

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



MERCATO

A PAGINA 18

Cresce l'offerta di wall box con funzionalità green

Aumentano le aziende che propongono ev-charger in grado di sfruttare l'energia prodotta da impianto fotovoltaico per rispondere alla reale esigenza di un utenza sempre più attenta al risparmio e al tema dell'autoconsumo

FOCUS

A PAGINA 15

Multiutility: la mobilità elettrica è sempre più strategica

Tariffe dinamiche per ricariche domestiche più convenienti e accesso alle colonnine pubbliche con costi più contenuti. Le strategie con cui i fornitori di energia puntano sull'e-mobility

Una gamma completa per il segmento C&I

COVER STORY

Intervista a **Davide Spazian**, direttore commerciale Italia Ev-charger di **Ingeteam**

INSTALLAZIONI

Salerno-Reggio Calabria sempre più electric friendly

PRIMO PIANO

Wall box nel bricolage, un canale ancora "da costruire"

ATTUALITÀ

Il punto sul Plug & Charge: come funziona, gli sviluppi futuri e le criticità

e se oltre al modo di muoverci, rivoluzionassimo anche quello di fermarci?

Accompagniamo aziende, pubbliche amministrazioni e territori nel percorso di transizione ecologica e decarbonizzazione attraverso la realizzazione e gestione di infrastrutture di ricarica elettrica all'avanguardia e su misura per alimentare le flotte aziendali e il trasporto pubblico locale.

Scopri di più su edisonnext.it



Diventiamo l'energia che cambia tutto.





Alla transizione elettrica servono quattro ruote

Lo scorso settembre il governo ha pubblicato una prima bozza del disegno di legge che contiene le disposizioni per la riforma della distribuzione dei carburanti e la ristrutturazione della rete. Come prevedibile, uno dei punti cardine del documento – attualmente al centro di un tavolo di discussione tra il Mimit e gli operatori del settore – riguarda la progressiva conversione delle pompe di benzina in colonnine di ricarica. Un passaggio per il quale sono previsti incentivi fino a 60mila euro per i titolari degli impianti che procederanno alla sostituzione entro il 2027. Il ddl, oltre a costituire in ottica futura una ghiotta opportunità di business per i produttori di ev-charger, introduce un tema di importanza cruciale, ovvero la progressiva conversione dei distributori, soprattutto quelli presenti nelle aree urbane, in qualcosa di diverso e che dovrà prevedere dinamiche di fruizione differenti da quelle attuali. Questa iniziativa, sommata ai bonus per le colonnine domestiche ancora in vigore e ai fondi del PNRR a sostegno dell'infrastruttura pubblica – che nel frattempo ha superato i 56mila charging point, proiettando l'Italia tra i primi Paesi europei – segnano una rotta ben definita. Manca però un tassello fondamentale, ovvero quello relativo alle immatricolazioni di veicoli full electric che, dopo il boom post incentivi di giugno, hanno subito una drastica battuta d'arresto nel mese di agosto, segnando un -36% (rispetto ad agosto 2023). Un risultato quasi scontato visti gli incentivi a singhiozzo che non consentono né ai privati né alle aziende per le proprie flotte di pianificare gli acquisti con un congruo preavviso e con la certezza di poterne usufruire. Al contrario, in diversi Paesi (tra cui Norvegia e Olanda), l'auto elettrica è tra i vettori trainanti della transizione, mentre nei primi 7 mesi del 2024 in Europa le immatricolazioni si sono mantenute stabili rispetto al 2023. Industria e Governo, con buona pace di chi rema contro la transizione, dovranno



studiare velocemente un piano per recuperare il terreno perduto. In Europa entro il 2025 le auto endotermiche dovrebbero raggiungere un valore medio di emissioni inferiore ai 94 g/km. Come già accade, i costruttori che non rispettano il limite pagano 95 euro per ogni grammo in più di ogni auto venduta: uno scenario che potrebbe portare, secondo un recente studio di Dataforce, a multe per oltre 15 miliardi di euro. Inoltre l'ex presidente del Consiglio Mario Draghi nel documento "The future of European competitiveness" presentato di recente a Bruxelles è stato tassativo sulla necessità di un piano industriale a livello continentale per sostenere lo sviluppo della mobilità elettrica e salvaguardare la competitività del comparto automotive, sottolineando la

necessità di creare nuove Motor Valley "elettriche" in cui le aziende possano concentrarsi sullo sviluppo di tecnologie verdi favorendo soluzioni a basso impatto ambientale. L'industria dell'ev-charging nel frattempo non può certo restare a guardare. Tanto ancora c'è da fare per garantire agli utenti una ricarica sempre più user friendly e soluzioni in grado di rendere il passaggio all'elettrico ancora più conveniente (proprio su questo numero, nell'attualità di pag. 28, torniamo a parlare di Plug & Charge): pensiamo ad esempio al Vehicle to Grid e alle potenzialità ancora inesprese che l'adozione di questa tecnologia su larga scala sarà in grado di concretizzare.

La redazione



Non solo incentivi. per rilanciare la vendita di veicoli elettrici serve ripensare il comparto automotive: è necessario creare nuove Motor Valley "elettriche"

SOMMARIO



COVER STORY

Una gamma completa per il segmento C&I

A PAGINA 12



MERCATO

Cresce l'offerta di wall box con funzionalità green

A PAGINA 18



FOCUS

Multiutility: la partita sull'elettrico si gioca "in casa"

A PAGINA 15



News	pag. 5
-----	-----
Primo Piano	pag. 26
Bricolage: per le wall box un canale tutto da costruire	-----
-----	-----
Attualità	pag. 28
Plug & Charge: dove eravamo rimasti?	-----
-----	-----
Installazione del mese	pag. 30
Salerno-Reggio Calabria sempre più electric friendly	-----
-----	-----
Dati e statistiche	pag. 32
In UE più i 635mila charging point, cresce la DC	-----
-----	-----
Servizi	pag. 34
DKC: tutto sotto controllo grazie al Portale Energy	-----
-----	-----
Risorse umane	pag. 35
-----	-----
Numeri & trend	pag. 38

N.10 - OTTOBRE 2024

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 II - n. 10 - Ottobre 2024. 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. L'editore non si assume alcuna responsabilità rispetto al contenuto dei messaggi pubblicitari di terze parti pubblicati sulla rivista E-Ricarica.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 12 settembre 2024

EDITORIALE FARLASTRADA

Redazione:
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giuszano (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





ELECTRIEASE: MARTA LAPIANA NOMINATA CEO, CHRISTIAN ROSINI COO

ElectriEase, società che si occupa di sviluppare soluzioni all'avanguardia per la gestione delle infrastrutture di ricarica con particolare attenzione alle esigenze dell'utente finale, ha annunciato il nuovo direttivo aziendale, che vede Marta Lapiana nel ruolo di Ceo e Christian Rosini in quello di Coo. Lapiana ha maturato esperienza nell'attuazione di nuovi modelli operativi e di business in organizzazioni operanti in diversi settori dal telco, al railway al medical. Negli ultimi anni ha sviluppato competenze specifiche nei settori industriali ad alto contenuto tecnologico quali A&D ed eMobility. Mentre Rosini può contare su una duplice esperienza nel settore Operation & Maintenance delle infrastrutture Oil & Gas e nello sviluppo di applicativi software.



MARTA LAPIANA



CHRISTIAN ROSINI

DANIELA BISCARINI AL VERTICE DI EWIVA

Daniela Biscarini è stata nominata Ceo di Ewiva, joint venture di Enel X e Gruppo Volkswagen nata per accelerare la mobilità elettrica in Italia, grazie alla realizzazione di una rete di stazioni ricarica ad alta potenza diffusa su tutto il territorio. Laureata in Economia e Commercio all'Università La Sapienza di Roma, Biscarini vanta una consolidata esperienza, maturata ricoprendo ruoli apicali all'interno di aziende come Enel, TIM, Johnson & Johnson Italia. Partecipa inoltre dal 2019 allo sviluppo di realtà digitali e start-up a guida femminile, come business angel e co-founder; collabora attivamente con Chapter Zero Italy, che, per la Climate Governance Initiative del World Economic Forum, si occupa di portare le tematiche di Climate Change sui tavoli dei board italiani. Inoltre Ewiva ha recentemente annunciato la realizzazione di 292 punti di ricarica grazie ai finanziamenti ottenuti attraverso progetto europeo Miliar-E. Il Cpo ha installato e attivato 150 infrastrutture di ricarica con potenza fino a 300 kW presso 72 location lungo la Ten-T (la principale rete di trasporto transeuropea).



NEWS

AUTEL: ANDREAS LASTEI È IL NUOVO VICE PRESIDENT SALES AND MARKETING

Autel Energy ha annunciato l'ingresso in azienda di Andreas Lastei in qualità di nuovo Vice President of sales and marketing. Lastei, grazie a una solida esperienza maturata nelle vendite e nel marketing oltre a un'ampia expertise nei settori automotive ed e-mobility, sarà determinante per supportare la crescita di Autel e ampliare la presenza del marchio sul mercato europeo. Lastei, prima di approdare in Autel, ricopriva la carica di Head of Marketing and Communication in Alpitronic. Precedentemente ha svolto il ruolo di Marketing and Communication manager in Automobili Lamborghini e ha ricoperto la posizione di Communication Strategy manager in Daimler AG.



“ Sono così efficienti che li ho scelti anche a casa mia.

Luigi, installatore fotovoltaico.

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

Prodotti affidabili, sicuri ed efficienti per la bassa tensione, le energie rinnovabili, l'automazione industriale e non solo. Un valore aggiunto per chi ogni giorno, cantiere dopo cantiere, sceglie il meglio per il proprio lavoro.



chint.it

CHINT Italia Investment Srl
Via Bruno Maderna 7
30174 Venezia - info@chint.it





E-MOBILIDENTIKIT



AL VOLANTE CON...

VINCENZO DI BELLA,
PROJECT MANAGER
DI E-CHARGE

spunto, soprattutto per un utilizzo urbano. Altra caratteristica che mi ha colpito è stata senza dubbio il concetto di frenata rigenerativa che, pensandoci bene, è proprio una delle tecnologie più importanti per la transizione, perché concretizza di fatto il recupero di energia, che altrimenti andrebbe dispersa, per ottimizzare i consumi»

Cosa ha inciso principalmente sulla scelta della nuova auto?

«Ho deciso di acquistare una Tesla per una concomitanza di fattori: il livello tecnologico della vettura, il fatto che sia particolarmente adatta per viaggiare con la famiglia pur essendo una berlina, la posizione di guida particolarmente bassa, i consumi, l'autonomia, ma soprattutto la comodità della rete Supercharger per la ricarica pubblica.»

Dove ricarichi abitualmente?

«Stiamo aspettando alcuni aggiornamenti all'impianto elettrico condominiale per poter installare una stazione condivisa. È stato un lungo processo di convincimento che alla fine ha portato i suoi frutti, ed è innegabile che a oggi, poter caricare

SCHEDE E-DRIVER

Auto posseduta

Citroen EC4X, a breve sostituita con Tesla Model 3

Km percorsi in elettrico

Oltre 50.000

Stazioni di carica più utilizzate

Colonnine pubbliche in AC in attesa di stazione condominiale condivisa

la vettura presso il proprio domicilio, sia uno dei grandi vantaggi dell'elettrico. Nel frattempo mi affido alla rete pubblica, che funziona molto bene fatta eccezione per la pessima abitudine, purtroppo in Italia ancora diffusa, di occupare gli stalli adibiti alla ricarica con veicoli endotermici, oppure, peggio ancora, con auto elettriche che hanno terminato la ricarica.»

Quali sono i consigli che ti piacerebbe condividere con chi sta ponderando il passaggio all'elettrico?

«Come detto prima, la possibilità di ricaricare a casa già di per sé è un enorme vantaggio. Valutare sempre con attenzione la capacità della batteria se si devono affrontare anche lunghi viaggi, ovvero per spostamenti fuori dalla propria regione. consiglio sempre di provare l'auto personalmente per rendersi bene conto dello switch mentale che comporta il passaggio all'elettrico e soprattutto di non farsi influenzare dalle fake news o da quanto riportano i media denigrando l'elettrico. L'esperienza personale è l'unico modo per rendersi davvero conto di cosa significa guidare un Bev.»

Che veicolo guidi attualmente?

«Attualmente sto guidando una Citroen eC4X ma a breve entrerà in possesso di una Tesla Model 3. Per diversi anni ho guidato una Volkswagen ID4, ma ho già avuto esperienze precedenti con Tesla, sempre con una Model 3, e prima ancora ho percorso diversi chilometri con una ID3. Diciamo che, passando attraverso vari modelli, guido auto elettriche dal 2016 - la prima in assoluto è stata una Nissan Leaf - quindi ho avuto modo di percorrere diverse migliaia di chilometri.»

Quali sono le caratteristiche della guida in elettrico che ti hanno colpito maggiormente?

«Sicuramente la risposta del motore, con una coppia immediata e costante, oltre un'erogazione talmente fluida da non poter essere paragonata a qualsiasi propulsore endotermico. A questo si aggiungono le prestazioni in accelerazione e

AUTO ELETTRICHE: IN ITALIA AD AGOSTO IMMATRICOLAZIONI A -40,6% (VS AGOSTO 2023)

Secondo dati diffusi da Motus-E, le immatricolazioni di auto elettriche in Italia ad agosto hanno registrato un calo del 40,6% rispetto allo stesso mese del 2023. Nel nostro Paese sono state immatricolate 2.410 vetture full electric, con una quota di mercato del 3,5% rispetto al 5,1% registrato ad agosto 2023. Nei primi 8 mesi del 2024 le auto elettriche registrate sono risultate 41.254, in aumento dell'1% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, con una market share del 3,8%, in linea con il periodo gennaio-agosto 2023 (quando si era attestata al 3,9%). Al 30 agosto l'installato Bev totale ammonta a 256.493 automobili. Anche il mercato auto in generale ha subito una contrazione, registrando ad agosto un -13,7% rispetto allo stesso mese del 2023. «I dati indicano nuovamente un andamento molto confuso del mercato, con gli straordinari picchi seguiti alla messa a terra dell'Ecobonus alternati a momenti di apparente stallo, in cui gli automobilisti interessati a passare all'elettrico restano alla finestra per comprendere l'evoluzione dello scenario», ha dichiarato il presidente di Motus-E, Fabio Pressi. «In quest'ottica per evitare un pericoloso andamento a strappi del mercato diventa fondamentale una rapida e chiara pianificazione degli strumenti incentivanti discussi nell'ultima riunione del Tavolo Automotive, per i quali sarà indispensabile anche la massima cautela nelle comunicazioni ai cittadini, che con l'esaurimento in un solo giorno dei bonus per le auto elettriche hanno già dimostrato una grande attenzione verso questa tecnologia.»



L'EMSP VIRTA ARRIVA IN ITALIA; LA DIREZIONE COMMERCIALE A EDOUARD MARCIANO



L'Emsp finlandese Virta è pronta per avviare le attività sul mercato italiano dei sistemi di ricarica per mobilità elettrica da questa estate 2024. Virta è stata fondata nel 2013 ad Helsinki ed è oggi presente con uffici commerciali

anche a Berlino, Bucarest, Londra, Parigi, Singapore e Stoccolma. In questo momento sono oltre 1.000 le società che in tutto il globo operano con i suoi servizi di ev-charging, mentre la rete di punti di ricarica connessi ammonta a oltre 105mila, senza dimenticare anche il roaming offerto da Virta con più di 500mila punti di ricarica a livello mondiale. La direzione commerciale per il mercato italiano è stata affidata a Edouard Marciano, che vanta una approfondita competenza in questo settore. Tra gli altri incarichi, Marciano (che ha 51 anni) è stato dal 2019 al 2023 amministratore delegato e country manager di TBS-Service Italia, azienda specializzata in tecnologia telematica e installazione di colonnine di ricarica veicolare a livello Europeo. In questo ambito ha ricoperto anche il ruolo di country manager di Volteam, società del gruppo TBS-Services che si occupa di ricariche domestiche. Nell'ultimo anno era stato sales manager per Italia e Francia in 3E.

GSE: RINNOVATO IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE; PAOLO ARRIGONI CONFERMATO PRESIDENTE



L'assemblea degli azionisti del GSE ha rinnovato il consiglio di amministrazione. Paolo Arrigoni è stato confermato presidente mentre Vinicio Mosè Vigilante è stato confermato come amministratore delegato. Infine il nuovo consiglio di amministrazione è composto da quattro consiglieri: Vinicio Mosè Vigilante, Roberta Toffanin, Caterina Belletti e Giovanni Quarzo. Già presidente del GSE, Paolo Arrigoni è ingegnere ed è stato senatore della Repubblica dal 2013 al 2022. È stato componente della tredicesima Commissione territoriale, ambiente, beni ambientali. È stato anche membro del Comitato parlamentare Schengen, Europol e immigrazione. Ha partecipato poi alla Commissione parlamentare d'inchiesta sulle attività illecite connesse al ciclo dei rifiuti e su illeciti ambientali a esse correlati. Nell'ambito della XVIII Legislatura, ricopre anche l'incarico di Questore del Senato, oltre che quello di membro del Copasir.

PUNTI DI RICARICA PUBBLICI IN ITALIA: A GIUGNO IL TOTALE SALE A QUASI 57MILA (+26% VS GIUGNO 2023)

Secondo i dati divulgati da Motus-E, al 30 giugno 2024 i punti di ricarica ad accesso pubblico installati in Italia ammontano a 56.992, in aumento di 11.782 unità rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, registrando così una crescita del 26%. Dall'1 gennaio l'incremento è stato pari a 6.314 unità, +2.828 solo nell'ultimo trimestre. Dato particolarmente interessante quello relativo alla crescita negli ultimi due anni, in cui il numero dei punti di ricarica sul territorio è quasi raddoppiato (erano 30.704 a giugno 2022). Attualmente, secondo quanto riportato da Motus-E, il 17,9% dei punti installati è in attesa di collegamento e attivazione. Questo evidenzia l'importanza di velocizzare le procedure autorizzative e di un maggiore coinvolgimento di tutti i soggetti chiamati in causa. I punti di ricarica lungo le autostrade si attestano a 963 unità (dalle 657 del giugno 2023 e le 235 del giugno 2022), di cui l'85% è di tipo veloce in corrente continua e il 62% supera i 150 kW di potenza. Il 41% delle aree di servizio autostradali è dotato già di infrastrutture per la ricarica.



PNRR: APERTE LE RICHIESTE PER GLI INCENTIVI DEDICATI ALLE COLONNINE

È attiva sul portale del GSE la piattaforma digitale dove presentare le le istanze di ammissione agli incentivi PNRR per la realizzazione di infrastrutture di ricarica nell'ambito della Misura "Sviluppo delle Infrastrutture di ricarica elettrica". Potranno presentare richiesta al contributo le imprese di qualsiasi dimensione e operanti in tutti i settori e i raggruppamenti temporanei di imprese (RTI). Le risorse finanziarie dedicate alle strade extraurbane sono pari a 360 milioni di

euro, mentre 279 milioni di euro sono destinati per le infrastrutture di ricarica nei centri urbani. L'obiettivo è realizzare oltre 21mila stazioni di ricarica per veicoli elettrici sulle strade extraurbane e nei centri urbani entro il 2025.

Con le risorse messe a disposizione si stima di poter realizzare 7.500 stazioni di ricarica rapida super-veloci per i veicoli elettrici lungo le strade extraurbane e 10.880 stazioni di ricarica veloci nei centri urbani.



SPAZIO INTERATTIVO

INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALL'AREA CLIENTI



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALLE INFORMAZIONI SULLE COLONNINE SU STRADE URBANE



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALLE INFORMAZIONI SULLE COLONNINE SU STRADE EXTRAURBANE



MIMIT: IN UN MESE PRESENTATE 5.319 DOMANDE PER IL BONUS COLONNINE

Il Mimit (Ministero delle imprese e del Made in Italy) ha pubblicato i risultati relativi al primo mese dall'apertura dello sportello elettronico (avvenuta lo scorso 8 luglio) presso cui inoltrare le domande relative al Bonus Colonnine dedicato a privati e condomini. Secondo i dati raccolti dal Ministero sono state presentate 5.319 richieste, pari a un valore di 6 milioni di euro (per la precisione 6.312.490,00), equivalenti a oltre il 30% delle risorse stanziare (che ammontano a 20 milioni di euro). Inoltre, secondo i dati forniti da Invalitalia - che per conto del Mimit gestisce la piattaforma - risultano 4.120 domande in compilazione e 1.474 domande già compilate in attesa dell'invio finale.

INTEROPERABILITÀ: L'APP DI BOSCH RAGGIUNGE 1 MILIONE DI COLONNINE NEL MONDO



Bosch ha reso noto un importante traguardo raggiunto a livello mondiale, ovvero 1 milione di colonnine coperte attraverso l'interoperabilità della propria app a livello globale. Obiettivo che porta il colosso tedesco a essere tra i principali Emsp al mondo. Oltre all'app dedicata che è possibile scaricare sul proprio smartphone, Bosch offre anche servizi da integrare in modo flessibile e semplice nel sistema di infotainment dei produttori automotive, in modo che l'esperienza di guida e di ricarica si adatti al layout e alle necessità dei vari marchi. Le stazioni di ricarica attualmente coperte dall'app si trovano in Europa, Nord America, Asia e Australia. Attualmente solo in Europa Bosch copre circa 800mila stazioni di ricarica e nel Nord America altre 130mila. Entro la fine del 2024 ce ne saranno circa 200mila in Australia, Nuova Zelanda e Asia. Entro il 2030, Bosch prevede che un veicolo su tre di nuova immatricolazione in tutto il mondo sarà full electric; entro il 2035 saranno uno su due.

AZZURRO

SOLUZIONI INNOVATIVE PER LA TUA INDIPENDENZA ENERGETICA



STAZIONI DI RICARICA



Commerciale



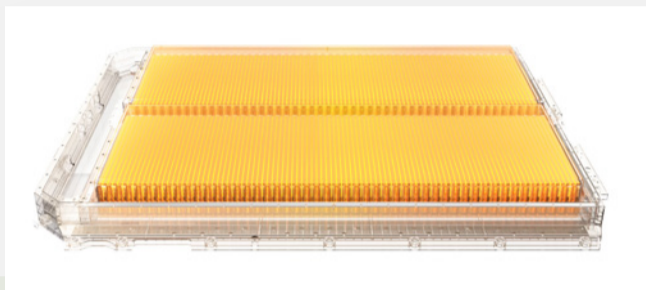
Industriale

- » Compatibili con tutti i veicoli elettrici
- » Ricarica rapida
- » Installazione e riparazione semplici
- » Attivazione con RFID/APP/Plug & Play (password)
- » Montaggio a parete oppure a terra (optional)



ZEEKR ANNUNCIA UNA BATTERIA IN GRADO DI RICARICARE IN SOLI 10 MINUTI

Il gruppo cinese Geely Zeekr, marchio che opera nel settore automotive e nella produzione di veicoli elettrici, ha annunciato una batteria di nuova concezione che sarà in grado di effettuare il rifornimento energetico dal



10% all'80% dell'autonomia in soli 10 minuti. La batteria verrà montata sulla vettura Zeekr 007 e commercializzato entro la fine del 2025. Per raggiungere questa prestazione, Zeekr ha completamente rivisto il BMS che regola la ricarica del pacco batterie, risparmiando circa 4 minuti rispetto al modello precedente grazie ad un sistema più stabile e costante anche con temperature inferiori ai 10 gradi. Zeekr opera sul territorio cinese anche in veste di Cpo: ha già attivato più di 500 stazioni ultrafast, con oltre 2.700 punti di ricarica. L'obiettivo è di raggiungere le 1.000 stazioni entro la fine del 2024 con più di 10mila charging point attivi entro la fine del 2026.

DDL CARBURANTI: 60MILA EURO PER CONVERTIRE GLI IMPIANTI ALL'ELETTRICO

Nella bozza del disegno di legge, di cui è slittata l'approvazione e per il quale si attende un tavolo di confronto tra il MIMIT (Ministero delle imprese e del Made in Italy) e gli operatori del settore, il Governo ha previsto contributi fino a 60mila euro per i titolari degli impianti di distribuzione carburante che procederanno alla conversione in colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici entro il 2027. A questo importo si potranno aggiungere altri 10mila euro per l'installazione di un distributore di biocarburanti. Per i gestori che, a seguito della conversione, non potranno più proseguire l'attività, verrà riconosciuto un indennizzo sulla base della durata residua del contratto e comunque fino ad un massimo di 20.000 euro. Il disegno di legge che ha come oggetto le «Disposizioni per la riforma del settore della distribuzione di carburanti e ristrutturazione della rete» è stato ideato con l'obiettivo di velocizzare la transizione energetica. Le colonnine dovranno avere

una potenza pari o superiore ai 90 kW. Il contributo sarà pari al 50% delle spese sostenute fino a un importo massimo di 60.000 euro per le spese, per gli interventi di dismissione e per l'installazione delle infrastrutture di ricarica e delle relative opere di connessione alla rete elettrica.

