

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

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



MERCATO

A PAGINA 22

App e piattaforme: ecco come stanno evolvendo

I produttori sono costantemente impegnati nello sviluppo di soluzioni software per rendere sia l'installazione sia l'utilizzo delle stazioni più intuitivi, rapidi e affidabili

MISTERY SHO??ER

A PAGINA 15

Concessionari: l'elettrico è una cosa seria

Ci siamo mascherati da "finti clienti" per testare la preparazione dei venditori su Bev e sistemi di ricarica domestici. Abbiamo trovato competenza, oggettività e attenzione nello spiegare correttamente cosa comporta il passaggio all'elettrico



COVER STORY

Comoli Ferrari: «Il nostro approccio sistemico per soluzioni integrate»

Intervista all'amministratore delegato Paolo Ferrari (nella foto), e al product manager Franco Grottanelli

FOCUS

Furto dei cavi, un fenomeno da non sottovalutare

INSTALLAZIONI

R-ev elettrifica con 30 stazioni il Comune di Eboli (Salerno)

ATTUALITÀ

AI e transizione elettrica: due mondi in perfetta sinergia



Un solo partner. Infinite possibilità.

FRIGOROSSO

TSG accompagna ogni fase della transizione della tua azienda verso una mobilità più sostenibile: dalla consulenza tecnica alla progettazione, dall'installazione alla manutenzione delle reti di ricarica, degli impianti fotovoltaici e dei sistemi di accumulo.

Con una presenza capillare e un servizio di assistenza sempre attivo, ti affianchiamo con l'affidabilità di un gruppo internazionale e l'attenzione di un partner locale.

Con TSG, ogni luogo può trasformarsi in un nuovo punto di partenza.

Move with TSG. Energize your future.

www.tsg-solutions.com/it/

TSG



Se i car dealer diventano protagonisti della transizione...

Presso gli autosaloni l'elettrico è diventata un'opzione concreta. Per una certa tipologia di clientela infatti, si tratta della soluzione per eccellenza alle proprie esigenze. Nel target di mercato delle utilitarie adoperate per il tragitto casa-lavoro, per le vetture endotermiche il confronto è perso in partenza. Questo è ciò che è emerso dalla nostra inchiesta nei panni del Mystery Shopper, ovvero del "finto cliente", che potete leggere a pag. 15: l'aria che tira presso gli autosaloni è cambiata. Non solo non c'è più quella sorta di resistenza verso l'elettrico che ne faceva un'opzione valida solo per accontentare qualche early adopter, oggi i BEV – complice anche l'abbassamento dei prezzi dovuto al calo dei costi delle batterie – sono destinati a guadagnare terreno, come indicano inequivocabilmente anche i più recenti dati relativi alle immatricolazioni: +110% ad aprile rispetto allo stesso mese del 2024, mentre da inizio anno la crescita è pari a +80%. Non solo. Proprio i concessionari, spesso tacciati di una certa superficialità nell'approcciare i veicoli a batteria, stanno dimostrando una competenza crescente e sono in grado di informare il cliente in maniera corretta e oggettiva su quali siano pregi e difetti della transizione. Questo approccio, se cavalcato correttamente, potrebbe trasformarli in un vero e proprio volano per la transizione: un punto di riferimento per tutti gli utenti interessati, che cercano informazioni corrette e non distorte dalle fake news che continuano a circolare sull'elettrico. I termini dell'equazione sono piuttosto semplici e non lasciano molti dubbi. Attualmente, spendendo circa 3-4 mila euro in più sullo stesso segmento di vettura, si accede a un'esperienza di guida di livello nettamente superiore che – a patto di avere una buona dimestichezza con la tecnologia – consente, nel medio-lungo periodo, di risparmiare e di rientrare della differenza di investimento. Sul segmento urbano, per il tragitto casa-lavoro, fatta salva la possibilità di ricaricare a casa, l'elettrico è la miglior scelta possibile. Se il passaggio viene



spiegato in maniera corretta, soprattutto riguardo alle dinamiche della ricarica e all'autonomia reale della batteria, e se viene data al cliente la possibilità di provare l'auto – il salto a una sorta di next gen si avverte eccome – è poco probabile che si opti per tornare al motore a scoppio. L'elettrico non è ancora per tutti, lo sostengono giustamente gli stessi concessionari e lo ribadiscono i fleet manager (a pag. 20 la nostra intervista alla neoeletta presidente di AIAGA, Laura Echino), soprattutto per chi adopera l'auto per frequenti spostamenti a lungo raggio. Ma anche in questo caso la tecnologia sta evolvendo in maniera rapidissima e le autonomie sono destinate a superare quelle dei veicoli endotermici nell'arco di pochissimi anni. Di pari passo stanno evolvendo anche le soluzioni di ricarica:

nel corso della fiera Power2Drive (Monaco, 7-9 maggio) le aziende hanno dimostrato di essere costantemente impegnate nello sviluppo serrato di sistemi sempre più performanti, non solo per il pubblico ma anche per l'ambito domestico, con soluzioni in DC di piccola taglia anche nel range dei 22 kW, per assicurare performance sempre migliori. Ma non solo, cresce progressivamente l'attenzione verso software e piattaforme di efficientamento energetico, un segmento di mercato sempre più strategico in ottica futura quando, con un parco auto sempre più ampio, diventerà centrale il tema dell'integrazione con la rete e della convenienza del rifornimento energetico.

