e favorire approcci e visioni più etiche e responsabili utilizzando le nuove tecnologie digitali per il raggiungimento dei target europei di neutralità climatica al 2050.

La due giorni digital è parte di una road map che punta a mantenere connesse fra loro le community delle fiere del distretto per agevolare e potenziare le occasioni di dialogo e di interscambio con l'obiettivo di rinnovare il proprio impegno come leader nell'industria di riferimento, di massimizzare le occasioni di visibilità e di business attraverso il digitale.





# Power2Drive: sempre più spazio all'e-mobility

LA FIERA DEDICATA ALLA MOBILITÀ ELETTRICA, CHE SI SVOLGERÀ IN CONCOMITANZA CON INTERSOLAR A MONACO DAL 14 AL 16 GIUGNO, POTRÀ CONTARE SU UNA SUPERFICIE ESPOSITIVA DI OLTRE 13MILA MQ. DOVE TROVERANNO SPAZIO LE NOVITÀ DEDICATE ALL'EV-CHARGING, CON PIÙ DI 260 PRODOTTI PROVENIENTI DA 87 PAESI. LE AZIENDE PUNTANO SU SOLUZIONI DI RICARICA INTEGRATE E PACCHETTI CHE INCLUDONO IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER SPINGERE L'AUTOCONSUMO. IN ARRIVO ANCHE I PRIMI DISPOSITIVI V2H READY

DI MATTEO BONASSI



## E-RICARICA VI ASPETTA!

La redazione del magazine, media partner di Power2Drive, sarà presente insieme alle riviste Solare B2B ed Energia in città, presso lo **stand 209** di Editoriale Farlastrada all'interno del **padiglione A1**.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE GLI EVENTI DI POWER2DRIVE DEDICATI ALL'E-MOBILITY



Power2Drive, fiera dedicata all'e-mobility e alle infrastrutture di ricarica che si terrà a Monaco di Baviera dal 14 al 16 giugno (all'interno di The Smarter E), vista la grande richiesta frutto di un settore in costante crescita, ha annunciato di aver ampliato l'area espositiva dedicata all'e-mobility, che per questa edizione raggiungerà quindi i 13mila metri quadrati occupando due interi padiglioni del polo fieristico, principalmente il B6 e parte del padiglione B5. Presso l'area dedicata alla transizione elettrica, oltre a più di 260 prodotti per la ricarica presentati da aziende provenienti da 87 Paesi differenti, troveranno spazio anche stazioni di ricarica per le flotte e sistemi per combinare mobilità e sostenibilità, oltre a soluzioni dedicate all'utilizzo di energia da fonti rinnovabili, con l'obiettivo di fornire a Cpo, Emsp, installatori, fleet manager e professionisti del settore una panoramica sulle nuove tecnologie e sui prodotti che rivoluzioneranno il mercato. In questo senso, particolare attenzione verrà dedicata alle soluzioni Vehicle to grid, che si conferma uno dei temi centrali dell'edizione 2023 di Power2Drive: Wallbox ad esempio è tra i produttori che nel corso dell'evento presenteranno novità che integrano questa tecnologia. Inoltre, le soluzioni che le aziende porteranno a Power2Drive (di cui è possibile trovare una panoramica in questa anteprima)

evidenziano un trend che vede protagonisti device sempre più tecnologicamente avanzati, in grado di supportare protocolli di comunicazione innovativi (come la wall box proposta da Scame Parre) e ottimizzati per un utilizzo user friendly, elemento che ad esempio contraddistingue la nuova gamma di caricatori proposta da Daze. Ma non solo: diversi marchi puntano su pacchetti "all inclusive" che prevedono la presenza della wall box in bundle con pannelli fotovoltaici e sistemi di storage per assicurare una ricarica al 100% green e soprattutto un risparmio importante grazie all'autoconsumo (come ad esempio nel caso di Senec e QCells). Altri brand (come Orbis e Circontrol) hanno ampliato la propria offerta integrando soluzioni per rendere l'infrastruttura di ricarica più smart e versatile, anticipando - in questo caso attraverso l'implementazione di feature avanzate - le necessità di una clientela sempre più esigente e votata all'utilizzo di energia da fonti rinnovabili. Infine, quest'anno Power2Drive si estenderà anche presso un'area outdoor di oltre 4mila mq, offrendo ai visitatori la possibilità di provare veicoli elettrici e di assistere a sessioni demo. Nell'area sarà inoltre disponibile il nuovo "lightEV Test Drive", in cui si potranno effettuare giri di prova su veicoli elettrici per ultimo miglio e uso quotidiano, come piccoli furgoni e biciclette cargo.





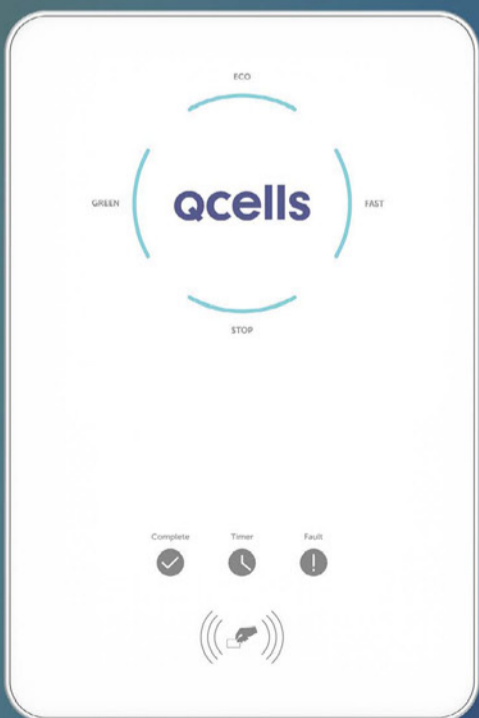
## ESORDISCONO I POWER2DRIVE AWARD

The Smarter E – evento fieristico dedicato alla sostenibilità e all'efficientamento energetico – ha annunciato per il 2023 la prima edizione dei Power2Drive Award, riconoscimento dedicato alle innovazioni nel campo della mobilità elettrica. Il premio riguarderà le aziende che propongono prodotti, servizi oppure modelli di business innovativi nell'ambito dell'industria dell'ev charging, dei veicoli elettrici, dei servizi di mobilità elettrica e dell'utilizzo del fotovoltaico come integrazione alla ricarica e nel segmento delle batterie per veicoli elettrici. Sarà compito di una giuria internazionale composta da esperti del settore valutare le candidature. Tra i criteri di selezione, oltre al carattere pionieristico e innovativo delle soluzioni, anche l'unicità del progetto presentato e i vantaggi economici ed ecologici derivanti dalla sua applicazione. I finalisti, grazie all'attenzione mediatica ricevuta, potranno distinguersi e stringere sinergie per nuove opportunità di business: i Power2Drive Award, insieme agli altri premi organizzati da The Smarter E, verranno conferiti nel corso di una premiazione ufficiale in programma il 13 giugno presso l'ICM di Monaco, durante la serata che anticiperà l'apertura della fiera.



## Q.HOME EDRIVE A

# La soluzione di ricarica intelligente per i veicoli elettrici



**Un complemento perfetto con lo storage Q.HOME+ ESS HYB-G3**  
Configurazione in 5 minuti tramite l'applicazione per smartphone via WLAN.



**Ricarica dalla potenza in eccesso**  
L'energia in eccesso dell'impianto FV può essere utilizzata in modo efficace.



**Un unico impianto, un unico monitoraggio**  
Facile integrazione con la piattaforma di monitoraggio Q.HOME+ ESS e l'app Q.HOME+ ESS.



**Tempo di ricarica programmato**  
Adatto per tariffe elettriche a tempo.



**Tre diverse modalità di ricarica**  
Modalità Green, modalità Eco, modalità veloce; per tutte le applicazioni possibili.



**Accesso remoto e impostazioni da qualsiasi luogo**  
Tieni sempre sotto controllo i tuoi sistemi e impostazioni, ovunque tu sia.



**Tre diverse taglie di potenza in AC**  
7kW monofase per applicazioni domestiche  
11kW e 22 kW trifase per applicazioni professionali



**AUTEL**

PAD. B6 STAND 520

**Colonnina in AC per flotte e parcheggi pubblici**

Maxicharger AC Ultra è il nuovo prodotto della gamma Autel. Si tratta di un dispositivo dedicato in particolare alle installazioni su parcheggio interno o esterno: con una potenza in AC di 44 kW (22x2) garantisce una soluzione completamente integrata, compatta e dal design unico. Grazie allo schermo Lcd touch si possono caricare immagini a piacimento, la scocca è completamente personalizzabile con pellicola applicabile e grafica realizzata su specifiche del cliente. La stazione su richiesta è provvista di sistema POS. Il dispositivo può essere montato a parete, oppure a terra come le classiche colonnine. Supporta la connettività Wi-Fi grazie alla quale può essere aggiornato "over the air" con update futuri.



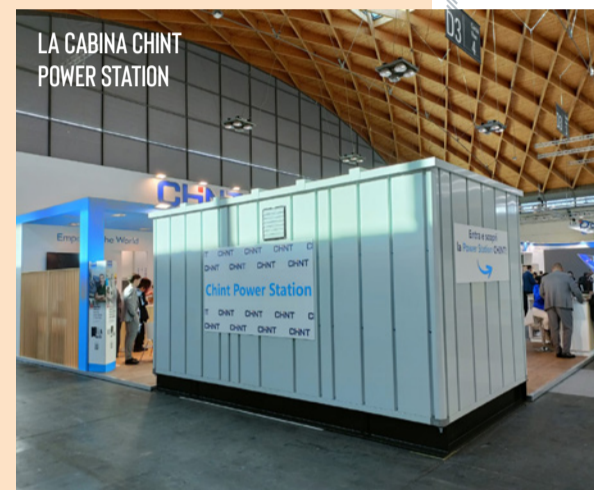
LA COLONNINA  
MAXICHARGER  
AC ULTRA

**CHINT**

PAD. B5 STAND 671

**Una cabina per la ricarica in DC**

Chint Power Station è una cabina elettrica di trasformazione da esterno, prefabbricata in metallo, tipo Shelter, per applicazione in impianti e campi fotovoltaici. Si presenta come una soluzione idonea per la ricarica in DC ad alta potenza e per la fast charge, risultando così particolarmente indicata per l'impiego in centri logistici (es. corrieri). La Power Station misura h 2760 x l 5000 x p 2400mm, gode di un grado di protezione IP43 (esclusa zona trasformatore), ed è suddivisa internamente in 3 vani: vano quadro media tensione con una cella di media tensione; vano quadro bassa tensione con un quadro di protezione di parallelo; vano trasformatore con un trasformatore/elevatore BT/MT da 1000 kVA. Realizzata in lamiera di acciaio zincata, è dotata di angolari di base in unico blocco di alluminio fuso ed è verniciata con vernici speciali ad alta aderenza, nel colore RAL 9002. Il sottotetto è coibentato con speciali pannelli a sandwich, il pavimento è flottante e ispezionabile (escluso il locale trasformatore) e le porte, una per ogni vano, sono realizzate con pannelli in lamiera zincata e apribili con cerniere e serratura. È inoltre dotata di impianto di messa a terra interno alla cabina, di cartelli monitori e di soccorso, di impianto di illuminazione interna per ogni vano e di impianto di aspirazione su vano trasformatore.



**CIRCONTROL**

PAD. B6 STAND 620

**Tecnologia al servizio della ricarica green**

Circontrol allarga la propria gamma di prodotti con Genion One: un dispositivo progettato per ottimizzare l'energia fotovoltaica domestica per la ricarica dei veicoli elettrici. Genion One infatti permette di gestire diverse modalità di risparmio sulla bolletta utilizzando le tariffe più vantaggiose, caricando il veicolo con la massima potenza disponibile oppure utilizzando solo energia verde al 100%. Il dispositivo è stato progettato in maniera tale da renderne semplice l'installazione e può essere facilmente aggiunto alla rete domestica già esistente. Può, al contempo, essere configurato e controllato tramite una App web a cui può essere collegato via Ethernet o Wi-Fi, semplice da usare sia per l'utente che per l'installatore. È inoltre dotato della più recente tecnologia di sicurezza elettrica per caricare il veicolo in tutta tranquillità e affidabilità. Genion One garantisce massima compatibilità con la wall box eHome Link e si è aggiudicato il premio Red Dot per il design industriale a livello internazionale.

IL DISPOSITIVO GENION ONE CON  
WALL BOX EHOME LINK



**DAZE**

PAD. B5 STAND 672

**Una Dazebox progettata per la ricarica domestica**



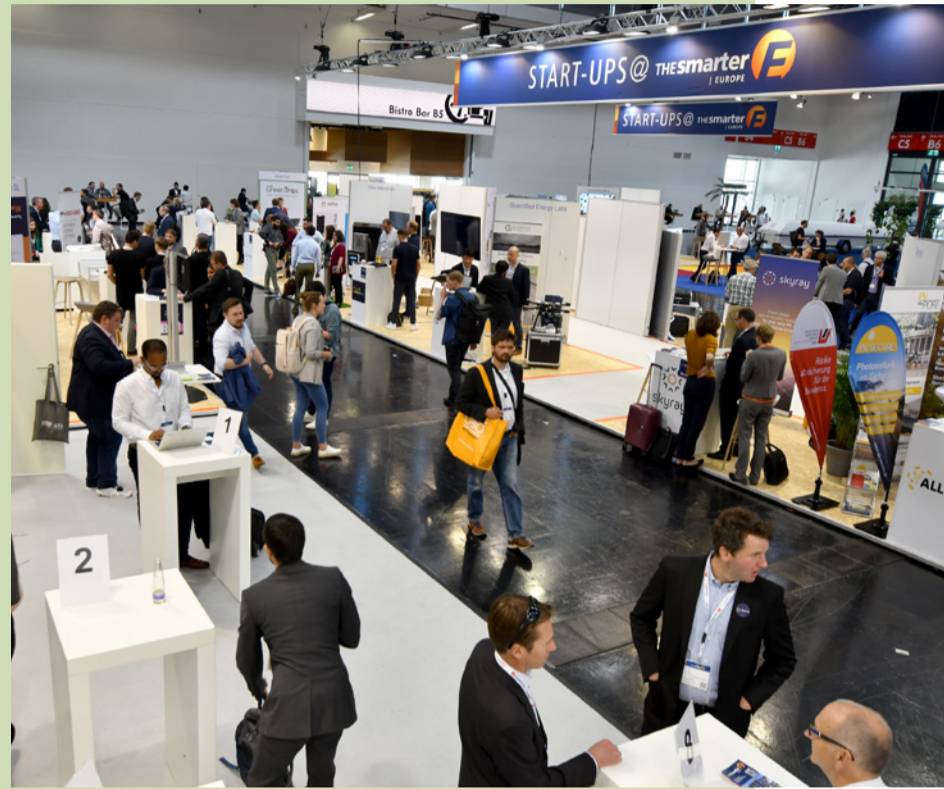
Dazebox Home è il nuovo sistema di ricarica di Daze pensato per coprire tutti le necessità di ricarica in spazi privati e abitativi. Disponibile in versione monofase e trifase, con cavo integrato (Home T) e con presa (Home S), Dazebox Home è progettata per integrarsi in ogni ambiente, esterno o interno. Il nuovo HMI con Led multicolore permette di accedere velocemente a più informazioni, come la potenza di ricarica, lo stato di blocco, il collegamento al veicolo e l'allaccio all'impianto fotovoltaico. Tutte queste funzioni sono pienamente impostabili tramite l'app Daze, oltre alla gestione utenti e amministratori, alla programmazione oraria della ricarica e al monitoraggio delle statistiche e sessioni di ricarica. Infine, per regolare l'accesso alla ricarica in ambiente condiviso, Dazebox Home integra un sistema di riconoscimento e autorizzazione mediante tessera Rfid, che permette lo sblocco delle funzioni di ricarica semplicemente appoggiando l'apposita tessera sul caricatore.

SPUNTI

## BINOMIO EV-CHARGER/FOTOVOLTAICO SEMPRE PIÙ APPEALING PER GLI INSTALLATORI

Nel corso di Power2Drive è previsto un approfondimento dello studio dedicato all'interazione e alle sinergie tra fotovoltaico, storage ed ev-charger: un recente studio di EUPD Research - intitolato "Market Monitor Charging Stations for Electric Vehicles 2022/2023" - ha coinvolto più di 800 installatori provenienti da 4 diversi Paesi dell'UE, interrogandoli sui trend che si stanno delineando in relazione all'installazione di infrastrutture di ricarica. Dall'indagine è emerso che il bundle con altri prodotti in grado di garantire un significativo risparmio sul rifornimento energetico in fase di ricarica, ovvero pannelli fotovoltaici e sistemi di accumulo, rappresenta un valore aggiunto sempre più importante. Ad esempio, il 49% degli intervistati in Germania offre non solo prodotti per infrastrutture di ricarica, ma anche impianti fotovoltaici, mentre circa il 40% del totale offre anche dispositivi di accumulo. Una scelta che risponde alla situazione del

mercato energetico: i conducenti di veicoli elettrici stanno cercando soluzioni in grado di garantire l'autoconsumo sfruttando energia da fonti rinnovabili e la ricarica attraverso fotovoltaico è attualmente il modo più economico per alimentare un veicolo elettrico. Tra i principali fattori che invece guidano gli installatori nella scelta degli ev-charger appaiono: disponibilità di componenti, tempi di consegna rapidi, elevata qualità del prodotto, informazioni affidabili sulle funzionalità e formazione, nonché un sistema di approvvigionamento di facile utilizzo. Infine, a ulteriore conferma di come il connubio tra elettricità prodotta con energia solare, sistemi di ricarica e auto elettriche stia diventando lo standard prediletto per gli utenti privati, lo studio di EUPD conferma che il 93% percento dei proprietari di impianti fotovoltaici ha dichiarato di possedere già o di voler installare a breve una stazione di ricarica.



## Lavora con E.ON: professionisti dell'energia sostenibile

Metti in campo la tua professionalità insieme all'energia di un grande Gruppo: ricerchiamo figure specializzate per l'installazione di caldaie, climatizzatori e impianti fotovoltaici, per rendere insieme l'Italia più green.

#MakeltalyGreen

**e.on**



Inquadra il QR Code  
e invia la tua candidatura



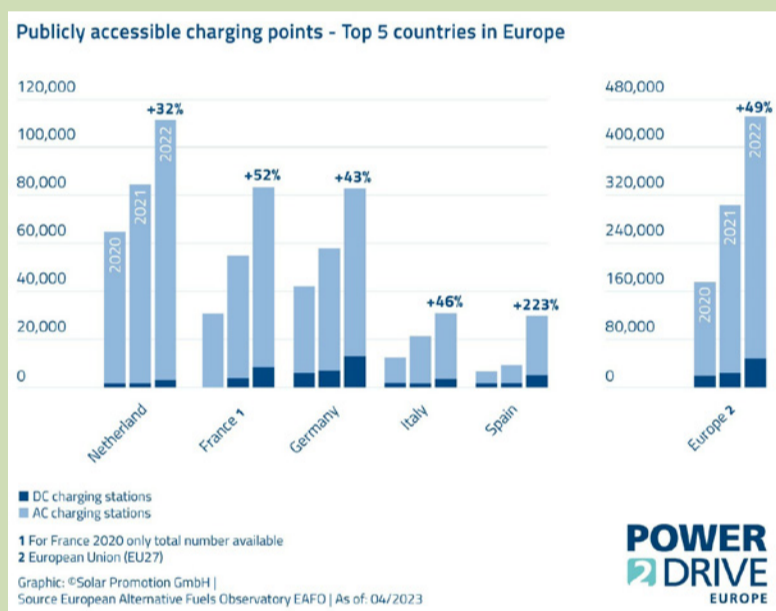
Assumiamo  
in tutta  
Italia

SPUNTI

## ITALIA AL QUARTO POSTO IN EUROPA PER PUNTI DI RICARICA PUBBLICI

Secondo una ricerca diffusa da Power2Drive (fonte dati EAFO) l'Italia è quarta nella Top 5 europea per punti di ricarica ad accesso pubblico. Al primo posto si conferma l'Olanda, con più di 111mila charging point raggiunti nel 2022, al secondo posto la Francia (83.317), al terzo la Germania (82.609) e al quarto l'Italia (30.787), seguita dalla Spagna (29.539). Relativamente ai tassi di crescita, proprio la Spagna risulta al primo posto con un +223% rispetto al 2021, mentre la Francia occupa la seconda posizione (+52%), seguita dall'Italia (+46%) e dalla Germania, dove i punti di ricarica

sono cresciuti del 43% rispetto all'anno precedente. L'Olanda, Paese leader per diffusione, nel 2022 ha visto le infrastrutture ad accesso pubblico crescere del 32%. In totale, nel vecchio continente, durante il 2022 sono stati installati oltre 450mila charging point, di cui 47.819 in DC, registrando una crescita del 49% rispetto al 2021. Per raggiungere i target fissati dall'A-FIR (ovvero previsti dal regolamento della Commissione europea sulle strutture per i carburanti alternativi) entro il 2030 bisognerà raggiungere quota 3,5 milioni di colonnine di ricarica.