SPAZIO INTERATTIVO



INQUADRA IL QR CODE PER LEGGERE IL DDL

ANIE: DISPONIBILE LA GUIDA ALLA PROTEZIONE DIFFERENZIALE (RCD) DEGLI IMPIANTI DI RICARICA

In occasione del webinar "Componenti e Dispositivi a Regola d'Arte nelle Infrastrutture di Ricarica", organizzato da Anie CSI, in collaborazione con il gruppo e-mobility di Anie Federazione e con il supporto del CEI (Comitato Elettrotecnico Italiano) e della Commissione Formazione dell'associazione Prosiel è stata presentata la "Guida alla protezione differenziale (RCD) degli impianti di ricarica dei veicoli elettrici" a cura di ANIE CSI. In seguito alla crescente diffusione dei veicoli elettrici, gli installatori di stazioni di ricarica si trovano di fronte a nuovi dispositivi e a nuovi prodotti per la protezione di tali circuiti. Questa guida copre le varie opzioni e i prodotti utili alla protezione dei circuiti degli ev-charger.

SPAZIO INTERATTIVO



INQUADRA IL QR CODE PER SCARICARE LA GUIDA

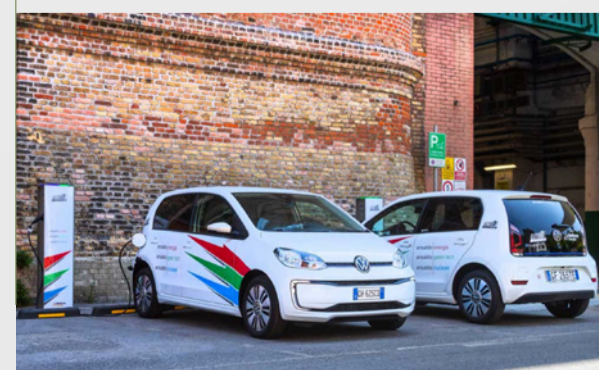
ACEA: ACCORDO CON PLUGSURFING PER L'INTEROPERABILITÀ DELLE COLONNINE

Acea Innovation ha siglato un accordo di interoperabilità con l'Emsp Plugsurfing per aumentare i potenziali clienti della propria rete di ricarica. Plugsurfing conta attualmente più di 2 milioni di conducenti che ogni anno si affidano alla piattaforma per ricaricare il proprio veicolo e l'Emsp copre più di 700mila charging point in tutta Europa. Grazie a questa partnership, i due milioni di clienti che utilizzano l'app Plugsurfing – installata su veicoli Renault, Nissan e su quelli di molti altri marchi del settore automotive – possono localizzare, prenotare e utilizzare gli oltre 1.600 punti di ricarica di Acea Innovation attivi in Italia. «L'accordo di interoperabilità con Plugsurfing rafforza ulteriormente la strategia del Gruppo Acea a livello nazionale e contribuisce a sviluppare un modello complesso di mobilità sostenibile, attraverso servizi altamente tecnologici, facilmente fruibili e rispondenti agli standard europei di economia circolare» ha dichiarato Valerio Marra, presidente esecutivo di Acea Innovation.



DUFERCO CON ANSALDO ENERGIA ED ELETTRA CAR SHARING PER L'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE

Duferco Mobility ha stretto una partnership con Elettra Car Sharing e il gruppo Ansaldo Energia. L'accordo tra le tre aziende prevede l'introduzione in Ansaldo dei servizi per la mobilità sostenibile offerti da Elettra Car Sharing, mirati all'introduzione di due vetture full electric nella flotta aziendale della multiutility. Ansaldo doterà inoltre le proprie sedi di 6 punti di ricarica Duferco Mobility utilizzabili attraverso l'app D-Mobility, attraverso cui i dipendenti potranno anche ricaricare utilizzando i punti di ricarica interoperabili ad accesso pubblico presenti sul territorio. Le colonnine installate all'interno dell'area aziendale consentiranno ai dipendenti la fruizione di una tariffa agevolata con un notevole risparmio rispetto a quella standard.



WALLBOX: INVESTITI 45 MILIONI DI EURO PER ACCELERARE LA PRODUZIONE

Wallbox ha ricevuto investimenti per 45 milioni di euro, di cui 35 milioni da parte di Generac Power System, multinazionale impegnata nello sviluppo di tecnologie dedicate all'efficientamento energetico e all'elettronica di potenza. Gli investimenti consentiranno a Wallbox di aumentare il proprio capitale e di sviluppare ulteriormente le linee produttive per aumentare le vendite dei propri ev-charger a livello mondiale, con particolare focus sul mercato statunitense. La partnership con Generac consentirà inoltre a Wallbox di sfruttare una rete di oltre 8mila installatori certificati in grado di integrare le soluzioni per la ricarica con i sistemi di energy management realizzati appunto da Generac.



NCAB GROUP ACQUISISCE DVS GLOBAL ITALIA

NCAB Group, società che opera nell'industria dei circuiti stampati con sede in Svezia, ha siglato l'acquisizione della divisione PCB di DVS Global con sede a Bassano del Grappa (in provincia di Vicenza) e di DVS Pacific Limited con sede a Hong Kong. Grazie all'operazione nasce una delle più grandi aziende nel campo dei circuiti stampati, che includono anche schede elettroniche di alto profilo come quelle presenti all'interno dei moduli di potenza utilizzati all'interno delle colonnine di ricarica per veicoli elettrici. Sia NCAB, sia DVS infatti annoverano tra i propri partner diversi produttori di ev-charger.



ENEL X: 3 COLONNINE FAST A CANOSA DI PUGLIA FINANZIATE DAL PNRR

Il Comune di Canosa di Puglia, in provincia di Barletta-Andria-Trani, ha ufficializzato l'inizio dei lavori per l'installazione di 3 colonnine di tipo fast da 90 kW in DC ad opera di Enel X. La realizzazione dell'infrastruttura è stata finanziata tramite fondi del PNRR e, più nello specifico, attraverso il programma Next Generation UE. La prima colonnina verrà collocata in Viale 1° Maggio in prossimità del palazzetto provinciale Mauro Lagrasta, la seconda in via Giovanni Falcone nei pressi della sede distaccata del Comune di Canosa e la terza in via Imbriani. Il Comune di Canosa di Puglia mira così a incentivare l'utilizzo di mezzi a zero emissioni riducendo l'emissione di gas serra. Gli stalli adibiti alle colonnine verranno realizzati in modo da consentirne l'uso anche a utenti con disabilità.



BTICINO ARRICCHISCE L'OFFERTA E-MOBILITY CON I PRODOTTI ENSTO

BTicino ha inserito nella propria gamma di soluzioni dedicate all'ev-charging i prodotti Ensto, che includono wall box e colonnine in AC. Grazie all'ingresso del brand finlandese, BTicino è ora in grado di rispondere a tutte le esigenze di ricarica elettrica con soluzioni di diverse dimensioni, abilitando una modalità di ricarica intuitiva, smart e sostenibile. Ensto Wallbox è una soluzione a parete particolarmente compatta, progettata per garantire affidabilità e una facile esperienza d'uso in qualsiasi contesto di installazione, tra cui parcheggi, uffici e condomini. Le colonnine della linea Pro costituiscono invece una soluzione estremamente funzionale e sicura. Realizzate interamente in metallo e dunque molto resistenti a urti e agenti atmosferici, sono particolarmente adatte alla ricarica pubblica in esterno. Ensto Wallbox ed Ensto Pro sono semplici da installare, supportano piattaforme di back-end, unitamente ad ampie possibilità di personalizzazione. Sono adattabili a tutti i contesti di utilizzo e soddisfano in particolare le esigenze operative in ambito aziendale, per flotte e parcheggi esterni.



GO-E SBARCA SUL MERCATO ITALIANO CON 3 DISPOSITIVI PER LA RICARICA DOMESTICA E CONDIVISA

Il produttore austriaco di ev-charger Go-e è ufficialmente attivo anche sul mercato italiano, proponendo una gamma composta da 3 differenti dispositivi in grado di rispondere a diverse esigenze e a target differenti. La wall box Gemini Flex è un sistema estremamente flessibile che può essere installato a parete oppure utilizzato "on the go" tramite una presa di tipo industriale, supporta il load balancing e le ricariche autenticate tramite card Rfid. Disponibile in versione monofase e trifase può raggiungere fino a 22 kW di potenza. Gemini Flex 2.0 prevede in aggiunta la possibilità di utilizzare una Sim e sfruttare le opportunità legate alla connettività del dispositivo attraverso un'app dedicata, come ad esempio la possibilità di programmare le ricariche, oltre a poter sfruttare l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico. Infine dal prossimo settembre sarà disponibile anche la wall box Charger Pro, con MID integrato, display Lcd e compatibile con gli standard ISO 15118 per supportare Vehicle to X e tecnologia Plug & Charge. Si tratta di un dispositivo ideale anche per la ricarica delle flotte, presso gli esercizi commerciali e nei condomini.



Saremo presenti a Power2Drive

Padiglione B6 stand 170

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.

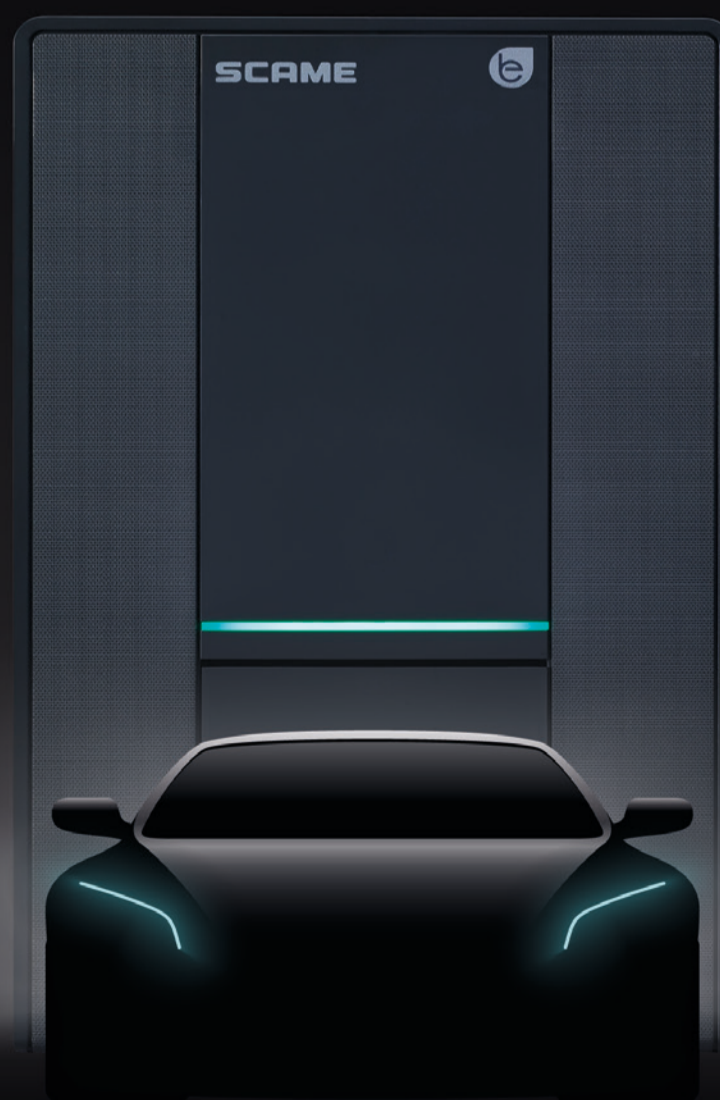
Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

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



ERICARICA

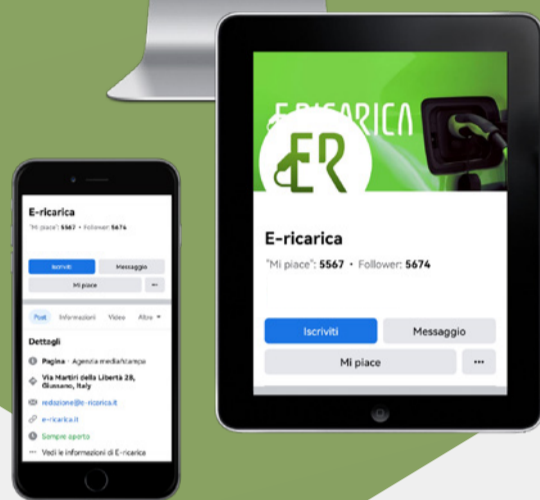
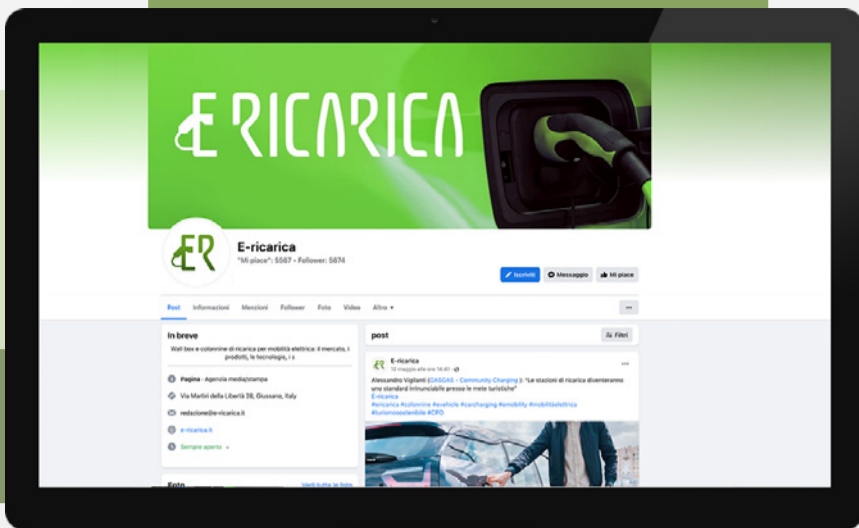
COMUNICA SU FACEBOOK

SULLA PAGINA FB DELLA RIVISTA VENGONO QUOTIDIANAMENTE CONDIVISE LE NEWS PUBBLICATE SUL SITO, IL PROFILO SOCIAL A OGGI CONTA OLTRE 5,5MILA "MI PIACE" E OLTRE 5,7MILA 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 5,7mila follower. Di questi il 76% sono uomini, prevalentemente nella fascia di età tra i 45 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.

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.



SMA SVELA LA WALL BOX ECHARGER, GIÀ PRONTA PER IL V2G

SMA ha allargato la propria gamma di wall box introducendo la nuova wall box eCharger, progettata per un'installazione semplificata e per offrire un'esperienza di ricarica ancora più intuitiva. Il dispositivo consente di sfruttare l'energia prodotta da un'eventuale impianto fotovoltaico e prevede la possibilità di aggiornamenti over the air automatici. eCharger è inoltre compatibile con l'eMobility Portal di SMA (oltre che con le app SMA dedicate) che consente di monitorare in maniera semplice e intuitiva le attività della stazione, oltre alla possibilità di

gestire diversi profili utente. La wall box prevede già il supporto della tecnologia V2G e consente all'utente di impostare le ricariche attraverso diverse modalità, con la possibilità di modificare il programma in maniera smart tenendo conto sia delle previsioni climatiche (e quindi della produzione energetica dell'impianto) sia delle abitudini di utilizzo del veicolo per ottimizzare al massimo i consumi. La potenza di ricarica può essere configurata fino a un massimo di 22 kW in AC e il dispositivo supporta la ricarica autenticata tramite card Rfid.



ATLANTE: 2,3MILA PUNTI DI RICARICA ONLINE NEL SUD EUROPA



Nhoa ha pubblicato i risultati dell'esercizio fiscale relativo al primo semestre 2024, all'interno dei quali sono stati comunicati anche i dati relativi al network di Atlante, che ha raggiunto i 2,3 mila punti di ricarica online nel Sud Europa, con un tasso di utilizzo dell'1,8% in Italia, Francia e Spagna e una percentuale di occupazione del 28,3% in Portogallo, primo Paese dove il Cpo ha raggiunto un EBITDA positivo. Mentre Free2move eSolutions, joint venture tra Gruppo Nhoa e Stellantis, ha chiuso il semestre con più di 30mila wall box vendute in Europa e 2mila negli Stati Uniti. «Dopo aver chiuso il 2023 con ricavi oltre i 270 milioni di euro e aver raggiunto tutti gli obiettivi finanziari e di EBITDA, il primo semestre 2024, nonostante le condizioni di mercato sempre più complesse, continua il trend positivo con ricavi in crescita del +7% che si attestano a 124 milioni di euro e con un EBITDA, escluso il perimetro di Atlante, in aumento del +26% a quota 4,8 milioni di euro. NHOA Energy ha messo in servizio sistemi di accumulo in Asia, Stati Uniti e America Latina, raggiungendo oltre 1GWh di capacità installata, in aumento del +344% rispetto all'anno precedente, e ha 1GWh attualmente in costruzione, registrando oltre 4 milioni di euro di EBITDA e, per la prima volta, utile netto positivo (...). Sebbene il rallentamento delle vendite di veicoli elettrici in Europa abbia causato una revisione al ribasso degli obiettivi per il 2025, il Portogallo diventa il primo paese della rete Atlante a raggiungere l'EBITDA positivo, confermando così la capacità di generare flussi di cassa positivi quando le vendite di veicoli elettrici sono in linea con le aspettative di mercato», ha commentato Carlalberto Guglielminotti, Ceo del Gruppo Nhoa.

R-EV: TRE INFRASTRUTTURE TRA FORINO E AQUILONIA (AVELLINO)

R-ev ha inaugurato tre nuove stazioni di ricarica nella provincia di Avellino. Due punti in AC da 22 kW sono stati attivati presso il Comune di Aquilonia, in via Principe di Piemonte, mentre altri due charging point (sempre in AC da 22 kW) sono stati attivati a Forino in via Monte Romola e in piazza Laudati, dove il Cpo ha installato due Wallbox Street con singolo charging point e stallo dedicato. Obiettivo di R-ev è quello di raggiungere i 3mila punti di ricarica su tutto il territorio italiano: la piattaforma sviluppata dal Cpo, compatibile con Hubject, garantisce l'accesso a oltre 479mila charging point tramite interoperabilità. A questo link è disponibile l'elenco con fotogallery delle stazioni realizzate.



T-CARICA: NUOVA STAZIONE A PREGANZIOL (TREVISO)



Il Cpo T-Carica ha inaugurato una nuova infrastruttura a Preganziol, in provincia di Treviso, presso il punto vendita Expert Falcon. La colonnina in DC da 47 kW, con due charging point e doppio stallo dedicato, utilizza energia al 100% proveniente da fonti rinnovabili. T-Carica propone un servizio di gestione e installazione completo a costo zero, attivando charging point interoperabili con i principali Emsp presenti sul territorio europeo. Il Cpo si propone anche come partner per aziende ed esercizi commerciali che desiderano offrire la ricarica come servizio curando l'intero progetto.

SENEC: PER LE AZIENDE RISPARMI FINO AL 65% SFRUTTANDO IL FOTOVOLTAICO PER LA RICARICA

Nell'ottica di incentivare la mobilità sostenibile, soprattutto in riferimento alle flotte aziendali, Senec Italia offre soluzioni innovative che abbinano la ricarica elettrica con il fotovoltaico. In particolare l'azienda suggerisce di affiancare la dotazione di una flotta aziendale elettrica alla firma di accordi PPA. Questi garantirebbero la fornitura di energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici Senec da destinare alla ricarica dei veicoli aziendali. Così facendo le aziende potrebbero ottenere un risparmio fino al 65% sui costi di rifornimento rispetto a veicoli a gasolio. Si legge infatti in una nota rilasciata dall'azienda: "considerando i consumi medi e i costi attuali, un'auto diesel ha un costo di rifornimento di circa 9,0 euro per 100 km, basato su un consumo di 5,0 litri per 100 km e un prezzo del gasolio di 1,8 euro al litro. In confronto, un'auto elettrica caricata con energia prodotta da un impianto fotovoltaico Senec in PPA ha un costo di ricarica di soli 3,15 euro per 100 km, con un consumo di 15 kWh per 100 km e un prezzo dell'elettricità di 0,21 euro al kWh. Il risparmio che ne consegue è dunque del 65%. Inoltre con questa soluzione l'azienda può valutare anche di destinare l'uso delle proprie stazioni di ricarica elettrica ad utenti esterni".



POWY: NUOVE INSTALLAZIONI A SESTRIERE E A SAUZE D'OULX

Powy ha installato due stazioni di ricarica ultrafast a Sestriere, per un totale di 4 charging point. Mentre presso il Comune di Sauze d'Oulx sono state installate una stazione ultraveloce e una quick, per un totale di 4 punti di ricarica. Le stazioni sono posizionate in punti nevralgici per i cittadini e per i visitatori. Powy è presente in oltre 60 Comuni italiani con più di 2000 punti di ricarica (tra attivati e in fase d'installazione).



AGSM AIM: ABBONAMENTI FLAT PER RICARICHE PIÙ CONVENIENTI

A partire dal mese di ottobre la multiutility Agsm Aim Smart Solutions introdurrà per i clienti aderenti al servizio di ricarica un abbonamento mensile Flat, che consentirà - pagando un fisso mensile pari a 10 euro - di beneficiare del 10% di sconto su tutte le ricariche effettuate. Il nuovo abbonamento andrà ad aggiungersi ai piani già in vigore, ovvero pacchetto Small (50 kWh), Medium (100 kWh) e Large (200 kWh). Inoltre dal 2 settembre, sono state inoltre adeguuate le tariffe di ricarica al mercato di settore, rimaste invariate dal settembre 2022. Dal mese di giugno 2023 a giugno 2024 il numero di punti di ricarica installati da Agsm Aim Smart Solutions è incrementato del 78%. Entro il 2025 la multiutility prevede di espandere il servizio di ricarica pubblica attraverso l'installazione di 300 punti nel Comune di Verona e di 150 punti nel territorio del Comune di Vicenza. Le nuove installazioni verranno effettuate utilizzando stazioni di ricarica in corrente alternata (fino 22 KW) di nuova generazione. È inoltre prevista l'installazione di 30 punti di ricarica in DC.



R-ev

Scarica l'APP e ricarica la tua auto!



www.r-ev.it



INGETEAM HA CONSOLIDATO LA PROPRIA PRESENZA SUL MERCATO E-MOBILITY ATTRAVERSO LO SVILUPPO DI UN'OFFERTA DIVERSIFICATA E VERSATILE STUDIATA PER SODDISFARE LE ESIGENZE DEL TARGET B2B CON PRODOTTI TECNOLOGICI AD ALTO VALORE AGGIUNTO. «VANTIAMO UNA CATENA DI PRODUZIONE INTERAMENTE EUROPEA PER GARANTIRE UNA QUALITÀ DEL PRODOTTO FINALE CHE CONSENTE ALL'AZIENDA DI POSIZIONARSI CON UN'OFFERTA DI ALTO LIVELLO» AFFERMA DAVIDE SPAZIAN, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA EV-CHARGER. CRUCIALE IL RAPPORTO CON INSTALLATORI E SERVICE PARTNER CON CUI SVILUPPARE PROGETTI ARTICOLATI E CHE L'AZIENDA SUPPORTA CON STRUMENTI DI FORMAZIONE MIRATI



Una gamma completa per il segmento C&I

Oltre 80 anni di esperienza nel campo della gestione e conversione di potenza con diverse business unit dedicate e impegnate in settori ingegneristici complessi, che hanno richiesto lo sviluppo di un profondo know-how e di competenze specifiche. Questo è il biglietto da visita di Ingeteam, multinazionale spagnola che, tra gli altri, è cresciuta e si è consolidata anche nel campo delle rinnovabili con divisioni dedicate al solare, allo storage e, dal 2011, an-

che all'e-mobility, nata inizialmente come sottodivisione del fotovoltaico. La velocità con cui il mercato della mobilità elettrica ha iniziato a crescere, ha giustificato nel 2017 la costituzione di una business unit indipendente e l'avvio di una roadmap molto ambiziosa: «Nel 2018 Ingeteam già vantava una gamma di stazioni di ricarica in AC e abbiamo iniziato lo sviluppo delle prime soluzioni in DC. Nel 2019 eravamo già sul mercato con un ev-charger da 50 kW e in pochi anni abbiamo completato l'offerta con soluzioni da 120 e 180 kW, per poi coprire tutti

i vari segmenti con la gamma Rapid, con una colonnina da 60 kW, e che quest'anno ha visto l'esordio della soluzione ultrafast Rapid 420» spiega Davide Spazian, direttore commerciale Italia Ev-charger. «La rapidità con cui Ingeteam ha adeguato la propria offerta alle richieste è una prova concreta di come l'azienda stia puntando in maniera decisa sull'e-mobility con l'obiettivo di confrontarsi sul mercato con un piano di crescita a lungo termine puntando su un'ampia gamma di soluzioni complete, efficienti e tecnologicamente avanzate».



«Approcciamo il mercato dialogando con installatori e interlocutori in grado di proporre i nostri prodotti in maniera articolata. Ci interfacciamo con realtà che hanno tra i propri clienti aziende orientate verso soluzioni di alto livello e con tecnologie particolarmente avanzate»

Quanto pesa oggi l'e-mobility sul fatturato totale dell'azienda?