La redazione



La competenza dei car dealer può trasformarli in un vero e proprio volano per la transizione e in un punto di riferimento per tutti gli utenti interessati all'elettrico

SOMMARIO



COVER STORY

«E-mobility: il nostro approccio sistemico per un'infrastruttura sostenibile e integrata»

A PAGINA 12



PRIMO PIANO

Concessionari vs Mystery Shopper: sull'elettrico la musica sta cambiando?

A PAGINA 15



MERCATO

App e piattaforme: l'offerta di mercato è sempre più smart

A PAGINA 22



News **pag. 5**

Focus **pag. 18**

Furti di cavi: perché li rubano e come evitarlo

E-Fleet **pag. 20**

Quale futuro per le flotte in elettrico? Parla la neo presidente di Aiaga

Attualità **pag. 30**

Quando AI ed EV fanno sistema

Installazione del mese **pag. 32**

R-ev: in provincia di Salerno un esempio virtuoso con 30 stazioni

Dati e statistiche **pag. 34**

Barometro Arval 2025: la transizione elettrica accelera nelle flotte aziendali

Eventi **pag. 36**

Power2Drive chiude con 110mila visitatori e tante novità, tra prodotti e servizi

N.6 - GIUGNO 2025

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 III - n. 6 – giugno 2025. 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 19 maggio 2025**

EDITORIALE
FARLASTRADA

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci, Marcella Sambruni

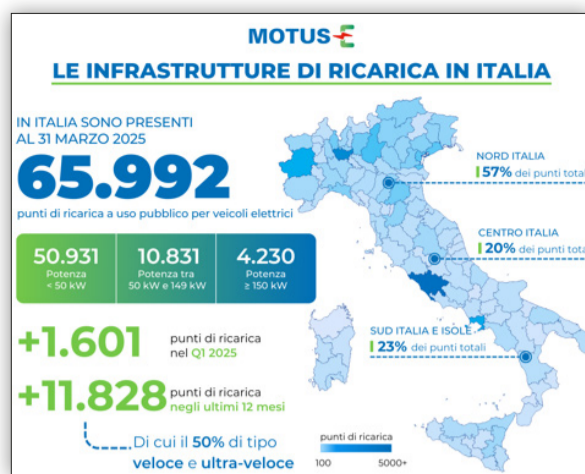
Responsabile dati:
Marco Arosio





AL 31 MARZO SALGONO A 65.992 I PUNTI DI RICARICA PUBBLICI (+18% VS MARZO 2024)

Crescono ancora i punti di ricarica a uso pubblico installati in Italia. In base ai dati di Motus-E, aggiornati al 31 marzo 2025, i charging point sono infatti saliti a 65.992, in aumento di 11.828 unità nei 12 mesi, e di 1.601 unità dall'inizio dell'anno. Il tasso dei punti di ricarica installati e in attesa di connessione è diminuito al 15,8%, ma questo valore conferma ulteriormente l'importanza di velocizzare le procedure autorizzative e di aumentare la partecipazione dei diversi soggetti coinvolti nel processo. I punti di ricarica sulle autostrade si attestano, sempre al 31 marzo 2025, a 1.108 unità (dalle 942 del marzo 2024 e le 559 del marzo 2023), di cui l'86% è di tipo veloce in corrente continua e il 64% supera i 150 kW di potenza. Il 45,5% delle aree di servizio autostradali è dotato già di infrastrutture per la ricarica. La Lombardia si conferma prima nella classifica delle Regioni con più punti di ricarica (13.306 punti di ricarica, +3.148 negli ultimi 12 mesi), seguita da Lazio (7.040 punti, +1.899 nei 12 mesi), Piemonte (6.351 punti, +510 nei 12 mesi), Veneto (6.031 punti, +864 nei 12 mesi) ed Emilia-Romagna (5.225, +709 nei 12 mesi).