### FRONIUS

PAD. B6 STAND 130

#### Una wall box versatile ed efficiente

Fronius Watt Pilot permette di ricaricare qualsiasi auto elettrica, anche con la produzione dell'impianto fotovoltaico, abbattendo i costi di rifornimento e aumentando la quota di autoconsumo. Si tratta di una soluzione in Modo 2, progettata per veicoli che dispongono di una presa per la ricarica plug-in e permette di scegliere tra due diverse modalità di carica (Eco e Next Trip) che, a seconda delle esigenze, consentono di ricaricare l'auto nel modo più conveniente possibile oppure con la quantità di energia necessaria a percorrere un determinato tragitto. Questo prodotto è destinato a tutti i proprietari di auto elettriche, indipendentemente che abbiano o meno un impianto fotovoltaico. Ma dalla combinazione delle due tecnologie si possono ottenere vantaggi maggiori: la presenza di pannelli solari riduce sia l'importo delle bollette, sia il costo per il rifornimento di un'auto elettrica; inoltre l'integrazione di Fronius Wattpilot assicura un utilizzo intelligente ed efficiente dell'energia fotovoltaica, perché è in grado di sfruttare ogni kilowatt in surplus. Fronius Wattpilot può essere collegato anche a una o più pensiline fotovoltaiche diventando una vera e propria stazione di ricarica personale, per famiglie e aziende attente ai propri consumi energetici e alla sostenibilità della fornitura.



### GROWATT

PAD. B3 STAND 230

#### New entry nella gamma degli ev-charger in DC

Stazione di ricarica EV di Growatt a connettività completa: Thor-20D Wallbox è ideale per installazioni commerciali o grandi residenziali. La protezione IP54 permette l'installazione sia indoor sia outdoor ed è facilmente integrabile con ogni impianto fotovoltaico. Inoltre ha il 4G integrato e consente la programmabilità e il monitoraggio totale dei costi e dei consumi attraverso l'App ShinePhone: funzionalità, prestazioni ed efficienza, tutto in un clic e tutto eventualmente integrato all'interno del proprio impianto fotovoltaico. Un importante passo avanti nel controllo e nella gestione totale del proprio consumo energetico. Il prodotto è inoltre compatibile con tutte le principali piattaforme di pagamento esterne. La Thor-20D si aggiunge alla soluzione 40kW, la Thor 40DS-P I 40DD, disponibile con singola o doppia pistola, a completamento dell'offerta di prodotti Thor Wallbox.



### INGETEAM

PAD. B4 STAND 130

#### Soluzioni modulari per la ricarica fast

Ingeteam presenta la nuova Ingerev Rapid 60, una colonnina di ricarica rapida multifunzionale con una capacità di 60 kW, in grado anche di erogare 30 kW a due veicoli contemporaneamente. Con un design moderno, solido e robusto, è progettata per resistere alle condizioni più difficili, grazie alla sua struttura in acciaio zincato o in acciaio inox. Progettata per essere silenziosa e per l'installazione in spazi chiusi o urbani, ha anche un sistema di gestione dei cavi integrato per una maggiore comodità d'uso. Dispone di tutte le tecnologie del presente e del futuro, come i lettori di carte di credito, i sensori di parcheggio e la tecnologia Plug & Charge, senza dimenticare la gestione dinamica dell'alimentazione tra le uscite delle apparecchiature, tra più apparecchiature in DC e in AC, nonché il bilanciamento dinamico con il resto dei carichi di un'installazione.



**ORBIS**

AREA OUTDOOR

STAND FM703/1

## Una gamma completa per ricarica pubblica e privata

Orbis presenta numerose novità nell'ambito delle stazioni di ricarica in AC, come le nuova wall box Viaris Uni con cavo, dotata di connettore Tipo2 con pulsante a duplice funzione per tutte le vetture Tesla: l'apertura automatica dello sportello di ricarica e blocco della ricarica. La nuova colonnina di ricarica Viaris City+ per la ricarica in ambito pubblico è invece dotata di tutte le funzioni di gestione e si caratterizza grazie al suo disegno monolitico completamente personalizzabile. Sempre tra le novità, Orbis presenta il nuovo brevetto sui sistemi di ricarica in AC trifase, che permette di non interrompere la ricarica quando la potenza disponibile scende al di sotto della soglia minima del caricatore del veicolo, garantendo così la continuità del servizio di ricarica, Viaris Solar è il sistema di ricarica solare innovativo che permette di sfruttare al massimo l'energia dell'impianto fotovoltaico, consentendo all'utente di scegliere se ricaricare solo con il sole o con il contributo della rete. Infine, il nuovo software di gestione Viaris Charging Management permette il monitoraggio centralizzato dei consumi nei sistemi multistazione, utile per applicazioni in condomini, hotel e aziende.

LA WALL BOX VIARIS



## PHOENIX CONTACT

PAD. A5

STAND 580

### Un cavo più leggero e compatto

Phoenix Contact ha recentemente allargato la propria gamma Charx Connect dedicata all'e-mobility con un nuovo cavo di Tipo 2 per la ricarica in Modo 3 ultra compatto e leggero, per rendere l'esperienza di ricarica ancora più semplice grazie a una sezione più sottile. La nuova linea Charx Connect Eco soddisfa gli elevati requisiti di qualità e di processo delle case automobilistiche, mantenendo alti i propri standard qualitativi in termini di solidità e materiali. L'utilizzo in totale sicurezza, anche nel corso di ricariche outdoor, è garantito da un concetto di progettazione che protegge in modo affidabile il connettore di ricarica e il cavo dalle infiltrazioni d'acqua, come previsto dagli standard di isolamento IP67. Su richiesta, è possibile inoltre personalizzare il connettore con il logo del cliente, abbinato al marchio dei veicoli o delle stazioni di ricarica. Oltre alla nuova famiglia Charx Connect Eco, restano disponibili a catalogo i cavi di ricarica Charx Connect, caratterizzati da un design più ergonomico e da maggiori opzioni di personalizzazione.



IL CAVO CHARX CONNECT ECO

# MYNEXTMOVE: IL TUO PROSSIMO PASSO SOSTENIBILE

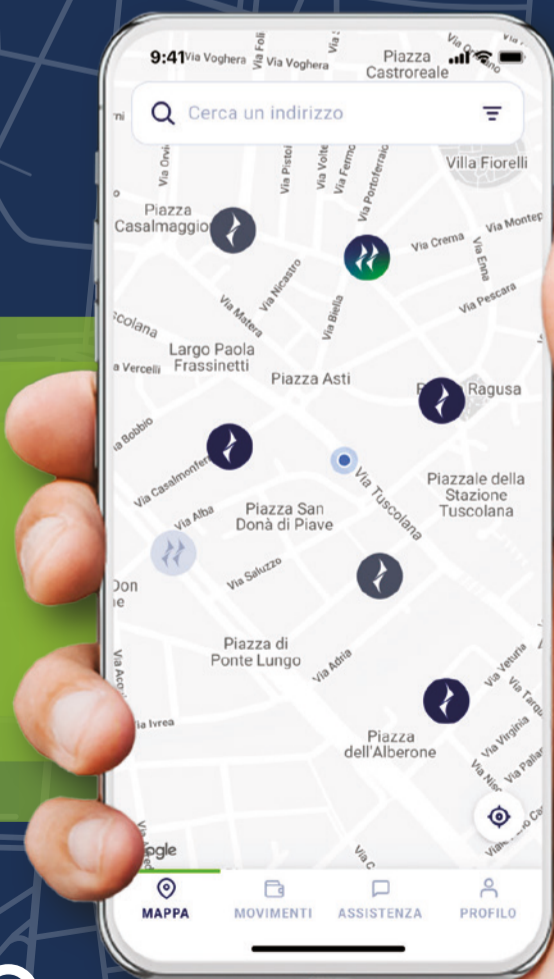


SCARICA L'APP

Con MyNextMove

- Trovi facilmente tutte le colonnine più vicine a te
- Scegli le colonnine con energia 100% green
- Gestisci i costi delle tue ricariche con il portafoglio digitale

**SCOPRI COM'È FACILE FARE IL PIENO  
ALLA TUA AUTO ELETTRICA.**



**sorgenia**  
YOUR NEXT ENERGY

**SPUNTI**

**BOOM PER I BEV IN EUROPA:  
SONO PIÙ DI 3 MILIONI**

La nuova edizione di Power2Drive intercetterà un momento di pieno boom per il segmento delle auto elettriche nel Vecchio continente. Secondo quanto riportato dal Federal Motor Transport Authority ed EAFO (European alternative Fuels Observatory) in UE i Bev circolanti alla fine del 2022 hanno raggiunto quota 3 milioni e secondo i dati divulgati da EAFO (European Alternative Fuels Observatory), l'Italia rientra nella top 5 europea per diffusione di veicoli full electric con poco meno di 200mila vetture, preceduta da Germania (1 milione), Francia (750mila), Olanda (oltre 300mila) e Svezia (200mila).

Battery Electric Vehicle Fleet – Europe's Top 5 Countries



1 European Union (EU27)  
Graphic: ©Solar Promotion GmbH | Source: European Alternative Fuels Observatory EAFO | As of: 09/2022 | \*Own projection for 2022



**QCELLS**

PAD. A1 STAND 270 E 180

**Soluzioni di ricarica smart e integrate**

La tendenza futura del mercato degli Ev-charger vedrà sempre di più l'installazione di wall box integrate a batterie di accumulo sia per applicazioni domestiche che C&I. Un trend che Qcells ha deciso di anticipare scommettendo su una soluzione in bundle, studiata per ottimizzare la ricarica domestica dell'auto elettrica o Ibrida. L'offerta residenziale di Qcells offre infatti una combinazione smart

tra la stazione di ricarica di casa con l'auto elettrica mediante la wall box Q.Home E.Drive A+ (disponibile da 7 kW monofase e fino a 22 kW trifase) e il sistema di accumulo dell'impianto fotovoltaico Q.HOME ESS HYB-G3, all-in one modulare con inverter ibrido. Sfruttando l'elettricità fotovoltaica accumulata, l'utente può ricaricare il proprio veicolo elettrico anche nelle ore serali nella propria abitazione in maniera flessibile e conveniente, monitorando la ricarica con un'unica app tramite il proprio smartphone.



**SCAME PARRE**

PAD. B6 STAND 536

**Ev-charger innovativo e semplice da installare**

Scame rinnova la propria presenza alla fiera Power2Drive. Completata la gamma di stazioni di ricarica, dalla più semplice torretta per e-bike alle più recenti stazioni dedicate alla ricarica in corrente continua, l'innovazione tecnologica è il filo conduttore di Scame anche per il 2023. Come ad esempio la nuova stazione BE-W[2.0] la prima e unica wall box sul mercato in grado di comunicare con i contatori domestici di seconda generazione Open Meter, tramite protocollo Chain 2. Scame sarà presente alla manifestazione uno stand di 64mq dove saranno protagonisti importanti novità per il settore e la gamma completa di ev-charger Scame in AC e in DC.



**SENEC**

PAD. B1 STAND 310

**Ricarica e autosufficienza energetica**

Senec.360 è un sistema completo di componenti integrati per l'autosufficienza energetica domestica che include i moduli fotovoltaici Senec.Solar, il sistema di accumulo ibrido Senec.Home, le stazioni di ricarica elettrica Senec.Wallbox e l'innovativa soluzione di fornitura energetica Senec.Cloud. Il sistema consente di massimizzare l'autoconsumo di energia rinnovabile e quindi la riduzione dei costi energetici. In particolare, collegando la SenecWallbox Pro all'accumulo Senec.Home, è possibile scegliere di modulare la potenza di ricarica del proprio veicolo elettrico in base alla produzione dell'impianto fotovoltaico e quindi fare il pieno solamente con l'energia gratuita e verde prodotta con i propri pannelli. Il tutto comodamente da remoto tramite la Senec.App, che monitora e gestisce, in un'unica piattaforma, l'impianto fotovoltaico, l'accumulo e la wall box.



**VISSMANN**

PAD. B1 STAND 431

**Una wall box user friendly e adatta all'utilizzo condiviso**

Viessmann Group partecipa a Intersolar con la propria gamma di prodotti dedicati a fotovoltaico e mobilità elettrica. Relativamente al segmento e-mobility, il prodotto di riferimento per il mercato italiano è la wall box VEC04 Smart, soluzione di ricarica intelligente che assicura un rifornimento in AC veloce e sicuro. Si tratta infatti di un ev-charger adatto sia all'utilizzo privato sia ad applicazioni in ambito business come flotte, esercizi commerciali e strutture ricettive: grazie all'app dedicata è possibile monitorare i consumi di ogni colonnina relativi all'utilizzo di ogni singolo utente. È inoltre possibile creare una rete collegando più ev-charger a un unico portale di riferimento tramite meter dedicato, in modo da gestire, attraverso un'unica piattaforma, più utenze di ricarica. La wall box VEC04 Smart è infine stata progettata per garantire un utilizzo user friendly: attraverso il display integrato tutte le informazioni sullo stato della ricarica sono a disposizione anche degli utenti meno esperti nell'utilizzo e nella configurazione del dispositivo via smartphone.



LA WALL BOX VEC04

## WALLBOX

PAD. B6

STAND 320

### Pronta per il V2H e V2G

Quasar 2 è il caricatore AC bidirezionale di nuova generazione di Wallbox: con una potenza fino 11,5 kW sia in entrata sia in uscita, è in grado di garantire una ricarica e una scarica più rapida al proprio veicolo elettrico. Il design compatto e leggero lo rende una soluzione facile da installare e ideale per qualsiasi contesto abitativo. La tecnologia di ricarica bidirezionale e le due funzioni specifiche Vehicle-to-home (V2H) e vehicle-to-grid (V2G) di Quasar 2 trasformano il veicolo elettrico in un'immensa batteria capace di accumulare e scambiare energia elettrica, sostituendo così la batteria domestica o ampliandone la capacità. Inoltre, se connesso al proprio impianto solare, il caricatore riduce al minimo la dipendenza dalla rete elettrica tradizionale permettendo di ottenere anche un risparmio di tipo economico.



L'EV CHARGER QUASAR 2

## ZCS

PAD. B4

STAND 450

### Ricarica fast e design compatto

Zucchetti Centro Sistemi amplia la gamma dei prodotti dedicati alla ricarica dei veicoli elettrici introducendo una nuova wall box in DC con potenza da 30 kW, che va ad affiancare le stazioni di ricarica da 7 e 22 kW in AC. Il nuovo dispositivo presenta un design essenziale e studiato per sposarsi con la linea di inverter ZCS azzurro, riprendendone forme e finitura. Supporta la ricarica autenticata attraverso Rfid Card e integra un cavo con standard CCS2 Combo per la ricarica Fast. Il prodotto è studiato per garantire la piena compatibilità con gli altri dispositivi realizzati da ZCS per il fotovoltaico. Le dimensioni compatte e la possibilità di essere installato a muro ne fanno la soluzione ideale per l'utilizzo presso i parcheggi aziendali, strutture ricettive e presso esercizi commerciali che intendono offrire la ricarica come servizio.



LA WALL BOX DELLA GAMMA ZCS

## #COMUNICAZIONE AZIENDALE

# CIRCONTROL: UN SERVIZIO POST-VENDITA COMPLETO

Circontrol conferma il proprio impegno nell'implementazione di servizi post-vendita ad alto valore aggiunto. Alcuni key account italiani ne hanno infatti già usufruito con ottimi risultati. Circontrol ha puntato con decisione sul servizio post-vendita proprio perché si tratta di un aspetto di primaria importanza nel settore della ricarica per veicoli elettrici. Il produttore spagnolo ha ampliato il suo portafoglio di servizi e presenterà a Power2Drive la sua proposta ad alto valore aggiunto per garantire che i suoi caricabatterie siano sempre disponibili e correttamente funzionanti. Per raggiungere questo obiettivo, Circontrol ha ampliato il suo team a supporto delle attività post-vendita presso la sede di Barcellona, che ora conta oltre venti tecnici dedicati. L'azienda ha inoltre sviluppato una rete di partner locali in grado di fornire un servizio in caso di urgenze e di risolvere eventuali guasti entro 24 ore.

Questi sono alcuni dei punti di forza del supporto offerto, ma ci sono anche altre opzioni a tutela del cliente. Queste includono un'estensione della garanzia fino a cinque anni, la possibilità di contrarre servizi preventivi annuali, messa in servizio da remoto e aggiornamenti periodici del firmware. Circontrol ritiene infatti che il servizio tecnico post-vendita sia fondamentale per l'implementazione diffusa della mobilità elettrica. Di conseguenza, i clienti Circontrol hanno ora a disposizione una gamma di soluzioni che possono aggiungere alle loro apparecchiature di ricarica. Questi servizi includono interventi correttivi contrattati su base annuale, assistenza remota urgente e monitoraggio preventivo delle apparecchiature, che saranno effettuati direttamente dal centro di controllo situato a Barcellona. I key account italiani hanno già usufruito dell'offerta full service di Circontrol con ottimi risultati. Si prevede che questo modello sarà esteso anche ad altri Paesi nei prossimi mesi, insieme ai relativi servizi.



DOPO IL BOOM GENERATO DAL SUPERBONUS 110, QUALI SONO LE PROSPETTIVE DI CRESCITA PER IL SEGMENTO DELLE WALL BOX A USO PRIVATO? E QUALE RUOLO RIVESTONO GLI INSTALLATORI IN UN MERCATO SEMPRE PIÙ DINAMICO E COMPETITIVO? A TRACCIARE IL QUADRO CINQUE RAPPRESENTANTI DEL SETTORE PROTAGONISTI DI UN INCONTRO ORGANIZZATO DA E-RICARICA: DIEGO BIONDA (BTICINO), CRISTIAN DELL'ANNA (GEWISS), STEFANO LUCINI (ORBIS), STEFANO SCAINELLI (SCAME PARRE) E MATTIA SILVESTRI (AUTEL)

DI ANTONIO ALLOCATI



# Valore, formazione e tutela della filiera: l'importanza degli installatori nell'ev-charging

Il mercato delle wall box domestiche ha attraversato un momento di crescita esponenziale soprattutto grazie al Superbonus 110. È importante capire quali saranno le potenzialità future di questo segmento, che continuerà a essere trainato dalla transizione elettrica e che vede proprio nell'opportunità di effettuare il rifornimento energetico presso la propria abitazione uno dei principali punti di forza (secondo dati dello Smart Mobility Report 2022, per il 70% degli e-driver è un requisito essenziale per passare all'elettrico). Alla luce di questo, per lo sviluppo del mercato sarà sempre più importante il ruolo degli installatori: un punto di raccordo fondamentale della

filiera tra i produttori e l'utente finale. Inoltre, la tecnologia degli ev-charger domestici evolve molto velocemente: servono strumenti per garantire una formazione costante ed efficace di professionisti.

In uno scenario di questo tipo qual è il peso del canale installatori e quale ruolo rivestono oggi questi professionisti? Quali sono le modalità più efficaci messe in campo dall'industria per le attività di formazione? Vendita diretta o pieno supporto ai distributori?

Sono solo alcune delle domande che hanno animato la tavola rotonda "Quali strategie distributive per le wall box; ruolo e potenzialità degli installatori", organizzata lo scorso 3 maggio dalla redazione di E-Ricarica.