«Considerando circa gli 1,2 miliardi di euro dello scorso anno, la mobilità elettrica copre ancora una piccola parte. Questo perché si tratta di una business unit molto giovane, che negli ultimi 3/4 anni ha incrementato significativamente gli investimenti rivolti allo sviluppo di nuovi prodotti. È un segmento su cui Ingeteam sta puntando con decisione, anche aiutata dal fatto che - potendo contare su un Gruppo

LA SCHEDA

INGETEAM

Fatturato gruppo 2023: 1,2 miliardi di euro

Sede italiana: via Emilia Ponente 232 48014, Castel Bolognese

Sito Web: www.ingeteam.com

Aree di business: misurazione di grandezze elettriche, apparecchiature per il controllo di macchine elettriche e l'automazione; rinnovabili, fotovoltaico ed e-mobility

Cariche principali Ingeteam Italy:

• **Stefano Domenicali**, Vice President and Managing Director

• **Paolo Cigognetti**, Sales Director Solar PV, Bess & H2 Italy

• **Mauro Rivola**, VP International Sales Export Director Solar PV, Bess & H2 Italy

così eterogeneo e forte di una diversificazione importante del proprio business - ha la solidità per poter investire e garantirsi una crescita a lungo termine. Bisogna inoltre considerare che quello dell'ev-charging è un mercato ancora in divenire, con molti punti interrogativi. Ma crediamo sia importante approcciarlo in maniera strutturata e con una gamma pronta a rispondere a esigenze differenti».

Quali sono i punti cardine della vostra strategia commerciale?

«Dal punto di vista dell'offerta, sicuramente la possibilità di spaziare all'interno di un'ampia gamma di soluzioni complete concentrandoci prettamente su interlocutori B2B, ovvero sul segmento C&I. Abbiamo deciso di concentrarci su questa tipologia di target perché più in linea, in generale, con l'approccio dell'azienda al mercato e soprattutto perché è un segmento in grado di percepire chiaramente il valore aggiunto dei nostri prodotti anche in termini di qualità. Attualmente riteniamo meno interessanti i segmenti dove invece il prezzo gioca un ruolo preponderante e dove spesso l'utente finale è spinto a puntare su soluzioni entry level».

Quali sono le caratteristiche della vostra offerta?

«Ingeteam può vantare una catena di produzione interamente europea e può garantire una qualità del prodotto finale che consente all'azienda di posizionarsi con un'offerta di alto livello. Non è nostra intenzione approcciare il mercato in maniera passiva, posizionando semplicemente il prodotto a scaffale. Ci proponiamo invece come un interlocutore proattivo, in grado di rispondere con le proprie soluzioni alle esigenze del cliente. Tutti i nostri prodotti riflettono questo approccio attraverso la tecnologia con cui sono sviluppati, a partire dall'integrazione con sistemi già esistenti. Un esempio può essere relativo all'installazione di un'infrastruttura di ricarica presso un'azienda dove è necessario implementare un sistema di bilanciamento dinamico dei carichi, ottenendo la perfetta integrazione di sistemi di ricarica con potenze differenti per rispondere a determinate esigenze specifiche e per soddisfare le necessità di clienti che devono sopperire a una disponibilità di energia limitata. E ancora, la possibilità di poter integrare i nostri prodotti in maniera nativa con altri dispositivi Ingeteam quali sistemi di accumulo o sistemi per la con-

L'OFFERTA PRODOTTO

Tra le ultime novità introdotte nella gamma Ingeteam c'è una nuova colonnina Hpc **Rapid 420**. Il dispositivo, con una potenza massima di 420 kW, può caricare 2 veicoli contemporaneamente, massimizzando la potenza in uscita, grazie alla possibilità di caricare anche asimmetricamente tra le due prese (ad esempio 300 kW su un lato e 120 kW sull'altro). La potenza di questa colonnina di ricarica è espandibile nel tempo: partendo da una potenza minima di 240 kW, sarà possibile espanderla a 300 kW, 360 kW, fino a 420 kW. La Rapid 420 è dotata di cavi ergonomici e dell'innovativo C-Fly System: un sistema di sostegno che facilita l'operazione di ricarica anche alle persone diversamente abili. Il design è caratterizzato dalla presenza di un ampio display da 31,5 pollici, in grado di veicolare informazioni aggiuntive, oltre allo stato della ricarica, come la pubblicità o le istruzioni per utilizzare la colonnina stessa. Rapid 420 dispone inoltre dell'integrazione con i sistemi di pagamento, della luce di servizio e dei Led indicativi a lato della colonnina per mostrare lo stato della presa di ricarica anche da lunghe distanze. La gamma di dispositivi Rapid è disponibile in diversi tagli di potenza per adattarsi a contesti



RAPID 420

differenti. La **Rapid 60** è in grado di ricaricare un singolo veicolo a 60 kW o due veicoli a 30 kW contemporaneamente. Solida e robusta, è progettata per resistere alle condizioni più impegnative, grazie alla sua struttura in acciaio. Il risultato è un caricatore compatto, silenzioso, leggero ed elegante, dal design moderno e dalle linee semplici. L'assenza di fessure di ventilazione posteriori ne consente l'installazione contro una parete o con un'altra Rapid 60 back to back. La principale premessa progettuale è stata quella di ottenere un'apparecchiatura silenziosa, per consentirne l'installazione in spazi chiusi o urbani. È inoltre dotato di un sistema di gestione dei cavi a scomparsa per una maggiore comodità d'uso. Rapid 60 consente pagamenti tramite carte di credito, integra sensori di parcheggio e tecnologia Plug & Charge, senza dimenticare la gestione dinamica dell'alimentazione tra le uscite del caricatore, tra più caricatori in corrente continua e in corrente alternata, nonché il bilanciamento dinamico con il resto dei carichi presenti. Gli ev-charger Rapid ad alta potenza, da 120 e 180 kW, sono stati progettati per soddisfare i più alti standard di qualità e prestazioni in termini di gestione della potenza, comunicazioni, affidabilità ed efficienza. Sono compatibili con gli standard CCS e CHAdeMO e i modelli Trio incorporano anche una presa di tipo 2 da 22 kW per la ricarica in AC, permettendo la ricarica simultanea di tre veicoli con gestione dinamica della potenza tra le diverse prese e anche tra diverse unità Rapid nella medesima installazione. Le colonni-

ne supportano il Dynamic Load Management 2.0: un sistema di gestione dell'energia fornito di serie in tutti i modelli. L'offerta di Ingeteam include anche la **gamma Fusion**, ev-charger in AC progettati per installazioni a parete o a terra con doppia presa fino a 22kW in AC, che ben si sposano con parcheggi condivisi tipici di grandi complessi condominiali sia interni sia esterni. Interfaciando il sistema di ricarica a un impianto fotovoltaico standard attraverso il DLM 2.0, è possibile massimizzare il consumo dell'energia in eccesso. Invece di riversare l'energia in rete, si carica un veicolo collegato, aumentando così la percentuale di autoconsumo, come stabilito dal DL 162 del 30/12/2019 sulle comunità AUC. Dal punto di vista dell'autenticazione è possibile gestire le ricariche sia in assenza di connessione, tramite tessera RFID dedicata, che mediante un back-end per il monitoraggio centralizzato dell'intero impianto. In questo modo, in caso di necessità di rendicontazione, è possibile avere un resoconto dettagliato dei consumi dei singoli condomini. La dotazione standard di dispositivi di sicurezza facilitano l'installazione, riducendo la necessità di componentistica aggiuntiva.



GAMMA FUSION

versione di potenza da pannelli fotovoltaici per rispondere a un'esigenza di indipendenza energetica in grado di massimizzare l'autoconsumo. Oltre a questi esempi non bisogna dimenticare che lo sviluppo della mobilità elettrica per molte aziende è anche uno strumento efficace per raggiungere target sempre più stringenti di sostenibilità, un'esigenza a cui è possibile rispondere con una serie di soluzioni integrate che ormai fanno parte del nostro DNA. Rispondiamo alle necessità di efficientamento energetico che stanno diventando un tema sempre più centrale e prioritario per i nostri clienti»

Di recente avete ampliato l'offerta con un ev-charger che supera addirittura i 400 kW di potenza...

«Confermo. Una delle ultime novità che abbiamo annunciato è la colonnina All-In-One Rapid 420, con cui Ingeteam risponde alle esigenze di ricarica ultrafast con una potenza che può raggiungere i 420 kW, quindi particolarmente adatta ai Cpo che puntano con decisione alle infrastrutture su strade extraurbane e autostrade ad alta percorrenza, e che risulta particolarmente strategica anche nel segmento dei trasporti pesanti e della logistica, dove

LA GAMMA DI COLONNINE RAPID, DECLINATA NELLE VARIE VERSIONI CON POTENZE CHE SPAZIANO DAI 60 AI 420 KW, RISULTA ESTREMAMENTE FLESSIBILE E ADATTA A QUALSIASI CONTESTO, DALLE STRADE AD ALTA PERCORRENZA AI CENTRI URBANI



spesso incontriamo un'esigenza di ricarica veloce per batterie di grandi dimensioni. Uno dei principali punti di forza della Rapid 420 è la possibilità di dividere tra i due connettori una potenza di ricarica importante e di farlo anche in modo asimmetrico, assecondando le esigenze del singolo veicolo. In questo modo è possibile sia ottimizzare l'energia distribuita, sia velocizzare il processo di ricarica senza particolari colli di bottiglia. Altra particolarità del dispositivo è la presenza di un display di ampie dimensioni da 31,5 pollici. Soluzioni di questo tipo andranno sempre più a integrarsi in un mercato in cui la colonnina è vista anche come veicolo di informazioni aggiuntive e dove il Cpo può utilizzare lo schermo per sviluppare una serie di side business interessanti attraverso la comunicazione e i contenuti trasmessi, ovvero vendendo un vero e proprio spazio pubblicitario».

Ingeteam è stata inoltre protagonista, insieme a Free To X, di un'installazione ad alta potenza che sfrutta lo storage. Ne verranno realizzate altre?

«La soluzione ha pienamente soddisfatto le aspettative del Cpo. Al momento è collaudata e pronta all'uso ed è in grado di erogare fino a 200kW per connettore di ricarica, in linea con le richieste dettate dall'Afir. Molte altre società si stanno interessando e stanno valutando questa soluzione per poter offrire una ricarica Hpc dove eventuali scavi e lavori per portare l'alta tensione comportano costi notevoli, oppure dove non c'è disponibilità di energia sufficiente. In futuro prevediamo che l'impiego dello storage diventerà sempre più strategico per la capillarità dell'infrastruttura di ricarica pubblica».

Come siete organizzati dal punto di vista distributivo?

«Approcciamo il mercato dialogando con gli installatori e con interlocutori in grado di proporre i nostri prodotti in maniera articolata. Ci interfacciamo con realtà che hanno tra i propri clienti aziende orientate verso soluzioni di alto livello e con tecnologie particolarmente

avanzate. Prevalentemente dialoghiamo con installatori e service partner che operano nel segmento C&I. Questo tipo di approccio può comportare che spesso ci coinvolgano direttamente nella fase di progettazione, soprattutto se l'infrastruttura di ricarica deve integrarsi in un sistema complesso. In queste situazioni il supporto diretto del produttore può assolutamente fare la differenza. I distributori attualmente non sono tra i nostri interlocutori principali per il segmento e-mobility, anche se sono pienamente supportati e può capitare che, per una certa tipologia di clientela, siano un tramite strategico».

In che modo supportate gli installatori?

«Puntiamo su una rete di partner affiliata formata e competente. Il nostro obiettivo è quello di farli crescere consentendogli di conoscere a fondo i nostri prodotti. Questo è essenziale per consentire loro di strutturare delle proposte commerciali che siano quanto più strutturate per rispondere alle esigenze peculiari del cliente.

È fondamentale metterli nelle condizioni di curare il commissioning, il collaudo e la manutenzione periodica dell'infrastruttura, garantendo un servizio assolutamente efficiente. I corsi di formazione si svolgono periodicamente presso la nostra sede, dove invitiamo gli installatori che richiedono un supporto. Qui vengono affiancati dai nostri tecnici per affrontare nella pratica ogni caso reale e insieme ripercorrono le attività da portare avanti per risolvere una qualsiasi criticità: a questo proposito Ingeteam può contare su una piattaforma di configurazione evoluta e molto semplice da utilizzare che consente di gestire anche installazioni complesse in totale autonomia».

Con che periodicità vengono organizzati gli incontri?

«Cerchiamo di organizzare appuntamenti mensili o bimestrali, mentre con realtà più strutturate organizziamo anche corsi di formazione specifici. Tendenzialmente cerchiamo di orga-

nizzare delle classi da massimo 10-15 partecipanti, per favorire l'interazione con il relatore».

Quali sono gli obiettivi per il futuro?

«Il momento di incertezza che sta attraversando l'Italia sulla transizione elettrica non aiuta a stabilire dei target certi nel lungo periodo. Sicuramente ci aspettiamo una crescita: siamo convinti che la varietà di catalogo ci consentirà di diversificare la proposta per sostenere un incremento del business importante nei prossimi 2/3 anni».

Quali sono le principali criticità che frenano lo sviluppo dell'e-mobility in Italia? E quali sono invece gli esempi virtuosi del mercato spagnolo da cui potremmo prendere spunto?

«Il ministero che cura la transizione energetica in Spagna ha messo sul piatto dal 2021 1,5 miliardi di euro, dimostrando di credere davvero nell'elettrificazione con un supporto strutturato e a lungo termine, sia per l'acquisto dei veicoli sia per l'infrastruttura di ricarica. Un pacchetto che si inquadra alla perfezione in un commitment governativo deciso ad accelerare sull'elettrico.

Al contrario, in Italia ci sono tante difficoltà legate a un piano di crescita che fino a oggi è stato applicato in maniera sporadica e poco efficace, a partire dagli incentivi sull'elettrico annunciati e poi congelati per mesi che hanno danneggiato il mercato creando incertezza nel consumatore finale. Dovremmo puntare su un piano triennale - che attualmente è in fase di studio - con un minimo di visibilità futura, in modo che anche i player interessati a investire in questo mercato possano avere più garanzie. Inoltre bisogna trovare delle formule che consentano di abbattere i costi per rendere l'elettrico più conveniente per gli utenti finali e che consentano ai Cpo di mantenere la giusta redditività per continuare a investire nello sviluppo delle infrastrutture».



Multiutility: la partita sull'elettrico si gioca "in casa"

TARIFFE DINAMICHE PER RICARICHE DOMESTICHE SEMPRE PIÙ CONVENIENTI E POSSIBILITÀ DI UTILIZZARE LE COLONNINE PUBBLICHE A COSTI CONTENUTI: I FORNITORI DI ENERGIA HANNO SVILUPPATO UNA SERIE DI PACCHETTI COMPLETI DEDICATI ALL'UTENTE FINALE CON L'OBIETTIVO DI AGEVOLARE IL PASSAGGIO ALL'ELETTRICO. ECCO UNA PANORAMICA SULLE STRATEGIE CON CUI ALCUNE DELLE PRINCIPALI MULTIUTILITY CONTANO DI CRESCERE ULTERIORMENTE E UNA FOTOGRAFIA DI COME STANNO EVOLVENDO LE OFFERTE PER ARRICCHIRE LA PROPRIA BASE CLIENTI

L'opportunità di ricaricare tra le mura domestiche, dimenticandosi di fatto - soprattutto per un utilizzo prettamente urbano - le soste presso i distributori di carburante è uno dei fattori che spinge una fetta importante di automobilisti al passaggio in elettrico. Oltretutto se questa comodità è accompagnata anche da un cospicuo risparmio rispetto all'utilizzo di un veicolo endotermico restano davvero pochi dubbi sul passaggio a un veicolo a zero emissioni. Numeri alla mano, in Italia all'inizio dello scorso anno si contavano più di 370mila punti di ricarica privati, in crescita del 170% (dati Smart Mobility Report): un bacino in rapida crescita e composto da utenti molto attenti alle tariffe per massimizzare la convenienza del passaggio all'auto elettrica. Il quadro appena descritto ha spinto numerose multiutility alla configurazione di pacchetti ad hoc espressamente dedicati agli utenti con necessità di ricaricare la vettura, offerte "all in one" che sempre più spesso prevedono anche l'installazione di una wall box smart, l'applicazione di una tariffa dedicata in determinate fasce orarie particolarmente convenienti

per il rifornimento dell'auto, oltre alla possibilità di accedere a stazioni di ricarica pubbliche interoperabili con tariffe ulteriormente agevolate per gli utenti che sottoscrivono un utenza domestica. Uno degli esempi più recenti in questa direzione è il piano lanciato da E.ON lo scorso aprile: grazie all'introduzione della tariffa Luce notti cariche, la multiutility consente ai propri clienti di ricaricare l'auto in fascia F3 (ovvero dalle 23 alle 7 del mattino dal lunedì al sabato) con un costo al kWh pari a 0,0996 euro. Nella fascia oraria F1, dalle 8 alle 19, il costo sale a 0,1320 euro, mentre nella fascia F2 (dal lunedì al venerdì dalle 7 alle 8 e dalle 19 alle 23) il costo è di 0,1284 euro al kWh, confermando quindi una soluzione decisamente vantaggiosa se paragonata ai costi di ricarica presso le colonnine pubbliche. E.ON ha inoltre sviluppato due offerte "Chiavi in mano" dedicate all'installazione di una wall box, con un pacchetto DriveSmart Premium che prevede l'integrazione della stazione di ricarica con un impianto fotovoltaico già esistente o di nuova attivazione. Enel X ha invece puntato su un pacchetto che include addirittura la possibilità di noleggiare un veicolo elettrico: l'offerta Super Formidabile Auto che prevede, in un'unica soluzione, la possibilità

E.ON

Un approccio integrato per aziende e privati

STRATEGIA

E.ON in Italia attraverso la divisione e-Mobility adotta un approccio integrato alla mobilità elettrica per soddisfare le esigenze di clienti privati, aziendali e pubblici, secondo la visione @home, @work e @public. L'offerta comprende stazioni di ricarica intelligenti per uso domestico, soluzioni dedicate alle flotte aziendali e infrastrutture di ricarica pubbliche.

PRODOTTI E SERVIZI

Nel secondo semestre del 2024, la strategia E.ON si articolerà su tre pilastri chiave, a partire da soluzioni B2b per le flotte aziendali, sviluppate con l'obiettivo di rafforzare l'offerta per le flotte elettriche, proponendo pacchetti completi che comprendono stazioni di ricarica, servizi di manutenzione, e gestione energetica centralizzata. L'obiettivo è supportare le aziende nella riduzione dei costi operativi e nell'aumento dell'efficienza energetica per le flotte elettriche agevolando la transizione. E.ON punterà inoltre su collaborazioni strategiche volte a sviluppare partnership con produttori di veicoli elettrici e altre aziende del settore per offrire soluzioni integrate e personalizzate. Queste collaborazioni mirano a promuovere l'adozione della mobilità elettrica garantendo un'esperienza fluida e vantaggiosa per i clienti. Tra le partnership in attivo: BMW e Mercedes. Infine focalizzazione sul consumatore finale e sulle tariffe sostenibili: circa il 70% dei possessori di veicoli elettrici ricarica il proprio veicolo a casa.

PROSPETTIVE FUTURE

E.ON si sta concentrando sull'offerta di tariffe competitive che non solo puntano al risparmio economico, ma promuovono anche l'uso di energia rinnovabile. Le tariffe sono progettate per favorire la transizione verso l'elettrico, integrando soluzioni come i servizi di Smart Charging, che permettono una gestione intelligente della ricarica domestica, ottimizzando i costi e l'efficienza. L'obiettivo principale è facilitare la transizione verso una mobilità sostenibile attraverso soluzioni personalizzate per ogni tipologia di utente.



di noleggiare un'auto elettrica, una wall box Waybox in comodato d'uso gratuito e un'offerta luce dedicata che consente di ricaricare fino a 8mila km gratuitamente. Il noleggio dell'auto viene offerto in partnership con Arval Service Lease Italia, include la manutenzione ordinaria e straordinaria, copertura RCA e soccorso stradale compresi nel canone. L'offerta luce legata alla promozione consente di non pagare la componente energia dalla mezzanotte alle 3 del mattino fino a 1.700 kWh all'anno: grazie alla possibilità di programmare la ricarica tramite la Waybox si può impostare questa fascia per usufruire della promozione. Anche A2a, attraverso la divisione E-Mobility, ha lanciato diverse iniziative per sostenere la diffusione di veicoli a zero emissioni. Tra queste la possibilità di installare una wall box con un servizio chiavi in mano:

si tratta di un dispositivo smart che è possibile gestire tramite app e disponibile in due configurazioni, Base e Plus. Quest'ultima prevede connettività wi-fi, ricariche autenticate via card Rfid, oltre alla sinergia con l'app E-Moving - che garantisce l'accesso a una rete di oltre 30mila charging point quick, fast e ultrafast alimentati da energia 100% green - e un credito da 80 euro da utilizzare per le ricariche pubbliche. Interessante la possibilità offerta di A2a di rateizzare il costo della wall box con contributo da 40 euro (per 36 mesi) nel caso della versione Base, oppure 55 euro per la versione Plus. La maggior parte delle multiutility propone dispositivi smart, con controllo dinamico del carico, nella fascia di potenza dai 7,4 ai 2 kW, dotati di connettività e compatibili con la sperimentazione Arera, che consente di sfruttare una potenza fino

EDISON ENERGIA

L'utility accelera sulla mobilità elettrica

STRATEGIA

Edison Energia ha sviluppato una strategia commerciale mirata a supportare il crescente bisogno di soluzioni di mobilità elettrica nel canale domestico. La nostra visione parte dall'ascolto delle esigenze specifiche dei clienti residenziali, riconoscendo che molti di essi vivono in contesti condominiali complessi dove l'installazione di wall box individuali non è sempre fattibile. In questi casi, è essenziale adottare sistemi di ricarica condivisi, capaci di evolversi nel tempo, per permettere a tutti i residenti di accedere a una soluzione di ricarica semplice e flessibile. Questo approccio si estende non solo alle esigenze odierne, ma si adatta anche a futuri incrementi della domanda

PRODOTTI E SERVIZI

Per supportare questo sviluppo, Edison si sta preparando al lancio di una piattaforma innovativa per la gestione delle ricariche elettriche, inclusiva di una nuova app che permetterà di monitorare e gestire le sessioni di ricarica in modo semplice e intuitivo. Questa piattaforma sarà il cuore dell'offerta di prodotti, in grado di garantire ai clienti soluzioni integrate per la ricarica a casa, al lavoro e nei punti pubblici, offrendo maggiore flessibilità e controllo.

PROSPETTIVE FUTURE

Nel secondo semestre del 2024, Edison Energia amplierà il suo impegno nel settore della mobilità elettrica non solo a favore dei condomini, ma anche delle aziende. L'obiettivo è facilitare la transizione elettrica delle flotte aziendali, offrendo soluzioni sia per le sedi operative che per le abitazioni dei dipendenti, mantenendo la continuità anche con ricariche on-the-road tramite la nostra app. Infine, per quanto riguarda le tariffe di ricarica, Edison si impegna a supportare l'installazione di infrastrutture di ricarica presso le abitazioni e le aziende, dove il costo delle ricariche può essere più controllato e ridotto rispetto a quello delle ricariche pubbliche. La priorità dell'azienda è offrire soluzioni che rendano la mobilità elettrica sempre più accessibile e conveniente per i propri clienti, contribuendo a una gestione più efficiente e sostenibile delle risorse energetiche.



LA WALL BOX
FORNITA DA
EDISON ENERGIA

A2A

Un'offerta completa per ricarica pubblica e privata

STRATEGIA

A2A si propone come partner nel processo di efficientamento ed elettrificazione dei consumi con l'obiettivo di favorire l'adozione di tecnologie per semplificare le modalità di fruizione dei clienti. In ambito e-mobility offre una formula chiavi in mano che include la progettazione e l'installazione delle soluzioni di ricarica e un modello zero pensieri attraverso il quale, oltre al supporto per gli adempimenti tecnico-amministrativi e la richiesta di incentivi, è possibile fruire di formule di rateizzazione dedicate a condizioni vantaggiose e di pacchetti integrati di servizi di assistenza, manutenzione e controllo.

PRODOTTI E SERVIZI

Ai clienti domestici A2A propone un'offerta - Wallbox A2A - che include connettività e gestione dinamica dei carichi - e la possibilità di gestione da remoto tramite l'app A2A E-moving, che abilita anche l'accesso a una rete di oltre 40.000 punti di ricarica pubblici. Inoltre, aderendo a un'offerta per la fornitura di energia elettrica di A2A Energia, si può scegliere la migliore tariffa in base al fabbisogno energetico e, in aggiunta, ottenere agevolazioni per ricaricare sulla rete pubblica. Con Solare A2A, c'è poi la possibilità di installare presso la propria abitazione un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo, per abbattere ulteriormente i costi della ricarica domestica.

PROSPETTIVE FUTURE

A2A ha recentemente introdotto nuovi modelli di wallbox e un nuovo pricing per soddisfare i requisiti del "bonus colonnine domestiche" e, per facilitare la comprensione dei benefici della ricarica privata, fornisce alla clientela il supporto necessario attraverso una consulenza gratuita che si può richiedere tramite il sito a2a.it. Sono state inoltre rilasciate nuove funzionalità per l'App A2A E-moving e attivati accordi di interoperabilità con nuovi gestori di infrastrutture per rendere il servizio sempre più capillare.