MERCATO GLOBALE AUTO ELETTRICHE: 1,7 MILIONI DI UNITÀ VENDUTE A MARZO, +29% RISPETTO AL 2024

Il mercato globale dei veicoli elettrici nel primo trimestre 2025 ha registrato vendite per 4,1 milioni di unità. Solo nel mese di marzo sono stati venduti 1,7 milioni di Bev a livello mondiale, segnando un incremento del 29% rispetto allo stesso mese del 2024 e una crescita del 40% rispetto a febbraio. I dati, diffusi da Rho Motion, hanno evidenziato una solida ripresa su scala internazionale, nonostante

persistano elementi di incertezza politica ed economica in diversi mercati. In Europa, il mercato ha segnato un'espansione del 22% da inizio anno, con una netta predominanza delle immatricolazioni di auto elettriche, in crescita del 27%. Il Regno Unito si distingue con un marzo da record: oltre 100mila unità vendute e una crescita del 41% rispetto allo stesso mese del 2024.

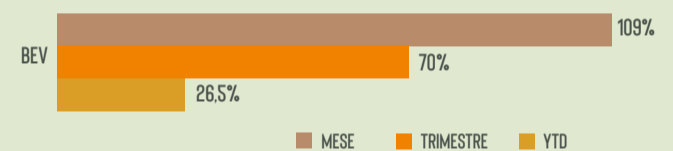
NEWS

AD APRILE IN ITALIA IMMATRICOLAZIONI BEV A +110% (VS APRILE '24)

Secondo i dati divulgati da Motus-E continuano a crescere le immatricolazioni di veicoli elettrici nel nostro Paese. Anche aprile chiude con un aumento del 110,38% rispetto allo stesso mese del 2024 e con una quota di mercato che raggiunge il 4,76% (lo scorso anno nello stesso periodo era pari al 2,32%). Nel primo quadrimestre 2025 le auto elettriche registrate nella Penisola sono 29.668, su del 82,22% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, con una market share del 5,07%, in netto progresso dal 2,76% del periodo gennaio-aprile 2024. Al 30 aprile, il parco circolante elettrico in Italia risulta composto da 303.924 auto. Anche considerando tutte le alimentazioni il mercato auto italiano ritrova ad aprile il segno positivo, con un +2,64% a 139.672 unità immatricolate, mentre rimane in negativo nei quattro mesi, con una frenata dello 0,6% a quota 585.500 registrazioni.

Allargando l'analisi ai principali Paesi europei, gli ultimi dati disponibili, relativi a marzo 2025, indicano che la quota di mercato delle auto elettriche si è attestata al 18,18% in Francia, al 17,01% in Germania, al 6,98% in Spagna e al 20,75% nel Regno Unito. Nello stesso mese, la market share in Italia era stata del 5,17%.

TREND SU ANNO PRECEDENTE



Fonte: DATI UNRAE

HOMER



Homer, la ricarica resa semplice.

Il primo caricatore portatile con la sicurezza e le funzionalità di una wallbox premium.

Semplice

- non richiede installazione, puoi portarlo con te in vacanza
- regola la potenza di ricarica per non far saltare il contatore (protocollo Chain2)

Sicuro

- interrompe la carica se la presa si scalda
- interruttore differenziale integrato

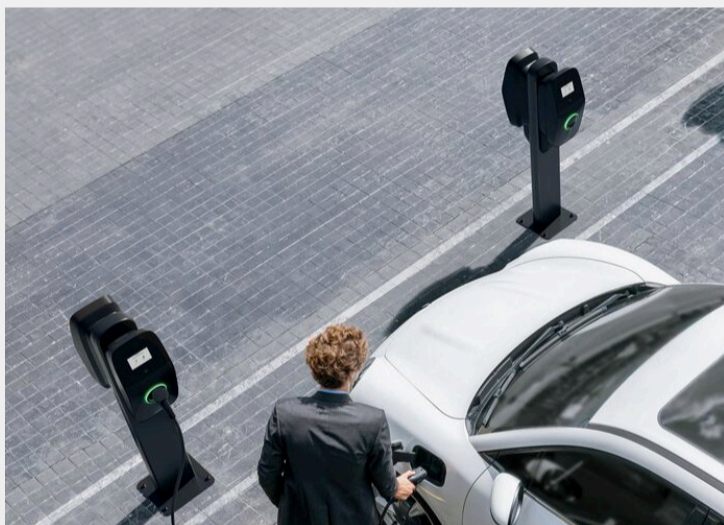
Smart

- connessione a internet via WiFi e SIM integrata
- compatibile con protocollo OCPP