Hanno partecipato al dibattito: Diego Bionda, responsabile marketing sviluppo nuovi business di BTicino; Cristian Dell'Anna, marketing manager Italy di Gewiss; Stefano Lucini, responsabile marketing Orbis Italia; Stefano Scainelli, Ceo di Scame Parre e Mattia Silvestri, sales manager South Europe di Autel. Per E-Ricarica erano presenti il direttore responsabile Davide Bartesaghi, oltre ai redattori Antonio Allocati e Matteo Bonassi.

**Davide Bartesaghi (E-Ricarica): A fronte di un mercato delle auto elettriche che cresce più lentamente rispetto ad altri Paesi, il settore delle soluzioni di ricarica, soprattutto quelle pubbliche, registra tassi di incremento note-**



**voli. In questo scenario come sta andando il mercato delle wall box domestiche, soprattutto considerando il periodo successivo alla fine di cessione del credito e sconto in fattura?**

**Stefano Lucini (Orbis Italia):** «Noi abbiamo riscontrato a inizio anno un calo nelle vendite - nel confronto con i dati di inizio 2022 - che si spiega essenzialmente con la fine del Superbonus 110. In realtà, avevamo ben chiara questa tendenza già dallo fine dello scorso anno. Le previsioni per i prossimi mesi sono però ottimistiche. Siamo infatti fiduciosi sul fatto che, dall'autunno, potrà verificarsi una

ripresa generale del mercato, in gran parte aiutata dalla discesa dell'inflazione e, quindi, da una maggiore propensione all'acquisto degli utenti.

Le problematiche che riscontriamo e che dobbiamo fronteggiare oggi sono molteplici: da un lato ancora non tutti i consumatori sono convinti del passaggio all'elettrico. Questo si deve a un gap di prezzi ancora significativo con i veicoli endotermici, ma si spiega anche con gli stessi costi dell'energia.

Il settore pubblico della ricarica, dove gli incentivi e i piani governativi spingono la diffusione delle infrastrutture, è invece una "macchina" già avviata che continuerà a crescere al di là delle variabili.

Crescono anche i numeri in ambito aziendale grazie al trend positivo dell'installazione di impianti fotovoltaici che ha portato diverse imprese a installare colonnine di ricarica per le proprie flotte.

**Cristian Dell'Anna (Gewiss):** «Sicuramente le vendite di wall box hanno subito una frenata, in special modo a inizio 2023. Uno stop che non ci ha sorpresi. Anche per noi erano evidenti dei segnali dalla seconda metà del 2022. Per il futuro non è semplice fare previsioni. Il Superbonus 110 ha probabilmente falsato le dimensioni reali del mercato. L'incentivo ha spinto l'installazione di colonnine anche laddove non c'era ancora la necessità e ha allentato la tensione sul prezzo finale delle wall box. In questa fase non disponiamo di stru-

LA TAVOLA ROTONDA HA MESSO IN EVIDENZA DIVERSE CRITICITÀ CHE IL SEGMENTO DELLA RICARICA DOMESTICA SI TROVA AD AFFRONTARE DOPO IL SUPERBONUS, TRA CUI L'AUMENTO DEGLI STOCK PRESSO I DISTRIBUTORI E L'INGRESSO SUL MERCATO DI PLAYER MOLTO AGGRESSIVI SUI PEZZI



# FLEET 220

*Charge your Car.  
Power your Business.*

## PER LA TUA AZIENDA

INSTALLIAMO i punti di ricarica in azienda e a casa  
RENDICONTIAMO le ricariche pubbliche e private  
CONTABILIZZIAMO in un'unica fattura mensile

**PER  
TE**

**RICARICHI** in tutta Europa  
**MONITORI** la sessione in corso  
**PIANIFICHI** il viaggio con l'app **myevfleet**  
**RISOLVI IMPREVISTI** col il supporto h24 7/7



[www.myevfleet.it](http://www.myevfleet.it)



NONOSTANTE LE DIFFICOLTÀ CHE HANNO RALLENTATO IL MERCATO NELLA PRIMA PARTE DELL'ANNO, I PRODUTTORI PREVEDONO UNA RIPRESA, TRAINATA SIA DALLE VENDITE DI VEICOLI ELETTRICI - CHE CONTINUANO A CESCERE COME REGISTRATO DAI DATI MOTUS-E - SIA DA UN'INFRASTRUTTURA PUBBLICA SEMPRE PIÙ CAPILLARE

menti per capire se e quando ci sarà una ripresa. Ci sono peraltro alcuni elementi positivi, come ad esempio i dati Motus-E che, nel Q1 2023, certificano un incremento delle immatricolazioni del 45% per i BEV. Così come un altro fattore incoraggiante è che, sempre nel primo trimestre, sono stati installati ulteriori 4mila punti di ricarica pubblici. Questi sono chiari segnali per un mercato vivace, pronto per una significativa ripresa. Che poi il futuro sia più roseo per l'AC o per la DC dipenderà anche dai bonus che saranno messi a disposizione del Governo. Ma anche su questo tema c'è un grosso punto di domanda... ».

**Bartesaghi: con il Superbonus alle spalle, ora prevedete un calo nel prezzo di listino sulle wall box?**

**Dell'Anna (Gewiss):** «Difficile rispondere. Quello che va detto è che oggi ci si scontra con un numero crescente di competitor e di importatori che, spesso, hanno il prezzo come unico argomento di vendita, a differenza delle aziende più serie e strutturate che sono presenti da tempo su mercato».

**Lucini (Orbis):** «A mio parere la tensione sul prezzo si accusava già nel periodo del Bonus 110%: le stazioni di ricarica stand-alone, in ambito privato, non erano numerose mentre erano molto più diffuse quelle allacciate a un impianto fotovoltaico il cui costo praticamente "copriva" il valore dell'incentivo. Questo ha spinto così a installare wall box basiche, economiche, che disponevano di un ventaglio limitato di funzioni.

Credo che oggi la tensione maggiore presente sul mercato sia generata dal fatto che i distributori, dopo la frenata post bonus, abbiano molto prodotto stoccato nei magazzini. Il prezzo, in una situazione così, diventa quindi una leva importante. Tutto questo ci porterà a un adeguamento dei costi verso il basso; la speranza è quella che, però, il prezzo non venga eroso più di tanto perché rischiamo di intaccare la marginalità e vanificare tutti gli sforzi fatti negli anni precedenti per lo sviluppo tecnologico dei prodotti. Concordo sul rischio dato dall'ingresso sul mercato di fornitori extra UE, talvolta con prodotti non a norma, e proposti a prezzi molto bassi. Un fenomeno, purtroppo, in grande crescita negli ultimi mesi».

**Mattia Silvestri (Autel):** «I distributori, parlando sempre del settore residenziale, oggi registrano elevate quantità di merce stoccata. Alcuni operatori dell'industria hanno commesso l'errore di riempire di prodotto i magazzini dei distributori. Noi di Autel ci siamo concentrati sui distributori del fotovoltaico, scongiurando di fatto questa problematica. Abbiamo preferito puntare sulle realtà consolidate del comparto solare come PM Service, Amara NZero, Coenergia, Energia Italia. E abbiamo realizzato ottimi numeri, già a partire dallo scorso anno. Abbiamo adottato una politica aggressiva e, devo dire che in tre anni siamo cresciuti molto.

Sono peraltro fiducioso che il settore possa crescere ancora, preservando il valore come presupposto centrale. Rispetto, ad esempio, al settore del fotovoltaico il contenuto tecnologico qui fa molta differenza, parliamo infatti di prodotti sofisticati e in grado di gestire molte funzionalità, soprattutto per le soluzioni in DC».

**Stefano Scainelli (Scame):** «Mi permetto di aggiungere, dal mio particolare osservatorio - siamo infatti anche produttori di componen-

tistica - un altro spunto di riflessione: la decrescita, o meglio il momentaneo stagnamento del mercato, non è un fenomeno solo italiano, ma ha investito tutta Europa. Il Superbonus ha certamente dopato il mercato nazionale e oggi stiamo assistendo a un progressivo assestamento. Noi di Scame siamo convinti che, nel medio termine, il settore riprenderà la sua crescita organica. È evidente che a livello europeo una serie di operatori abbiano registrato una flessione. Del resto, arriviamo da due anni disastrosi in termini di gestione della supply-chain: tutti sono corsi ai ripari stoccando probabilmente più materiale del dovuto timorosi di non riuscire a fronteggiare la domanda e, adesso, ci scontriamo con il fenomeno opposto, complice anche la crescita dei tassi di interessi. Una combinazione che ci porta a stimare per l'anno in corso un calo del business tra il 40 e il 60%. Questo per quanto riguarda il mercato delle wall box per il residenziale. Un po' diversa è invece la dinamica legata alle stazioni AC pubbliche proprio perché non sono influenzate solo dal fabbisogno all'utente finale, ma sono trainate da piani di sviluppo a livello nazionale come il PNRR. Scame, per cercare di contrastare l'abbassamento dei prezzi sta lavorando per aggiungere valore al proprio prodotto e mantenere un prezzo corretto. A livello europeo stiamo poi assistendo a un fenomeno particolare con la creazione di barriere d'ingresso. Alcuni anni fa il prodotto che si vendeva in Italia era lo stesso che veniva esportato negli altri Paesi. Oggi, invece, si stanno creando delle barriere normative che consentono di partire dalla stessa piattaforma di base, ma che costringono poi a customizzare il software e il firmware a seconda del Paese in cui il prodotto verrà installato. Lo stesso sta accadendo in Italia. Scame è stata la prima azienda a proporre un ev-charger in grado di dialogare con i contatori di energia di seconda generazione, in modo da sfruttare la sua intelligenza per includere diverse funzioni aggiuntive».

**Silvestri (Autel)** «Per un'azienda come Autel questo che descriveva Stefano Scainelli diventa uno dei vantaggi competitivi nei confronti di competitor improvvisati. Non credo che in futuro il segmento delle wall box sarà così

«Se l'azienda risolve puntualmente i problemi in fase di installazione e offre un servizio efficiente il prezzo è un elemento che va in secondo piano. Prevala la capacità di un brand di essere un partner affidabile al quale l'installatore sarà portato a fidelizzarsi»

**Stefano Scainelli**



affollato: sono fermamente convinto che ci sarà una selezione, e ci si consoliderà con circa 10 produttori principali a livello globale. Tutto il resto sarà a livello di mercato locale, con produttori che avranno capacità e strategie per poter stare sul mercato».

**Diego Bionda (BTicino):** «Sono d'accordo. In un business come il nostro non ci si può improvvisare. La competenza è un requisito fondamentale per trattare prodotti complessi e ricchi di contenuti come sono le soluzioni per la ricarica. Le wall box, di certo, sono dei prodotti piuttosto semplici, ma le colonnine con potenza maggiore richiedono know-how e capacità specifiche. Per quanto riguarda l'arena competitiva: assistiamo con sempre maggiore frequenza all'ingresso di nuovi player che producono sistemi di ricarica, soprattutto wall box.

Ma come ci viene raccontato dalla storia del nostro settore, quando il mercato diventa maturo si verifica una selezione naturale, che porta giocoforza l'offerta a contrarsi. Quindi ci aspettiamo, soprattutto a livello di distribuzione, che verranno premiate le aziende che saranno in grado di offrire valore aggiunto, che garantiranno solidità finanziaria. Per quanto riguarda le vendite, noi di Bticino registriamo una dinamica positiva; siamo entrati da poco in questo business e, quindi, riscontriamo interessanti segnali di crescita. Le criticità legate

al fenomeno Superbonus 110 le abbiamo certamente vissute. Tuttavia ritengo che, anche quest'anno, l'incentivo stia ancora trainando le vendite. Penso quindi sia importante valutare la situazione in maniera positiva: da una parte il mercato delle auto elettriche, pur a velocità ridotta, sta crescendo. Dall'altro, la sensibilità degli utenti finali verso l'e-mobility è sempre più significativa. Il Superbonus ha accelerato il diffondersi della cultura del risparmio energetico e, quindi, anche creato consapevolezza sui benefici della mobilità elettrica. Tutto questo non si disperderà di certo».

**Scainelli (Scame):** «Anche la guerra in Ucraina ci ha fatto capire quanto siamo fragili dal punto di vista dell'approvvigionamento energetico. Quindi l'utente si sta rendendo conto di persona di quale sia la direzione da seguire per limitare la spesa in bolletta... ».

**Bionda (BTicino):** «È fondamentale comprendere che una delle poche forme di energia che si possono produrre è quella elettrica. Dunque il fatto di poterla generare e utilizzare per la propria auto, e un domani anche rivenderla, sono prospettive estremamente interessanti e stimolanti. Altro trend che rileviamo è che, finito il Superbonus, durante il quale in tanti hanno montato la colonnina di ricarica perché a costo zero, vedremo sempre più un legame sistemico con il fotovoltaico. Ovvero, se mentre oggi si montavano soltanto le colonnine,



«Sono fiducioso che il settore possa crescere ancora, preservando il valore come presupposto centrale. Rispetto, ad esempio, al mercato del fotovoltaico, il contenuto tecnologico fa molta differenza, parliamo infatti di prodotti sofisticati e in grado di gestire molte funzionalità»

**Mattia Silvestri**

la sinergia di un sistema dedicato all'autoproduzione, diventerà sempre più strategica, con pacchetti specifici».

**Dell'Anna (Gewiss):** «Evidentemente c'è stato un asincronismo nella supply chain. Si è piani-

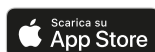
## IrenGO, l'App per chi sceglie di godersi il viaggio.



Scopri tutti i vantaggi per una guida elettrica senza pensieri.

Con l'App IrenGO puoi pianificare il tuo viaggio, verificando la mappatura delle colonnine disponibili, e gestire con semplicità i tuoi pagamenti. E, grazie alla personalizzazione dei percorsi in base alle caratteristiche della tua auto e allo stato della batteria, puoi finalmente dire addio all'ansia da ricarica.

Disponibile su



Scopri di più su [irenlucegas.it/appirengo](https://www.irenlucegas.it/appirengo)

**IrenGO**  
A ZERO EMISSIONI



ficato con mesi d'anticipo su di un mercato che aveva numeri "dopati" dal Superbonus. Circa 10 mesi fa parlavo con un account e-mobility di un grossista nazionale che mi confermava come fosse stato necessario per la sua azienda allargare il numero di fornitori per evitare il rischio di restare senza prodotto. Ma lo stesso grossista mi aveva spiegato come la volontà fosse quella di tornare, il prima possibile, a un numero di fornitori più circoscritto. Quella attuale è da considerarsi una fase transitoria, in attesa di una stabilizzazione e una selezione nel mercato».

**Bartesaghi: riprendo l'argomento dei distributori e del valore aggiunto come elemento per sottrarsi a una competizione in cui c'è tanta attenzione sul prezzo. In questo scenario, in che modo si può operare dal punto di vista delle scelte distributive? E come si fa a salvaguardare il valore lungo tutto la filiera?**

**Bionda (Bticino):** «Per Bticino questo tipo di legame con la distribuzione è nel DNA, soprattutto se parliamo di distribuzione di materiale elettrico. Vale il discorso di prima, ovvero, la distribuzione è stata invasa da un numero notevole di marchi a causa della mancanza di componenti. Ora ci aspettiamo che si possa ritornare a consolidare unicamente i brand storici in grado di favorire un percorso di crescita reciproco. In quest'ottica, diventa fondamentale conoscere il distributore, supportarlo nella formazione: tanti operatori si stanno dotando di professionalità specifiche per il mondo fotovoltaico ed è importante definire piani di sviluppo, dei corsi di formazione e l'assistenza verso l'installatore che, da questo punto di vista, è sempre stato la forza del canale. È quindi essenziale porre un filtro anche sul territorio, per cercare di guidare una crescita che sia sostenibile.

Posso comunque confermare che, anche su prodotti nuovi come le wall box, c'è molta attenzione da parte dei distributori. Il fatto di essere presenti da molto tempo, essere dei loro partner storici, è un elemento vincente rispetto all'opportunità del business one-shot».

**Scainelli (Scame):** «Anche per noi il canale distributivo è fondamentale. Si tratta di professionisti che necessitano di formazione dedicata, ma che conoscono bene il settore elettrico. Quindi con loro è possibile intra-

INVESTIRE SULLE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE DEDICATE AGLI INSTALLATORI È UN SERVIZIO FONDAMENTALE PER FIDELIZZARE IL DISTRIBUTORE E PER FARE IN MODO CHE I PROFESSIONISTI SIANO IN GRADO DI TRASFERIRE ALL'UTENTE FINALE LE OPPORTUNITÀ CHE GLI EV-CHARGER DOMESTICI SONO IN GRADO DI OFFRIRE, GRAZIE A TECNOLOGIE SEMPRE PIÙ EVOLUTE E CONNESSE

prendere un tipo di percorso con attività dedicate. La necessità di creare valore non si ferma però al mondo della distribuzione. Scame, ad esempio, sta portando avanti una serie di iniziative (avviate durante il Covid) dedicate agli installatori, con l'organizzazione di seminari di approfondimento.

Per tornare alla domanda "Come valorizzare i propri punti di forza", la risposta è "Alzando il livello di servizio e offrendo assistenza". Ovviamente, questo comporta alla base un lavoro importante sui contenuti del prodotto che lo collochino qualitativamente al top. Ma, una volta consolidato questo fattore, la differenza viene fatta da assistenza e servizio».

**Matteo Bonassi (E-Ricarica): a proposito di attività rivolte agli installatori: quanto è importante investire su di loro e magari non delegare al distributore tutta questa serie di attività?**

**Scainelli (Scame):** «Solitamente questo tipo di attività vedono coinvolti sia noi come fornitore sia i distributori. È importante che l'azienda sia al fianco dell'operatore della distribuzione perché, anche se esso dispone di tecnici

specializzati, non potrà mai avere la stessa competenza e la conoscenza di chi produce le wall box.

A questo si aggiunge il fatto che il terminale finale del nostro lavoro, chi porta e monta il prodotto a casa dell'utente, è l'installatore. E se questa figura è ben formata può sollevare l'azienda produttrice da tutte le attività che riguardano il post-vendita. Le wall box sono dispositivi intelligenti, hanno la necessità di interfacciarsi con il fotovoltaico, calcolare i consumi... Se l'installatore non ha una stretta familiarità con questi argomenti necessita, per forza, di essere formato».

**Lucini (Orbis):** «Noi non abbiamo un rapporto diretto con l'installatore. Chi ha il contatto con loro è il distributore di materiale elettrico a cui, quindi, ci rivolgiamo per l'organizzazione di corsi formativi. L'installatore è un cliente del distributore e questa è una gerarchia che ci teniamo a preservare.

Posso comunque confermare che sull'e-mobility c'è molta necessità di formazione, a partire dai distributori fino ai professionisti dell'installazione».

**Scainelli (Scame)** «Oltretutto, se l'azienda risolve puntualmente i problemi in fase di installazione e offre un servizio efficiente il prezzo è un elemento che va in secondo piano. Prevale la capacità di un brand di essere un partner affidabile al quale l'installatore sarà portato a fidelizzarsi».

**Dell'Anna (Gewiss):** «Anche per noi l'interfaccia diretta con gli installatori sono i distributori. La strategia vincente è quella di mettere gli installatori nelle condizioni di fornire un servizio efficace e una gamma di prodotto completa all'utenza finale. Le attività di formazione rivestono per noi particolare importanza e sono attuate in sinergia con il grossista. Possono essere condotte in loco oppure in azienda, con una selezione di installatori e clienti particolari. In aggiunta ci focalizziamo anche su webinar e training».

**Bionda (Bticino):** «Sulla formazione volevo aggiungere che nel periodo di Covid c'era un numero elevatissimo di corsi ogni giorno. Oggi, invece, si organizzano solo corsi in pre-

*«In un business come il nostro non ci si può improvvisare. La competenza è un requisito fondamentale per trattare prodotti complessi e ricchi di contenuti come le soluzioni per la ricarica»*

**Diego Bionda**





«Oggi la tensione maggiore presente sul mercato è generata dal fatto che i distributori, dopo la frenata post bonus, abbiano molto prodotto stoccato nei magazzini. Il prezzo, in una situazione così, diventa una leva importante»

**Stefano Lucini**



senza presso i distributori. Quindi si tratta di un'esperienza con un valore aggiunto e percepito molto più alto. Bisogna anche capire le esigenze dell'installatore per accompagnarlo in questo processo di crescita professionale. Però anche coinvolgerlo maggiormente come se fosse un utente finale sicuramente può aiutare».