LA WALL BOX DI A2A GARANTISCE PIENA CONNETTIVITÀ E GESTIONE DINAMICA DEI CARICHI

a 6 kW durante le ore notturne senza sovrapprezzo in bolletta. Di norma l'installazione standard (ovvero entro i 10 metri dal contatore) è inclusa nel prezzo dell'offerta, che viene confermato solo dopo un sopralluogo da parte di un operatore per valutare lo stato dell'impianto elettrico e la lunghezza dei cablaggi necessari. Altro player che punta con decisione sulla transizione elettrica è Sorgenia: in seguito al lancio della piattaforma MyNextMove - con cui di fatto la multiutility si propone come un vero e proprio Emsp, fornendo l'ubicazione in tempo reale di 50mila colonnine dislocate in tutta Italia e che oggi conta più di 10mila utenti attivi - è stata di recente introdotta anche la nuova card MyNextPass con tecnologia Rfid che consente agli utenti dell'app MyNextMove di ricaricare anche offline, sfruttando l'apposito lettore presente sulle colonnine con una card dedicata. La possibilità di affidarsi a un unico operatore sia per la ricarica domestica sia per la ricarica pubblica è indubbiamente un vantaggio. Proprio per questo motivo sono diverse le multiutility che, tramite accordi di interoperabilità, garantiscono ai propri clienti una rete sempre più capillare di punti di ricarica presso cui accedere con tariffe vantaggiose e senza la necessità di creare ulteriori account. Acea Innovationad esempio ha siglato un accordo di interoperabilità con l'Emsp Plugsurfing per aumentare i potenziali clienti della propria rete di ricarica. Plugsurfing conta attualmente più di 2 milioni di conducenti che ogni anno si affidano alla piattaforma per ricaricare il proprio veicolo e l'Emsp copre più di 700mila charging point in tutta Europa. Grazie a questa partnership, i due milioni di clienti che utilizzano l'app Plugsurfing - installata su veicoli Renault, Nissan e su quelli di molti altri marchi del settore automotive - possono localizzare, prenotare e utilizzare gli oltre 1.600 punti di ricarica di Acea Innovation attivi in Italia.



SORGENIA

Focus su smart charging ed efficientamento energetico

STRATEGIA

Sorgenia da anni è impegnata a promuovere la mobilità elettrica con un'offerta integrata e sostenibile. La strategia commerciale dell'azienda facilita l'adozione di veicoli elettrici grazie a soluzioni convenienti per il mercato domestico, mettendo a disposizione pacchetti completi che includono wall box, impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e tariffe agevolate, oltre a MyNextMove, una app per la ricarica presso infrastrutture pubbliche.

PRODOTTI E SERVIZI

Nel secondo semestre del 2024, Sorgenia si concentrerà sull'ampliamento dell'offerta, con un focus sulla formazione dei consumatori e sullo sviluppo di tecnologie innovative come sistemi di smartcharging, per ottimizzare l'efficienza energetica. Questa tecnologia, attraverso un algoritmo avanzato, permette di ricaricare automaticamente i veicoli elettrici negli orari in cui l'energia ha tariffe più convenienti, garantendo un risparmio fino al 35% sui costi di ricarica; inoltre, massimizza l'efficienza della rete e dell'eventuale impianto fotovoltaico domestico, rappresentando così un notevole beneficio economico per i consumatori.

PROSPETTIVE FUTURE

L'azienda è fiduciosa che la crescita del mercato possa essere supportata anche da una riduzione delle tariffe di ricarica pubblica: sebbene le previsioni siano complesse, la crescente concorrenza e l'aumento del parco circolante di auto elettriche contribuiranno ad abbassare i costi di ricarica. La visione di Sorgenia è chiara: rendere la mobilità elettrica accessibile e conveniente per tutti, contribuendo a un futuro più sostenibile.



MYNEXTPASS DI SORGENIA CONSENTE RICARICHE PUBBLICHE VIA RFID CARD

SEMPRE PIÙ AZIENDE PROPONGONO EV-CHARGER SMART IN GRADO DI SFRUTTARE E OTTIMIZZARE L'ENERGIA PRODOTTA DAL FOTOVOLTAICO PER IL RIFORNIMENTO ENERGETICO. MA, OLTRE AL PRODOTTO, L'OFFERTA SUL MERCATO PREVEDE ANCHE SOLUZIONI PER ASSICURARE LA COMPATIBILITÀ DELLE STAZIONI CON IMPIANTI GIÀ ESISTENTI E RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI UN UTENTE SEMPRE PIÙ ATTENTO AL TEMA DELL'AUTOCONSUMO E DEL RISPARMIO SULLA RICARICA: ARGOMENTI CHE, ANCHE PER GLI INSTALLATORI, POSSONO TRASFORMARSI IN LEVE DI VENDITA EFFICACI

Wall box: cresce l'offerta con funzionalità green

I vantaggi della guida in elettrico, o meglio le motivazioni che spesso spingono all'acquisto di un Bev, sono molteplici: dall'opportunità di spostarsi a zero emissioni alle prestazioni del motore elettrico, dal comfort di guida alla comodità di poter ricaricare tra le mura domestiche. Ma, tra queste, l'opportunità più allettante è senza dubbio quella di abbattere notevolmente i costi di gestione, risparmiando rispetto alle tradizionali auto endotermiche fino addirittura - in condizioni particolarmente favorevoli - a viaggiare per diversi chilometri a costo zero grazie all'utilizzo di energia prodotta da un impianto fotovoltaico. Una prospettiva certamente allettante che, con il diffondersi dei veicoli elettrici, sempre più produttori di wall box hanno cavalcato proponendo dispositivi smart in grado di ottimizzare l'energia prodotta dai pannelli per la ricarica del veicolo in maniera semplice e intuitiva per l'utente finale, ovvero attraverso una serie di scenari diversi, da gestire molto spesso tramite app dedicate, pensati per privilegiare l'impiego di energia 100% green oppure, a seconda delle necessità, la velocità di ricarica prelevando dalla rete. I vantaggi garantiti dal binomio ricarica-fotovoltaico non interessano solamente il target privato/domestico: l'impiego di energia proveniente da fonti rinnovabili per la ricarica può rappresentare un risparmio importante anche in ambito condominiale - si pensi ad esempio a punti di ricarica condivisi e collegati all'impianto - oppure nel settore delle piccole e medie imprese, dove sono sempre più presenti piccole flotte

elettriche e dove la presenza di pannelli fotovoltaici può avere un impatto significativo sui costi di gestione. Per ottenere un risparmio importante in bolletta e, prima ancora, rientrare dell'investimento per l'infrastruttura sono doverose alcune premesse. Innanzitutto è bene calibrare attentamente la dimensione dell'impianto fotovoltaico a seconda delle esigenze dell'utente tenendo conto della latitudine dove questo verrà ubicato. Prendendo come esempio un'auto che consuma 18 kWh per 100 km e una percorrenza media di 50 km al giorno, il consumo giornaliero sarà di circa 9kWh. A questo dato si deve sommare il consumo elettrico domestico. Secondo questo calcolo, un impianto fotovoltaico domestico da 5 kW, (che produce circa 30kWh al giorno) potrebbe essere sufficiente a coprire il proprio fabbisogno energetico. Per ottenere un significativo abbattimento dei costi è però necessario considerare un ulteriore elemento, ovvero l'impiego di un sistema di accumulo che consenta di sfruttare l'energia in surplus prodotta dai pannelli durante la notte, ovvero quando il veicolo verosimilmente verrà collegato alla wall box, oppure durante le fasce orarie in cui l'energia è meno conveniente.

Gli "effetti collaterali" del Superbonus 110 diventano opportunità

La fotografia attuale del mercato privato residenziale relativo all'installazione di stazioni di ricarica in abbinamento a un impianto fotovoltaico presenta diverse criticità. In primis vanno considerati gli effetti del Superbonus 110, grazie a cui sono

stati messi in opera numerosi impianti corredati da wall box anche laddove non espressamente necessario, ovvero anche da coloro che non erano in possesso di un'auto elettrica ma hanno sfruttato l'opportunità in previsione futura. Questo ha generato due "effetti collaterali" da non sottovalutare. Il primo è che il settore, terminati gli effetti del Superbonus e complice un mercato delle auto elettriche che in Italia cresce a rilento, ha subito una forte contrazione della domanda nel segmento privato/residenziale. Il secondo è che numerosi utenti finali, una volta entrati in possesso di un veicolo elettrico, si sono ritrovati alle prese con impianti malfunzionanti, dove ad esempio la colonnina non era compatibile con l'inverter oppure, non essendo un prodotto smart, non consentiva di beneficiare pienamente della presenza dei pannelli per la ricarica. «Sicuramente grazie al Superbonus 110 c'è stata una forte spinta verso l'abbinamento fotovoltaico-wallbox anche in un'ottica futura, vale a dire che si è scelto di installare e predisporre una stazione di ricarica anche laddove il cliente non era già in possesso di un veicolo elettrico» spiega Giancarlo Losito, Chief Product Officer di Senec. «Post incentivi il mercato ha subito una forte contrazione dovuta al fatto che il settore dell'e-mobility - inteso come immatricolazioni di auto elettriche - ha subito molte fasi altalenanti, faticando per diversi mesi a causa del Bonus auto annunciato ed entrato in vigore solo dopo parecchi mesi. Uno degli effetti "collaterali" del Superbonus 110 a cui abbiamo assistito è stata una certa inesperienza degli installatori, che



© AdobeStock

ha riguardato anche le wall box, in particolare le corrette modalità per fare un aumento di potenza di carica o l'interfaccia con il sistema di accumulo. Ci è capitato di ricevere delle segnalazioni relative alla nostra Wallbox pro che non lavorava in sinergia con il fotovoltaico perché, banalmente, non era stato collegato il cavo dati. Questo rimanda al concetto molto importante della formazione degli installatori per offrire al cliente finale un servizio di alto livello». La situazione particolarmente complessa del segmento residenziale ha risentito e risente tutt'oggi della mancanza di un supporto strutturale a livello statale sull'acquisto di un Bev. Nonostante gli ottimi risultati degli incentivi sulle immatricolazioni di giugno, manca una visione a lungo termine che consenta alle famiglie di pianificare il passaggio all'elettrico e questo si ripercuote sull'attenzione verso le stazioni di ricarica. «Il binomio fotovoltaico-wall box, dopo la spinta ottenuta grazie al Superbonus 110, è andato scemando, soprattutto a livello di distribuzione» racconta Alessandro Calò, Ceo e founder di R-ev. «In particolare tutto il segmento delle wall box domestiche ha subito una forte contrazione in termini di volumi di vendita, nonostante ci sia un bando aperto dal Mimit dedicato a privati e condomini. Al momento per noi rimane un business di contorno, dove spesso l'ev-charger domestico si integra in un pacchetto "chiavi in mano". Quindi non strettamente associato al fotovoltaico per una motivazione strettamente tecnica: oggi il cliente che richiede e realizza un impianto fotovoltaico, non avendo l'auto elettrica

ALFEN

Funzionalità gestibili via app

Alfen offre soluzioni di ricarica per veicoli elettrici che sono sia sicure sia efficienti. Queste soluzioni permettono una gestione completa di tutte le sessioni di ricarica.

Una delle caratteristiche distintive delle soluzioni di Alfen è l'integrazione di una funzionalità di ricarica solare che aiuta a ridurre o minimizzare la quantità di elettricità restituita alla rete, ottimizzando così l'uso dell'energia solare. Questa funzionalità può essere facilmente integrata nella propria applicazione cliente tramite i sistemi back end. Grazie alla compatibilità con diversi contatori smart, questa funzionalità permette di offrire ai clienti i vantaggi della ricarica solare senza

la necessità di installare hardware aggiuntivo.

Inoltre, è possibile ottimizzare la ricarica del veicolo elettrico con l'energia solare utilizzando Eve Connect. Questo sistema offre diverse modalità, tra cui Green e Comfort, che permettono di bilanciare l'uso dell'energia solare generata. In questo modo, viene reimmessa nel sistema la minima quantità di energia, contribuendo a risparmiare sui costi e a promuovere un mondo più sostenibile.



LA WALL BOX EVE SINGLE PRO LINE

IN SINTESI

- + Modalità Green e Comfort per ottimizzare l'apporto di energia solare
- + Funzioni da gestire via backend e app
- + Ev-charger compatibile con contatori smart

AUTEL

Con la Full Green Charging mode si viaggia a costo zero

Le wall box Autel Maxicharger offrono la possibilità di usufruire dell'energia prodotta da un impianto fotovoltaico, sfruttando anche l'elevata compatibilità con tutti i sistemi presenti nel mercato. Autel offre tre diverse modalità di ricarica "Ibrida", cioè in grado di sfruttare l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico e gestibile via App. La Full Green Charging Mode, permette alla wall box di ricaricare l'auto utilizzando esclusivamente l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico- La Green Priority Charging Mode, permette la ricarica sfruttando l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico ma, a differenza della Full Green, questa modalità prevede un prelievo minimo di energia pari a 6Amp o 1,6Kw dalla rete nel momento in cui l'impianto fotovoltaico non ne produce abbastanza per alimentare sia la casa sia la vettura. Infine la Speed Priority Charging Mode, permette la ricarica dall'unione dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico con l'energia prelevabile dalla rete, ma tenendo conto dei consumi di casa.

La Full Green Charging Mode corrisponde a una scelta 100% green, in quanto consente la ricarica dell'EV a costo zero, perché esclude la possibilità di ricaricare la vettura con la 'corrente' a pagamento. Tutto questo è possibile con la semplice adozione di un power meter, installato a monte di impianti di casa e fotovoltaico, il quale offre la possibilità

LA WALLBOX MAXICHARGER



IN SINTESI

- + 3 modalità per ottimizzare l'impiego di energia green
- + Compatibilità con impianti pre-esistenti attraverso l'impiego di un power meter
- + App dedicata per gestire gli scenari a seconda delle diverse esigenze

di monitorare i consumi di casa e le potenze in gioco in tempo reale, bilanciando il sistema a seconda dei carichi che vengono usati in casa. Il fatto che vi sia un impianto fotovoltaico già esistente o che venga installato successivamente alla wall box non incide sulla compatibilità del sistema: basta comunicare tramite App alla wall box che il regime di lavoro degli algoritmi passa a Ibrido-Fotovoltaico.

Il power meter – fondamentale per questa gestione – è di semplice installazione, sfrutta la connessione RS485 per comunicare con le Wallbox e bilanciare i flussi l'energia.

o comunque non avendone neppure in previsione l'acquisto, difficilmente associa l'acquisto di un ev-charger. Noi normalmente la wall box la integriamo in omaggio, oppure dove c'è un reale interesse da parte del cliente, lo supportiamo step by step per poter usufruire di tutti gli sconti previsti dal Bonus attualmente in vigore. Gli effetti del Bonus Auto non hanno avuto ancora un impatto reale sulla vendita delle stazioni. Bisogna sperare in futuro in una serie di aiuti più strutturati, che diano ai clienti la possibilità di pianificare con le giuste garanzie l'acquisto di una nuova auto a zero emissioni. Il Governo deve comprendere che una decisione in questo senso è già stata presa a livello europeo e non resta che adeguarsi di conseguenza mettendo al servizio del pubblico strumenti efficaci per supportare la transizione. Bisogna poi capire il periodo storico particolare che stiamo attraversando, un momento di grande

incertezza anche a livello di investimenti, in cui manca una direzione chiara e comune. Questo influisce notevolmente sulle abitudini e sui piani dei consumatori anche più attenti nei confronti di questa tematica. Torniamo all'esempio del Superbonus 110: in quel caso il Governo, seppur con tutti i problemi e gli effetti collaterali del caso che ben conosciamo, aveva preso una direzione unica e ben precisa. Oggi invece viviamo un momento di lungo stand by in cui il 2024 ha rappresentato un salto, perché se guardiamo i numeri di vendita danno proprio una sensazione di mancata direzione, con normative che vengono annunciate e poi congelate, situazioni che mettono in difficoltà anche gli stessi imprenditori che non sanno come orientarsi». Come anticipato sopra, le installazioni legate al Superbonus 110, non sempre in grado di rispondere all'esigenza di un reale utilizzo della stazione di ricarica da parte del cliente, hanno an-

che generato una serie di opportunità, laddove sia necessario l'intervento di un player competente e preparato sull'e-mobility per adeguare l'impianto esistente e consentire all'e-driver di sfruttarne i benefici, come conferma Stefano Lucini, marketing manager di Orbis: «Quello che abbiamo visto accadere sul mercato dopo le installazioni eseguite negli anni scorsi e legate al Superbonus 110 è che il cliente, una volta entrato in possesso di un'auto elettrica, si è ritrovato nella condizione di non poter sfruttare al meglio i benefici del fotovoltaico per la ricarica dell'auto. Questo perché non era stato implementato un sistema che consentisse alla colonnina di dialogare con l'impianto fotovoltaico o meglio con l'inverter. Oppure, molto più semplicemente, è perché è stata messa in opera una colonnina non in grado di supportare questo tipo di funzionalità. Una volta entrati in possesso di un'auto elettrica infatti sono gli stessi utenti finali che richiedono di poter sfruttare l'energia solare per ottimizzare i consumi e risparmiare sulla bolletta energetica, quindi capita spesso che si rivolgano a noi per intervenire sull'impianto esistente con l'obiettivo di trasformarlo in un sistema integrato in grado di garantire i vantaggi che derivano dall'utilizzo di un veicolo elettrico».

Un'attenzione diversa nel segmento C&I

Complici anche obiettivi di sostenibilità più stringenti, il target delle aziende conferma una crescente attenzione verso l'elettrico e, di conseguenza, verso l'implementazione di sistemi di ricarica. Anche qui l'abbinamento con pensiline o impianti fotovoltaici è una delle soluzioni più vantaggiose per mettersi al riparo dai rincari energetici e risparmiare sulla gestione delle flotte, anche

di piccole dimensioni. «Da parte delle aziende riscontriamo una maggiore attenzione in merito alle soluzioni di ricarica» dichiara Alessandro Calò di R-ev. «C'è una spinta molto spesso anche slegata dall'impiego di un eventuale impianto fotovoltaico, nel dotare i propri parcheggi almeno con un punto di ricarica per auto elettriche. Lo stiamo notando, sia come attenzione nei confronti dei dipendenti sia per eventuali clienti che visitano la struttura». Un trend confermato anche da Lucini di Orbis: «Considerando il target delle piccole e medie imprese, abbiamo notato una crescente attenzione per l'autoconsumo. Se è presente un impianto fotovoltaico spesso chiedono di poterlo collegare anche alle stazioni di ricarica per sfruttarlo al meglio. Parlando invece di aziende di grandi dimensioni, dove solitamente non sono presenti grossi problemi legati alla disponibilità di energia, le vetture aziendali vengono spesso ricaricate durante la giornata sfruttando l'energia disponibile. La ricarica, in questo frangente, è sovente legata a una gestione smart che consenta di risparmiare e di non gravare troppo sui consumi energetici dell'azienda». Il target C&I spesso presuppone un approccio più personalizzato che prevede anche l'intervento del produttore per progetti mirati e in grado di rispondere a esigenze specifiche, che vanno modulati sia sulle dimensioni della flotta sia tenendo conto del fabbisogno energetico dell'azienda. «Per quanto riguarda il segmento C&I Senec prevede un approccio più tailor-made, con soluzioni customizzate in base alle esigenze del cliente» spiega Giancarlo Losito. «Attualmente questo segmento, che include anche le piccole e medie imprese, sta dimostrando un'attenzione molto forte e crescente verso le infrastrutture di ricarica per le flotte. Questo trend



CIRCONTROL

Tante modalità smart e piena compatibilità con tutti gli inverter

L'Ehome 5 è stata progettata per sfruttare l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico per caricare un veicolo elettrico. Grazie alla sua facile installazione, consente di ottimizzare un'installazione fotovoltaica nuova o esistente. La wall box offre tre modalità. Just Green ricarica utilizzando solo l'energia in eccesso prodotta dai pannelli; Smart Mix combina energia fotovoltaica e quella prelevata dalla rete; mentre la modalità "Boost" utilizza tutta la potenza disponibile per accelerare i tempi di ricarica. Inoltre, la nuova Ehome 5 consente di sfruttare la produzione fotovoltaica, anche quando non è sufficiente per caricare il veicolo. Ad esempio può fornire alla rete l'energia prodotta dai pannelli solari, oppure può monitorare il consumo e regolare automaticamente la domanda di energia per prevenire eventuali blackout. Ehome 5 sfrutta un'app basata su cloud per autenticare, gestire e monitorare le sessioni di ricarica. Inoltre, l'app consente di programmare le sessioni in base all'orario. Inoltre, fornisce una rapida installazione grazie alla sua compatibilità con la piattaforma di gestione di Circontrol, Cosmos oppure con qualsiasi altro sistema back-office. La stazione di ricarica inoltre è compatibile con qualsiasi inverter sul mercato e non necessita integrazioni con quest'ultimo perché misura la produzione fotovoltaica in tempo reale.

IN SINTESI

- + Wall box di nuova concezione progettata per massimizzare l'autoconsumo
- + Compatibile con qualsiasi inverter sul mercato
- + Gestione semplice e intuitiva attraverso piattaforma cloud

ci ha spinti a formulare dei progetti che includono non solo le colonnine di ricarica ma anche delle pensiline fotovoltaiche per alimentarle. Il nostro team di esperti è infatti in grado di proporre un pacchetto unico per chi desidera ottimizzare i costi di gestione della propria flotta. La nostra è una proposta modulare, in grado di accontentare anche le aziende con un parco auto di dimensioni molto ridotte».

Soluzioni semplici, modulari e intelligenti

Uno dei trend che accomuna i prodotti raccontati in queste pagine è la possibilità di selezionare, spesso tramite app dedicata oppure attraverso il display stesso della stazione, a una serie di scenari che prevedono un'ottimizzazione dell'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici. Solitamente la wall box prevede tre possibilità differenti. Una espressamente dedicata a chi vuole massimizzare l'autoconsumo, con cui viene ricaricata la vettura adoperando solo energia prodotta da fonte rinnovabile ed escludendo quindi la rete. Una seconda opzione prevede un mix delle due fonti, con la possibilità quindi di ottimizzare il risparmio ma assicurando comunque il rifornimento del veicolo indipendentemente dalla disponibilità di energia green. Mentre una terza opzione privilegia la velocità della ricarica pescando prevalentemente dalla rete elettrica tutta l'energia necessaria a ottenere l'autonomia richiesta. A questo panorama si aggiungono poi i vantaggi di ecosistemi in cui wall box, inverter e pannelli fanno parte di un unico ecosistema gestibile via app o browser anche da remoto. Con soluzioni che sgravano l'installatore da tutta una serie di criticità che possono essere legate alla compatibilità dei vari componenti. «Senec per rispondere alle esigenze del residenziale ha a catalogo due tipologie di

HANNO DETTO



«IL MERCATO È STRETTAMENTE LEGATO ALLE VENDITE AUTO»
Alessandro Calò, amministratore di R-ev

«In particolare tutto il segmento delle wall box domestiche ha subito una forte contrazione in termini di volumi di vendita, nonostante ci sia un bando aperto dal Mimit dedicato a privati e condomini. Al momento per noi rimane un business di contorno, dove spesso l'ev-charger domestico si integra in un pacchetto "chiavi in mano" (...). Bisogna sperare in futuro in una serie di aiuti più strutturati, che diano ai clienti la possibilità di pianificare con le giuste garanzie l'acquisto di una nuova auto a zero emissioni»



«ATTENZIONE ALLA COMPATIBILITÀ DEI DISPOSITIVI PER GLI IMPIANTI GIÀ ESISTENTI»
Stefano Lucini, marketing manager di Orbis

«Il presupposto fondamentale per realizzare questa tipologia di infrastruttura è che la stazione di ricarica e l'inverter siano necessariamente compatibili. Gli inverter in commercio utilizzano protocolli di dialogo differenti, non esiste uno standard. Questa criticità impone un'attività di allineamento che al momento ORBIS ha perseguito con alcuni dei maggiori produttori».



«PIÙ OPPORTUNITÀ NEL SEGMENTO DELLE AZIENDE, MA SERVONO SOLUZIONI DEDICATE»
Giancarlo Losito, Chief Product Officer di Senec

«Attualmente questo segmento, che include anche le piccole e medie imprese, sta dimostrando un'attenzione molto forte e crescente verso le infrastrutture di ricarica per le flotte. Questo trend ci ha spinti a formulare dei progetti che includono non solo le colonnine di ricarica ma anche delle pensiline fotovoltaiche per alimentarle».