Scopri Homer su silla.industries/homer

ANIE CONFINDUSTRIA SOSTIENE IL PIANO EUROPEO PER LA DECARBONIZZAZIONE DELLE FLOTTE

In occasione delle audizioni presso la X Commissione (Attività produttive, commercio e turismo) della Camera svoltasi lo scorso aprile nell'ambito dell'esame della Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni sul piano d'azione industriale per il settore automobilistico europeo e sulla decarbonizzazione delle flotte aziendali, Anie Confindustria ha espresso pieno sostegno all'approccio delineato a livello europeo e riconosce l'importanza strategica del settore automotive per la transizione ecologica attraverso la diffusione di veicoli a emissioni zero, connessi e sempre più automatizzati. In particolare sul tema della mobilità sostenibile Anie ha evidenziato l'importanza di strumenti di incentivazione chiari, continuativi e soprattutto ben ripartiti tra infrastruttura e veicolo, in grado di superare i limiti dei meccanismi attuali come i "click day". Fondamentale anche lo sviluppo di infrastrutture di ricarica interoperabili e "intelligenti", capaci di dialogare con la rete elettrica (V1G) e, in prospettiva, restituire energia (V2G) alla rete, con meccanismi di remunerazione adeguati a sostenere i costi di questa tecnologia. Anie ritiene inoltre fondamentale sottolineare come digitalizzazione e innovazione rappresentino due leve fondamentali da applicare anche ai processi produttivi del settore e non solo al veicolo; ribadendo, altresì, la necessità di proseguire nell'azione incentivante a sostegno delle imprese che investono nel passaggio al paradigma del 4.0/5.0, di politica industriale volti a sostenere tecnologie made in EU.



AUTOSTRADE PER L'ITALIA: PERFEZIONATO L'ACCORDO CON RENAULT PER ACCELERARE LA CRESCITA DI FREE TO X

ASPI (Autostrade per l'Italia) ha ufficializzato, a valle dell'ottenimento di tutte le necessarie autorizzazioni, il perfezionamento dell'accordo relativo alla cessione di una quota del capitale di Free To X al Gruppo Renault attraverso il marchio dedicato all'e-mobility Mobilize. Free To X, a oggi, ha realizzato 100 stazioni di ricarica ad alta potenza sulla rete autostradale ASPI, con una distanza media di circa 50 km tra una stazione e l'altra, superando i target europei e offrendo una gamma di soluzioni diversificate per estendere il progetto anche al di fuori dell'asset autostradale. L'operazione è volta a sostenere il piano di crescita e sviluppo di Free To X avviato dal Gruppo ASPI. In particolare, gli accordi con il Gruppo Renault prevedono che ASPI continui a mantenere il controllo (in qualità di Charging Point Operator) sulle infrastrutture di ricarica situate sull'autostrada; inoltre, ASPI opererà a supporto di Mobilize per la crescita delle attività fuori dalla rete autostradale in gestione.



zazione è volta a sostenere il piano di crescita e sviluppo di Free To X avviato dal Gruppo ASPI. In particolare, gli accordi con il Gruppo Renault prevedono che ASPI continui a mantenere il controllo (in qualità di Charging Point Operator) sulle infrastrutture di ricarica situate sull'autostrada; inoltre, ASPI opererà a supporto di Mobilize per la crescita delle attività fuori dalla rete autostradale in gestione.

AL VOLANTE CON...

LAURA ANDI ABATI, COMMUNICATION OFFICER DI SCAME

Che macchina elettrica guidi attualmente?

«Dal 2022 utilizzo una Dacia Spring, con la quale ho percorso circa 10.000 chilometri».

Quali sono le caratteristiche che ti hanno portato a scegliere questo modello in particolare?

«Oltre al fatto di essere un'auto aziendale, quindi particolarmente conveniente, cercavo una vettura compatta ma dotata di cinque porte. Provenendo da una Fiat 500, desideravo qualcosa di più spazioso e, appunto, con la comodità delle porte posteriori. Mi sono trovata molto bene già nei primi mesi di utilizzo. Nel mio caso specifico, l'uso è limitato principalmente al tragitto casa-lavoro. Per i viaggi più lunghi, invece, utilizziamo una seconda auto, più grande e attrezzata anche per trasportare in sicurezza i nostri due cani».

Al momento dell'acquisto ha influito in qualche modo la velocità di ricarica?

«Sì, direi di sì. Il fatto che l'auto fosse dotata anche di connettore in corrente continua per la ricarica rapida è stato un aspetto che ho tenuto in considerazione. Anche se non mi è ancora capitato di usarlo, può essere molto utile in caso di utilizzo di una colonnina pubblica durante un viaggio fuori porta. La batteria è da 28 kWh, quindi con un'autonomia reale di circa 280 km in estate: più che sufficiente per le mie esigenze quotidiane. La presenza del connettore DC non preclude la possibilità di affrontare anche tratti autostradali, all'occorrenza».

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

«Innanzitutto il comfort di guida, soprattutto in montagna, dove si può sfruttare un motore molto fluido, con tutta la coppia disponibile sin da subito. Inoltre, la silenziosità di marcia. Quando amici e parenti mi chiedono come mi trovo con l'elettrica, rispondo sempre che il tragitto casa-lavoro non mi pesa più: il viaggio, circa 25 chilometri, è davvero estremamente



confortevole».