**Bartesaghi: quella degli ev-charger è una tecnologia abbastanza complessa e da questo punto di vista richiede una formazione professionale specifica, come molti di voi hanno già accennato. Da parte degli installatori registrate disponibilità e interesse sotto questo profilo? Ci sono anche installatori che invece non sono interessati?**

**Dell'Anna (Gewiss):** «Per gli installatori credo sia fondamentale sentirsi innanzitutto tutelati. Sono disposti anche a rinunciare a qualche punto in termini di marginalità se hanno la certezza di essere partner di un'azienda in grado di seguirli e pronta a risolvere eventuali criticità e con un riferimento commerciale che risponde sempre alle loro richieste. Di fronte a queste garanzie l'installatore è disposto a investire convintamente sul marchio».

**Silvestri (Autel):** «Ricordiamo che

l'installatore compra il prodotto da un determinato distributore perché si fida di lui. Quindi potrebbe decidere di acquisire un nuovo marchio, non conosciuto, se ha la garanzia di affidarsi a un partner fidato. Questo è l'aspetto che fa realmente la differenza».

**Bartesaghi: la clientela dei distributori è molto fidelizzata?**

**Lucini (Orbis):** «Dipende, alcuni sono legati a certi marchi, altri fanno più attenzione alla marginalità...».

**Silvestri (Autel):** «Il distributore ha solitamente un rapporto molto forte con l'installatore. Parliamo di realtà che, un paio d'anni fa, hanno dovuto combattere per procurarsi i prodotti da vendere e per evitare di lasciare gli installatori senza materiali. Bisogna conquistarsi la fiducia del distributore anche attraverso delle politiche commerciali trasparenti e corrette. Un nuovo marchio può trovare il proprio spazio sul mercato, ma deve avere un approccio chiaro e supportare seriamente il canale».

**Lucini (Orbis):** «Noi siamo presenti sia nel canale del materiale elettrico, sia nell'ITS (idrotermosanitario): è una realtà quest'ultima che ormai si sta consolidando perché molti distributori stanno integrando anche questo tipo di offerta. Il mondo ITS e il mondo elettrico si stanno avvicinando, perché ci sono siner-

**mce**  
mostra convegno  
expocomfort

Built by  
**RX** In the business of  
building businesses

# That's Smart

Smart evolution for a sustainable future

Photovoltaics - Storage - E-mobility - Smart Home & Buildings

**mce**

**BEYOND COMFORT**

12-15.03.2024 fieramilano

[www.mcxpocomfort.it](http://www.mcxpocomfort.it)

43^ MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

in collaborazione con  
in cooperation with

**CA  
FR** **AICARR**  
Cultura e Tecnica per Energia Verde e Ambiente

**ANGAISA**

**ANIMA**  
ASSOCIAZIONE  
NATIONAL  
ASSOCIATION  
OF ELECTRICAL  
INSTALLERS

**SSISTAL**  
ASSOCIAZIONE  
NATIONAL  
ASSOCIATION  
OF ELECTRICAL  
INSTALLERS



SE L'INSTALLATORE HA DIMESTICHEZZA CON LA MOBILITÀ ELETTRICA E CON LE FUNZIONALITÀ DELL'EV-CHARGER, IN MANIERA DA RISPONDERE IN MODO EFFICACE ALLE DOMANDE E ALLE ESIGENZE DALL'UTENTE FINALE, PUÒ TRASFORMARSI IN UN VOLANO IMPORTANTE PER LA VENDITA DELLA STAZIONE DI RICARICA

gie sia tecniche, sia strategiche e di interessi. Detto questo, il grosso del nostro business si sviluppa attraverso i distributori di materiale elettrico e la formazione è una parte imprescindibile del nostro lavoro. Mi riferisco alla formazione, sia per il distributore, sia per l'installatore che coinvolgiamo quando si entra in un ambito molto più tecnico per spiegare nel dettaglio come montare e gestire il prodotto. Ovviamente sono iniziative molto apprezzate, ma ci accorgiamo che sono una goccia nel mare. Tutte le aziende vogliono fare corsi, il distributore è uno solo, il tempo e le risorse sono limitati. Poi sono sessioni che non possono durare più di 1 o 2 ore. Per fare formazione, insomma, ci vuole tempo e impegno, ma siamo convinti che nell'arco di 5-7 anni si inizieranno a vedere i frutti di questo lavoro. È esattamente quello che è accaduto all'inizio con la tecnologia fotovoltaica: non la conosceva nessuno, solo gli specialisti; e poi pian piano ha preso piede».

**Antonio Allocati (E-Ricarica): parlando del Superbonus 110, uno dei lati positivi - come è stato detto anche in questa sede - è quello di aver alimentato in concreto una cultura della mobilità elettrica. Di contro, voi avvertite che abbia anche contribuito in qualche modo a banalizzare il contenuto del prodotto?**

**Lucini (Orbis)** «Forse da un lato può anche aver penalizzato e banalizzato il contenuto, ma dall'altro ha accelerato e forzato una parte di queste figure professionali a lavorare con dei prodotti che prima non conoscevano. Questa "forzatura" li ha spinti a cimentarsi con un mondo che, altrimenti, avrebbero iniziato a trattare con parecchio ritardo o, comunque, molto più avanti. Quindi a mio parere il Superbonus ha aiutato concretamente la diffusione della mobilità elettrica... ».

**Bionda (BTicino):** «Dipende anche molto dalle esigenze del cliente e dal tipo di applicazione che viene trattata. Se parliamo di una wall box domestica con cavo integrato in cui non conta avere una connessione perché non si deve far dialogare la stazione con l'app, parliamo di un'installazione molto basica, quindi di un prodotto molto vicino al mondo elettrico e quindi molto semplice. Quando invece iniziamo a parlare di Wi-Fi,

bluetooth, badge Rfid, connessione con l'app... Diventa un lavoro diverso, richiede uno sforzo maggiore e anche di comprensione del prodotto. La wall box parte da una base elettrica, ma si può arrivare a installazioni nelle quali, paradossalmente, conta molto di più tutta la parte relativa alla connessione».

**Silvestri (Autel):** «La wall box non è un prodotto banale. Prendiamo ad esempio la nostra app: propone tantissime opzioni e possibilità di intervenire sui parametri della ricarica... Il Superbonus ha di certo aumentato la consapevolezza generale, pure degli utenti sull'e-mobility anche se, secondo me, il 90% delle wall box installate non sono mai state utilizzate... ».

**Lucini (Orbis):** «Le nuove generazioni sono più propense alle nuove tecnologie... Invece quelle più mature fanno maggiormente fatica a familiarizzare con l'innovazione. Fino a ieri, infatti, gli installatori erano degli elettricisti puri: si intendevano molto bene di potenza, di tutto quello che concerne la sezione di un cavo, di come fare un'installazione... Erano un po' meno preparati sulla parte tecnologica. Oggi, spesso, viaggiano in coppia con il figlio e delegano a lui la parte tecnologica della configurazione. Che, comunque, è sempre più presente. Poi aggiungo un'altra riflessione. La difficoltà più grande in Italia, per far breccia con le wall box in ambito residenziale, è la potenza a disposizione dei clienti. Si tratta di una potenza che non consentirebbe nemmeno l'installazione di un ev-charger perché arriviamo a 3 kW scarsi. La nostra è una rete ferma agli anni 80, con contatori a cui si sono aggiunti molti prodotti che consumano e che con un Bev in ricarica molto difficilmente saranno in grado di sostenere il carico. Se si vuole che a livello residenziale urbano crescano le infrastrutture di ricarica, qualcuno deve creare un'infrastruttura che sia in grado di reggerle. Oggi, mediamente, in un condominio di 20 persone, 3 hanno un'auto elettrica. Se nei prossimi 5 anni tutti avranno un Bev, le dorsali che distribuiscono corrente non saranno più adeguate. L'utente finale deve sapere che per aumentare la portata dell'impianto da monofase a trifase bisogna investire del denaro. In Europa siamo il fanalino di coda: in Spagna e in Germania le potenze minime sono sempre intorno ai 6 kW».



«Oggi ci si scontra con un numero crescente di competitor e di importatori che, spesso, hanno il prezzo come unico argomento di vendita, a differenza delle aziende più serie e strutturate che sono presenti da tempo sul mercato»

**Cristian Dall'Anna**



**Bartesaghi: si conosce il dato sulla percentuale di utenti che per vari motivi pur avendo un'auto elettrica non ha installato una wall box?**

**Scainelli (Scame):** «Bisognerebbe chiedere ai produttori di auto... Solo il 15% delle wall box è di terze parti, tutto il resto arriva tramite i concessionari. Non so se è un dato che conferma anche gli altri player...».

**Lucini (Orbis):** «Non ci risulta in percentuale così alta, ma anche la nostra percezione è simile. Anche perché, diversi gruppi automotive, FCA in testa, hanno stretto collaborazioni con aziende che realizzano wall box. Numeri certi a riguardo però non ne abbiamo. Alcuni concessionari, addirittura, consigliano di caricare in Modo 2, adoperando la presa di corrente. Così il cliente al momento è contento. Poi però quando prova sulla sua pelle si rende conto che la velocità di ricarica è ridicola».

**Bartesaghi: in che modo l'installatore può essere un volano per aumentare la domanda di wall box? In che modo le vostre aziende, anche tramite i distributori, possono supportare questo aspetto? L'installatore può essere un punto di forza a livello commerciale o bisogna pensare ad altri strumenti?**

**Scainelli (Scame):** «L'installatore può essere un promotore se ha sperimentato, personalmente, i benefici di un'auto elettrica legata a un impianto fotovoltaico per l'autoconsumo. Sarebbe poi interessante capire la percentuale di utenti che hanno acquistato un Bev, e che sono tornati al motore a scoppio... Io sarei curioso... secondo me è bassissima. Chi prova l'elettrico non torna indietro... L'installatore può comunque promuovere il modello dell'e-mobility se lui, in primis, ne ha testato i benefici».

**Bionda (BTicino):** «L'installatore bisogna anche incuriosirlo. Come per l'utente finale, occorre sensibilizzarlo su questi temi in modo che sia lui il primo a capirne i benefici. Altrimenti si rischia di mettere in campo molte risorse che, però, poi non vengono finalizzate, anzi vengono vanificate».

**Lucini (Orbis):** «Parlando di utente finale, attraverso il nostro centro assistenza arrivano parecchie chiamate da clienti donna. Abbiamo notato che il pubblico femminile è curioso e agguerrito sull'argomento e vuole sapere come si ottengono le statistiche sulla ricarica, come monitorare i consumi. Riteniamo anche noi che da un punto di vista commerciale questa curiosità possa essere promossa anche dall'installatore, però deve essere un professionista che approccia a 360 gradi le diverse tecnologie, quindi un riferimento credibile nei confronti dell'utente finale, deve apparire come una persona capace di risolvere eventuali problemi e capace di attivare un sistema impeccabile, una figura completa sia sotto il profilo tecnico sia sotto il profilo normativo. Infatti abbiamo notato che questa è un'altra grande carenza... Spesso non conoscono le normative.

C'è una sorta di pigrizia ad approcciare l'accesso alle norme. Le grosse imprese di installazione hanno anche dei reparti che curano quest'area del lavoro. Molti artigiani invece

non guardano le norme. Alcuni di loro sono rimasti al lavoro di 20 anni fa. L'auspicio è che in futuro anche questi installatori investano in questo tipo di formazione. Noi conosciamo tecnici che sono bravissimi dal punto di vista professionale ma non sono allo stesso livello dal punto di vista commerciale, così come conosciamo professionisti completi... insomma dipende... più si conosce il prodotto e meglio si riesce a venderlo. La fiducia in questa figura è importante. Se l'installatore si rivolge a un utente comunque esperto che ha approcciato l'auto elettrica deve essere un interlocutore di un certo livello per porsi anche come un valido commerciale.

Quando l'installatore riesce a soddisfare in maniera credibile le domande dell'utente ha già fatto la vendita indipendentemente dal prezzo».

**Dell'Anna (Gewiss):** «L'installatore in questo senso può assolutamente essere un volano, ed è comunque anche sotto il profilo commerciale un anello importante della catena. La formazione serve anche a instaurare questo tipo di fiducia se conosce le norme in vigore».

**Scainelli (Scame):** «Adesso ci stiamo focalizzando sull'installatore. Ma non è quello il fattore discriminante che sta spingendo il mercato in una direzione piuttosto che un'altra. Sono state invece le scelte che hanno fatto le case automobilistiche, la consapevolezza sul futuro dell'ambiente. Quando ci troviamo

davanti a una Volkswagen o una Stellantis che hanno investito miliardi in una direzione, la strada è già segnata e non si torna indietro... E gli installatori meno brillanti e meno preparati su questa evoluzione dovranno adeguarsi. Dopodiché, ovviamente, se l'installatore è convinto di ciò che sta proponendo può essere sicuramente un supporto efficace alla vendita».



NELLA FOTO SOTTO, DA SINISTRA: MATTEO BONASSI (E-RICARICA), MATTIA SILVESTRI (AUTEL), CRISTIAN DALL'ANNA (GEWISS), STEFANO LUCINI (ORBIS), DIEGO BIONDA (BTICINO), STEFANO SCAINELLI (SCAME PARRE), ANTONIO ALLOCATI E DAVIDE BARTESAGHI (E-RICARICA)



# STATION DESIGN: MADE BY BERTONE DESIGN, THE MOST ICONIC ITALIAN DESIGN AGENCY

BERTONE DESIGN  
MILANO

atlante  
POWER TO CHANGE



## SOLAR CANOPY

To produce and consume 100% renewable energy



## ENERGY STORAGE

To provide continuity of service and reduced price throughout the day



## VEHICLE-GRID- INTEGRATION

To use EVs as a distributed energy resource to balance the electric grid and reduce charging costs



## CUTTING-EDGE FASTCHARGERS

To fastcharge on-the-go in few minutes



DISCOVER  
MORE

# Flotte e ricarica: la transizione elettrica passa anche da qui

IL PARCO AUTO DELLE FLOTTE AZIENDALI, SEPPUR LENTAMENTE, SI STA PROGRESSIVAMENTE ELETTRIFICANDO: OLTRE A INCONFUTABILI VANTAGGI IN TERMINI DI CONSUMI ED EMISSIONI, SECONDO UN SONDAGGIO CONDOTTO DA AIAGA, "SOLAMENTE" IL 55% DELLE AZIENDE HA INSTALLATO INFRASTRUTTURE DI RICARICA. UNA PERCENTUALE CHE FA DI QUESTO SEGMENTO UNA GHIOTTA OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER PRODUTTORI DI EV-CHARGER, CPO E INSTALLATORI

DI MATTEO BONASSI

Il dictat europeo sullo stop agli endotermici entro il 2035 non lascia spazio a interpretazioni o a scenari che non prevedano uno sviluppo massiccio dell'e-mobility. Se da un lato la diffusione delle colonnine ad accesso pubblico procede inesorabile grazie a incentivi statali e non, la ricarica a uso privato e semipubblico è un business che sta crescendo cavalcando trend e segmenti. Tra questi, uno dei più vivaci è senza dubbio quello relativo all'elettrificazione delle flotte aziendali: quando le società decidono di investire sulla mobilità elettrica convertendo il proprio parco auto, il passo successivo - anzi, simultaneo - è quello di provvedere alla realizzazione di un'infrastruttura di ricarica per i propri dipendenti.

## Flotte sempre più elettriche

A questo proposito, la visione futura dei fleet manager emerge dai numeri riportati in un sondaggio condotto da Aiaga (l'Associazione italiana acquirenti e gestori auto aziendali) in partnership con la società di ricerca GD Advisory, che ha coinvolto 622 aziende. Le diverse alimentazioni a basso impatto ambientale sono ormai ampiamente diffuse: il 52% ha confermato la presenza di veicoli ibridi Plug-in, il 50% Mild Hybrid, il 38% Full Hybrid e il 36% di vetture full electric. A fronte di questa fotografia relativa al parco auto, il 55% delle aziende ha già provveduto all'installazione di stazioni di ricarica, ma solo il 22% ha dotato i propri driver di card per la ricarica pubblica e solo il 9% ha installato wall box domestiche presso l'abitazione dei propri dipendenti. Percentuali ancora basse, soprattutto quest'ultima, che però indicano al contempo come, proprio

sulle infrastrutture di ricarica, ci siano ampi margini di crescita, con un conseguente e importante sviluppo futuro per il business di chi opera nel settore degli ev-charger. Tre quarti delle aziende ha dichiarato di aver intrapreso azioni concrete per ridurre le emissioni delle proprie flotte e l'introduzione di mezzi con alimentazione alternativa è stata la più seguita (58%) e solo il 18% dei fleet manager intervistati ha dichiarato di non avere nemmeno un veicolo ad alimentazione green nelle proprie flotte. Il 54% dei fleet manager che hanno acquistato veicoli elettrici o ibridi plug-in ha già riscontrato una sensibile diminuzione dei consumi e delle emissioni. Ma non solo: secondo il 62% degli intervistati questa politica aziendale ha portato a un netto miglioramento nella percezione dell'immagine della società da parte dei propri partner e dei propri clienti. Esistono però ancora una serie di criticità che frenano la diffusione dei veicoli elettrici. I fleet manager che non hanno ancora intrapreso la strada della mobilità elettrica giustificano questa scelta con il costo dei Bev ancora troppo alto unita a una gamma ancora troppo limitata per le proprie esigenze (il 46% degli intervistati). Diversi invece (il 56%) sono ancora frenati dai timori del rifornimento energetico e dalla diffusione delle colonnine pubbliche. «La transizione green delle auto aziendali è ben lontana dalla sua piena realizzazione» sottolinea Davide Gibellini, Ceo & Managing Partner di GR Advisory, «e dovrà essere attentamente monitorata da qui al fatidico 2035 anche a fronte del recente stop della decisione UE di proibire la vendita di motori termici. Il ridotto numero di aziende

## I TREND DEL SEGMENTO

22%

AZIENDE CHE HANNO ADOTTATO RICARICA AUTENTICATA VIA RFID CARD

36%

AZIENDE CHE HANNO INTRODOTTO BEV

9%

AZIENDE CHE HANNO INSTALLATO WALL BOX A CASA DEI DIPENDENTI

55%

AZIENDE CON INFRASTRUTTURE DI RICARICA

18%

FLOTTE DOVE ANCORA NON SONO PRESENTI VEICOLI GREEN

fonte sondaggio GD Advisory

che offrono corsi ai driver aziendali (appena 15%) dimostra che non si è ancora capita l'importanza dei comportamenti di guida, sia per diminuire emissioni e consumi, sia per condurre correttamente le auto ibride ed elettriche e aumentare la sicurezza».