ENERGY SPA

Una wall box versatile e progettata per un utilizzo green

La wallbox zeroCO2 sun charger di Energy Spa rappresenta una soluzione avanzata per la ricarica di veicoli elettrici. Disponibile nelle versioni da 7,3 kW monofase e 22 kW trifase è progettata per sfruttare al massimo l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici. Il software versatile consente di configurare il dispositivo in modalità autoconsumo, evitando il prelievo dalla rete elettrica e promuovendo un utilizzo più sostenibile dell'energia. Questa caratteristica è particolarmente vantaggiosa per chi desidera massimizzare l'efficienza energetica del proprio impianto. La wall box legge lo stesso meter dell'inverter, e questo permette di modulare la potenza di carica in funzione dei carichi e della produzione di energia. Questo approccio consente di limitare la carica per non eccedere nell'acquisto da rete, o di caricare solo con l'energia in eccesso prodotta dal fotovoltaico, ottimizzando così l'uso dell'energia solare. La gestione della wall box è resa semplice e accessibile, gli utenti, infatti, possono controllare e monitorare le operazioni tramite un'app dedicata, un'interfaccia web o tessere RFID personalizzabili. Questa flessibilità garantisce un controllo su misura e sicuro, adattabile sia a contesti domestici che commerciali, come centri commerciali o aziende con flotte di veicoli elettrici. L'installazione è pensata per essere rapida e senza complicazioni, grazie al design compatto e che velocizza il processo. La wall box è inoltre compatibile con impianti fotovoltaici già esistenti, e l'integrazione con sistemi di accumulo zeroCO2

LA WALL BOX ZEROCO2

IN SINTESI

- + Piena compatibilità con impianti fotovoltaici già esistenti
- + Pacchetto "all in one" tramite l'integrazione di un sistema di accumulo zeroCO2
- + Design compatto studiato per semplificare l'installazione

permette di migliorare l'efficienza complessiva dell'impianto, offrendo una soluzione energetica completa e performante.

GROWATT

Con l'app ShinePhone installazione e configurazioni semplificate

Le wall box ottimizzano l'uso dell'energia solare prodotta dai pannelli fotovoltaici. Grazie alla modalità PV Linkage, la wall box Thor di Growatt carica il veicolo con l'energia in eccesso che altrimenti andrebbe alla rete elettrica pubblica. La gestione dinamica del carico bilancia il consumo tra casa e auto per un uso efficiente dell'energia. Queste funzionalità sono regolabili tramite l'App ShinePhone, disponibile sia per installatori che per clienti, e attivabili anche dal display touch delle wall box. Per abilitare le modalità PV Linkage e Load Balancing sulle wall box Thor è necessario un sensore di corrente: un toroide (se la distanza wall box-contatore è inferiore ai 15 metri) o un meter (se la distanza è inferiore ai 100 metri). La modalità Load Balancing è attivabile anche in assenza di un impianto fotovoltaico. Se il cliente non ha una connessione Internet, può comunque configurare la wall box scaricando l'app ShinePhone, registrandosi, associando la colonnina al proprio account e collegandosi alla rete WiFi generata dalla wall box per modificarne le impostazioni. Questo passaggio è necessario anche per la prima messa in funzione della colonnina. Le wall box sono progettate per ridurre i costi energetici e promuovere l'uso di energia rinnovabile. La carica intelligente permette di programmare la ricarica del veicolo durante le ore di massima produzione solare, massimizzando l'autoconsumo.

LA WALL BOX THOR

IN SINTESI

- + Possibilità di configurare la wall box via app, tramite display o web browser
- + Modalità Load Balancing per garantire la ricarica del veicolo
- + Compatibilità con impianti e inverter preesistenti



NEO DC Charger



80 kW
120 kW
240 kW



MAXBESS Energy storage

35 kW_72 kWh
70 kW_72 kWh
60 kW_144 kWh
90 kW_200 kWh



MASTER High power conversion

750 kW

EV, E-TRUCK, E-BUS CHARGING SOLUTIONS



Vicenza, since 1978

prodotto» spiega Giancarlo Losito. «La prima è la Wallbox pro, monofase e trifase fino a 22 kW: una soluzione integrata con il nostro sistema di accumulo. Questo consente di attivare/disattivare la ricarica attraverso la Senec App, oltre a gestire eventuali scenari smart: ad esempio è possibile privilegiare la ricarica del veicolo con la massima potenza disponibile per accelerare il processo, oppure uno scenario più green in cui si può sfruttare solo l'energia prodotta dai pannelli per ricaricare il veicolo. La seconda, la Wallbox dpm è una soluzione non integrata con il nostro accumulo, che viene proposta nella versione base monofase e in quella "dpm 3" che prevede diverse funzionalità aggiuntive, come ad esempio l'Rfid. La caratteristica da cui prende il nome il prodotto, e cioè il Dynamic Power Management, consente con entrambi i modelli di adattare la ricarica al consumo energetico domestico ed evitare quindi i black-out. In questo caso non avremo un Energy Management System centrale ma un'ottimizzazione gestita direttamente dal dispositivo monitorando il consumo dell'abitazione. La direzione verso cui Senec sta puntando è una completa integrazione dei prodotti, quindi stiamo lavorando per includere anche le stazioni di ricarica della gamma dpm nell'offerta integrata Senec 360, per renderle gestibili attraverso un unico ambiente digitale». Sul mercato sono disponibili anche soluzioni che privilegiano la semplicità di utilizzo, con un approccio plug n' charge che assicuri la ricarica

in qualsiasi condizione e che facilitino l'utilizzo dell'auto elettrica anche a coloro che hanno poca dimestichezza con la tecnologia. Grazie però a un impiego intelligente della controllo dinamico del carico e a installazioni mirate, è possibile comunque in parte sfruttare i benefici dell'energia prodotta dall'impianto: ««La nostra wall box One Black ha una gestione dedicata attraverso il controllo dinamico dei carichi domestici, quindi di tramite un'ottimizzazione nell'utilizzo della stazione di ricarica» spiega Alessandro Calò di R-ev. «Non prevede quindi in maniera diretta la comunicazione con i pannelli perché molto spesso i prodotti che supportano questo tipo di funzionalità vengono proposti da produttori di inverter per questioni di compatibilità. Il nostro ev-charger è stato progettato con l'obiettivo di offrire un'esperienza di ricarica estremamente semplice e affidabile, l'abbiamo pensata così proprio per andare incontro anche alle esigenze di coloro che non hanno magari molta dimestichezza con la tecnologia. Il controllo dinamico del carico assicura, in maniera automatica, di poter ricaricare la vettura tenendo conto dei consumi energetici domestici. Questo da un lato evita possibili blackout e, dall'altro, assicura che la batteria, anche con poca energia disponibile, continui a caricarsi. A questo va aggiunto che, attraverso un procedimento di installazione particolare che curiamo direttamente, è possibile ottimizzare l'energia prodotta dall'impianto FV pur senza dover impostare sce-

nari dedicati. Questo perché diamo per scontato che, attraverso il controllo dinamico del carico, avendo un buon surplus energetico garantito anche dall'apporto del fotovoltaico, la vettura possa proseguire la ricarica senza alcun problema. Anche lo stesso display della wall box è studiato per gestire tutte le opzioni direttamente dall'e-v-charger senza dover passare tramite eventuali app». La situazione diventa più complessa nel caso in cui la colonnina debba interfacciarsi con un impianto fotovoltaico e con inverter già esistenti. In questo caso l'installatore deve valutare in primis la compatibilità dei componenti e, in secondo luogo, optare per la soluzione più adatta a seconda dei vari contesti e anche della tipologia di contatore presente, come racconta Stefano Lucini di Orbis: «Offriamo diverse opportunità, grazie alle quali possiamo gestire la ricarica in tre modi: green (gratuita solo da energia solare), hybrid (in priorità da energia solare) e full (rete + energia solare), che l'utente giorno per giorno, al variare delle stagioni e delle proprie esigenze, può scegliere tramite l'applicazione e-Viaris. Si parte da una semplice soluzione che, in affiancamento alla stazione, prevede l'aggiunta di un meter bidirezionale Orbis

INGETEAM

Grazie all'autoconsumo costi di ricarica ridotti del 50%

La serie Fusion è progettata per incentivare l'autoconsumo e sfruttare al massimo l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici, supportando diverse funzionalità avanzate. Grazie al Dynamic Load Management 2.0 (DLM 2.0), è possibile ottimizzare l'uso dell'energia prodotta in eccesso dall'impianto fotovoltaico, utilizzandola per caricare i veicoli elettrici collegati anziché immetterla in rete. Questo sistema, soprattutto se associato a un sistema di accumulo, può ridurre i costi di ricarica di oltre il 50%.

Gli utenti finali possono gestire queste funzioni tramite vari strumenti. La configurazione e il monitoraggio delle colonnine di ricarica Fusion possono essere effettuati attraverso una app intuitiva, schermi integrati e un'interfaccia web browser, garantendo un controllo semplice e immediato delle operazioni. Le soluzioni tecniche per semplificare l'installazione includono l'utilizzo dello Smart Meter 2.0, che comunica nativamente con le colonnine di ricarica, eliminando la necessità di configurazioni complesse. Inoltre, la gamma Fusion è progettata per essere compatibile con impianti fotovoltaici esistenti. Nel caso essi siano di tecnologia Ingeteam, l'integrazione sarà completa, avendo la possibilità di gestire la

ricarica in maniera intelligente, sfruttando la modalità autoconsumo. Nel caso di terze parti, garantendo comunque un'integrazione trasparente e senza problemi. La serie Fusion è disponibile in due versioni: Fusion Street per installazioni a pavimento e Fusion Wall per installazioni a parete. Entrambe le versioni offrono soluzioni di ricarica a doppia presa fino a 22kW in AC, ideali per ambienti domestici o commerciali. Le Fusion sono dotate di sistema di comunicazioni Ethernet e WiFi, e supportano i protocolli OCPP per una gestione avanzata e sicura della ricarica dei veicoli elettrici. Con la serie FUSION, Ingeteam offre una gamma completa di soluzioni di ricarica, pensate per massimizzare l'autoconsumo e integrare facilmente gli impianti fotovoltaici esistenti, semplificando l'installazione e garantendo un utilizzo efficiente e conveniente dell'energia prodotta.

IN SINTESI

- + Due modelli per installazioni a parete o su pillar
- + Sistema Dynamic Load Management 2.0 per ottimizzare l'utilizzo di energia green
- + Installazioni semplificate grazie all'utilizzo dello Smart Meter 2.0

MENNEKES

Una soluzione smart e a impatto zero

Per chi desidera muoversi in modo sostenibile utilizzando l'energia del sole, Amtron 4You è la scelta ideale. La nuova linea di wall box Mennekes, prodotta in Germania ad impatto climatico zero, consente una ricarica solare agevole ed efficiente e offre numerosi vantaggi sia per gli installatori, sia per gli automobilisti attenti all'ambiente. Sulla base delle proprie necessità individuali, è possibile scegliere tra due modelli. Amtron 4You 300 è la soluzione per chi preferisce una ricarica solare facile. Le 3 modalità disponibili - solare, combinata solare e rete, solo rete - possono essere gestite in modo intuitivo attraverso i bottoni retroilluminati sulla stazione, per una ricarica senza pensieri. Amtron 4You 500 offre un uso intelligente dell'energia solare e il miglior utilizzo dell'energia autoprodotta attraverso l'ottimizzazione del surplus energetico. La modalità di ricarica solare può essere selezionata direttamente dalla wall box o dall'app. Il vantaggio è sia per l'installatore, che con l'app 4Installers desktop o mobile è guidato nella configurazione, sia per l'utente finale, che con l'app 4Drivers può gestire la wall box dal proprio smartphone.

Tra le caratteristiche più apprezzate di Amtron 4You vi è la massimizzazione dell'energia solare in eccesso con la gestione dinamica delle potenze, sia questa monofase o trifase, e il livello di ricarica sempre visibile con l'indicatore di stato LED. Tutte le wall box Amtron 4You consentono di effettuare ricariche con energia solare indipendentemente dal produttore dell'impianto fotovoltaico, dell'inverter o del sistema di gestione dell'energia domestica, e possono essere integrate anche in momenti successivi all'installazione.

IN SINTESI

- + Diversi modelli di wall box per rispondere a target differenti
- + Gestione delle modalità tramite hardware o app dedicata
- + App e piattaforma per facilitare l'installazione attraverso passaggi guidati

LA WALL BOX AMTRON 4YOU



ORBIS

Una soluzione completa per massimizzare l'autoconsumo

Il Sistema Viaris Solar di Orbis permette di ricaricare l'auto gratuitamente utilizzando l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico. Ciò è possibile abbinando all'installazione di una stazione di ricarica Viaris un contatore di energia bidirezionale Contax Viaris Solar, mono o trifase che comunica via modbus o, in alternativa all'impiego del contatore Viaris Solar, se l'inverter installato è ibrido e si dispone di un sistema di accumulo, è possibile mettere direttamente in comunicazione la stazione di ricarica con l'inverter compatibile con Viaris, così da poter disporre di tutte le informazioni sui consumi e l'energia prodotta, consentendo una gestione più efficiente dell'energia elettrica generata e immagazzinata. Entrambi i sistemi permettono di

ricaricare il veicolo elettrico in tre modi diversi. Green: la ricarica avviene solo quando c'è sufficiente produzione fotovoltaica. Per la ricarica non viene mai prelevata energia dalla rete distributiva; Hybrid: la ricarica avviene quando c'è abbastanza energia solare e, in caso contrario, viene completata con un prelievo minimo dalla rete distributiva; Full: la ricarica avviene utilizzando in contemporanea l'energia fotovoltaica e quella della rete distributiva, può essere selezionata quando è necessaria la massima velocità di caricamento. Le modalità sono selezionabili a scelta in qualsiasi momento dall'utente tramite l'App e-Viaris che permette inoltre di monitorare in tempo reale la potenza erogata dall'impianto fotovoltaico, quella assorbita dal veicolo e dagli altri carichi dell'utenza.



IL SISTEMA VIARIS SOLAR



IN SINTESI

- + Contatori dedicati per una configurazione ottimale della stazione
- + 3 modalità di ricarica per assecondare le diverse esigenze dell'utente
- + App dedicata per monitorare la ricarica e l'energia prodotta dall'impianto FV

R-EV

Ev-charger affidabile e user friendly

R-ev dal prossimo aprile introdurrà nel proprio catalogo di prodotti dedicati alla mobilità elettrica OneBlack, una wall box dalle dimensioni compatte – espressamente pensata per rendere facile e intuitiva la ricarica quotidiana del proprio veicolo elettrico – che supporta anche la funzione CDC (Controllo dinamico del carico) per regolare l'intensità della ricarica del veicolo ed evitare sbalzi di tensione. OneBlack si distingue grazie a un design essenziale dove trova posto un display Lcd da 2,4 pollici tramite cui l'utente può visualizzare e tenere sotto controllo, attraverso un comodo pulsante scroll, tutte le informazioni relative allo stato della ricarica. La wall box supporta potenze da 3,4 a 7,4kW fino a 32 A e ha in dotazione un cavo da 5 metri compatibile con le vetture di Tipo 2. Tra le caratteristiche salienti, il misuratore di energia certificato MID, il grado di protezione IP55 (per la resistenza a polvere e acqua) e IK9 (resistenza agli impatti) che la rendono ideale anche per l'eventuale installazione in esterno.

LA WALL BOX ONE BLACK

IN SINTESI

- + Design essenziale e compatto per facilitare l'installazione
- + Modalità plug n' play per avviare la ricarica in maniera semplice e immediata
- + Funzionalità di controllo dinamico del carico per sfruttare l'apporto energetico di un eventuale impianto fotovoltaico



VIESSMANN

L'energia migliore per la tua casa? La produci tu.

La risposta migliore al caro-bollette è investire nella propria indipendenza energetica.

Un sistema integrato Viessmann con fotovoltaico e pompa di calore produce l'energia che serve per le utenze e la climatizzazione della casa. E ricarica gratuitamente l'auto elettrica.

Scopri le soluzioni Viessmann per l'indipendenza energetica!



Viaris Solar per la misura del consumo e della produzione, per arrivare a soluzioni maggiormente integrate con il fotovoltaico, attraverso un dialogo diretto con l'inverter o con i contatori di nuova generazione del fornitore di energia. Ad esempio, gli inverter ibridi possono dialogare direttamente con la stazione e sono in grado di gestire sia la ricarica del veicolo che quella degli accumulatori, oltre a fornire energia all'abitazione, potendo così garantire all'utente una serie di opzioni relative all'ottimizzazione dell'energia, soprattutto per quanto riguarda la priorità di utilizzo. Però il presupposto fondamentale per realizzare questa tipologia di infrastruttura è che la stazione di ricarica e l'inverter siano necessariamente compatibili. Gli inverter in commercio utilizzano protocolli di dialogo differenti, non esiste uno standard. Questa criticità impone un'attività di allineamento che al momento Orbis ha perseguito con alcuni dei maggiori produttori. In alternativa, i contatori di energia di nuova generazione Open Meter 2G e tecnologia Chain2 possono dialogare con le stazioni di ricarica smart di Orbis, fornendo informazioni sui dati di consumo e consentendo a queste ultime di ottimizzare la gestione dei carichi in maniera automatica, in funzione della potenza disponibile e della massimizzazione dell'autoconsumo. Il dialogo con l'inverter o con il contatore di nuova generazione rappresenta un vantaggio perché non è più necessario aggiungere altri di-

positivi, come ad esempio meter esterni, affinché il sistema funzioni correttamente. Riassumendo, oggi ci sono molteplici possibilità che consentono di integrare fotovoltaico e ricarica. Bisogna valutare attentamente quale sia la più adatta, a seconda della situazione, considerando anche i costi dell'intervento».

Autoconsumo e risparmio: due leve al servizio degli installatori

Il concetto di autoconsumo legato a una particolare attenzione nei confronti della sostenibilità, ma soprattutto il risparmio garantito dall'impiego di un impianto fotovoltaico per la ricarica del veicolo sono temi che gli installatori devono assolutamente assimilare quando propongono questo tipo di soluzioni all'utente finale oppure a un'azienda. Bisogna avere ben chiari i vantaggi reali che questo binomio è in grado di garantire nel medio-lungo periodo soprattutto per giustificare un investimento iniziale importante. «La sensibilità degli installatori e degli utenti verso l'autoconsumo sicuramente è in crescita. Di recente abbiamo organizzato dei focus group coinvolgendo i nostri installatori partner per un programma interno dedicato al miglioramento della user experience e dei nostri prodotti e servizi. Gli installatori raccontano che l'interesse dei clienti finali è trainato principalmente dalla possibilità di abbattere i costi energetici massimizzando l'autoconsumo, ma che

anche il tema della sostenibilità è sempre più centrale nella scelta verso l'energia solare» conferma Giancarlo Losito. Competenza e formazione sono essenziali per proporre al cliente la soluzione più adatta alle proprie esigenze: i vantaggi garantiti dalla presenza dei pannelli consentono infatti di abbattere i costi di gestione dell'auto elettrica soprattutto in alcune regioni: «Sicuramente l'autoconsumo e l'ottimizzazione dell'energia sono concetti su cui Orbis ha investito molto, anche considerando che molti di coloro che oggi sono passati all'elettrico sono anche stati spinti da motivazioni prettamente legate alla sostenibilità ambientale, quindi utenti molto attenti alla possibilità di ricaricare la vettura utilizzando solo energia 100% green, con il vantaggio, in diverse regioni d'Italia, di poter viaggiare per diversi mesi gratuitamente, fattore non da poco nell'ottica di rientrare dell'investimento fatto per l'impianto fotovoltaico» conferma Stefano Lucini. «Gli installatori sono sensibili alla tematica dell'autoconsumo nella misura in cui lo richiede il cliente finale. Compresa questa esigenza, i più attenti propongono la soluzione migliore spiegando che, a fronte di un certo investimento iniziale, si avranno poi una serie di benefici, anche economici, per rientrare di quanto speso. Ovviamente è necessaria una buona competenza in materia per mettere il cliente nelle condizioni di valutare l'acquisto del sistema con queste caratteristiche».

SCAME

Ricarica da fotovoltaico a portata di app

Le wall box della serie BE-W [2.0] sono compatibili con tutte le tipologie di impianti fotovoltaici e, a seconda delle versioni, Lite, Business e Pro sono fruibili ad accesso libero o controllato, e possono essere gestiti anche tramite il Management System Scame oppure essere collegati ad un backend Ocopp. Nelle versioni Lite, destinate ad un utilizzo prettamente domestico, la stazione di ricarica può essere gestita in maniera facile ed intuitiva tramite l'app dedicata Scame E-Mobility (disponibile sia per Android che iOS). Grazie alla app gli utenti possono monitorare la ricarica in tempo reale, gestire le singole ricariche, oppure calendarizzarle e programmarle, ottenere una reportistica puntuale delle attività effettuate, ma soprattutto gestire le modalità di funzionamento del Dynamic Power Management potendo selezionare la fonte di energia più conveniente in quel dato momento, scegliendo fra 3 modalità: Full utilizza la potenza disponibile dalla rete e la potenza generata dall'impianto locale di produzione da fonte rinnovabile; Ecosmart impiega la potenza generata dalla fonte rinnovabile più un contributo minimo dalla rete, predefinito ma incrementabile dall'utente, per sopperire ad eventuali cali di potenza, garantendo così continuità di carica; Ecoplus utilizza la potenza generata dal solo impianto di produzione locale da fonte rinnovabile.



LA WALL BOX BE-W [2.0]

IN SINTESI

- + Wall box disponibile in diverse versioni a seconda della tipologia di impiego
- + Funzionalità Dynamic Power Manager per assicurare la ricarica
- + Scenari dedicati alle diverse esigenze di utilizzo

SENEC

Un sistema completo dedicato all'efficiamento energetico

Senec.360 è un sistema completo di componenti integrati per l'auto-sufficienza 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.

L'ECOSISTEMA SENECS360

IN SINTESI

- + Una piattaforma "all in one" gestibile via cloud
- + SenecWallboxPro dedicata con potenza fino a 22 kW
- + App per la gestione completa del sistema anche da remoto



CHARGING POINT OPERATOR

MOLTO PIÙ DI INSTALLATORI
DI COLONNINE ELETTRICHE

Nel panorama della mobilità elettrica **GASGAS È CPO, EPC E CSO, un soggetto verticalmente integrato in tutta la catena del valore**, in grado di rispondere in modo snello e rapido alle esigenze dei diversi attori del settore. GASGAS crede nella rivoluzione della mobilità elettrica e ha implementato una rete proprietaria di colonnine in forte sviluppo, oltre ad ambiziosi progetti per conto di clienti terzi.

La **solida competenza** nella gestione e installazione 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
ELETTRICA**



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**

WALLBOX

Installazione semplice e veloce grazie a tutorial dedicati

Tra i più venduti sul mercato, Pulsar Max è solo uno dei caricatori per la ricarica domestica intelligente progettati da Wallbox Chargers compatibili con impianti fotovoltaici preesistenti o installati successivamente. Innovativo nel design e con feature sempre più avanzate, grazie alla funzionalità Ricarica Solare Pulsar Max è in grado di prelevare l'energia prodotta dai pannelli solari e sfruttarla direttamente per la ricarica del proprio EV, a seguito dell'installazione di un misuratore di potenza. Si può scegliere tra la modalità: Eco o Full-Green. La modalità Eco utilizza un mix di energia proveniente dall'impianto FV e di rete: l'erogazione viene definita in tempo reale in base alla quantità di energia solare disponibile, senza mai interrompere la ricarica, per una ricarica rapida anche quando l'energia solare è scarsa. La modalità Full-Green invece permette di ricaricare il proprio veicolo in modo 100% sostenibile, utilizzando esclusivamente l'energia prodotta dall'impianto FV, avviando automaticamente il processo quando l'eccesso di energia è sufficiente a sostenere la ricarica. Oltre al design, che la rende adatta a qualsiasi luogo, a semplificare l'installazione e la messa in opera di Pulsar Max sono tutorial e video dedicati messi a disposizione da Wallbox. L'utente finale potrà poi gestire in autonomia tutte le funzioni di Pulsar Max, compresa la Ricarica Solare, direttamente tramite l'app myWallbox, attraverso la quale è possibile programmare la ricarica e monitorarne da remoto l'andamento e lo status.

LA WALL BOX PULSAR MAX



IN SINTESI

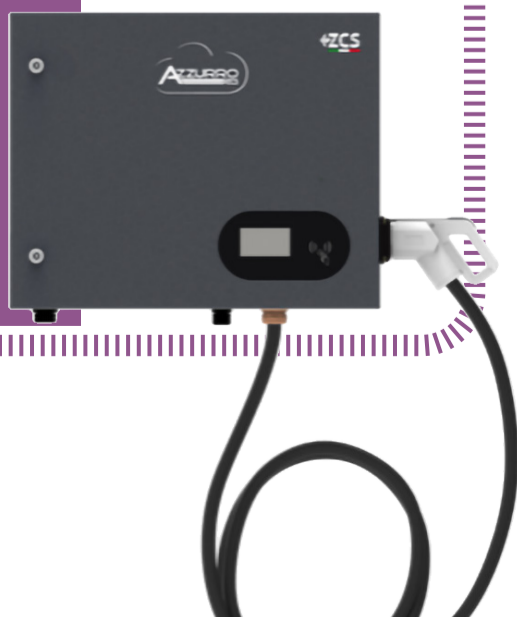
- + Funzionalità Ricarica Solare per ottimizzare l'autoconsumo
- + Design essenziale per adattarsi ad ogni tipologia di location
- + App dedicata per programmare le ricariche in base alle diverse esigenze

ZCS

Ricarica green anche in DC

Zucchetti Centro Sistemi allarga la propria gamma di ev-charger proponendo una wall box in DC di tipo quick. La wall box DC 30K Core supporta il controllo del bilanciamento dei carichi, l'utilizzo di card Rfid per la ricarica autenticata e una comunicazione WiFi, Ethernet e pieno supporto del protocollo di comunicazione Ocpp. Inoltre ha dimensioni compatte dotate di pulsante di stop di emergenza per una maggior sicurezza. Il caricatore utilizza un connettore CCS 2 e garantisce ricariche rapide proponendosi come soluzione adatta sia all'utenza privata, ma anche per parcheggi privati ad accesso pubblico, come attività commerciali, ristoranti e alberghi. L'installazione può essere fatta a parete o su pillar. Il dispositivo integra anche un display con touchscreen per gestire il rifornimento energetico. DC 30K Core è in grado di sfruttare per la ricarica anche l'energia prodotta da un eventuale impianto fotovoltaico grazie all'interazione con la piattaforma ZCS Connex, che consente alla stazione di ricarica di dialogare con l'inverter ottimizzando l'energia prodotta dai pannelli.