Dove ricarichi abitualmente?

«Ricarico quasi esclusivamente al lavoro, una o al massimo due volte alla settimana, soprattutto in inverno, quando la batteria ha meno autonomia, oppure se prevedo di utilizzare l'auto anche la sera. Ho utilizzato sporadicamente alcune colonnine pubbliche in corrente alternata (AC) nella mia zona, dove sono presenti anche diverse colonnine Atlante in corrente continua (DC). Le ho provate un paio di volte all'inizio, giusto

per capire come funzionano e non farmi trovare impreparata in caso di necessità: ho scaricato le app, verificato i costi, ecc. Anche le altre auto elettriche che mi capita di guidare sono aziendali, e vengono quasi sempre ricaricate in sede. A casa, al momento, non abbiamo installato una wall box: pur avendo un box auto, è molto lontano dal contatore, e l'installazione sarebbe troppo onerosa. Non avendone una reale necessità - e con l'idea, tra l'altro, di trasferirci in futuro - per ora abbiamo scelto di non procedere».

Un consiglio che ti senti di dare a chi sta valutando il passaggio all'elettrico?

«Suggerisco di valutare attentamente le proprie esigenze. A oggi non è un veicolo adatto a tutti: bisogna considerare bene che tipo di utilizzo si intende farne. Se si rientra in un range d'uso compatibile, si può procedere senza particolari ansie o timori, evitando di lasciarsi influenzare dalle tante fake news che circolano. Dopo pochi giorni di adattamento, il funzionamento è estremamente intuitivo e difficilmente si rimpiange l'auto endotermica. Aggiungo che anche in azienda, prossimamente, alla scadenza dei contratti di noleggio delle attuali ibride plug-in, tutti i veicoli assegnati ai commerciali saranno completamente elettrici. Le nuove BYD, ad esempio, offrono autonomie reali superiori ai 700 km. Oggi la rete di ricarica è capillare, e vi è anche la possibilità di ricaricare in azienda oppure installare una wall box domestica a costi accessibili. Insomma, ci sono ormai tutti i presupposti per utilizzare un'auto elettrica anche in un contesto lavorativo quotidiano».

SCHEDA E-DRIVER

Auto utilizzata:

Dacia Spring

Km percorsi in elettrico:

10mila

Stazione di ricarica utilizzata più di frequente:

colonnine presso sede aziendale

POWY: RINNOVATA LA PARTNERSHIP CON FS PARK, A OGGI ATTIVI 169 CHARGING POINT

Powy ha rinnovato la propria partnership con FS Park, società del Gruppo FS. A oggi, l'accordo ha portato all'attivazione di 169 punti di ricarica in siti nevralgici del network ferroviario nazionale, come Conegliano, Domodossola, Empoli, Ferrara, Genova, Lodi, Milano, Mogliano Veneto, Novara, Padova, Pisa, Rho, Torino e Treviso. Questi punti di ricarica hanno consentito agli utenti di effettuare oltre 10mila sessioni, con un risparmio complessivo di oltre 100 tonnellate di CO₂, l'equivalente di più di 150 viaggi Roma-Milano.

Questi risultati hanno anche fornito dati che Powy e FS Park hanno utilizzato per analizzare le abitudini di ricarica e sviluppare nuove offerte commerciali volte a incentivare ulteriormente l'utilizzo delle infrastrutture di ricarica e dei parcheggi FS Park. Federico Fea, Ceo di Powy, ha commentato: «Siamo felici di aver raggiunto il traguardo delle prime 10.000 sessioni di ricarica: è il miglior segnale che i clienti apprezzano i servizi offerti. Il miglioramento continuo dell'esperienza del cliente fa parte del nostro



DNA e siamo felici di lanciare queste prime iniziative nelle nostre infrastrutture dei parcheggi FS Park, con cui collaboriamo proficuamente da anni. È un processo continuo, ed in futuro ci saranno altre novità».



MENNEKES ENTRA NEL SETTORE DELLA RICARICA IN DC CON L'ACQUISIZIONE DI CHARGE-V

Mennekes allarga la propria offerta dedicata alla ricarica dei veicoli elettrici con l'introduzione di soluzioni in DC che si concretizza in seguito all'acquisizione di Charge-V, società parte del gruppo Vispiron specializzata nello sviluppo di sistemi intelligenti di ricarica a corrente continua. Sulla base del portfolio prodotti di Charge-V, in particolare delle nuove stazioni di ricarica stand-alone Compact 80 e Compact 160 e dell'erogatore Smart 500, Mennekes sta avviando lo sviluppo della propria linea di prodotti in corrente continua (DC), il cui lancio è previsto per il 2026. L'obiettivo del futuro portfolio DC Mennekes sarà quello di offrire soluzioni complete per la ricarica nell'industria e nel commercio, inclusi i relativi servizi.