## E-mobility e sostenibilità: un passaggio obbligato

Il passaggio alla mobilità elettrica, per le aziende, multinazionali in primis, che si pongono obiettivi importanti in fatto di sostenibilità per ridurre il proprio impatto ambientale, è un step necessario, come spiega Maurizio Capogrosso, direttore delle risorse umane di Henry Schein, società che fornisce macchinari per l'health care: «Henry Schein è un'organizzazione globale con una catena di fornitura ampia e complessa, e lavoriamo continuamente per ridurre il nostro impatto ambientale. Nel Nord Italia ci siamo impegnati a elettrificare il 25% della nostra flotta entro i prossimi quattro anni. Il nostro parco macchine si riferisce alle auto aziendali e ai furgoni dei tecnici del servizio Henry Schein. È un obiettivo che continu-



## HANNO DETTO



**Riccardo Cassetta, head of private sales di Enel X Way**

«Presso l'infrastruttura di Mediaset abbiamo inserito un meccanismo di smart charging: impostata una soglia limite, la piattaforma è in grado di modulare la potenza delle singole stazioni di ricarica in modo da evitare il superamento della potenza prestabilita. Questo garantisce, anche nel caso in cui tutte le stazioni fossero in funzione, di poter ricaricare le auto alla massima potenza consentita senza mettere in crisi la rete»



**Maurizio Capogrosso, direttore delle risorse umane di Henry Schein**

«Il nostro team ora è più attento all'energia utilizzata durante la guida, alla distanza percorsa e all'ottimizzazione degli spostamenti in base alla posizione del prossimo punto di ricarica. Abbiamo notato anche una riduzione della manutenzione e dei costi dei veicoli»

iamo a perseguire e che abbiamo già iniziato a implementare in diverse sedi. Abbiamo deciso di farlo perché in Henry Schein ci impegniamo a promuovere pratiche commerciali responsabili nelle nostre attività e nella nostra catena di fornitura, in collaborazione con i nostri fornitori e clienti. Incoraggiamo gli operatori sanitari ad adottare un approccio aziendale più ecologico, quindi è importante che anche noi, come organizzazione, facciamo lo stesso. La transizione verso la mobilità elettrica è ancora in corso nei nostri uffici. Nel 2016 abbiamo iniziato a elettrificare la nostra flotta in Italia,

che è stata introdotta per il car-sharing con una BMW 3i. Si trattava di un servizio a corto raggio vicino alle nostre filiali nel nord Italia. Da quando è stato implementato, i vantaggi per i membri del Team Schein e per l'ambiente sono stati molteplici. Il consumo di carburante è minore, il che significa una minore impronta di CO2. Utilizzando veicoli elettrici, abbiamo anche registrato una riduzione dei costi del gas. Al momento presso le nostre filiali di Milano e Fiumana, e presso il nostro nuovo magazzino di Cortemaggiore, abbiamo sei diversi punti di ricarica con colonnine e wall



SMA

Utilizza tutta l'energia del sole per viaggiare

# Ricarica ottimizzata con il nuovo SMA EV Charger

SMA-Italia.com

box da 22kw». Un altro esempio particolarmente virtuoso in termini di elettrificazione delle flotte è quello implementato presso la sede Mediaset di Cologno Monzese grazie alla partnership con Enel X Way. «Con Mediaset la collaborazione è partita da lontano: abbiamo iniziato a dialogare con loro sulla mobilità elettrica a partire dal 2019» racconta Riccardo Cassetta, head of private sales di Enel X Way. «Già in quel periodo alcuni top manager che avevano di fatto mostrato una sensibilità più marcata verso la sostenibilità, avevano iniziato a promuovere questo passaggio all'interno dell'azienda e hanno aperto la strada per far sì che venisse sposato in toto questo processo di transizione. È stata una transizione light, nel senso che siamo partiti con alcune stazioni di ricarica presso l'head quarter di Cologno Monzese e successivamente in quella di Roma. L'esperienza è stata subito positiva, sia per quanto riguardava l'utilizzo delle vetture elettriche sia relativamente alla gestione delle stazioni di ricarica. Quindi, nel 2020, l'azienda ha deciso di inserire nella propria car list vetture esclusivamente elettriche e ibride plug-in. Riguardo alle stazioni di ricarica all'inizio è stato ovviamente necessario un processo di consulenza a 360 gradi rispetto a quello che poi si sarebbe sviluppato come un vero e proprio piano di elettrificazione. Il parcheggio riservato ai dipendenti presso la sede di Cologno conta circa 400 posti auto, situati in 4 aree differenti. Il primo step è stato quindi confrontarsi con il cliente per capire insieme, in base alle loro esigenze, che tipologia di stazione di ricarica sarebbe stata più adatta e in che quantità, studiando una soluzione che avesse come obiettivo primario quello di ridurre al minimo la richiesta di potenza a monte. Visto il numero davvero importante di ev-charger impiegati - alla fine ne sono stati installati più di 200 - abbiamo lavorato anche sulla scala-

PRESSO I PARCHEGGI AZIENDALI DI MEDIASET, ENEL X WAY HA INSTALLATO PIÙ DI 200 EV-CHARGER. PER LA MAGGIOR PARTE SI TRATTA DI WALL BOX DA 22 KW. OLTRE A QUESTE SONO PRESENTI DUE JUICE PUMP IN DC PER RICARICHE FAST FINO A 60 KW. TUTTE LE STAZIONI VENGONO GESTITE ATTRAVERSO UNA PIATTAFORMA SMART CHE CONSENTE DI IMPOSTARE UN TETTO ALLA POTENZA PRELEVATA DALLA RETE



L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA UTILIZZATA DALLA FLOTTA DI HENRY SCHEIN DOVE VENGONO IMPIEGATE WALL BOX DA 22 KW ATTIVABILI TRAMITE CARD RFID

bilità dell'infrastruttura: le vetture elettriche evolvono e crescono nel tempo; quindi, è stato necessario pensare un progetto modulare. L'infrastruttura di Mediaset prevede infatti la possibilità di aggiungere in futuro altre stazioni senza interventi invasivi».

### Piattaforme di gestione customizzate

L'elettrificazione di una flotta, oltre all'installazione dei punti di ricarica, richiede anche una piattaforma software di gestione che consenta di monitorare l'infrastruttura. Una soluzione che spesso richiede interventi sartoriali studiati per rispondere alle diverse esigenze di ogni azienda. «Per aiutarci in questo processo» spiega Capogrosso «abbiamo collaborato con Fleet220, una società che si occupa della conversione delle flotte aziendali in elettriche. Fleet220 fornisce una varietà di strumenti per aiutare i gestori di flotte e gli autisti nella transizione. Ad esempio, fornisce una gestione completa della flotta aziendale e delle attività, monitorando in tempo reale i consumi e le transazioni. I membri del Team Schein dispongono di tessere identificative personalizzate che possono essere utilizzate in diverse stazioni di ricarica sia in Italia che in altri Paesi. Le sessioni di ricarica all'interno dei nostri uffici sono monitorate con il software MyEvFleet220. Fleet220 fornisce dashboard personalizzate per monitorare il consumo energetico, i costi e altro ancora. La dashboard ci permette di vedere tutte le attività in un unico posto mentre si svolgono». Anche Enel X Way ha implementato per Mediaset una piattaforma smart, con la possibilità di impostare limiti di potenza e di gestire in maniera intelligente il load balancing dell'intera infrastruttura: «Presso gli studi Mediaset abbiamo installato circa 200 WayBox da 22 kW oltre a 3 WayPump in DC da 60 kW. Tutte le stazioni sono monitorabili e gestibili tramite la medesima piattaforma di back-end. Per accedervi è possibile autenticarsi attraverso l'app Enel X Way oppure adoperare un Rfid card. Sia gli accessi tramite card e tramite app vengono visualizzati dalla piattaforma: il fleet manager ha ovviamente la possibilità di aprire nuovi profili sull'app oppure attivare nuove card. L'infrastruttura di Mediaset prevede anche la presenza di alcune stazioni dedicate agli ospiti, quindi ad accesso libero. Una delle criticità in fase di progettazione è stata anche quella di capire come avrebbe potuto evolvere l'infrastruttura in base al suo utilizzo: Mediaset aveva la necessità di monitorare tutte le ricariche che

venivano effettuate, gli accessi alle stazioni per comprendere le possibilità di ottimizzazione. Per questo motivo abbiamo implementato una piattaforma software tale per cui il cliente è in grado di controllare gli accessi e gestire le interazioni con le stazioni. Abbiamo inoltre inserito un meccanismo di smart charging: impostata una soglia limite, la piattaforma è in grado di modulare la potenza delle singole stazioni di ricarica in modo da evitare il superamento della potenza prestabilita. Questo garantisce, anche nel caso in cui tutte le stazioni fossero in funzione, di poter ricaricare le auto alla massima potenza consentita senza mettere in crisi la rete con picchi in prelievo e soprattutto di contenere i costi, perché si evita di sfiorare il tetto prestabilito. A questo proposito una piccola curiosità: tutte le stazioni di ricarica vengono limitate dal load balancing, tranne due, dedicate ai top manager che invece sono settate in modo che i veicoli ricarichino nel più breve tempo possibile e siano sempre con il pieno di energia. Un aneddoto per spiegare come questa possibilità sia funzionale al business: concettualmente la cosa importante è che la piattaforma, volendo, possa discriminare alcune stazioni gestendole autonomamente con impostazioni personalizzate. Quindi ad esempio, nella gestione di una flotta, è possibile scegliere di avere alcuni veicoli sempre carichi e pronti a partire». Ovviamente un'infrastruttura di questo calibro ha richiesto sforzi non indifferenti anche in fase di installazione: una delle esigenze principali delle aziende è infatti quella di limitare al massimo interventi che possano inficiare la produttività oppure avere ripercussioni sulle abitudini dei dipendenti. «Una delle sfide che hanno dovuto affrontare i nostri tecnici installatori è stata relativa ai tempi e alle modalità di lavorazione: Mediaset ha richiesto che l'infrastruttura venisse montata all'interno dei parcheggi senza mai impedirne l'accesso e l'utilizzo. Questo ha richiesto lavori in notturna, lavori a settori, durante i week-end e in tempi davvero brevissimi, sfruttando anche il periodo a cavallo dell'estate per minimizzare l'impatto sulla quotidianità degli impiegati».

### Presente e futuro dell'elettrificazione

Oltre agli ovvi vantaggi in termini di risparmio relativo ai consumi, già sottolineata dai risultati del sondaggio condotto da Aiaga, il passaggio all'elettrico spesso porta anche nei confronti dei dipendenti una maggior attenzione e consapevolezza riguardo al tema green. Ma



non solo: clienti o potenziali tali sono sempre più attenti nello scegliere partner sensibili alla sostenibilità. «C'è stato anche un cambiamento di mentalità per quanto riguarda i viaggi» ha puntualizzato Capogrosso. «Il nostro team ora è più attento all'energia utilizzata durante la guida, alla distanza percorsa e all'ottimizzazione degli spostamenti in base alla posizione del prossimo punto di ricarica. Abbiamo notato anche una riduzione della manutenzione e dei costi dei veicoli. Molti membri del team sono stati molto aperti nei confronti delle auto elettriche o ibride. Sono stati felici di vedere che stavamo implementando questo sistema nei nostri uffici, perché anche loro sono preoccupati per il loro impatto sull'ambiente. Il personale sente così di contribuire alla riduzione delle emissioni di carbonio e alla creazione di un futuro più sano per le generazioni a venire. Infine, alcuni dei nostri clienti ci hanno chiesto se utilizziamo veicoli elettrici, visto che stanno diventando sempre più consapevoli delle pratiche ambientali delle organizzazioni con cui lavorano». Come anticipato, l'elettrificazione delle flotte rappresenta un segmento di mercato assolutamente strategico per le aziende che producono stazioni di ricarica, oltre che per Cpo e, a cascata, anche per gli installatori, soprattutto se si fa riferimento a piccole e medie imprese con un numero limitato di ev-charger in servizio. Il business sta crescendo velocemente, anche perché finalmente, dopo lo shortage di componenti dovuto agli anni

della pandemia, pare che finalmente il mercato automotive stia tornando lentamente a regime, consentendo ai fleet manager di investire sul rinnovamento della propria car-list con veicoli a zero emissioni: «Posso confermare che abbiamo in fase di realizzazione diversi progetti relativi all'elettrificazione di flotte aziendali a conferma del fatto che il segmento è al momento uno dei più trainanti per il business dell'e-mobility.

Sono sempre più numerose le aziende che stanno per intraprendere questa transizione e lo stanno facendo in maniera convinta. L'elettrificazione delle flotte, soprattutto grazie allo sblocco della disponibilità dei veicoli riguardo alla consegna delle vetture, sta partendo in maniera decisa. Come Enel X Way stiamo sviluppando un'expertise e un know-how tale da poter supportare al meglio le varie esigenze e necessità.

A questo proposito, 30 tra le più importanti multinazionali europee (tra cui Coca Cola, Uber, Ikea e Leaseplan) hanno sottoscritto una lettera alla Commissione UE richiedendo una normativa che imponga entro il 2030 flotte aziendali al 100%. Una norma che potrebbe avere diversi effetti positivi, tra cui il rapido abbattimento delle emissioni, una riduzione della dipendenza dal petrolio importato extra UE e la creazione di un bacino di auto usate più accessibili per gli utenti privati. Insomma, un altro indizio a conferma di come l'e-mobility sia destinata ad affermarsi anche in quest'ambito.

## LE SOLUZIONI DI FLEET220

Nei primi mesi del 2023 è nato Fleet220: un servizio specializzato per accelerare l'elettrificazione delle flotte e gestire i processi di ricarica. La società – forte del proprio know-how nell'assistenza clienti con un portfolio di 250 aziende per un totale di oltre 3mila veicoli e oltre 1.000 stazioni di ricarica installate sia in azienda sia presso le abitazioni private dei dipendenti – per implementare il servizio punta sulla nuova app Myevfleet. Si tratta di un software personalizzato con soluzioni studiate ad hoc per assecondare le necessità di ogni singola impresa. Attraverso il programma Fleet220 viene proposta una piattaforma digitale proprietaria per la contabilizzazione dei processi di ricarica, un servizio di progettazione dedicato, oltre all'installazione e alla gestione delle colonnine. Si tratta di soluzioni modulari e scalabili, oltre alla possibilità di stringere accordi e convenzioni con società che operano nel settore del noleggio a lungo termine.



# PLUS EV-CHARGE

**Costruttori di caricatori per auto elettriche ed ibride.**

**Dal 1998, prodotte a Ravenna.**



**Scoprite i nostri caricatori da muro, a colonna e Fast Charge.**



# Il futuro dell'infrastruttura di ricarica? Automazione e customizzazione

ROBOT IN GRADO DI GESTIRE IL RIFORNIMENTO ENERGETICO IN TOTALE AUTONOMIA, SISTEMI AUTOMATIZZATI PER CONSENTIRE LA RICARICA ANCHE SENZA SCENDERE DAL VEICOLO E NUOVE TECNOLOGIE IN GRADO DI SFRUTTARE L'INDUZIONE. SONO SOLO UN'ASSAGGIO DELLE POSSIBILI EVOLUZIONI NELL'AMBITO DELL'EV-CHARGING

DI FEDERICA MUSTO

**D**all'analogico al digitale. Il passaggio dalla mobilità termica a quella elettrica rappresenta non solo un cambio tecnologico a livello di trazione, ma una vera e propria rivoluzione industriale dal punto di vista concettuale per il rifornimento. L'infrastruttura di ricarica sorpassa finalmente tutte le difficoltà di approvigionamento legate al mondo del carburante (come la distribuzione su gomma dei combustibili fossili, la necessità di stoccaggio, il servizio) includendo sempre più il momento del rifornimento del mezzo di trasporto in azioni ormai quotidiane per l'utente, equiparabili alla ricarica dello smartphone o del tablet.

A questo scopo un passaggio fondamentale risulta essere la ricerca di una sempre maggiore capillarità e intuitività del servizio di ricarica, caratteristiche che un numero crescente di Cpo vanno perseguendo tramite lo sviluppo di sistemi di automazione e customizzazione della ricarica.

## ACR: la ricarica automatizzata di Hyundai

Un primo esempio di automazione della ricarica è dato dall'Automatic Charging Robot (ACR) sviluppato da Hyundai Motor Group e presentato per la prima volta quest'anno al Salone della mobilità di Seul. Si tratta di un robot dotato di un braccio meccanico in grado di aprire lo sportello, collegare in autonomia il cavo della colonnina alla porta di ricarica del veicolo e poi rimuoverlo quando la ricarica è completa. Grazie all'IoT, infatti, l'algoritmo sviluppato dalla casa sud coreana sfrutta l'intelligenza artificiale per elaborare le immagini catturate dalle telecamere 3D applicate al robot e garantire che ACR gestisca in autonomia e precisione le diverse situazioni che possono verificarsi: la posizione del parcheggio del veicolo, la forma, l'altezza e la distanza della porta di ricarica, il peso del cavo e i diversi ostacoli che possono occorrere durante l'avvio e l'arresto della ricarica. L'obiettivo di questo sistema di automazione è

quello di facilitare e velocizzare l'operazione di rifornimento in condizioni sfavorevoli di luce, spazio o meteo, e come servizio di maggiore accessibilità per i conducenti con difficoltà motorie. Dong Jin Hyun, Head of Robotics Lab di Hyundai Motor Group, ha riassunto così gli obiettivi di sviluppo: «L'ACR contribuirà a facilitare la ricarica dei veicoli elettrici, soprattutto in ambienti bui o che presentano ostacoli. Il robot migliorerà anche l'accessibilità, in particolare per le persone con difficoltà motorie, che potrebbero riscontrare impedimenti visti i cavi più spessi e pesanti per la ricarica rapida». Sempre secondo gli ingegneri del gruppo automobilistico sud coreano, i robot di ricarica automatica in futuro saranno in grado di aumentare in modo significativo la praticità della ricarica dei veicoli elettrici, in particolare se combinato con sistemi di controllo del parcheggio autonomi in cui i diversi veicoli parcheggiati potranno essere ricaricati in sequenza.

## ROCIN-ECO: il braccio robotico al servizio dei Bev

Ma non è solo Hyundai a lavorare a un sistema di automazione. ROCIN-ECO (Robot Charging Infrastructure Ecosystem) è un progetto coordinato da Ionity - con un budget di 1,8 milioni di euro e una deadline prevista entro marzo 2024 - nato dalla collaborazione di Rocsys, Ionity, Audi, TÜV SÜD, Porsche, BMW, Ford, Mercedes-Benz, AVL, and Huber+Suhner con l'obiettivo di dare vita ad un sistema standard di automazione per la ricarica in Europa.

Obiettivo primario del consorzio, infatti, è quello di sviluppare una tecnologia pienamente interoperabile che possa essere utilizzata da tutti i veicoli dei diversi brand che utilizzano le stazioni di ricarica ad alta potenza della rete europea, come ad esempio quelle di Ionity.

Crijn Bouman, Ceo e co-founder di Rocsys, uno dei maggiori fornitori al mondo di soluzioni alimentate da robotica e intelligenza artificiale, ha dichiarato a proposito del progetto ROCIN-ECO:

«La ricarica autonoma può avere successo solo con un approccio completamente interoperabile tra l'infrastruttura di ricarica e i veicoli elettrici (...) L'obiettivo è creare un prodotto alla fine accessibile alle case automobilistiche di tutto il mondo e ottenere un vero ecosistema di infrastrutture di ricarica robotica». Lo scopo finale del consorzio ROCIN-ECO è quello di dotare le stazioni di ricarica rapida lungo le autostrade europee di una o più corsie robotiche che rendano l'operazione ancora più veloce ed intuitiva. Le corsie consentiranno un rifornimento completamente automatizzato in circa 15-30 minuti, senza alcuna operazione da parte del conducente se non quella del parcheggio dell'auto. Grazie allo standard internazionale IEC 62196, che definisce le tipologie di connettore per i veicoli elettrici, e al protocollo di comunicazione ISO 15118 con il quale la colonnina riconosce il VIN del veicolo e di conseguenza tutte le caratteristiche a esso collegate (come modello, proprietario e sistema di fatturazione) avviando quindi la ricarica con il semplice plug & charge, ovvero senza l'ausilio di una tessera o di una App ma con la semplice connessione del cavo al veicolo, l'operazione di ricarica verrà completamente gestita dal braccio robotico, indipendentemente dal modello di auto. Ciò, inoltre, permetterà di garantire un'esperienza molto meno impegnativa ai conducenti con limitazioni fisiche, che talvolta possono incomberne in difficoltà di deambulazione presso gli stalli di ricarica o nella manovra del cavo di una colonnina High Power Charging, comprensibilmente più grosso e pesante rispetto ai cavi standard per l'AC di Tipo 2. Inoltre, le corsie robotiche offriranno un miglioramento del ROI fino al 20% per l'operatore della stazione di ricarica, eliminando il tempo di inattività tra il rifornimento di un'auto e l'altra nei momenti di punta.