LA WALL BOX 30K CORE



IN SINTESI

- + Stazione in DC di tipo fast adatta anche alla ricarica ad accesso pubblico
- + Ottimizzazione dell'energi prodott da fotovoltaico attraverso la piattaforma Connex
- + Design compatto per minimizzare gli ingombri e facilitare l'installazione

ENTRA A FAR PARTE DEL NETWORK GASGAS

info@gasgas.fun + 39 02 8088 9455

www.gasgas.fun



Bricolage: per le wall box un canale tutto da costruire

METTENDO A CONFRONTO L'OFFERTA DI ALCUNE DELLE PRINCIPALI CATENE DELLA GD SPECIALIZZATE NEL SETTORE FAI DA TE EMERGE LA FOTOGRAFIA DI UN CANALE DISTRIBUTIVO IN CUI L'E-MOBILITY HA UN PESO ANCORA MARGINALE: MENTRE ALCUNE INSEGNE GIÀ PROPONGONO UN BUON ASSORTIMENTO DI PRODOTTI ONLINE, QUESTI MANCANO QUASI TOTALMENTE NEI NEGOZI FISICI, METTENDO A NUDO LE POTENZIALITÀ ANCORA INESPRESSE DI QUESTO CANALE

Oltre alle catene di distribuzione specializzate in elettroforniture, uno dei canali retail dove sarebbe legittimo aspettarsi di trovare una wall box domestica potrebbe essere quello della GD specializzata in bricolage e fai da te, presso cui è già ben sviluppata un'ampia offerta sia di materiale elettrico sia di accessori per auto (dai lubrificanti ai dispositivi per il mantenimento delle batterie ai prodotti per la cura e la pulizia del veicolo). Al contrario, dopo aver visitato i negozi virtuali e fisici di alcune delle principali insegne, è emerso un quadro generale molto particolare, per certi aspetti decisamente acerbo, ma che lascia intuire importanti potenzialità sul fronte della mobilità elettrica. Per fare il punto sul canale sono state messe a confronto alcune delle principali insegne della GDS tra quelle presenti sul territorio italiano: Brico Center, BricoFer, Brico Io, EuroBrico, Leroy Merlin, Obi, Ottimax e TecnoMat. Una delle prime considerazioni è relativa al fatto che diverse insegne ancora non trattano prodotti dedicati alla mobilità elettrica, in particolare tra quelle prese in esame Brico Center, Otti Max, Bricofer e Brico IO sui rispettivi store online non prevedono la possibilità di acquistare una wall box oppure cavi di ricarica. Al contrario Obi, Tecnomat, Leroy Merlin ed Eurobrico presentano sui rispettivi portali una selezione più o meno ampia di dispositivi che però, per quanto ha riguardato la nostra ricerca presso alcuni negozi situati in Lombardia, non ha trovato alcun corrispettivo presso i punti vendita.

Mancano i prodotti a scaffale

Una volta identificate le catene che sul proprio portale propongono in vendita dispositivi di ricarica domestica, sono stati visitati i corrispettivi punti vendita fisici per capire come venivano trattati a livello espositivo, per poterli eventualmente toccare con mano e per confrontarci con gli addetti al reparto per avere qualche informazione aggiuntiva. Si è constatato invece che nessuna delle insegne aveva disponibilità del prodotto a scaffale. Presso il punto vendita Tecnomat di Garbagnate (MI), ci è stato spiegato che non hanno mai avuto a magazzino alcun ev-charger e che non ne erano previsti nell'immediato futuro visto a meno di ordinazioni con ritiro tramite il portale. In alternativa ci è stato proposto un kit Green'Up Access prodotto da BTicino - composto da una presa Green'Up Access, un interruttore magnetotermico differenziale tipo F da 30 mA e una staffa di fissaggio con supporto per il cavo - che consente di ricarica in Modo 2 prevenendo il rischio di pericolosi surriscaldamenti dell'impianto domestico in caso di sessioni prolungate. Spostandoci nel punto vendita Leroy Merlin di Bollate (Milano), uno dei responsabili del reparto materiale elettrico ci conferma che, proprio per un motivo di richieste ancora molto limitate e quindi di un investimento sulla logistica e sugli spazi espositivi che difficilmente verrebbe assorbito, la vendita di dispositivi di ricarica avviene per il momento solo tramite il portale Web. Obi invece, come specificato chiaramente sul portale, offre la possibilità di acquistare la wall box online e i ritirarla entro

circa 10 giorni presso uno dei punti vendita della catena.

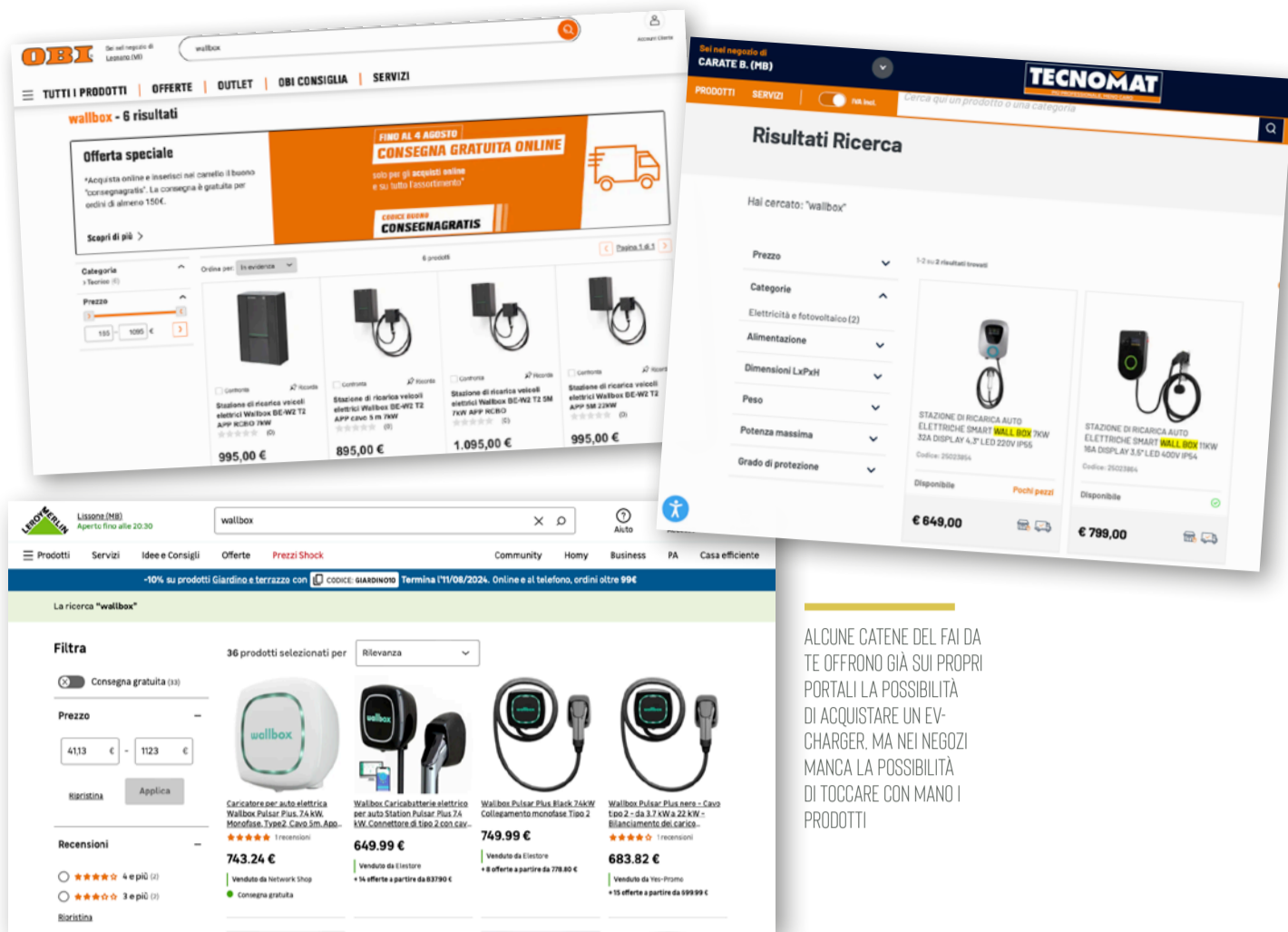
L'offerta sul web

Tra le catene del fai da te che propongono stazioni di ricarica attraverso i rispettivi canali e-commerce, Leroy Merlin è tra quelle con l'assortimento più interessante. Sul portale è infatti disponibile un'ampia gamma di prodotti Wallbox che spaziano dalla Pulsar Plus alla Pulsar Max includendo anche il modello più sofisticato Commander 2 con display (in offerta a luglio con il 37% di sconto sul prezzo di listino), oltre al modello Terra prodotto da ABB. La proposta inoltre non si limita ai soli ev-charger ma comprende anche tutta una serie di accessori utili all'installazione tra cui meter dedicati al bilanciamento del carico, pillar per il montaggio a terra e tettoie per proteggere la stazione di ricarica dalle intemperie, staffe appendi cavo in alluminio da montare a parete e cavi di Tipo 2 per la ricarica in AC. La catena Obi invece propone come ev-charger la wall box BE-W 2.0 di Scame, un apparecchio altamente tecnologico declinato in 5 varianti differenti per potenza e presenza o meno del cavo di Tipo 2 integrato, con un range di prezzo che parte dagli 895 euro per raggiungere i 1.095 euro. Tecnomat al contrario punta su wall box no brand dal prezzo più accessibile: 2 i modelli disponibili, un'entry level con potenza da 7 kW a 649 euro con display da 4 pollici e cavo di ricarica integrato, oltre a un modello da 11 kW sempre no brand a 799 euro. La giacenza dei prodotti a magazzino, 2 pezzi per il modello entry level wall box e 3 pezzi

per quest'ultima, lasciano intuire un segmento di mercato ancora tutto da sviluppare e per il quale ci sono ancora richieste molto moderate. Infine Euro-brico propone diverse tipologie di cavi di ricarica di Tipo 2 e una wall box portatile prodotta da Lampa in monofase che è possibile utilizzare sfruttando unicamente la comune presa Schuko.

Tante opportunità in ottica futura

La situazione fotografata nel del canale fai date è lo specchio di un mercato che sta attraversando ancora una fase embrionale, in piena start up. Se solo ci si sofferma a pensare, ad esempio, ai concessionari di veicoli elettrici, dove la vendita di una wall box contestualmente all'acquisto del veicolo, è un procedimento tutt'altro che scontato, si può ben immaginare quanto ci sia ancora da fare prima che questa tipologia di prodotti possa diventare di "utilizzo comune" all'interno di un canale retail. Premesso questo sorgono spontanee diverse riflessioni. Innanzitutto il canale GD del fai da te può contare su metrature e su un mix di prodotto in cui le wall box domestiche potrebbero trovare una collocazione quasi naturale. Inoltre la competenza professionale dei reparti, già abituati a interfacciarsi sia con i consumatori finali sia con installatori e professionisti, potrebbe essere in grado, se formata adeguatamente, di spingere e supportare questa tipologia di prodotti in modo efficace. Oggi manca quasi totalmente un canale presso cui l'utente finale possa recarsi per vedere e toccare con mano i prodotti, ed è un cortocircuito piuttosto



ALCUNE CATENE DEL FAI DA TE OFFRONO GIÀ SUI PROPRI PORTALI LA POSSIBILITÀ DI ACQUISTARE UN EV-CHARGER. MA NEI NEGOZI MANCA LA POSSIBILITÀ DI TOCCARE CON MANO I PRODOTTI

paradossale se pensiamo che numerosi produttori fanno proprio del look n' feel delle proprie stazioni di ricarica un punto di forza, senza contare degli importanti investimenti che vengono fatti sul design consentendo addirittura di personalizzare le stazioni di ricarica rendendole sempre più adeguate e integrate a un ambiente domestico. Infine, ma non meno importante, l'installato sempre

crescente di veicoli elettrici – a questo proposito ricordiamo che il Governo sta già pensando a un piano di incentivi triennale – potrebbe consentire alle insegne di inaugurare nuovi modelli di business proponendo un servizio "chiavi in mano" che includa nell'offerta anche l'installazione dell'e-v-charger, come già ad esempio avviene per altre categorie di prodotto



GLI APPUNTAMENTI DI OTTOBRE

Prosegue la collaborazione con KeyEnergy in preparazione all'evento del 2025, un appuntamento fondamentale per il mondo delle energie rinnovabili. Il 12 ottobre, in Brianza, eV-Now! organizzerà un evento dedicato ai possessori di Tesla insieme al proprio club proprietari, con tutte le informazioni disponibili sul nostro sito. Verso la fine di ottobre, verrà presentata l'infrastruttura di ricarica di Morterone, un passo avanti per quello che è definito il "laboratorio più piccolo e più grande d'Italia," con nuove iniziative previste per il 2025. Ricordiamo inoltre ogni lunedì la BatteryWeekly su YouTube, seguita dalla diretta Tesla Owners Italia, e le Live sul canale Instagram di DanieleInvernizzi.it.

CATL, leader mondiale nel settore delle batterie, è al centro dell'attenzione non solo per i suoi successi, ma anche per le nuove sfide che sta affrontando. Nel 2023, l'azienda ha mantenuto una quota di mercato del 37% nelle batterie per veicoli elettrici, con una produzione totale di 289 GWh. Tuttavia, le crescenti preoccupazioni geopolitiche e le accuse di dumping governativo stanno spingendo vari paesi a valutare misure protezionistiche. Ma queste misure sono davvero efficaci, o rischiamo di ripetere l'errore commesso con i dazi sul fotovoltaico? C'è un punto cruciale da considerare: abbiamo permesso all'Oriente di specializzarsi nel settore delle batterie, un ambito che in passato era caro anche all'Europa. Pensavamo che sarebbe rimasta un'industria manifatturiera di poco conto, ma i paesi asiatici hanno compreso già vent'an-

ni fa che le batterie sarebbero diventate il nuovo petrolio. Oggi, la Cina domina il settore con una maestria invidiabile. CATL e BYD investono pesantemente in ricerca e sviluppo; solo CATL ha destinato oltre 2,1 miliardi di dollari nei primi tre trimestri del 2023. Mentre l'Oriente avanza nello sviluppo di batterie al sodio e celle a lama, in Occidente stiamo appena iniziando ad adottare chimiche consolidate come le LiFe-Po4 e formati cilindrici. Il divario tecnologico è significativo, e i dazi rischiano di essere solo una soluzione temporanea. Senza investimenti sostanziali da parte dell'Occidente, rischiamo di ripetere gli errori fatti nel settore solare. CATL sta anche rafforzando la sua presenza in Europa con la costruzione della più grande gigafactory del continente in Ungheria. E i costruttori? Prendiamo BMW come esempio: la casa automobilistica tedesca ha scelto di collaborare strettamente con CATL per la fornitura di celle cilindriche, che verranno utilizzate nei nuovi modelli della gamma Neue Klasse a partire dal 2025. BMW, con la sua strategia di costruire



impianti di produzione di batterie vicino agli stabilimenti automobilistici per ridurre i costi logistici, si sta posizionando come un esempio di come competere in un mercato sempre più dominato dalla Cina. Tuttavia, c'è il rischio che l'orgoglio di alcuni marchi possa cedere di fronte a un gap tecnologico troppo ampio.



OTTOBRE DI FUOCO PER I COSTRUTTORI DI BATTERIE

I PRODUTTORI AVRANNO UN RUOLO SEMPRE PIÙ PREPONDERANTE NELLO SVILUPPO DELL'E-MOBILITY, MA L'EUROPA DEVE RECUPERARE VELOCEMENTE IL TERRENO PERDUTO

Plug & Charge: dove eravamo rimasti?

PARCHEGGIARE, INSERIRE IL CONNETTORE E ASPETTARE CHE LA RICARICA SI AVVIA. NESSUNA APP, NESSUNA AUTENTICAZIONE, NESSUNA RFID CARD O CARTA DI CREDITO. QUESTI SONO I VANTAGGI GARANTITI DALLA TECNOLOGIA CHE POTREBBE ACCELERARE NOTEVOLMENTE L'ADOZIONE DI UN'AUTO ELETTRICA. ECCO COME FUNZIONA, QUALI SONO I POSSIBILI SVILUPPI FUTURI E COSA NE FRENA ANCORA LA DIFFUSIONE

DI FEDERICA MUSTO

La tecnologia Plug & Charge (PnC) è stata introdotta per semplificare il processo di ricarica dei veicoli elettrici rendendo l'autenticazione, la gestione della ricarica e il pagamento automatici, ovvero senza bisogno di ulteriori azioni da parte dell'utente. La tecnologia sfrutta lo standard ISO 15118, un protocollo di comunicazione bidirezionale tra la colonnina e il veicolo. Sostanzialmente, quando un Bev compatibile viene collegato a una colonnina dotata di Plug & Charge, questa legge un certificato digitale memorizzato nel veicolo grazie al quale lo identifica. Il certificato contiene l'EVCC ID (Electric Vehicle Charging Contract), un ID univoco associato al contratto di ricarica del proprietario del veicolo. In questo modo la colonnina riconosce sia il veicolo sia l'account di pagamento, associandoli con i dati presenti nel backend e dunque autenticandoli per l'avvio della ricarica. Conclusa la ricarica, il sistema calcola l'importo dovuto e il processo di pagamento viene eseguito automaticamente. Per la fatturazione vengono utilizzati i dettagli del contratto memorizzati nel veicolo o nel cloud. Naturalmente il processo di autenticazione è sottoposto ad un rigido protocollo di sicurezza: vengono utilizzati certificati digitali basati su PKI (Public Key Infrastructure) che sono emessi da una Root Certificate Authority e periodicamente aggiornati.

Fisicamente la comunicazione tra il veicolo e la colonnina dunque avviene attraverso il cavo di ricarica: i dati necessari all'autenticazione, le informazioni di pagamento, ma anche quelli relativi alla ricarica e allo stato del veicolo vengono trasmessi tramite il protocollo Power Line Communication (PLC), che garantisce un continuo scambio bidirezionale in grado di individuare in ogni istante del processo eventuali anomalie. Infatti oltre all'autenticazione per il Plug & Charge, il protocollo ISO 15118 supporta la Smart Charging, che permette al veicolo e alla stazione di negoziare istantaneamente la potenza di ricarica ottimale in base alla disponibilità di energia, al livello di

ricarica, alle caratteristiche e allo stato di salute della batteria.

Genealogia del Plug & Charge

Dato il profondo legame tra il Plug & Charge e il protocollo ISO 15118, si può dire che lo sviluppo della tecnologia abbia preso avvio alla data di pubblicazione di quest'ultimo: nel 2014. Tuttavia, perché si potesse parlare davvero di standard si è dovuto attendere qualche anno. Il motivo principale di tale ritardo è la necessità, affinché la comunicazione via Plug & Charge avvenga, che entrambe le parti - colonnina e veicolo - siano dotate della tecnologia, il che presuppone una cooperazione tra produttori del charger, CPO e case auto.

La prima azienda a implementare una tecnologia simile al Plug & Charge, anche se proprietaria e non conforme al protocollo ISO 15118, è stata Tesla con i suoi Supercharger fra il 2012 e il 2013. Fin dalle sue origini Tesla ha sviluppato internamente la maggior parte delle proprie componenti critiche, sia software sia hardware, dei veicoli come della rete Supercharger. Questo approccio le consente di controllare in maniera profonda l'intero sistema e di renderlo altamente interoperabile al suo interno, garantendo di fatto un'integrazione verticale di tutte le sue parti. Se da un lato, dunque, Tesla è da subito riuscita ad automatizzare l'autenticazione del veicolo presso le sue colonnine e dunque il processo di ricarica,

dall'altro ha sviluppato un sistema chiuso che fatica ad interoperare con sistemi di ricarica di terze parti. Questo è il motivo per cui l'avvio automatico della ricarica presso i Supercharger ad oggi è possibile solo con i veicoli Tesla e non con marchi di terze parti, che per caricare sulla rete Supercharger devono necessariamente autenticarsi tramite l'applicazione. Tra il 2019 e il 2020 in Europa arriva Ionity, che fin da subito sceglie di rendere disponibile il Plug & Charge su tutta la sua rete. Inizialmente i modelli di veicoli compatibili sono pochi: Porsche, Ford, Mercedes. Con il passare degli anni, grazie alla conferma della praticità di questa tecnologia, sia le case auto sia i Cpo che le aziende che per loro producono l'hardware di ricarica hanno via via integrato il Plug & Charge sui propri prodotti. Volkswagen, BMW, Hyundai e Audi hanno reso i propri veicoli compatibili nel corso del 2023, seguite più recentemente da Lucid Motors e Rivian.

E ormai quasi tutti i Cpo che sviluppano reti ad alta potenza in Italia scelgono hardware provvisti di Plug & Charge: da Free To X a Ewiva, da Be Charge a Enel X. La diffusione è stata incentivata dal fatto che per quanto riguarda l'alta e l'altissima potenza le aziende produttrici di hardware per la ricarica sono un numero limitato e vendono i loro prodotti a diversi Cpo. Esempio in tal senso il caso di Alpitronic, che fornisce colonnine ad alta potenza a quasi tutti i player di settore. Nell'estate del 2022, una volta ottenuta da Hubeject la



TESLA È STATO TRA I PRIMI PLAYER A SFRUTTARE LE POTENZIALITÀ DEL PLUG & CHARGE PER LA PROPRIA RETE DI SUPERCHARGER. A OGGI IL PRINCIPALE OSTACOLO ALLA DIFFUSIONE SONO LE DIVERSE TARIFFE GESTITE DAI VARI EMSP

te l'autenticazione automatica e il pagamento della sessione di ricarica senza bisogno di interazione manuale, basandosi sui certificati digitali. Nel 2022 viene pubblicata l'ISO 15118-20, che rappresenta l'evoluzione dello standard aggiungendo nuove funzionalità e miglioramenti significativi rispetto alla versione precedente. L'autenticazione e il pagamento sono più sicuri con una gestione più robusta dei certificati e un supporto più ampio per diverse configurazioni di rete; il protocollo di comunicazione è reso più efficiente grazie all'adozione dell'UDP in aggiunta al TCP, che ne migliora le prestazioni di comunicazione, specialmente per scenari con alta latenza o bassa larghezza di banda. E naturalmente introduce il supporto completo per il Vehicle to grid (V2G), consentendo ai veicoli elettrici non solo di assorbire energia dalla rete, ma anche di restituirla, supportando scenari come l'energia di emergenza o la stabilizzazione della rete.


Scenari futuri

Il supporto per il Vehicle to grid avanzato all'interno del sistema PnC rappresenta un'evoluzione significativa nel modo in cui i veicoli elettrici interagiranno con la rete elettrica. Con il V2G, infatti, in futuro i veicoli non solo preleveranno energia dalla rete per ricaricarsi, ma potranno anche restituirla partecipando attivamente alla smart grid: fornire servizi di bilanciamento della rete come regolazione della frequenza, assorbimento di energia rinnovabile in eccesso, o supporto durante i blackout. Un altro possibile sviluppo interessante della tecnologia Plug & Charge si riscontra nella sua applicazione a bordo di robot pensati per la ricarica autonoma. Un esempio concreto di tale applicazione è il progetto ROCIN-ECO, avviato da Ionity con alcuni tra i più importanti partner automobilistici come Audi, BMW, Porsche e Ford, e che nel 2023 ha raggiunto un'importante pietra miliare. Il robot, chiamato ROC-1 e realizzato da Rocsys, è stato progettato per interagire con i veicoli elettrici utilizzando tecnologie di comunicazione avanzate come il Bluetooth Low Energy (BLE) e l'Ultra-WideBand (UWB). Queste tecnologie consentono al robot di localizzare il veicolo, individuare la presa di ricarica e inserire il connettore grazie all'ausilio di un braccio meccanico, avviando dunque la ricarica tramite PnC senza necessità di input da parte dell'utente. L'obiettivo a lungo termine è quello di integrare questo sistema nei parcheggi automatizzati e nei veicoli a guida autonoma, migliorando significativamente l'esperienza di ricarica per gli utenti.

Criticità alla diffusione

Uno dei limiti maggiori ancora riscontrati nella diffusione del PnC è dato dal prezzo di ricarica applicata, che nella maggior parte dei casi consiste nella tariffa a consumo. A oggi la tariffazione passa per il sistema di controllo del veicolo a cui è stata associata la carta di credito dell'utente. Ciò significa che non è possibile scegliere l'Emsp con la tariffa più conveniente o utilizzare un abbonamento.