NELLA FOTO: CHRISTOPH EPE (MANAGEMENT MENNEKES), CHRISTOPHER LEHNE (MANAGEMENT CHARGE-V), VOLKER LAZZARO (MANAGEMENT MENNEKES) AL MOMENTO DELLA FIRMA DELL'ACCORDO.

UFFICIALIZZATA LA FUSIONE TRA STARCHARGE EUROPE E SCHNEIDER ELECTRIC: NASCE SCHNEIDER ESTAR

Attraverso un post sui propri canali social, StarCharge Europe ha ufficializzato la fusione con il segmento e-mobility di Schneider Electric. In seguito all'operazione sbarca sul mercato il nuovo brand Schneider eStar, con cui verrà commercializzata una nuova gamma di prodotti dedicata al mercato degli ev-charger. "Questo traguardo segna l'inizio di un nuovo ed entusiasmante percorso, che unisce innovazione, competenza e una visione condivisa per offrire soluzioni di ricarica per veicoli elettrici ed energetiche intelligenti, affidabili e pronte per il futuro, su misura per il mercato europeo" è stato riportato da StarCharge nel post dell'annuncio. "A partire da oggi, tutte le notizie e gli aggiornamenti verranno condivisi attraverso i canali social di Schneider Electric, poiché la pagina LinkedIn di StarCharge non sarà più attiva. Assicuratevi di seguire Schneider Electric per restare aggiornati sulle ultime novità di Schneider eStar".



VIRTA COLLABORA CON AIE PER LO SVILUPPO DELL'INTEROPERABILITÀ DELLA RICARICA V2G

Virta ha annunciato la propria partecipazione al progetto 53 dell'Agenzia Internazionale dell'Energia. Grazie a questa iniziativa, l'associazione mira a far progredire l'interoperabilità degli ecosistemi V2G. Il Task 53 dell'AIE fa infatti parte del programma di collaborazione tecnologica e mira a garantire la trasparente interoperabilità tra veicoli elettrici, stazioni di ricarica e reti di distribuzione entro il 2027. Questa iniziativa affronta l'attuale mancanza di protocolli standardizzati e codici di rete, che costituiscono i principali ostacoli alla diffusione e alla sostenibilità economica della ricarica bidirezionale. Il Task 53 mira a consentire economie di scala, ridurre i costi e favorire la concorrenza nel mercato della ricarica bidirezionale. Il coinvolgimento di Virta nel Task 53 sottolinea il suo impegno nell'integrazione dei veicoli elettrici nei mercati dell'energia, nel migliorare la sostenibilità dell'ecosistema dei veicoli elettrici e nel fornire ulteriori flussi di reddito agli operatori dei punti di ricarica (Cpo). Lavorando all'interno del Task 53, Virta mira a fornire soluzioni di ricarica V2X più affidabili e interoperabili, assicurando ai clienti di beneficiare degli ultimi progressi nella tecnologia di ricarica bidirezionale.

R-ev



WALLBOX ONEBLACK 7.4

La ricarica domestica!

- Compatibile con tutte le vetture con cavo di ricarica di Tipo 2
- Capacità di ricarica fino a 7,4 kW e 32A
- Display grafico
- Misuratore di energia certificato MID
- Gradi di protezione IP55 e IK9, per installazioni sicure anche all'aperto

www.r-ev.it

EWIVA: 97 NUOVI CHARGING POINT ATTIVATI NEI PRIMI 3 MESI DEL 2025



Ewiva nel Q1 2025 ha attivato in Italia 97 nuovi charging point, presso 23 stazioni di ricarica, implementando così la capillarità del Cpo sul territorio. A livello complessivo, a oggi Ewiva ha realizzato 400 stazioni e più di 1.400 punti di ricarica ultra-veloce nell'intera penisola. L'estensione della rete Ewiva nel primo trimestre del 2025 ha riguardato numerose regioni italiane, con nuove

attivazioni sia in aree metropolitane sia in piccoli centri urbani. Sei nuove stazioni sono state inaugurate in Emilia-Romagna, nei Comuni di Castel Maggiore (BO), Rimini, Sassuolo e Castelfranco Emilia, entrambi in provincia di Modena, Russi (RA) e Montecchio Nell'Emilia (RE); due in Piemonte, a Torino e Isola d'Asti (AT); uno in Lombardia, a Varese, cinque in Veneto, a San Stino di Livenza (VE), Motta di Livenza (TV), Colceresa Nord e Colceresa Sud, entrambi in provincia di Vicenza, e Verona; infine uno in Friuli-Venezia Giulia, a Martignacco (UD). A questi si aggiunge una nuova stazione di ricarica in Liguria, a Ceriale (SV). Nel Centro Italia Ewiva ha attivato quattro nuovi siti di ricarica: due nel Lazio, a Roma e a Montalto di Castro (VT), e due in Toscana, a Pontassieve e Bagno a Ripoli, entrambi in provincia di Firenze. Infine, tra Sud e Isole, le nuove attivazioni hanno riguardato la Basilicata, con un sito a Potenza, e la Sardegna, con due nuovi siti nei comuni di Loceri e Tortoli, entrambi in provincia di Nuoro.