## Soluzioni per la ricarica urbana

Sempre in Germania è in sviluppo un altro progetto, questa volta pensato specificamente per la

## SPERIMENTAZIONI WIRELESS



In un'area privata dell'autostrada A35 (BreBeMi), in prossimità dell'uscita Chiari Ovest, è in corso di sperimentazione un progetto di ricarica induttiva dinamica senza contatto chiamato Arena del Futuro, che applica la tecnologia "Dynamic Wireless Power Transfer" per la ricarica di mezzi leggeri (500e) e pesanti (Iveco e Iveco Bus) in movimento. Si tratta di un anello di bobine posizionate a 10 cm di profondità nell'asfalto autostradale e sotto il pianale dei veicoli circolanti, con l'obiettivo

di alimentare i veicoli in movimento durante il tragitto. Il passaggio di energia avviene per induzione tra le bobine posizionate sul veicolo e quelle attivate di volta in volta nel manto stradale sotto il veicolo in transito, grazie alla formazione di un campo elettromagnetico chiuso capace di generare una potenza scalare in base al numero di bobine posizionate sul veicolo. Potenza che per una 500e si attesta sui 20-25 kW, utile ad alimentare il veicolo ad una velocità di crociera di 130 km/h. Il sistema è tarato per funzionare sia in ricarica statica che dinamica e prevede una distanza di 25 cm tra la spira che trasmette nell'asfalto e quella ricevente nel veicolo. L'efficienza si attesta intorno all'85-88% dato che la potenza generata serve prevalentemente per la trazione e dunque non necessita del passaggio in batteria, se non per la piccola quota utile alla ricarica. La potenza generata diminuisce mano a mano che la distanza tra le spire aumenta. Il progetto, che a regime vedrà l'alternarsi di tratte per la ricarica dinamica a stalli per la ricarica statica, ha l'obiettivo di limitare le dimensioni delle batterie sui mezzi pesanti alimentandoli lungo il tragitto e garantire una percorrenza extraurbana alle citycar elettriche. Il costo sostenuto oggi per l'infrastruttura è di 1 milione e mezzo di euro per km, con il peso economico maggiore deputato alle cabine di trasformazione, necessarie ogni 4 km circa. Il progetto è stato recentemente presentato al Parlamento Europeo per l'assegnazione di una quota dei fondi PNRR per lo sviluppo di tecnologie alternative di mobilità.

ricarica urbana in AC con l'obiettivo di rendere la ricarica in città sempre più diffusa, di facile utilizzo

e al contempo a basso impatto visivo nel panorama urbano. Si tratta del Curb Charger (ricarica a cordolo) ideato da Rheinmetall e presentata a fine 2022 durante una conferenza sulla mobilità elettrica organizzata da VDE, l'associazione tedesca di settore che rappresenta i principali player nel settore dell'e-mobility.

Nel Curb Charger l'elettronica del sistema viene integrata nella pietra del marciapiede senza di fatto prevedere i costi di hardware e lo spazio necessario a una colonnina tradizionale. Il caricabatterie è modulare con una potenza in AC fino a 22 kW, e può essere integrato nei sistemi di back-end esistenti e nelle infrastrutture del sistema di ricarica tramite un protocollo open charge point (OCP).

Il sistema risulta in questo modo discreto nel paesaggio urbano, facilmente installabile, scalabile e di facile e veloce manutenzione. Dal Regno Unito arriva invece GoHub, il sistema di ricarica mobile tramite powerbank sviluppato dalla startup britannica ZipCharge. Si tratta di un Hub a basso costo e facilmente posizionabile nei parcheggi, costituito da 5 o 10 powerbank da 4 kWh ciascuno, che vengono costantemente ricaricati tramite pannelli fotovoltaici e mini turbine eoliche posizionate sopra l'Hub stesso.

I powerbank sono estraibili e pensati in maniera che l'utente possa agilmente trasportarli tramite una maniglia estraibile all'interno del parcheggio alla stregua di un trolley, dall'Hub al veicolo (o altro dispositivo) da caricare. Fattore molto interessante del sistema è il fatto che i GoHub utilizzano per lo stoccaggio le batterie a fine vita degli ZipCharge Go.



# La ricarica a portata di app per tutti i CPO



Disponibile su  
**App Store**



Disponibile su  
**Google Play**

# Le app per la ricarica: un panorama in continua evoluzione

NEGLI ULTIMI DUE ANNI L'OFFERTA DI APPLICAZIONI PER GEOLOCALIZZARE E ACCEDERE A UN NUMERO PIÙ AMPIO DI COLONNINE È CRESCIUTA IN MANIERA IMPORTANTE. OGGI SONO DISPONIBILI PIATTAFORME SEMPRE PIÙ COMPLETE E PERSONALIZZABILI IN BASE ALLE DIVERSE ESIGENZE DI VIAGGIO: QUELLE PIÙ DIFFUSE PUNTANO SULL'INTEROPERABILITÀ (ALCUNE DANNO ACCESSO A PIÙ DI 400MILA EV-CHARGER IN EUROPA), SULLE FUNZIONI PER IL PAGAMENTO E SOPRATTUTTO SULL'AFFIDABILITÀ DELLE INFORMAZIONI MESSE AL SERVIZIO DELL'E-DRIVER



**C**on l'evoluzione della mobilità elettrica, le app dedicate alla geolocalizzazione delle colonnine di ricarica ad accesso pubblico sono diventate uno strumento quasi indispensabile per coloro che utilizzano abitualmente un Bev, sia per pianificare il tragitto del proprio viaggio con la certezza di evitare qualsiasi intoppo legato all'autonomia del mezzo, sia come strumento per dialogare con la colonnina. La maggior parte delle app consente infatti di prenotare la ricarica, attivare l'ev-charger ed effettuare il pagamento direttamente attraverso il proprio smartphone. Oltre alla profondità dei filtri di ricerca - che ormai consentono nella maggior parte dei casi di selezionare le colonnine più adatte alle proprie esigenze per potenza, tipologia di connettore, gestore e disponibilità - è l'affidabilità delle informazioni (soprattutto relative all'effettiva fruibilità del punto di ricarica) e la quantità

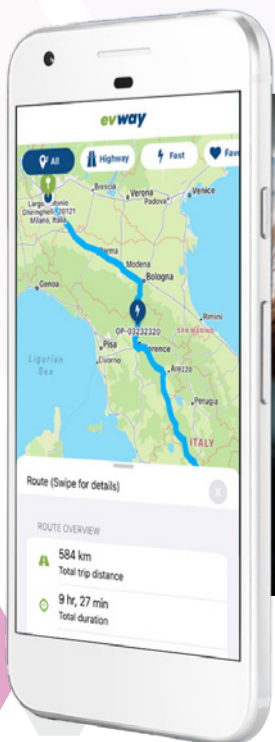
dei charging point interoperabili, ovvero a cui è possibile accedere da un'unica app, sono tra le principali discriminanti quando si sceglie quale installare sul proprio smartphone. Oggi l'offerta è davvero ampia e le colonnine di ricarica vengono localizzate anche da app di navigazione diffusissime. Ad esempio Maps di Google, che dallo scorso novembre ha scelto di implementare la sua piattaforma con numerose opzioni al servizio di chi guida in elettrico, come un filtro per visualizzare solo i punti di ricarica fast, ovvero charging point in DC con potenza pari o superiore ai 50 kW; oltre a poter selezionare i punti di ricarica disponibili per tipologia di presa. Stesso upgrade per l'altrettanto diffusa Waze, che da pochi mesi consente di inserire il modello dell'auto e il tipo di cavo compatibile in modo da identificare le stazioni di ricarica a disposizione durante il viaggio, ma soprattutto di sfruttare l'interazione con gli utenti per dare informazioni certe e sempre più aggiornate sullo stato di funzionamento della colonnina in questione.

## Parola d'ordine: interoperabilità

Il panorama delle app per la ricarica è variegato e può apparire piuttosto complesso per chi ha poca dimestichezza con il mondo dell'e-mobility. Tutti i Cpo presenti sul territorio hanno un'app dedicata all'utilizzo della propria rete e, grazie ad accordi di interoperabilità, il loro circuito copre anche le colonnine non installate direttamente. In quest'ambito si distinguono l'app Enel X Way, che

garantisce l'accesso a oltre 280mila charging point a livello europeo e che ha introdotto di recente anche la possibilità di pianificare il proprio viaggio; e all'app di Plenitude Be Charge, con più di 125mila punti di ricarica interoperabili. Esistono poi le app sviluppate dagli E-mobility service provider (Emsp) che consentono di individuare e accedere alle colonnine di diversi Cpo garantendo all'utente la massima capillarità del servizio, ovvero di scegliere la colonnina più vicina o quella con la tariffa più conveniente in base alle proprie preferenze. In termini di interoperabilità, una delle app a garantire la scelta più ampia è Evway, sviluppata da Route220, che pochi mesi fa ha superato il traguardo dei 410mila charging point tracciati, risultando così uno degli strumenti più completi al servizio degli e-driver. L'app consente di pagare la ricarica tramite il sistema Wallet, con l'obiettivo di evitare agli e-driver lunghi processi di pre-autorizzazione dettati dai sistemi bancari. Utilizzando il Wallet invece il saldo viene monitorato direttamente sull'app senza passaggi intermedi, rendendo tutto più semplice e immediato. Gli utenti devono associare il Wallet a un sistema di pagamento: successivamente è necessario caricare un saldo di almeno 25 euro per avviare la ricarica (obbligatorio anche per attivare stazioni gratuite). Il credito residuo può essere visualizzato nell'area Profili oppure cliccando su Wallet all'interno del profilo selezionato. Evway prevede anche un abbonamento flat rate che consente di ricaricare con un'unica tariffa presso tutte le stazioni Hpc con potenza superiore ai 100 kW coperte dall'app in Italia e in Europa. In termini di interoperabilità, altra app degna di nota è BeaglePlug, che garantisce l'accesso a più di 425,7mila punti di ricarica

L'APP DI EVWAY, SVILUPPATA DA ROUTE220, È TRA LE PIÙ COMPLETE IN CIRCOLAZIONE: PIÙ DI 410MILA CHARGING POINT DISPONIBILI E LA POSSIBILITÀ DI UTILIZZARE UN WALLET PREPAGATO PER LA RICARICA



(e più dell'85% dei punti di ricarica presenti sul territorio italiano). La piattaforma consente di gestire diversi operatori e prevedere l'implementazione di diversi sistemi di pagamento: wallet, carte di pagamento o Rfid con la possibilità di abbinarle a piani flat "all inclusive" oppure pay per use. Tra le peculiarità di BeaglePlug un'attenzione particolare ai feedback degli utenti attraverso il proprio canale Telegram e un team di sviluppo che si occupa di prendere in carico eventuali segnalazioni e di garantire continui update per migliorare il servizio ascoltando i feedback della propria community.

### App simili, funzioni peculiari

Premesso che alla base del servizio offerto tramite le app dai vari Emsp ci sia la possibilità di geolocalizzare e raggiungere la colonnina più adatta alle proprie esigenze nelle vicinanze, esistono alcuni servizi che si differenziano grazie a opzioni particolari. La multiutility Sorgenia, ad esempio, opera come Emsp attraverso l'app proprietaria MyNextMove, che fornisce l'ubicazione in tempo reale di 30mila colonnine dislocate in tutta Italia, addirittura con la possibilità di filtrare solo i punti di ricarica che utilizzano energia proveniente al 100% da fonte rinnovabile. Inoltre, nell'area personale del proprio profilo, è possibile visualizzare lo storico delle ricariche effettuate con i costi e il relativo risparmio di CO2 immesso nell'atmosfera. È previsto un servizio di assistenza e la possibilità di utilizzare un portafoglio virtuale con pacchetti prepagati che danno diritto a un credito omaggio crescente con l'aumentare dell'importo. Per ogni ricarica effettuata tramite MyNextMove si ricevono dei Green Coins da utilizzare nella app MySorgenia per acquistare oggetti ambientalmente compatibili o supportare progetti di sostenibilità ambientale. Versatilità è invece l'aggettivo che meglio descrive l'app NexCharge: oltre a offrire una serie di informazioni specifiche sulla colonnina, sulle tariffe, sul connettore utilizzato, sulla potenza con tanto di fotografie dove disponibili, le informazioni sono corredate anche da brevi recensioni a opera degli utenti. Oltre a questo l'app consente diversi metodi di pagamento: wallet pre-paid, carta di credito (registrando le proprie credenziali direttamente sullo smartphone) e attraverso Rfid Card (viene spedita gratuitamente a proprio domicilio dopo la prima ricarica del wallet): una soluzione valida come alternativa in caso di smartphone non funzionante in zone con poca ricezione, oppure per coloro che non hanno dimestichezza con l'utilizzo dell'app e preferiscono un metodo di pagamento più semplice. Altra app che non può mancare dalla dashboard di un e-driver è ABRP (A Better Route Planner), a oggi una delle

più diffuse tra coloro che hanno la necessità di pianificare un viaggio a lungo raggio in elettrico. ABRP infatti, oltre a indicare il tragitto, è in grado di calcolare la carica residua del veicolo una volta giunti a destinazione e di segnalare le soste necessari durante il percorso in base all'autonomia del proprio Bev. Tante le opzioni per personalizzare il proprio profilo e il proprio viaggio: oltre a marca e tipologia del mezzo, anche il peso del carico extra, le condizioni del manto stradale, stato della carica alla partenza, oltre alla possibilità di impostare il livello di carica minimo con cui si desidera giungere a destinazione. Il percorso viene quindi impostato dall'app (disponibile sia in versione gratuita, sia a pagamento, con un abbonamento mensile pari a 4,99 euro) con un margine d'errore pressoché nullo.

### Verso un futuro sempre più user friendly

Oggi il panorama delle app a disposizione di chi viaggia in elettrico è estremamente variegato e frammentato. Oltre ai software di geolocalizzazione più diffusi e in grado di coprire, in termini di interoperabilità, la quasi totalità i colonnine ad accesso pubblico presenti nel nostro Paese, non bisogna dimenticare che tutti i Cpo che operano sul territorio e tutte le multiutility che si prefigurano come Charging point operator con proprie infrastrutture attive mettono a disposizione dei propri utenti un'app proprietaria, alcuni esempi sono Free to X, Ewiva, Atlante, GasGas, A2a, Acea E-Mobility, Duferco, E.ON, Ionity e IrenGO, solo per citarne alcuni. Inoltre nei prossimi anni vedremo una diffusione sempre più rapida della tecnologia Plug & Charge, che -una volta abbinato il veicolo al profilo utente - consentirà di ricaricare senza la necessità di adoperare lo smartphone o qualsiasi altro strumento di interfaccia con la colonnina. A questo si aggiungono sia sistemi di infotainment sempre più evoluti installati a bordo dei nuovi Bev, sia i piani di ricarica implementati dai marchi di automobili per i propri clienti (Porsche, Audi, Renault, gruppo Stellantis), che permettono di accedere a un numero sempre maggiore di colonnine non solo attraverso app proprietarie ma anche tramite Rfid card legate al profilo dell'utente, spesso anche con tariffe scontate. Sarebbe errato definire in competizione tra loro questa ricca offerta di servizi dedicati a chi viaggia in elettrico. Al contrario sono strumenti che contribuiscono a creare un'offerta sempre più segmentata e sartoriale per supportare gli utenti che passano all'elettrico con l'obiettivo di semplificare ulteriormente tutte le operazioni che ruotano intorno al rifornimento energetico. 

ENEL X WAY È OGGI TRA LE APP CHE GARANTISCONO L'ACCESSO A UNA DELLE RETI DI RICARICA PIÙ CAPILLARI, CON OLTRE 18MILA CHARGING POINT INSTALLATI E PIÙ DI 280MILA INTEROPERABILI



## IL PARTNER GIUSTO NEL MONDO DELLE RETI DI RICARICA

Nel panorama della mobilità elettrica **GAS GAS È INVESTITORE e PROPRIETARIO DI UNA RETE DI STAZIONI DI RICARICA**, oltre che **E-MOBILITY SYSTEM INTEGRATOR**: soggetto verticalmente integrato in tutta la catena del valore, in grado di rispondere alle diverse esigenze con soluzioni concrete, immediate e flessibili.

La **SOLIDA COMPETENZA** nell'installazione e nella gestione di sistemi di ricarica in tutta Italia e la **FLESSIBILITÀ ORGANIZZATIVA** ci rendono un **PARTNER DINAMICO E AFFIDABILE**, in grado di proporre soluzioni personalizzate e integrate.



### COME POSSIAMO DARTI SUPPORTO?



**1**  
PROGETTAZIONE  
PRELIMINARE  
ED ESECUTIVA



**2**  
PROCESSI  
AUTORIZZATIVI



**3**  
CONNESSIONI  
ALLA RETE  
ELETRICA



**4**  
FORNITURA E  
INSTALLAZIONE



**5**  
CERTIFICAZIONE  
E COLLAUDO  
DELL'IMPIANTO



**6**  
MONITORAGGIO  
E ASSISTENZA  
TECNICA



**7**  
CONNETTIVITÀ  
DATI



**8**  
MANUTENZIONE  
ANNUALE



**9**  
SOLUZIONI A  
INVESTIMENTO  
ZERO

## ENTRA A FAR PARTE DEL NETWORK GAS GAS

INFO@GASGAS.FUN +39 02 8088 9455

WWW.GASGAS.FUN

GASGAS SRL È PMI INNOVATIVA  
ISCRITTA AL REGISTRO IMPRESE - P.IVA\_09774700968  
VIA GIUSEPPE FRUA 20, 20146 MILANO - ITALIA

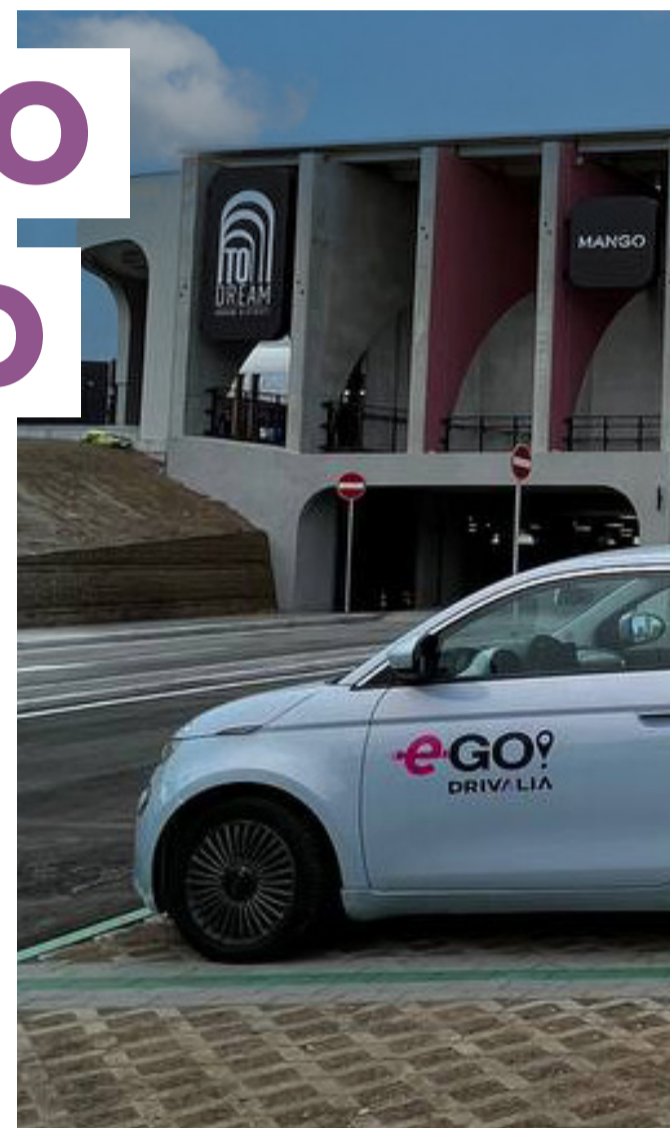
# Con Wallbox Supernova ricarica fast, efficiente e affidabile presso To Dream Torino

GRAZIE ALLA PRESENZA DI 8 EV-CHARGER SUPERNOVA, L'AZIENDA ASSICURA PRESSO L'INNOVATIVO POLO COMMERCIALE TORINESE UN TOTALE DI 16 PUNTI DI RICARICA DA 60 KW IN DC GESTITI DA ATLANTE IN QUALITÀ DI CPO

**A**ffidabile, efficiente, facile da utilizzare e soprattutto flessibile: queste sono solo alcune delle caratteristiche che hanno dettato la scelta di Supernova – colonnina prodotta da Wallbox – come l'ev-charger ideale per assicurare la presenza di stazioni fast in DC all'interno del centro commerciale

To Dream Torino, polo presso cui il Cpo Atlante – società del Gruppo Nhoa dedicata alla creazione della più grande infrastruttura di ricarica rapida e ultrarapida per veicoli elettrici del Sud Europa – è partner esclusivo per la gestione della ricarica ad accesso pubblico. Presso questa location, 8 colonnine sono appunto Wallbox Supernova: un totale di 16 charging point di tipo fast con potenza fino a 60 kW (30 kW per ogni connettore in caso di due veicoli in ricarica simultaneamente) che sfruttano connettori di tipo CCS2 Combo (e CHAdeMO come opzione su richiesta): una soluzione ideale per ricaricare il proprio veicolo in poco tempo (meno di 60 minuti), ad esempio durante una visita ai negozi del centro, oppure un pranzo presso uno dei suoi ristoranti. Supernova – oltre a differenziarsi attraverso un design essenziale dalle linee morbide che si sposano perfettamente con l'architettura moderna del polo

commerciale curato dallo studio Lombardini22 – è stata progettata per massimizzare l'efficienza e ridurre al minimo la necessità di manutenzione: producendo internamente tutti i componenti della stazione, Wallbox garantisce una perfetta integrazione tra hardware e software. Grazie a una tecnologia di auto apprendimento che permette di gestire i moduli di potenza in maniera intelligente e indipendente e di aumentare la loro affidabilità nel tempo, Supernova permette di ricaricare i veicoli anche nell'improbabile evenienza in cui un modulo possa guastarsi. La colonnina è oltretutto provvista di una serie di sensori in grado di rilevare e correggere problemi di lieve entità in modo da prevenire cause di guasto, inoltre la possibilità di ricevere aggiornamenti automatici del firmware over the air ne assicura la compatibilità con veicoli di produzione futura. Per quanto riguarda l'utilizzo da parte degli e-driver, Supernova presenta un'interfaccia user friendly studiata per guidare passo per passo l'utente nel processo di ricarica attraverso uno schermo touch da 10 pollici, ben visibile anche alla luce del sole. Un sistema di gestione dei cavi retrattili consente di riporli facilmente una volta ultimata la ricarica, impedendone il contatto con il terreno per garantire la costante pulizia



della stazione. È possibile pagare la ricarica utilizzando il QR code presente sullo schermo, tramite il lettore POS integrato, oppure attraverso Rfid card. L'urban district To Dream Torino dove sono state installate le 8 colonnine Supernova – uno dei più importanti progetti di riqualificazione dell'intero Piemonte finanziato dalla compagnia di real estate Romania Sviluppo – prevede la presenza di spazi dedicati allo shopping, all'intrattenimento, allo sport, alla cultura e ai servizi. Il polo commerciale nasce dalla riqualificazione dell'ex area industriale Michelin, in uno spazio di oltre 270mila metri quadrati (4mila posti auto) all'interno del quale sono state ricavate ricavate aree verdi, ristoranti, negozi, aree eventi, palestre e un hotel a 4 stelle. To Dream Torino è situato in prossimità dell'uscita dell'autostrada A4 Torino-Venezia, una location strategica per un hub di ricarica al servizio dei viaggiatori che si spostano da Milano verso la Francia. Il centro commerciale utilizza un impianto fotovoltaico in grado di generare 1 volta e mezza la quantità di elettricità richiesta dall'intero complesso: questo consente alle stazioni di ricarica Supernova gestite da Atlante di garantire per il rifornimento l'utilizzo di energia 100% green prodotta in loco. 