Con l'obiettivo di rendere il PnC più conveniente per l'utente finale, BMW a inizio 2024 ha annunciato che sta lavorando a un servizio che consenta ai clienti di gestire più abbonamenti per la ricarica dei veicoli elettrici tramite un'unica interfaccia.

In questo modo i veicoli BMW potranno memorizzare e gestire più contratti di ricarica da diversi fornitori di servizi di mobilità elettrica, utilizzando la tariffa di volta in volta più conveniente anche in modalità Plug & Charge. 



certificazione Plug & Charge (PnC), Alpitronic ha potuto attivare, anche retroattivamente a livello di software, il Plug & Charge su tutte le proprie colonnine installate compatibili.

L'autorizzazione da parte di Hubeject è un requisito fondamentale per il funzionamento del sistema PnC, in quanto entra in gioco nella gestione e nella verifica dei certificati digitali utilizzati per l'autenticazione sicura del veicolo durante il processo di ricarica. Hubeject infatti fornisce la piattaforma che emette e governa i certificati digitali necessari all'autenticazione del veicolo, e la piattaforma a chiave pubblica (PKI) che garantisce che i certificati digitali possano essere distribuiti e verificati in modo sicuro. Inoltre è sempre Hubeject

a supportare il roaming che permette l'interoperabilità delle diverse colonnine, gestendo sulla propria piattaforma il rapporto tra Cpo, Emsp e costruttori di auto.

In questo modo garantisce una sorta di standardizzazione del servizio, cosicché un veicolo abilitato al Plug & Charge possa essere ricaricato su qualsiasi stazione di ricarica compatibile, indipendentemente dal produttore o dall'operatore.

Evoluzione del protocollo ISO 15118

Nel 2014 la sezione che definisce il funzionamento del PnC è la ISO 15118-2, che introduce per la prima volta il concetto di Plug & Charge, e consen-

Salerno-Reggio Calabria sempre più electric friendly

PRESSO LE STAZIONI DI SERVIZIO SARNI DI GALDO EST E OVEST SONO STATE INSTALLATE 8 COLONNINE FAST IN DC PER AGEVOLARE I VIAGGI IN ELETTRICO LUNGO UNA DELLE PIÙ IMPORTANTI ARTERIE DEL SUD ITALIA. UN PROGETTO AMBIZIOSO FRUTTO DELLA STRETTA COLLABORAZIONE TRA IL DISTRIBUTORE PM SERVICE, LA SOCIETÀ DI INSTALLAZIONE SMART BUILDING DESIGN E AUTEL



Sulla Salerno-Reggio Calabria presso le aree di servizio Sarni di Galdo Est e Galdo Ovest – situate a Lauria in provincia di Potenza e inaugurate intorno alla fine dello scorso luglio – sono state installate rispettivamente 4 colonnine con 8 punti di ricarica per ogni location, quindi in totale 8 ev-charger e 16 charging point considerando entrambi i sensi di marcia. Ogni colonnina è provvista di due stalli dedicati e di due connettori in DC con potenza da 60 kW, con la possibilità di essere implementate fino a 120 kW. Il progetto è frutto di una stretta sinergia tra PM Service, distributore con esperienza pluriventennale nel campo delle rinnovabili, Smart Building Design, società che si è occupata dell'installazione e della messa in opera degli ev-charger, e Autel, in qualità di produttore delle stazioni di ricarica impiegate presso le stazioni di servizio Sarni. «Il progetto di installazione delle stazioni di ricarica Autel nelle aree di servizio Galdo Est e Galdo Ovest nasce dalla sinergia tra le aziende Smart Building Design, PM Service e Autel nonché dall'esigenza di Sarni di dotare le proprie aree di servizio di infrastrutture di ricarica dei veicoli elettrici e dalla profonda collaborazione tra Sarni e Smart Building Design» dichiara Antonio Rossi, Technical manager di PM Service. «Il tipo di servizio di ricarica che l'operatore intende offrire ai "guidatori elettrici" ha portato alla naturale selezione del prodotto Autel in ragione delle caratteristiche della gamma: flessibilità di ampliamento della potenza di ricarica grazie alla struttura modulare, interoperabilità con Cpo e servizi di pagamento della ricarica, semplicità nell'utilizzo della colonnina grazie al grande display Lcd nel

quale oltre alle istruzioni per l'utilizzo possono essere veicolati messaggi pubblicitari, immagini e video. PM Service, in collaborazione con Autel, ha supportato il cliente lungo tutte le fasi del progetto e della realizzazione, mentre la messa in servizio, in ragione della semplicità, è stata effettuata direttamente da Smart Building Design con il solo supporto remoto dell'assistenza Autel». «Essendo una nuova costruzione non ci sono state particolari criticità nella realizzazione delle stazioni di ricarica perché tutto è stato predisposto preventivamente» racconta Agostino Ianiri, Ceo di Smart Building Design. «Trattandosi inoltre di aree di servizio molto grandi non ci sono state nemmeno particolari criticità per l'allaccio delle colonnine. La connessione molto spesso è uno degli scogli più impervi da superare perché spesso ci sono ritardi oppure il Dso non è in grado di garantire la potenza necessaria». Le colonnine Autel MaxiCharger DC Fast sono risultate la scelta ideale per garantire ricariche in tempi brevi e un'esperienza user friendly all'utente finale: «La nostra colonnina è un dispositivo modulare e flessibile che può essere potenziato successivamente all'installazione, se la rete lo consente, aumentando la potenza con moduli da 20 kW» spiega Mattia Silvestri, responsabile vendite Sud Europa di Autel. «Questo si concretizza in un duplice vantaggio: da una parte si possono garantire ricariche in tempi rapidi anche presso location con limitata disponibilità in termini di potenza erogata dal distributore. Dall'altro rappresenta un investimento più contenuto per il distributore, che non è costretto ad acquistare subito in un prodotto più costoso, ad esempio una colonna da 120 kW, non potendone poi sfruttare a pieno la potenza».

L'intera infrastruttura di ricarica sfrutta il bilanciamento dinamico del carico, connettendo in serie tutte le stazioni a un unico contatore. Inoltre, presso le stazioni sono stati predisposti ulteriori basamenti in grado di ospitare dispositivi Hpc in caso dovesse presentarsi la necessità futura di aumentare il numero di punti di ricarica. «Sarni è presente sulla rete autostradale con circa 150 stazioni di servizio e sta seguendo quelle che sono le richieste dei concessionari con una particolare attenzione a quelli che potranno essere gli sviluppi futuri del mercato» aggiunge Agostino Ianiri. «Quindi con la volontà di puntare sullo sviluppo della mobilità elettrica con una visione strategica per assicurare un servizio funzionale e di qualità all'utente finale. Bisogna pensare a infrastrutture funzionali e a prova di futuro, in grado di prevedere un aumento importante dei veicoli in circolazione e della potenza necessaria». La gestione delle stazioni presso le aree di servizio in qualità di Cpo viene effettuata da Smart Building Design in sinergia con Sarni. Le colonnine sono interoperabili attraverso i principali Emsp, oltre al circuito NextCharge sono utilizzabili tramite ChargePoint, Neogy, Duferco, Route 220 e incluse anche nella rete di A2A E-Mobility.



Le colonnine Autel MaxiCharger DC Fast sono risultate la scelta ideale per garantire ricariche in tempi brevi e un'esperienza user friendly grazie alla presenza di un ampio display

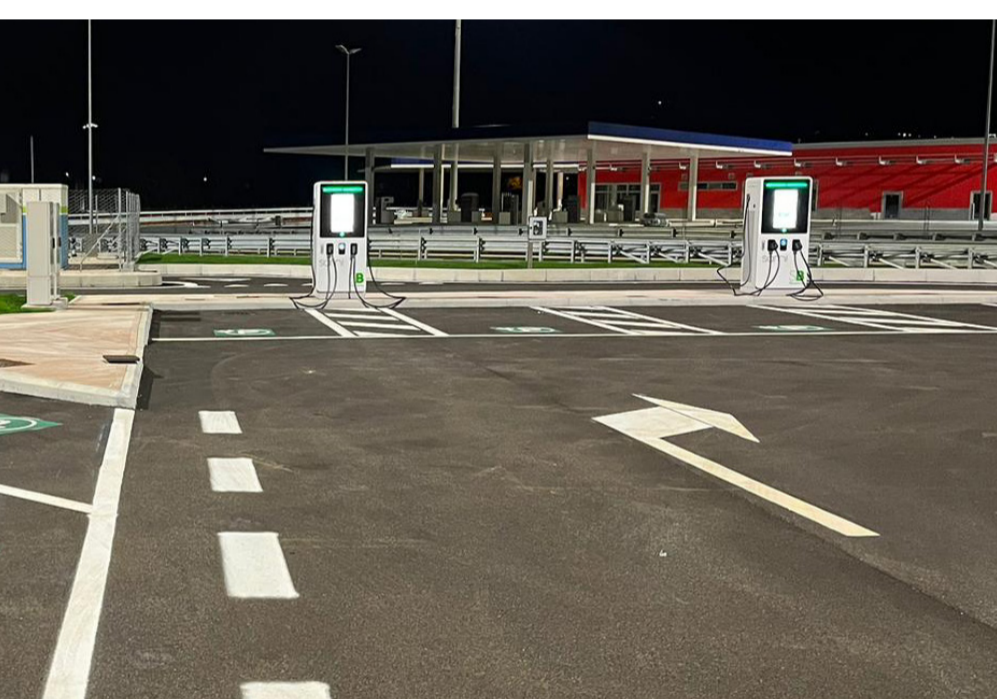


L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: Smart Building Design in collaborazione con PM Service e Autel

Punti di ricarica:
16 charging point (8 per ogni area)
in DC con potenza fino a 60 kW

Colonnine utilizzate: Autel MaxiCharger DC Fast



L'INFRASTRUTTURA VIENE GESTITA DA SMART BUILDING DESIGN IN SINERGIA CON SARNI. LE COLONNINE DISPONGONO DI POS E OFFRONO LA POSSIBILITÀ DI PAGARE CON CARTA DI CREDITO



In UE più di 635mila charging point, cresce la DC

LA QUINTA EDIZIONE DELLO STUDIO EV CHARGING INDEX REALIZZATO DALL'ISTITUTO ROLAND BERGER, METTE A CONFRONTO LE INFRASTRUTTURE PRESENTI IN CINA, USA ED EUROPA OCCIDENTALE. NEL NOSTRO CONTINENTE SI REGISTRA UNA FORTE CRESCITA DELLA RICARICA PUBBLICA (+80% VS. 2022) E DELLE STAZIONI IN DC. LA RICARICA DOMESTICA SI CONFERMA UNA PRIORITÀ PER GLI E-DRIVER EUROPEI, MENTRE SHOPPING CENTER E LUOGO DI LAVORO SONO LE LOCATION PREFERITE PER RICARICARE LONTANO DA CASA

In Europa Occidentale l'espansione delle infrastrutture di ricarica ha superato la crescita dei veicoli elettrici. Il numero di punti di ricarica pubblici è aumentato di circa l'80% nel 2023, superando di gran lunga le immatricolazioni, con Francia e Germania tra i Paesi trainanti. Ci sono attualmente circa 635.000 punti di ricarica in tutta l'Europa occidentale, inclusi oltre 90mila caricabatterie rapidi in DC. Questo è il quadro che emerge dalla quinta edizione dell'EV Charging Index realizzato dall'istituto Roland Berger in cui vengono messe a confronto le infrastrutture di ricarica a livello globale prendendo in considerazione i mercati più significativi, tra cui Cina, Stati Uniti ed Europa occidentale. Nel 2023, la maggior parte dei Paesi ha registrato un calo del rapporto complessivo veicoli-charging point. Le eccezioni sono state l'Europa (esclusa la Turchia) e il Medio Oriente, che sono migliorati in modo significativo grazie a politiche favorevoli e importanti investimenti. L'Arabia Saudita ha guidato la classifica, migliorando il suo rapporto da 10,4 a 1 veicolo per punto di ricarica, mentre gli Emirati Arabi Uniti sono passati da 7,6 a 4,3 veicoli per ogni punto di ricarica. Negli Stati Uniti invece la crescita delle infrastrutture a uso pubblico ha subito un rallentamento. Il numero di punti di ricarica ha raggiunto quota 165mila alla fine del 2023, in aumento solo del 5% rispetto al report dell'anno precedente. Anche il tasso di crescita ha rallentato, rispetto al 9% registrato nel 2022. Su questo dato influisce un fattore determinante: ovvero il fatto che la stragrande maggioranza dei conducenti di veicoli elettrici negli Usa ricarica i propri veicoli a casa: il 96% degli intervistati possiede e utilizza una wall box domesti-

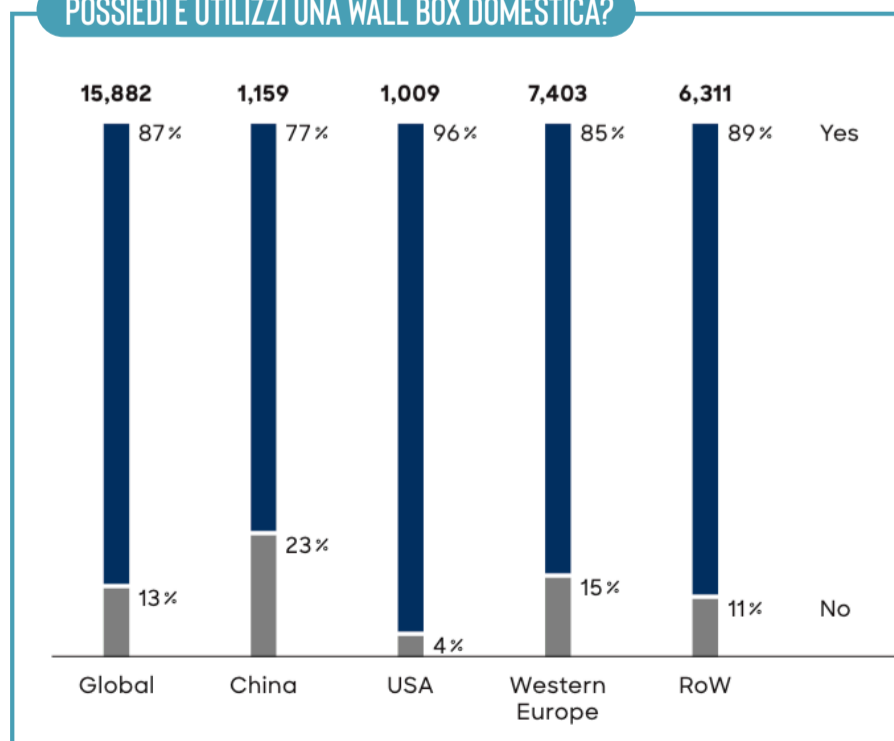
IN QUALE LOCATION È NECESSARIO AVERE UN PUNTO DI RICARICA?

	Global	China	USA	Western Europe	RoW
Posto di lavoro	56%	43%	60%	55%	59%
Parcheggio centro commerciale	57%	44%	61%	58%	57%
Hotel e resort	35%	39%	39%	34%	36%
Parcheggi pubblici	33%	47%	34%	32%	32%
Aree di servizio autostradali	45%	42%	46%	46%	44%
Centri urbani	19%	12%	15%	22%	18%
Altro	1%	0%	0%	1%	1%

I GRAFICI PUBBLICATI IN QUESTE PAGINE SONO BASATI SUI RISULTATI DEL SONDAGGIO DI ROLAND BERGER CHE HA COINVOLTO PIÙ DI 16MILA POSSESSORI DI EV A LIVELLO GLOBALE

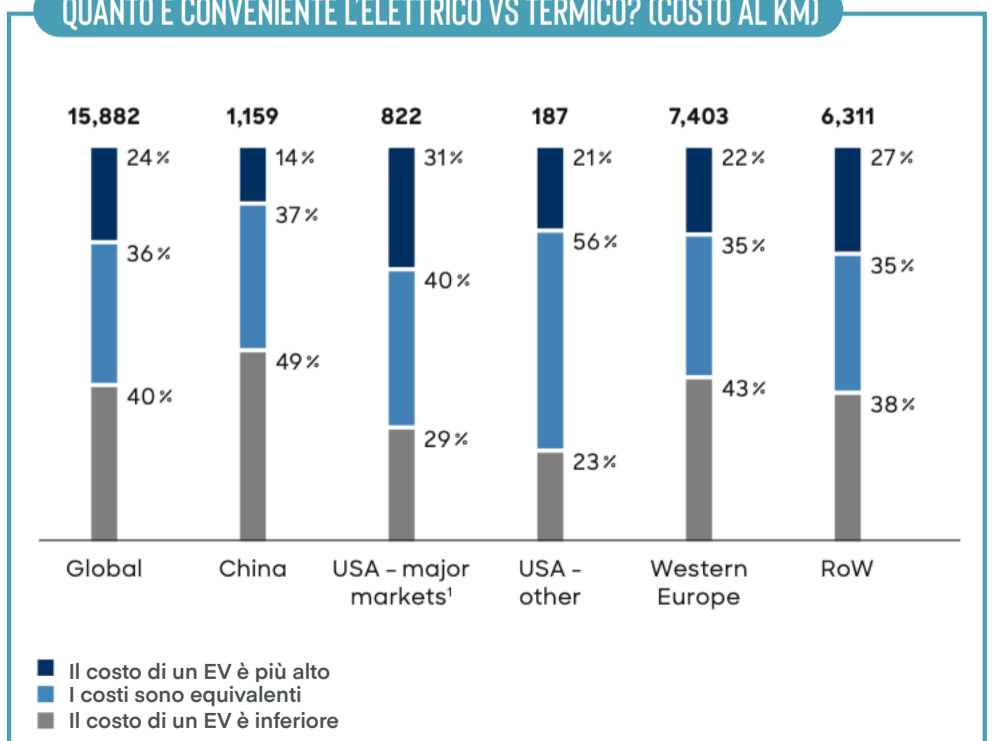
FONTE: ROLAND BERGER EV CHARGING INDEX 2024 SURVEY

POSSIEDI E UTILIZZI UNA WALL BOX DOMESTICA?



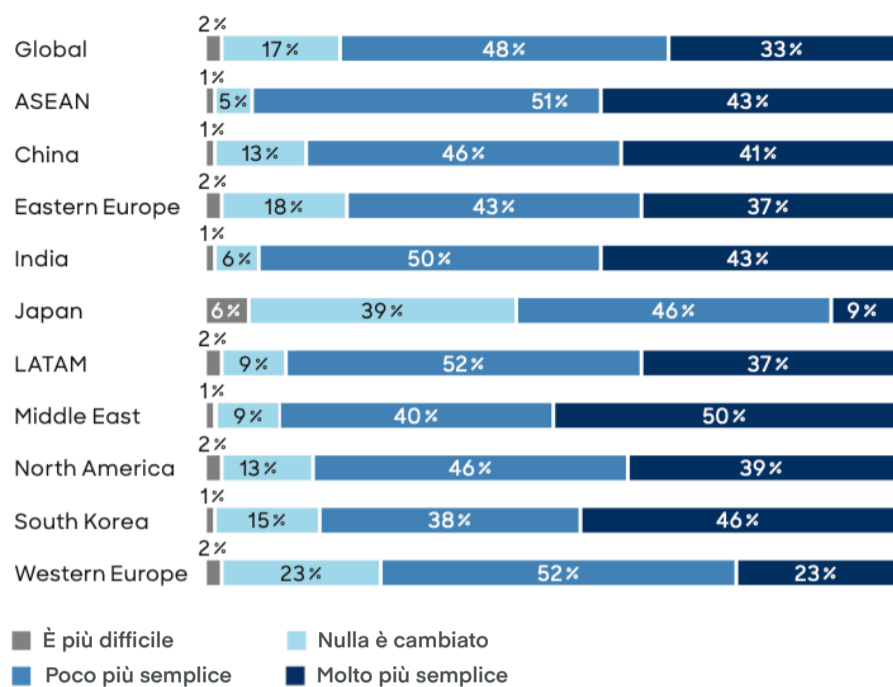
FONTE: ROLAND BERGER EV CHARGING INDEX 2024 SURVEY

QUANTO È CONVENIENTE L'ELETTRICO VS TERMICO? (COSTO AL KM)



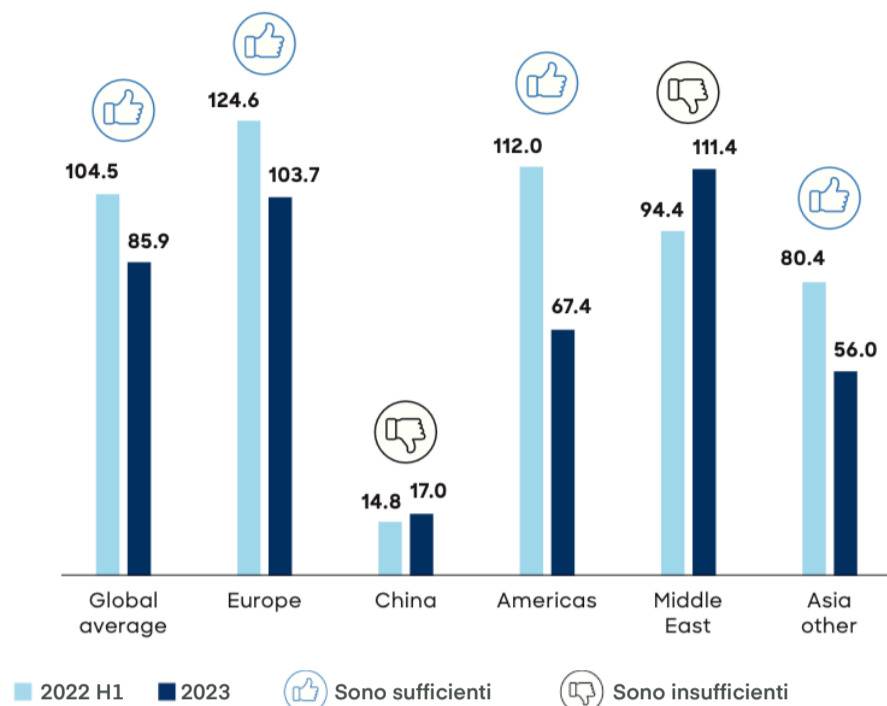
FONTE: ROLAND BERGER EV CHARGING INDEX 2024 SURVEY

È DIVENTATO PIÙ SEMPLICE RICARICARE NEGLI ULTIMI 6 MESI?



FONTE: ROLAND BERGER EV CHARGING INDEX 2024 SURVEY

LE STAZIONI IN DC SONO SUFFICIENTI?



FONTE: ROLAND BERGER EV CHARGING INDEX 2024 SURVEY

ca, rispetto a una media globale dell'87%. In Europa Occidentale l'85% degli utenti intervistati ricarica abitualmente a casa, mentre nel resto del mondo la percentuale è dell'89%.

Come cresce la ricarica in DC

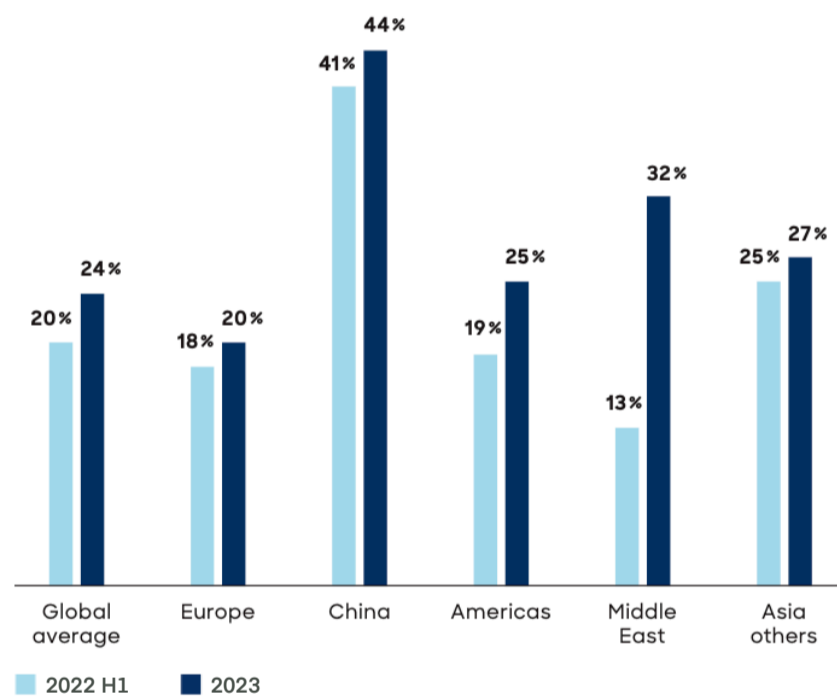
Su scala globale, il rapporto tra caricabatterie rapidi in DC e veicoli elettrici è migliorato in modo significativo nel 2023. Questo trend è stato alimentato dai miglioramenti in Europa, Medio Oriente e Asia (esclusa la Cina). Nel frattempo, la quota di caricabatterie DC nelle infrastrutture di ricarica pubbliche è cresciuta in tutte le regioni, riflettendo la crescente domanda di ricarica pubblica ad alta velocità. Sebbene alcuni Paesi e regioni dell'Europa Occidentale non dispongano ancora di punti di ricarica in location strategiche, la capillarità dell'infrastruttura di ricarica è drasticamente migliorata rispetto a 3 anni fa. Infatti, il 75% degli intervistati europei ritiene che la ricarica pubblica stia diventando più semplice, sebbene circa la metà veda ancora importanti margini di miglioramento nelle tempistiche di rifornimento. Il rapporto tra veicoli e punti di ricarica pubblici è migliorato da una media di 17 auto per ogni charging point nel secondo semestre del 2022 a 15,8 nel 2023. Un dato importante vista la domanda in rapido aumento: oltre l'80% degli intervistati dell'Europa occidentale utilizza i caricatori pubblici almeno una volta alla settimana, con poco meno di un terzo che lo fa tre o più volte alla settimana. Negli Stati Uniti, l'adozione di veicoli elettrici è recentemente cresciuta più rapidamente dell'infrastruttura di ricarica, facendo balzare il rapporto tra veicoli e colonnine pubbliche da 17,1 auto per ogni charging point a 24,5. Nel frattempo, la capillarità delle stazioni rimane bassa, con solo 2,4 caricatori ogni 100 chilometri di autostrada, in leggero aumento rispetto ai 2,3 dell'ultimo report. Un numero significativo di intervistati negli Stati Uniti segnala invece che l'infrastruttura di ricarica pubblica è insufficiente (49%), i tempi di ricarica sono troppo lenti (46%) e i punti di ricarica sono spesso guasti o non disponibili (34%). Quasi tutti i conducenti di veicoli elettrici in Cina dichiarano di aver utilizzato la ricarica pubblica, con il 60% che la utilizza più di tre volte a settimana, ovvero la frequenza

più alta rispetto a tutti gli altri Paesi coinvolti nel survey. La Cina ha anche il più alto tasso di soddisfazione per l'adeguatezza dei suoi punti di ricarica pubblici e delle strutture di supporto. La grande maggioranza degli intervistati in Cina (86,5%) afferma che la ricarica pubblica è diventata più semplice negli ultimi sei mesi. Quando si tratta di ottenere informazioni sulle strutture di ricarica pubbliche, i conducenti di veicoli elettrici cinesi si affidano molto di più alle app dei fornitori indipendenti di mappe di ricarica rispetto ai conducenti di altre regioni.