ATLANTE: INAUGURATA STAZIONE ULTRAFAST PRESSO IL MERCATO ALIMENTARE DI MILANO



Atlante, grazie a una partnership stretta con Sogemi, società gestore per il Comune di Milano dei mercati all'ingrosso della Città, ha inaugurato un hub di ricarica ultrafast presso il Mercato Alimentare di Milano. Con una capacità di 300kW per colonnina, la stazione è dotata di 10 charging point ad alta potenza, pensati per potenziare il flusso e le operazioni dei veicoli elettrici, auto e VAN, in circolo tra gli spazi del Mercato Alimentare di Milano per le attività di movimentazione e logistica delle merci, ma anche di tutti i veicoli di passaggio nella zona vista la posizione chiave, assicurando così una ricarica completa del

veicolo in pochi minuti e offrendo ai conducenti anche la possibilità di usufruire nel mentre dei servizi del Mercato Alimentare di Milano. Atlante è già presente all'interno dell'area mercatale con 4 punti di ricarica da 60kW e 2 da 22kW, ora potenziata da questa nuova stazione ultra-fast. La nuova stazione è caratterizzata dalla presenza di una pensilina protettiva disegnata dallo studio Bertone Design, che garantisce una ricarica sicura anche in caso di pioggia o grandine, ed è stata realizzata con materiali sostenibili per le loro caratteristiche di riciclabilità e riutilizzo. Gli spazi di parcheggio sono poi ottimizzati per i veicoli commerciali, con altezze e configurazioni dedicate ai VAN, ed è inoltre garantita l'accessibilità alle persone con ridotta capacità motoria. In questa stazione sono disponibili diversi metodi di pagamento tra cui, come in tutte le più importanti stazioni Atlante, il pagamento tramite POS, che rende quindi la ricarica ancora più semplice e senza pensieri.

DKC PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO E STORAGE PER RICARICARE CON ENERGIA SOLARE



DKC ha allargato la propria gamma di prodotti con l'introduzione dell'inverter ibrido E.Storage. Progettato per ottimizzare l'efficienza energetica coniugando energia solare e quella stoccata nelle batterie di accumulo DKC, E.Storage è perfettamente compatibile con le soluzioni di ricarica DKC, tra cui la wall box E.Charger, per garantire ricariche più convenienti sfruttando l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico. Il dispositivo presenta un design dalle linee semplici ma eleganti, caratteristica che lo rende

in grado di adattarsi a qualsiasi contesto abitativo. E.Hybrid, l'inverter ibrido, ha la capacità di lavorare anche senza essere

collegato a batterie di accumulo. È dotato di un sistema di conversione dell'energia di ultima generazione SiC (carburo di silicio) e assicura elevate prestazioni e longevità superiore rispetto alle tecnologie precedenti. E.Storage è inoltre in grado di svolgere il proprio compito con le nuove batterie di accumulo domestico LFP proposte da DKC. In virtù della loro avanzata tecnologia, queste batterie immagazzinano energia da fonti rinnovabili e si interfacciano con E.Hybrid, ottimizzando lo stoccaggio dell'energia in eccesso e rendendola così disponibile in seguito e per ogni esigenza, inclusa la ricarica di veicoli elettrici. Allo scopo di garantire un utilizzo efficiente e coordinato con le altre soluzioni di DKC Energy, il funzionamento di E.Storage è supportato dal Portale Energy, un sistema in cloud per la gestione integrata di inverter e batterie di accumulo che non necessita di alcuna installazione perché basato su una Web App.

POSTE ITALIANE: COLONNINE IN 120 COMUNI NELLA PROVINCIA DI VARESE

Poste Italiane ha avviato l'installazione di nuove colonnine di ricarica in provincia di Varese. L'iniziativa rientra nel progetto Polis - "Casa dei Servizi Digitali" di Poste Italiane - che ha come obiettivo quello di permettere la coesione economica, sociale e territoriale del Paese. In particolare, l'ufficio postale di Fagnano Olona è il primo sito dove sono state installate 3 colonnine a disposizione di tutti i cittadini. In provincia di Varese verranno installate colonnine in altri 120 Comuni. Poste Italiane si è impegnata ad attivare entro il 2026 10mila punti di ricarica 2x22 kW tipo quick, con una significativa quota di Fast DC da 50 kW. In questo modo, viene data attuazione all'incentivo alla mobilità sostenibile tramite l'installazione di un'infrastruttura di ricarica per veicoli elettrici presso i parcheggi (privati di Poste Italiane o pubblici) in prossimità di uffici postali. Il programma di installazione passa attraverso la sottoscrizione di un protocollo d'intesa tra Poste Italiane e le istituzioni locali, dove ogni Comune interessato potrà fornire, senza alcun onere a carico dell'amministrazione, un ulteriore servizio a cittadini e turisti, incentivando la mobilità sostenibile.