*La colonnina fast Supernova è la soluzione ideale per ricaricare il proprio veicolo in poco tempo (meno di 60 minuti), ad esempio durante una visita ai negozi del centro, oppure un pranzo presso uno dei suoi ristoranti*



## L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

**Progetto:** Wallbox  
(in collaborazione con Atlante)

**Ev charger utilizzati:**  
8 colonnine Supernova con  
potenza da 60 kW e doppio  
caricatore

**Punti di ricarica disponibili:** 16



LE COLONNINE SUPERNOVA SONO DOTATE DI SENSORI IN GRADO DI COREGGERE PICCOLE ANOMALIE E PREVENIRE EVENTUALI GUASTI. INTEGRANO UN AMPIO DISPLAY LCD - BEN VISIBILE ANCHE NELLE ORE DIURNE - PER ASSICURARE UN'ESPERIENZA DI RICARICA SEMPLICE E SICURA. I CAVI SONO RETRATTILI IN MODO DA FACILITARNE IL RIPOSIZIONAMENTO UNA VOLTA TERMINATO IL RIFORMENTO



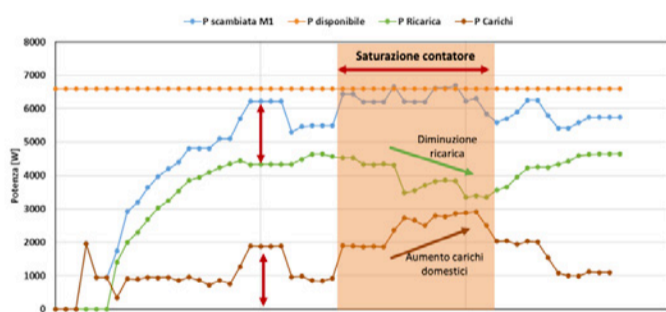
L'RSE HA PRESENTATO I RISULTATI DI DUE SPERIMENTAZIONI IN AMBITO AZIENDALE E RESIDENZIALE CHE HANNO EVIDENZIATO COME SIA POSSIBILE, GRAZIE ALLA RICARICA SMART, OTTENERE IMPORTANTI RISPARMI E UN'OTTIMIZZAZIONE DEL CONSUMO ENERGETICO



# I vantaggi garantiti da load management e CIR nella transizione elettrica

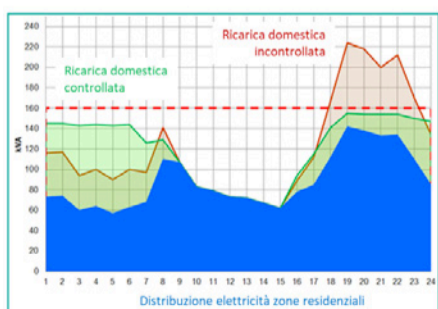
## VALIDAZIONE POWER MANAGEMENT

- ✓ Minimizzazione tempi di ricarica
- ✓ Continuità fornitura
- ✓ Modulazione della ricarica a compensazione carichi domestici



IL GRAFICO SOPRA METTE IN RISALTO I VANTAGGI DI UN SISTEMA DI RICARICA INTELLIGENTE IN AMBITO DOMESTICO, COME EVIDENZIATO DALLA BANDA, NELLA FASCE ORARIA IN CUI CRESCE LA DOMANDA DI ENERGIA DA PARTE DEGLI ALTRI ELETTRODOMESTICI. LA POTENZA DELLA RICARICA SI ADEGUA DI CONSEGUENZA ONDE EVITARE PICCHI. IL GRAFICO SOTTO, INVECE, MOSTRA I "PERICOLI" DI UNA CARICA DOMESTICA NON CONTROLLATA DA SISTEMI SMART E DAL BILANCIAMENTO DEL CARICO. IL RISCHIO È QUELLO DI SFORARE ABBONDANTEMENTE IL LIMITE CONSENTITO AL CONTATORE, CON CONSEGUENTI RISCHI DI BLACKOUT ED EFFETTI NEGATIVI IN BOLLETTA

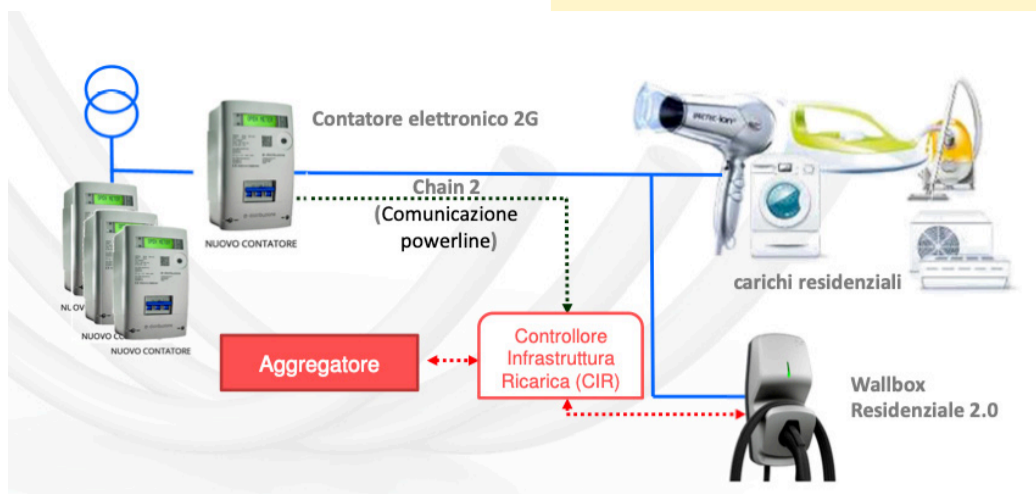
## RICARICA DOMESTICA E SPERIMENTAZIONE CIR



- 1 Test e validazione modello CIR/RO
  - 1.1 Test logiche CIR su campo
  - 1.2 Integrazione dispositivi controllo ricarica con smart meter Chain2
  - 1.3 ARERA 541/2020: fascia F3 a 6 kW
- 2 Potenzialità servizi aggregati da ricariche domestiche

La ricarica? Quando è smart è meglio. Consente di gestire l'energia ottimizzandone il consumo a seconda del fabbisogno e non solo: minimizzare i picchi in prelievo, evitare blackout, raccogliere dati che consentano al sistema energetico di sostenere e prevenire il crescente fabbisogno, oltre a garantire un risparmio grazie alla possibilità di ricaricare nelle fasce orarie più economiche. Questo è, in sintesi, ciò che è emerso dalla sperimentazione condotta dall'RSE che ha dimostrato come la flessibilità possibile grazie all'implementazione di un'infrastruttura intelligente sia una risorsa fondamentale in ambito domestico e aziendale. "La ricarica di auto elettriche in ambito aziendale e residenziale. Gli esiti della sperimentazione. Il viaggio continua..." questo il titolo dell'iniziativa che ha messo in luce i molteplici benefici ottenuti sia attraverso dell'elettrificazione delle flotte, sia tramite l'impiego di un controllore di infrastrutture di ricarica (CIR) in ambito domestico. Nel primo caso è stata impiegata un'infrastruttura di ricarica dedicata alla flotta aziendale dell'RSE composta da 24 colonnine in AC da 22 kW realizzate da 5 produttori differenti (S8H, Scame Parre, Fimer, Be Charge e CalBatt) e messe a disposizione di 24 veicoli elettrici (privati e aziendali, di cui 13 Bev e 9 Phev). Riguardo alla sperimentazione in ambito aziendale, l'introduzione di un sistema di controllo da remoto ha consentito di gestire la ricarica dei veicoli in maniera smart assicurando un ulteriore risparmio in termini di consumo energetico e soprattutto un'ottimizzazione dei tempi di ricarica in base alle esigenze dei singoli dipendenti. Questi i numeri del bilancio annuale: 37 MWh erogati, oltre 1.600 ricariche effettuate con un picco record settimanale di 1,1 MWh. In soli tre mesi l'infrastruttura di ricarica ha consentito di evitare oltre 5 tonnellate di CO2 immesse nell'atmosfera. La sperimentazione ha

messo in luce anche alcune criticità del protocollo OCPP, che necessita una semplificazione e una serie di specifiche più complete sui dati che gli ev-charger hanno necessità di scambiarsi: infatti nonostante fosse supportato da tutte le colonnine utilizzate per implementare la rete di ricarica, alcune non dialogavano tra loro. Inoltre, per abilitare le funzionalità di smart charging per le quali è necessario identificare la sessione di ricarica, è stata necessaria l'implementazione di un app dedicata (e sviluppata internamente dallo stesso RSE) che ha consentito a ogni singolo utente di attivare la colonnina via Rfid card e di poter intervenire sull'infrastruttura attraverso comandi smart da remoto in modo da ottimizzare i consumi in base all'utilizzo e ai dati ricevuti dalle sessioni di ricarica. La sperimentazione ha infatti dimostrato i vantaggi della load limitation: impostando un tetto di carico intorno ai 30 kW è stato possibile spalmare l'impatto delle ricariche dei veicoli lungo un lasso di tempo maggiore, evitando così picchi in prelievo. Attraverso l'app messa a disposizione dei dipendenti, questi avevano infatti la possibilità di impostare l'orario in cui avrebbero lasciato l'azienda e la quantità di energia necessaria entro l'orario prestabilito: questi dati hanno permesso al sistema di modulare la potenza generale in base alle esigenze dei diversi mezzi in ricarica, potendo sfruttare grandi margini di flessibilità nel corso dell'intera giornata. Come evidenziato dall'amministratore delegato di RSE Maurizio Delfanti: «Gli scenari 2030 mettono in evidenza margini significativi di flessibilità che possono essere offerti dai veicoli elettrici in ricarica, a supporto di un sistema elettrico sempre più caratterizzato dall'aleatorietà della generazione rinnovabile. L'elettrificazione delle flotte aziendali e la ricarica sul luogo di lavoro sono ideali per fornire questi servizi, oltre a contribuire alla decarbonizzazione dei trasporti». La sperimentazione condotta dall'RSE ha inoltre messo in

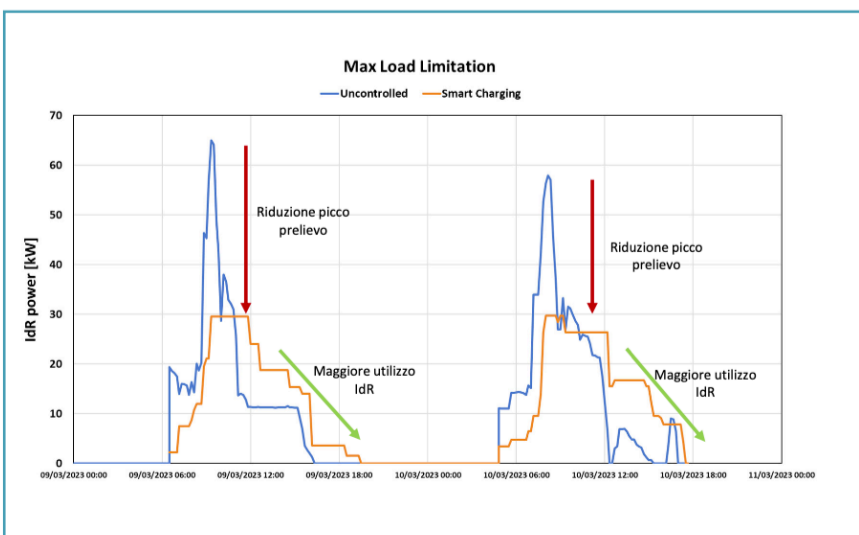


evidenza i vantaggi e le potenzialità offerte del CIR (messo a punto grazie alla collaborazione con 3 differenti partner industriali) in ambito domestico. LRSE ha coinvolto 7 abitazioni con utilizzatori di Bev presso cui è stato installato un CIR. Anche in questo caso le funzionalità di power management consentite dal CIR hanno permesso di minimizzare i tempi di ricarica, garantire continuità alla fornitura e soprattutto di modulare, grazie all'inserimento di set point per il bilanciamento del carico da remoto, la potenza della ricarica compensando la richiesta delle apparecchiature domestiche durante le ore della giornata in cui si registravano picchi di consumo più importanti dovuti al rifornimento energetico. «In ambito domestico c'è ancora molto lavoro da fare», ha spiegato Omar Imberti, coordinatore del gruppo E-Mobility di Anie durante la presentazione della ricerca avvenuta lo scorso 21 aprile presso la sede di Milano dell'RSE. «Se pensiamo, come emerso dall'ultimo Smart Mobility Report, che il 41% degli utenti che sfruttano la ricarica domestica lo fa ancora utilizzando il Modo 2, ovvero la comune presa Schuko - e che di questi solo il 10% adopera un connettore industriale - non essendoci alcun controllo a monte dell'impianto ci sono anche complicazioni in termini di sicurezza. Il nostro obiettivo è fare in modo che questi soggetti "salgano a bordo", ovvero che passino a un sistema di ricarica in Modo 3. Ma dobbiamo spingere per l'utilizzo di dispositivi smart, in grado di poter sfruttare iniziative come la sperimentazione Arera 541, che ha garantito in questi ultimi 2 anni l'accesso gratuito a 6 kW di potenza. La grossa sfida è comunicare all'utente medio i vantaggi relativi a un sistema di ricarica aggregato e intelligente, ovvero che utilizza un CIR per trasmettere e ricevere dati». Per il futuro infatti sarà fondamentale trovare una formula grazie alla quale per l'utente finale risulti vantaggioso essere collegato e fornire dati alla rete di distribuzione. Del resto, un produttore di wall box per investire in questa tecnologia dovrà innanzitutto poter contare su specifiche chiare e definitive, sapere quali test devono superare, per poi decidere se investire o meno nello sviluppo. La capacità di investimento sarà inoltre direttamente proporzionale al mercato che si svilupperà per questa tipologia di dispositivi. «Se il business delle wall box andrà in questa direzione

## COS'È IL CIR?

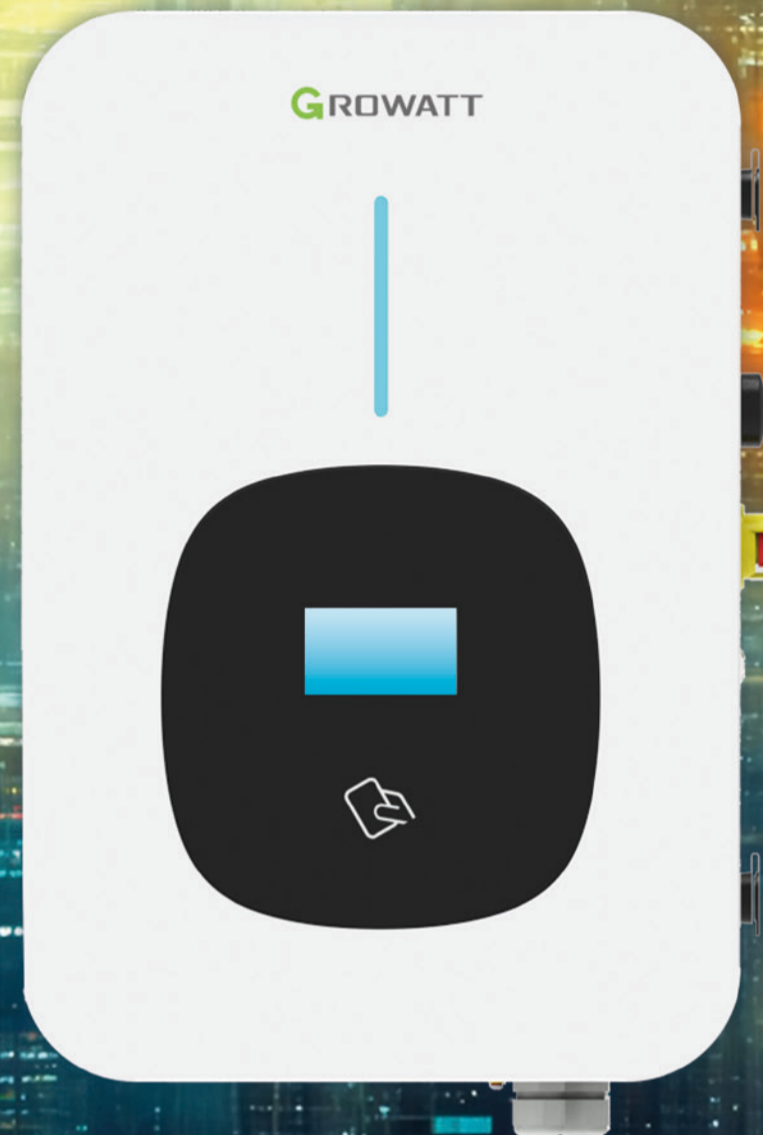
CIR è l'acronimo di Controllore Infrastrutture di ricarica. È un sistema predisposto per assolvere in modalità autonoma le funzionalità di scambio dati, controllo, regolazione e impartizione di comandi alla stazione. Ad esempio, è in grado di modulare la potenza della wall box sulla base dei dati di potenza prelevata e immessa rilevati da un'interfaccia locale o remota, al fine di evitare il superamento della potenza disponibile. Nell'ambito della sperimentazione, il compito del CIR è stato quello di scambiare in tempo reale i dati tra i punti di ricarica, l'operatore della rete di distribuzione (DSO) e l'aggregatore, che si è occupato di elaborare i dati, compresi quelli provenienti anche da DSO, Terna e mercato dell'energia, per offrire flessibilità al sistema quando richiesto.