In Europa la ricarica in AC è ancora strategica

In Europa Occidentale c'è stata una rapida crescita nelle strutture di ricarica pubbliche in corrente continua, soprattutto sulle autostrade, ma la ricarica in corrente alternata continuerà a essere una parte importante del mix di ricarica in Europa, soprattutto perché circa la metà degli intervistati pensa che la ricarica sia troppo costosa. La ricarica in corrente alternata sarà particolarmente importante nelle aree urbane e nei luoghi di lavoro. Svolgerà inoltre un ruolo determinante in alcune nuove soluzioni energetiche innovative come la ricarica intelligente, il V2X (vehicle-to-everything), l'integrazione delle energie rinnovabili e il buffering delle batterie, che sono state sottoposte a sperimentazione in diverse parti d'Europa, con progetti guidati da Cpo, utility e rivenditori di energia, OEM e integratori. Negli Usa le utility continuano a testare il V2G tramite programmi pilota, mentre il rapporto tra caricabatterie in corrente continua e in corrente alternata è migliorato leggermente nel 2023, con i caricabatterie rapidi che ora rappresentano il 24% delle stazioni di ricarica pubbliche, rispetto al 23% del 2022. Percentuale che si avvicina alla media globale, ma c'è ancora ampio margine di miglioramento. Gli Stati Uniti sono all'avanguardia nei progetti pilota V2G grazie a diversi progetti lanciati nel 2023. Le principali aziende di servizi e OEM puntano su questa tecnologia per aiutare gli automobilisti a ridurre i costi dei servizi cedendo energia alla rete in determinate ore della giornata. Sebbene gli Stati Uniti possano essere all'a-

PERCENTUALE DELLE STAZIONI IN DC SUL TOTALE



FONTE: ROLAND BERGER EV CHARGING INDEX 2024 SURVEY

vanguardia in quest'area, non esistono ancora dispositivi V2G commercializzati su larga scala. In Cina c'è ampia disponibilità di stazioni in DC: quasi uno su due caricabatterie pubblici è in corrente continua (44%), rendendolo il Paese uno dei leader mondiali relativamente all'infrastruttura di ricarica rapida. Questo dato si riflette in un'alta soddisfazione degli automobilisti per la velocità delle strutture di ricarica pubbliche: quasi due terzi degli intervistati (62%) ritengono che siano generalmente sufficientemente veloci, abbondantemente al di sopra della media globale (55%).

L'Europa occidentale è in ritardo in questo caso, con solo il 47% degli intervistati effettivamente soddisfatti della velocità delle attuali opzioni di ricarica pubblica. La costruzione di punti di ricarica superveloci (350 kW) è accelerata nel 2023 man mano che la tecnologia è maturata e più veicoli diventavano compatibili. Inoltre hanno iniziato ad apparire sul mercato stazioni di ricarica ultraveloci con una potenza massima fino a 600 kW.



DKC: tutto sotto controllo grazie al Portale Energy

LAZIENDA METTE A DISPOSIZIONE DEGLI INSTALLATORI UN SOFTWARE DI GESTIONE VIA CLOUD PROGETTATO PER SEMPLIFICARE IL MONITORAGGIO DELLE INFRASTRUTTURE E ATTRAVERSO IL QUALE VIENE FORNITO UN SERVIZIO DI ASSISTENZA RAPIDO ED EFFICACE

IL PORTALE ENERGY PUÒ ESSERE UTILIZZATO VIA PC, TABLET O SMARTPHONE ED È COMPATIBILE CON QUALSIASI SISTEMA OPERATIVO. LA PIATTAFORMA CONSENTE DI GESTIRE INFRASTRUTTURE PRIVATE O SEMIPUBBLICHE CON L'OPPORTUNITÀ DI MONITORARE GLI EV-CHARGER INSTALLATI

L'offerta dedicata all'e-mobility di DKC Energy, che dal prossimo ottobre allargherà la gamma di dispositivi di ricarica per EV con l'introduzione della nuova colonnina trifase E.Charger Double, comprende anche una sofisticata piattaforma tramite cui sia gli utilizzatori che gli installatori possono monitorare in maniera semplice e intuitiva lo stato dell'intera infrastruttura di ricarica. Si chiama Portale Energy: è un software di gestione in cloud progettato esclusivamente per i dispositivi di ricarica E.Charger, compatibile con diversi dispositivi - come computer, tablet e smartphone - e che può essere utilizzato con qualsiasi sistema operativo. Una volta iscritti sul Portale dedicato, gli installatori possono usufruire dei vantaggi offerti dalla piattaforma. L'intero processo di installazione è reso più efficiente anche grazie alla riduzione dei componenti aggiuntivi necessari per garantirne il corretto funzionamento. I dispositivi E.Charger ed E.Charger Double, prodotti interamente in Italia, sono dotati di tutti i controlli di sicurezza possibili, quindi l'installazione è semplice e necessita del solo differenziale di Tipo A sul quadro elettrico. E.Charger è provvisto di un vano cablaggi dedicato e integrato, che consente di collegare sia i cavi di potenza che di comunicazione senza dover aprire l'involucro, garantendo il grado di protezione IP54 e impedendo a qualsiasi corpo

estraneo di compromettere l'elettronica interna. La messa in servizio dei dispositivi è semplice e intuitiva attraverso una procedura guidata e alla connessione all'Hotspot. A questo punto, la gestione passa attraverso il Portale Energy, che permette tutti i settaggi possibili come creare sotto utenti "driver", richiedere avvisi e notifiche, poter erogare potenze specifiche, gestire automaticamente il bilanciamento del carico grazie ai contatori di energia. La piattaforma software consente di creare delle infrastrutture di ricarica private o semi pubbliche, con l'opportunità di monitorare da remoto lo stato di funzionamento dell'intero parco installato. In caso di malfunzionamento i dispositivi di ricarica della gamma E.Charger sono progettati per inviare avvisi in tempo reale, consentendo un intervento rapido e garantendo al cliente un servizio veloce e puntuale. Inoltre, l'assistenza tecnica di DKC Service è a disposizione degli installatori per supportare il controllo e la manutenzione dei dispositivi di ricarica, aumentando l'efficienza nei confronti degli utenti. E.Charger, progettata e realizzata da DKC Energy, è disponibile in 16 versioni, monofase fino a 7,4 kW e trifase fino a 22 kW, con cavo o con presa di Tipo 2, adattabile, da un punto di vista tecnologico ed estetico, a qualsiasi ambiente. Funzionale e intuitiva, E.Charger garantisce un'esperienza di ricarica efficiente, sicura e versatile. Il dispositivo può essere infatti montato a parete o su piedistallo metallico. Tra le funzioni supportate la possibilità di utilizzare card Rfid, rendendo dunque semplice anche una gestione multi-utenza. Inoltre, E.Charger è equipaggiato con funzionalità Hotspot, accessibile tramite Wi-Fi e indirizzo IP, per effettuare rapidamente e in modo semplice la sequenza di configurazione, anche in aree dove non è disponibile un collegamento alla rete internet. Il Portale Energy permette inoltre di gestire la colonnina E.Charger Double disponibile in 7 configurazioni diverse con vari accessori. Tutte le versioni sono dotate di due prese da 22 kW ciascuna di Tipo 2, un display a colori e tutte le protezioni integrate. Inoltre, questo prodotto può essere facilmente personalizzato grazie alle pareti lineari, offrendo al cliente una vasta area per uso pubblicitario. DKC, attraverso la propria Business Unit DKC Energy, si distingue tra i player del mercato e-mobility per un'attenzione particolare alla qualità dei propri dispositivi, attraverso una produzione che punta fortemente sul Made in Italy: l'intera gamma è infatti progettata presso il Centro di Ricerca e Sviluppo DKC di Torino, l'elettronica è prodotta a Genova da RGM (azienda del Gruppo), mentre la realizzazione e il montaggio dei dispositivi avvengono nello stabilimento DKC di Santa Palomba, in provincia di Roma.





Il ruolo del Fleet Manager

NUOVE COMPETENZE PER UNA FIGURA SEMPRE PIÙ IBRIDA E IN CONTINUA EVOLUZIONE

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.

MANAGER RENEWABLES AND ENERGY EFFICIENCY DIVISION DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Il ruolo del fleet manager si sta evolvendo rapidamente, richiedendo competenze sempre più ibride e integrate. Oggi, oltre alle tradizionali competenze di gestione della flotta, diventa essenziale per il fleet manager avere una visione più ampia che includa la sostenibilità, la gestione finanziaria e la collaborazione con altre figure aziendali come il mobility manager.


COMPETENZE RICHIESTE

» **Sostenibilità:** I fleet manager devono essere capaci di sviluppare e implementare strategie che riducano l'impatto ambientale della flotta aziendale. Questo può includere la transizione verso veicoli elettrici, l'ottimizzazione dei percorsi per ridurre le emissioni di CO₂, e l'integrazione di criteri di sostenibilità nella scelta dei fornitori e dei veicoli.

» **Gestione del budget:** È cruciale avere competenze in previsione e consuntivazione del budget, per garantire che le scelte relative alla flotta siano allineate con gli obiettivi finanziari dell'azienda. Questo richiede la capacità di analizzare i costi totali di possesso (TCO), negoziare con fornitori e leasing company, e pianificare investimenti a lungo termine.

» **Condivisione delle car policy e dei benefit:** il fleet manager deve collaborare strettamente con il mobility manager per sviluppare car policy che siano flessibili e in linea con le esigenze di mobilità dei dipendenti. Questo include anche la gestione dei benefit aziendali legati alla mobilità, come le auto aziendali, e la promozione di soluzioni di mobilità alternativa (car sharing, mobilità elettrica, ecc.).

» **Collaborazione con il mobility manager:** Il ruolo del mobility manager, focalizzato sulla gestione integrata della mobilità aziendale, è sempre più interconnesso con quello del Fleet Manager. La sinergia tra queste due figure è fondamentale per creare politiche di mobilità aziendale efficienti, sostenibili e orientate al benessere dei dipendenti. Insieme, possono sviluppare strategie che ottimizzano l'uso delle risorse aziendali, migliorano la sostenibilità e rispondono in modo più efficace alle esigenze di mobilità dei dipendenti.

Il nuovo fleet manager deve essere un professionista versatile, in grado di gestire non solo gli aspetti operativi della flotta, ma anche di contribuire agli obiettivi strategici dell'azienda, collaborando attivamente con altre funzioni aziendali per creare un ecosistema di mobilità aziendale efficiente e sostenibile. 



LA TRANSIZIONE ENERGETICA ACCENDE LA FIERA DI RIMINI. TORNA KEY – THE ENERGY TRANSITION EXPO

TANTE LE NOVITÀ DELL'EVENTO ORGANIZZATO DA IEG, IN PROGRAMMA DAL 5 AL 7 MARZO 2025

SPAZIO INTERATTIVO



PER DIVENTARE ESPOSITORE E PARTECIPARE ALLA PROSSIMA EDIZIONE DI KEY, È



POSSIBILE RICHIEDERE UN PREVENTIVO PERSONALIZZATO E SENZA IMPEGNO INQUADRANDO IL QR CODE



Spazi rinnovati e ancora più estesi. Sette aree tematiche, dedicate a solare e fotovoltaico, eolico, idrogeno, energy storage, efficienza energetica, e-mobility e città sostenibile, distinte e ben delineate, ma al tempo stesso connesse fra loro per tracciare un percorso espositivo che consenta di esplorare il mondo della transizione e dell'efficienza energetica a 360° gradi. Un respiro sempre più internazionale, con la partecipazione di Associazioni, buyer e delegazioni provenienti da tutto il mondo. E un focus ancora più deciso sull'innovazione, la digitalizzazione e la tecnologia, con l'area dedicata alle Start-up e PMI innovative, ma anche agli espositori presenti in Fiera per mostrare i loro nuovi progetti. Inoltre, per il secondo anno, saranno consegnati i Premi Start-up e Innovazione, dedicati alla memoria del past president di IEG, Lorenzo Cagnoni. Sono solo alcuni dei numerosi ingredienti che compongono la formula vincente di KEY – The Energy Transition Expo, la manifestazione di IEG (Italian Exhibition Group) di riferimento in Sud Europa, Africa e bacino del Mediterraneo, che si prepara a tornare per animare i padiglioni del quartiere fieristico di Rimini dal 5 al 7 marzo 2025, battendo nuovi record. È nuovo il layout di manifestazione, con spazi speciali per progetti trasversali dedicati al networking, all'innovazione e alla formazione, che si affiancano ai settori merceologici da sempre protagonisti a KEY.

Potenziata l'area riservata all'idrogeno, organizzata in maniera congiunta da Italian Exhibition Group

e Hannover Fairs International GmbH (HFI), filiale italiana di Deutsche Messe AG, per valorizzare il ruolo cruciale che questo vettore può ricoprire per la transizione energetica. Il Salone, che debutta con il nuovo nome Hydrogen Power Expo, ha l'obiettivo di configurarsi come luogo di discussione sui temi dell'idrogeno a livello internazionale, nonché momento di riferimento per i principali player coinvolti, per incontrarsi, confrontarsi e sostenere la nascita di nuovi progetti. All'interno dei padiglioni della Fiera di Rimini, e in particolare dell'area tematica dedicata all'Energy Efficiency, tornerà anche il Sustainable Building District organizzato in collaborazione con il main partner Green Building Council Italia, rivolto ad aziende, professionisti, costruttori, real estate e stakeholder pubblici e privati che hanno come priorità la progettazione green e l'utilizzo di nuovi materiali o materiali riciclati. Tema, quello della città circolare e in salute, che sarà centrale anche nella prossima edizione di Ecomondo, in programma sempre alla Fiera di Rimini dal 5 all'8 novembre 2024, nonché approfondito, dalla prospettiva dell'efficienza, della rigenerazione urbana e della digitalizzazione, all'interno dell'area Sustainable City, che sarà rafforzata a KEY 2025. KEY conferma, dunque, il proprio ruolo di network di riferimento per la community globale della transizione e dell'efficienza energetica, accrescendo sempre di più il suo respiro internazionale, con la partecipazione di operatori professionali qualificati da tutto il mondo e un palinsesto di eventi e convegni che costituisce

non solo un'opportunità formativa, ma anche per ascoltare i maggiori esperti del settore e confrontarsi con loro, presentare studi di settore e ricerche e rimanere informati e aggiornati sulle ultime novità che caratterizzano il mercato dell'energia. Nella sua prossima edizione, KEY inaugurerà una serie di progetti inediti, che andranno a sommarsi a quelli già consolidati, accrescendo le occasioni per approfondire i temi della transizione e dell'efficienza energetica e tutti gli argomenti correlati, dalle nuove competenze green, tecnologiche e digitali da mettere in campo, fino agli aspetti finanziari, autorizzativi e normativi. KEY – The Energy Transition Expo ospita aziende, Associazioni, Utility, Pubbliche amministrazioni, investitori e tutti gli altri stakeholder e protagonisti del settore dell'energia. Fra gli obiettivi della manifestazione, quello di favorire l'interlocuzione con le Istituzioni, costituendo un momento privilegiato di incontro, in cui accrescere il proprio know-how e scambiare reciprocamente best practice, confrontandosi con chi ha già scelto la strada della sostenibilità: un'occasione unica nel Sud Europa per creare partnership e connessioni fra Paesi, coinvolgendo non solo quelli che si affacciano sul Mediterraneo, con particolare focus sul continente africano, ma anche i molti altri che lavorano e sviluppano progetti con enormi potenzialità per la transizione energetica. Tutto ciò, con l'obiettivo finale di fare sistema per tracciare, insieme, la strada della decarbonizzazione verso un futuro sempre più green, sostenibile e dominato dalla produzione di energia da fonti rinnovabili.

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.

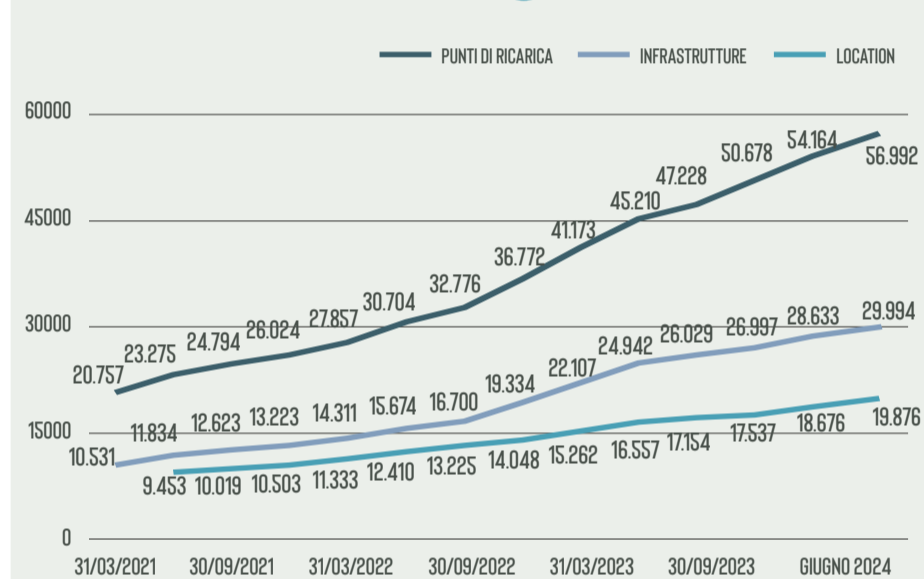
Scopri di più su professionisti.bticino.it

bticino

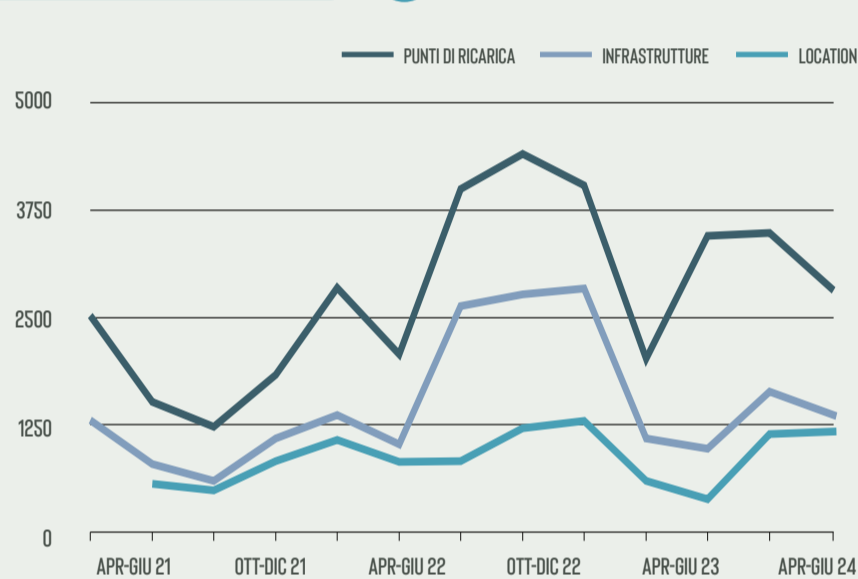
Ricarica pubblica: come crescono le installazioni

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

NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



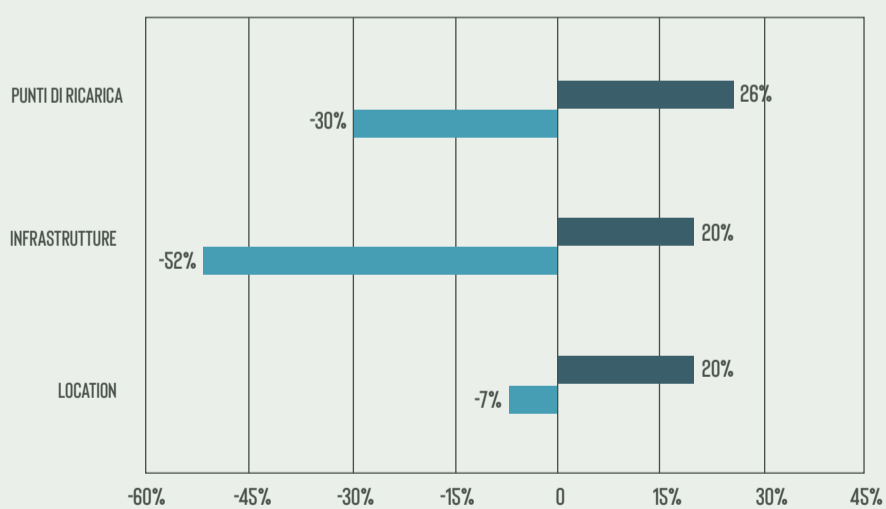
INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



TREND NUOVE INSTALLAZIONI - CONFRONTO ULTIMO

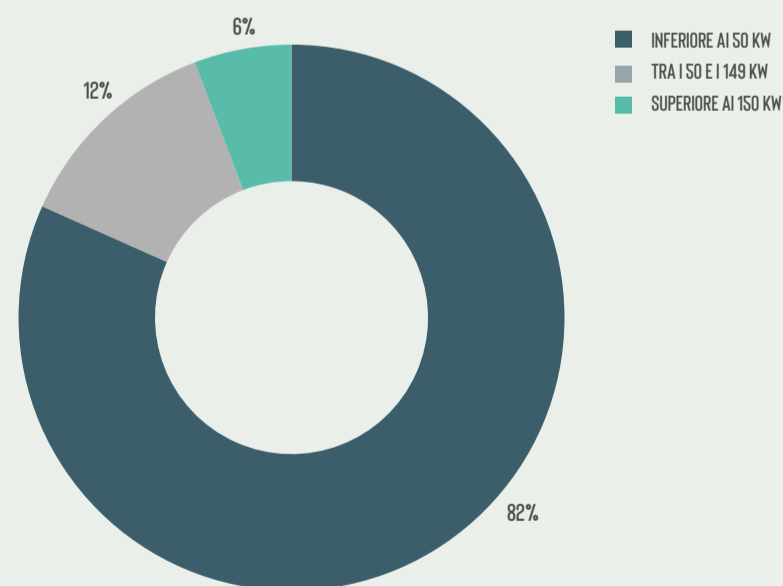
TRIMESTRE E ANNO MOBILE

■ ANNO MOBILE GIU 2024 VS GIU 2023 ■ Q2 24 vs Q2 23



SEGMENTAZIONE COLONNINE INSTALLATE PER POTENZA (IN KW) - ITALIA

TOTALE CUMULATO 2024



ELABORAZIONI DI E-RICARICA SU DATI MOTUS-E (ULTIMO AGGIORNAMENTO 06/2024)



5 - 7
MARCH
2025

RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

25

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION.

EXHIBIT AT KEY



KEY - The Energy Transition Expo is the most important European event dedicated to technologies, services, integrated solutions for energy efficiency and renewable energies in Italy and the Mediterranean basin. The place to highlight the acceleration of energy and climate policies and the opportunities opening up in the market.

key-expo.com
#climatefriends

Organized by



In collaboration with



Simultaneously with



Soluzioni intelligenti di ricarica EV per la casa

Kit Pulsar Max da 7,4 kW



PROMO 5X4

Acquista 4 kit Wallbox Pulsar Max da 7,4 kW ne avrai +1 in omaggio

Solo da
ESAVING

www.esaving.eu | info@esaving.eu | +39 0461 1600050