- prosegue Imberti - I produttori saranno ovviamente invogliati a investire in questa tecnologia, se invece non ci sono veri e propri incentivi in questa direzione, lo sviluppo sarà molto più difficile. Quando parliamo di incentivi non vanno considerati solamente eventuali sconti sui sistemi di ricarica che supportano questa funzione, ma la possibilità di accedere a un'infrastruttura più conveniente, ovvero fare in modo che l'utente finale abbia un risparmio concreto nell'utilizzo di un sistema smart e connesso». «Il lavoro fatto in ambito CEI per la definizione funzionale del CIR e la predisposizione delle sue specifiche tecniche rappresenta un primo passo virtuoso verso la "messa a terra" delle opportunità di flessibilità offerte dai veicoli elettrici», ha aggiunto il capo gruppo di ricerca di RSE Giuseppe Mauri. «RSE si propone come riferimento per proseguire quanto fatto sinora e renderlo effettivamente implementabile, valutando anche la possibilità di estendere la soluzione ad altri carichi presenti nelle nostre case e potenzialmente in grado di offrire flessibilità».



NEL GRAFICO ACCANTO VIENE EVIDENZIATO COME, GRAZIE AL CONTROLLO SMART DELLA RICARICA IN AMBITO AZIENDALE, SIA STATO POSSIBILE RIDURRE I PICCHI IN PRELIEVO, SPALMANDO L'UTILIZZO DELL'INFRASTRUTTURA LUNGO TUTTO L'ARCO DELLA GIORNATA LAVORATIVA ASSECONDANDO LE ESIGENZE DEI DIVERSI DIPENDENTI

# THOR 20D



## EV CHARGER DC FULL OPTIONAL

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

## IL FUTURO È SUPER

**GROWATT**  
 f in v @ www.growatt.it **ITALIA**

# Cpo ed Emisp: le mappe aggiornate

OGNI MESE UNA FOTOGRAFIA RELATIVA ALLA DIFFUSIONE DEGLI OPERATORI PRESENTI SUL TERRITORIO ITALIANO

\*OGNI STAZIONE DI RICARICA PREVEDE LA PRESENZA DI UNO O PIÙ CHARGING POINT



154 STAZIONI DI RICARICA INSTALLATE  
14000 STAZIONI DI RICARICA INTEROPERABILI



349 STAZIONI DI RICARICA



11 STAZIONI DI RICARICA (INCLUSI STALLI IN COSTRUZIONE)



15.787 PUNTI DI RICARICA  
11709 PUNTI DI RICARICA IN COSTRUZIONE  
125664 PUNTI DI RICARICA INTEROPERABILI IN EUROPA



228 PUNTI DI RICARICA  
OLTRE 25000 PUNTI DI RICARICA INTEROPERABILI IN ITALIA  
OLTRE 214000 PUNTI DI RICARICA INTEROPERABILI IN EUROPA



77 STAZIONI DI RICARICA  
25000 PUNTI DI RICARICA INTEROPERABILI IN ITALIA  
OLTRE 164000 PUNTI DI RICARICA INTEROPERABILI IN EUROPA



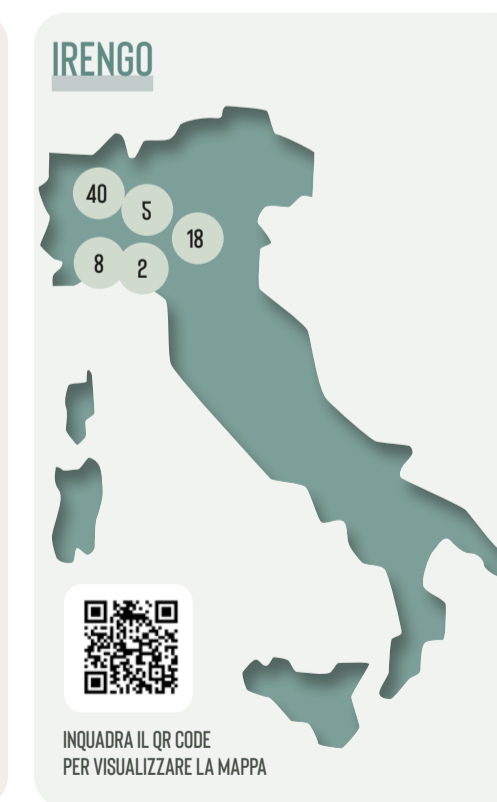
OLTRE 18.140 PUNTI DI RICARICA INSTALLATI  
293401 PUNTI DI RICARICA INTEROPERABILI IN EUROPA



102 STAZIONI DI RICARICA (INCLUDE ANCHE LOCATION IN VIA DI ATTIVAZIONE)



172 PUNTI DI RICARICA



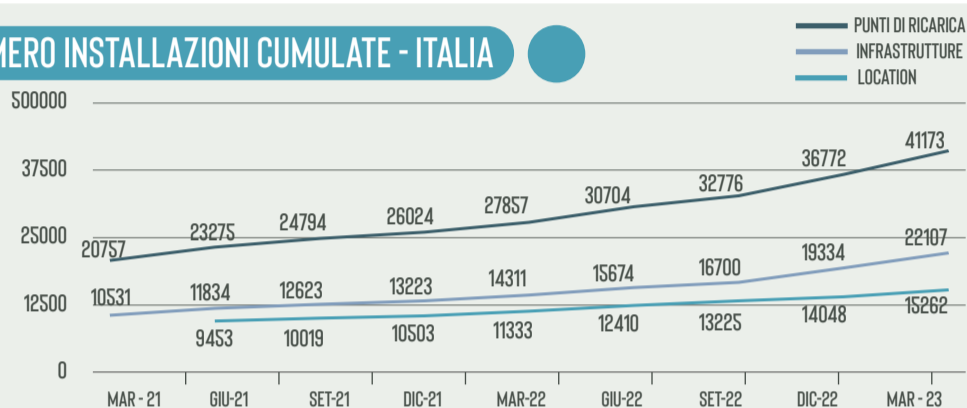
70 STAZIONI DI RICARICA

NB: LA MAPPATURA DEI CHARGING POINT VIENE REALIZZATA UTILIZZANDO I PORTALI E LE APPLICAZIONI DI GEOLOCALIZZAZIONE DEI RISPETTIVI OPERATORI. OVE NON DISPONIBILI VIENE IMPIEGATO IL FILTRO DELL'APP MYNEXTMOVE. RILEVAZIONI AGGIORNATE AL 5 MAGGIO 2023

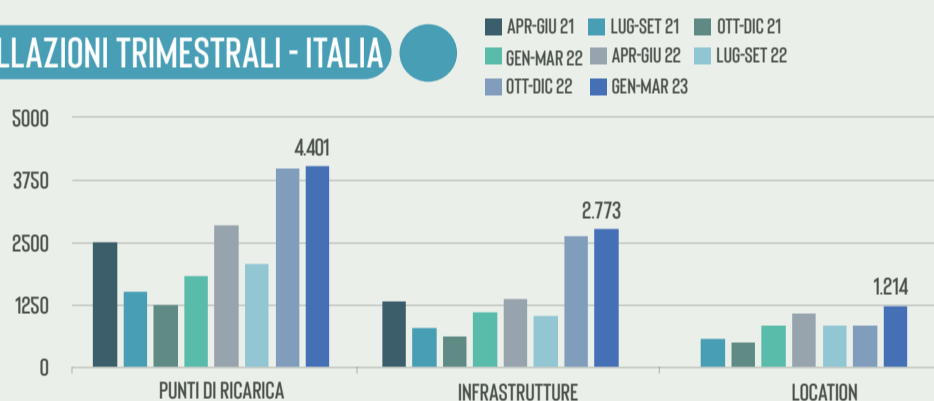
# Ricarica pubblica: come crescono le installazioni

UN QUADRO AGGIORNATO DEI PUNTI DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO E DEI TRENDS DI CRESCITA DELLA RETE - CHARGING POINT, LOCATION E INFRASTRUTTURE - NEL NOSTRO PAESE

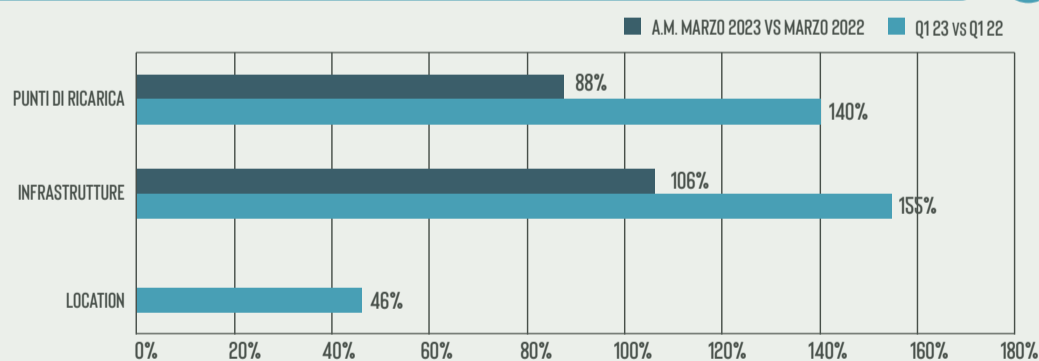
## NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE - ITALIA



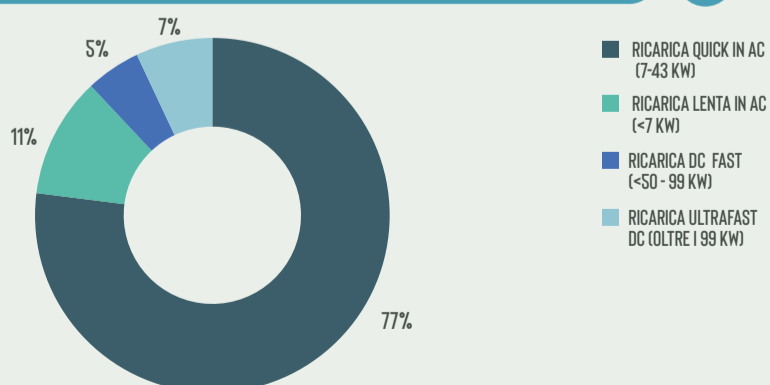
## INSTALLAZIONI TRIMESTRALI - ITALIA



## TREND NUOVE INSTALLAZIONI - CONFRONTO ULTIMO TRIMESTRE E ANNO MOBILE



## PUNTI RICARICA PUBBLICI SEGMENTATI PER POTENZA A MARZO 2023



\*ELABORAZIONI DI E-RICARICA SU DATI MOTUS-E (MARZO 2023)

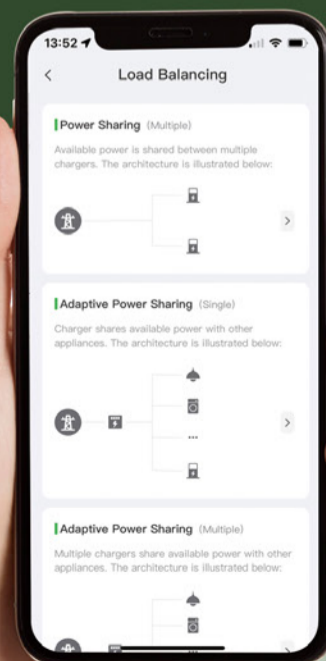
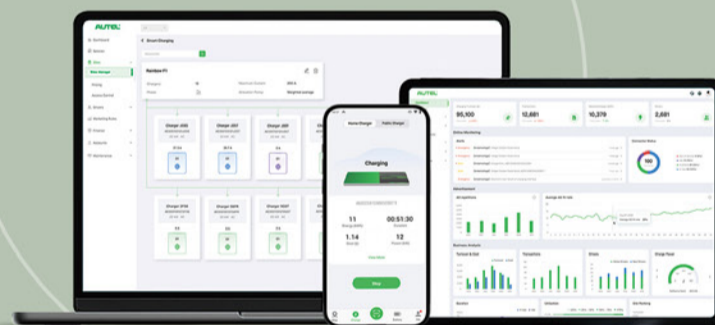
# MAXICHARGER



Powering the Planet

autelenergy.eu

DESIGN AWARD 2023  
iF DESIGN AWARD WINNER



Version V1.13.1

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

- Load balancing supports **Energic Meters**
- Repairs bugs for an improved **User experience**

# Tempi di ricarica: quando e perché rallentano

QUELLA DI RICARICARE DAL 20 ALL'80% PER SFRUTTARE AL MASSIMO LA VELOCITÀ DI RIFORNIMENTO ENERGETICO È UNA PRATICA NOTA. ECCO COSA ACCADE ALLA BATTERIA DI UN BEV QUANDO È "QUASI SAZIA"...

Ci sono parecchie variabili che intervengono quando si effettua un rifornimento energetico. La prima e più importante fra tutte è la temperatura della batteria: in condizioni ottimali sarà possibile sfruttare al massimo la potenza della stazione di ricarica ma più la batteria si scalda durante il rifornimento, minore diventa la sua capacità di immagazzinare energia. Questo dipende da diversi fattori. Il primo è il sistema di controllo (BMS) che i produttori installano a bordo, dedicato a preservarne la salute e la longevità e quindi a ridurre la corrente in ingresso all'innalzarsi delle temperature. In secondo luogo incide l'architettura stessa della batteria. Quest'ultima infatti non è un "monoblocco", ma al contrario è composta da migliaia di celle più piccole (ad esempio una Tesla Model S ne ha più di 7mila). Di conseguenza, più le celle sono cariche, più l'energia in ingresso fa fatica a "trovare posto": per fare un paragone si pensi ad esempio di entrare

a sedersi in uno stadio deserto e, al contrario di entrare a partita iniziata con gli spalti gremiti alla ricerca di un posto vuoto. Questo è ciò che accade a livello molecolare con la batteria di un Bev: raggiunto circa l'80% della sua capacità, gli elettroni faticano a raggiungere le celle ancora scariche. Inoltre, quando la batteria ha raggiunto questa soglia, la sua temperatura inizia a salire mettendo in guardia il sistema di protezione. Non bisogna infine dimenticare la temperatura esterna: le batterie di un Bev ricaricano alla massima velocità solo in condizioni climatiche ideali: temperature esterne troppo rigide rallenta drasticamente la velocità di ricarica, tant'è che alcune auto elettriche provvedono a scaldare la batteria quando ci si trova in prossimità del punto di ricarica selezionato sul sistema di infotainment di bordo. La stessa cosa accade con temperature esterne troppo alte, perché la batteria del veicolo raggiungerà in tempi più brevi la propria temperatura di esercizio critica.



## L'ABC DELLA RICARICA

IN QUESTO ELENCO (AGGIORNATO MENSILMENTE) IL SIGNIFICATO DEI TERMINI PIÙ DIFFUSI NEL MONDO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA

**Afir:** acronimo di Alternative Fuels Infrastructure Regulation, è l'insieme di normative volte ad assicurare che la transizione elettrica venga supportata adeguatamente dalle infrastrutture.

**Beckend:** applicazione basata su server per gestire vari aspetti della ricarica, dallo stato dell'infrastruttura alla registrazione degli utenti.

**Bev (Battery Electric Vehicle):** veicolo a trazione totalmente elettrica.

**BMS (Battery management system):** sistema elettronico che controlla e preserva lo stato di salute della batteria del veicolo.

**Carica bidirezionale:** è il processo grazie a cui l'energia contenuta nella batteria del veicolo può essere utilizzata

**CCS (Combined Charging System)** è lo standard di connettore che consente alla vettura di utilizzare per la ricarica sia la corrente in AC sia in DC.

**CDC (Controllo dinamico del carico):** funzione presente all'interno dei caricatori in grado di impostare la potenza in base all'energia disponibile al contatore.

**Control Box:** dispositivo a bordo di un'auto elettrica che regola l'intensità della corrente in ingresso alla batteria.

**Cpms:** Charge Point Management System, è il sistema informatico per gestire, contabilizzare e ottimizzare il processo di ricarica.

**Cluster:** rete di più wall box o colonnine collegate tra loro.

**Cpo (Charging Point Operator):** società che si occupa di installare e gestire colonnine pubbliche.

**Dno (Distribution network operator):** società che si occupa di distribuire l'energia.

**Emsp (E-Mobility Service Provider):** società b2c che fornisce app o servizi per utilizzare colonnine interoperabili.

**Hpc (High Power Charger):** colonnine di ricarica ad alta potenza (presso stazioni che superano i 50 kW).

**ICE (Internal combustion Engine):** veicoli con motore a combustione interna.

**Ibrido Plug-In:** veicolo endotermico con presa per alimentare il motore elettrico supplementare.

**Interoperabilità:** termine utilizzato per indicare stazioni di ricarica accessibili attraverso diversi Emsp.

**ISO 15118:** è lo standard internazionale

di comunicazione tra veicolo elettrico e stazione di ricarica.

**MID (Measuring Instrument Directive):** è la linea guida europea che specifica i requisiti degli strumenti di misura. Ad esempio, una wall box abilitata a rendicontare il consumo energetico deve utilizzare un contatore certificato.

**Pillar:** supporto che consente di utilizzare caricatori da parete in luoghi aperti.

**Plug & Charge:** protocollo che consente di effettuare la ricarica presso una colonnina pubblica senza Rfid card, app o altri metodi di pagamento.

**Protocollo OCPP:** piattaforma standard per programmare e gestire da remoto uno o più punti di ricarica

**PWM (Pulse Width Modulation):** dispositivo di sicurezza anti surriscaldamento utilizzato per la ricarica in Modo 2.

**REX (Range Extended EV):** Veicolo a motore full electric che utilizza un serbatoio a combustibile fossile per generare corrente ed aumentare la propria autonomia.

**Rfid card:** carte magnetiche per effettuare ricariche previa autenticazione.

**Rno (Roaming Network Operator):** società che lavora affinché venga garantito lo scambio di dati tra Cpo e Emsp, in modo da rendere una stazione di ricarica interoperabile con diverse piattaforme (app) compatibili.

**Ricarica a induzione:** processo di rifornimento che non prevede il contatto tra veicolo e stazione di ricarica che avviene attraverso correnti alternate ad alta frequenza.

**SEM (Smart Energy Management):** soluzione che consente di ottimizzare la ricarica e i consumi in base alla potenza disponibile.

**Smart charging:** termine con cui viene identificata la ricarica intelligente, ovvero in cui la potenza disponibile viene gestita con la massima efficienza.

**SoC (State of Charge)** è il valore di energia residua presente nella batteria dell'auto.

**Socket:** termine con cui si definisce un caricatore privo di cavo.

**Vehicle to grid (V2G):** tecnologia che consente di trasferire energia dal veicolo alla rete elettrica.

**Vehicle to load (V2L):** funzione disponibile su alcuni veicoli elettrici, grazie a cui è possibile utilizzare l'energia contenuta nella batteria del veicolo per alimentare device esterni.

**Wall box:** caricatore per auto elettriche installato a muro.

**WLTP (Worldwide harmonized Light Vehicles Test Procedure):** è la dicitura che identifica il test per la misurazione dei consumi e delle emissioni su un tragitto medio misto e viene effettuato in laboratorio.

# WALL BOX zeroCO<sub>2</sub> sun charger

DAL SOLE ALL'AUTO IN UN'APP

**MONOFASE 7 kW & TRIFASE 22 kW**



- Fornite di **cavo solidale da 5 m**
- Ricarica dinamica in combinazione con l'inverter zeroCO<sub>2</sub> (utilizzando il meter)
- Utilizzabile anche stand-alone (senza inverter)
- Accessorio RDR-EV (ripartitore dinamico di ricarica) fornito su richiesta
- Possibilità di utilizzarla come wall box a muro o con staffa di supporto
- Integrabile con tutti i prodotti della famiglia **zeroCO<sub>2</sub>**



Pilotabile dall' APP di monitoraggio gratuita



INTEGRABILE E COMPATIBILE ANCHE CON TUTTI I PRODOTTI DELLA GAMMA **zeroCO<sub>2</sub>XL** per aziende, edifici commerciali e **Comunità Energetiche**

Richiedici informazioni o acquista presso i distributori specializzati di materiale fotovoltaico





**KEY**  
THE ENERGY TRANSITION EXPO

**DRIVING THE ENERGY TRANSITION.**

*#CLIMATEFRIENDS*

**28 FEBBRAIO  
01 MARZO  
2024**



**RIMINI  
EXPO CENTRE  
ITALIA**



organized by



in collaboration with



[madeinitaly.gov.it](http://madeinitaly.gov.it)

part of



GET A QUOTE