COMUNE DI TORINO: APPROVATE LINEE GUIDA PER L'INSTALLAZIONE DI NUOVE INFRASTRUTTURE

La Giunta Comunale di Torino, su proposta dell'assessora alla Mobilità Chiara Foglietta, ha approvato la delibera con le linee guida per il posizionamento e l'installazione su suolo pubblico delle infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. Secondo quanto riportato sul portale del Comune: "Colonnine più potenti e stazioni di ricarica facilmente accessibili anche alle persone con disabilità, ben illuminate e sorvegliate da telecamere sono alcuni degli elementi che verranno valutati nella procedura per l'autorizzazione alla realizzazione di punti di ricarica per le auto elettriche sul territorio comunale". Tra gli aspetti che potranno far preferire un operatore rispetto agli altri anche la possibilità di prenotare lo stallo di ricarica come quella di individuare velocemente quelli già prenotati e non disponibili. Premiati altresì l'uso di energia proveniente da fonti rinnovabili e la disponibilità dei dati di ricarica per la Città in tempo reale, al fine di migliorare il monitoraggio del territorio. Qualora la valutazione secondo i predetti criteri vedesse due o più operatori alla pari si procederà al sorteggio per ogni sito, e se nell'ambito dello stesso procedimento questa situazione dovesse ripetersi più volte non potranno essere assegnati a un singolo operatore più della metà dei siti sottoposti a sorteggio. Attualmente sono 300 le stazioni di ricarica con doppia presa attive sul territorio comunale, 240 quick e 60 fast. Altre 39, di cui 23 quick e 16 fast, sono in via di completamento e non ancora allacciate. Per ulteriori 13, su istanza presentata dal Fastway, Electra Italia e A2A, si procederà all'esame del progetto esecutivo.

SUNGROW SVELA L'EV-CHARGER ULTRAFAST MODULARE IDC480E-C

Sungrow Charging ha presentato il caricatore compatto ultraveloce IDC480E-C, ideale per siti urbani o depositi di ricarica su larga scala. L'IDC480E-C è progettato per adattarsi e crescere con le esigenze aziendali: insieme al caricatore Satellite IDC480E e alle altre soluzioni di ricarica AC e DC, i clienti possono beneficiare di un'ampia gamma di soluzioni scalabili per le diverse esigenze di ricarica. L'IDC480E-C utilizza la tecnologia brevettata Isolated Air-Cooling di Sungrow, che comprende una camera completamente sigillata e priva di polvere per un'efficace dissipazione del calore e prestazioni stabili in condizioni difficili. Lev-charger rispetta i più elevati standard di protezione anticorrosione, per garantire un funzionamento stabile sia in ambienti interni che esterni. Inoltre, l'IDC480E-C è progettato per oltre 10 anni di servizio, grazie alla gestione avanzata del ciclo di vita con supporto AI, riducendo il costo totale di proprietà. Il cuore dell'IDC480E-C è il modulo di potenza da 40 kW di proprietà di Sungrow, con un'efficienza massima superiore al 97%.



OCTOPUS ENERGY: RICARICA DOMESTICA A PREZZI VANTAGGIOSI CON BENEFICI PER LA RETE ELETTRICA

Octopus Energy ha annunciato il lancio in Italia di Intelligent Octopus, la nuova soluzione che consente ai propri clienti di ottimizzare la ricarica domestica di veicoli elettrici accedendo a energia pulita quando è più abbondante e conveniente nella rete, consentendo di risparmiare fino al 50% sulla ricarica dell'auto. L'azienda ha calcolato per un risparmio annuo di circa 1.500 euro rispetto ai consumi di un veicolo a benzina. Intelligent Octopus offre un secondo vantaggio, cioè un importante contributo al bilanciamento della rete elettrica dato che incoraggia l'utilizzo dell'energia nei momenti in cui il mix energetico è più green e l'energia meno costosa. La tecnologia di Kraken, la piattaforma proprietaria di Octopus Energy, gestisce in maniera coordinata migliaia di batterie di veicoli elettrici come un'unica centrale elettrica virtuale, incrociando le preferenze di ricarica degli utenti Intelligent Octopus - come l'orario in cui desiderano che l'auto sia pronta o il livello di carica desiderato - con le fasce orarie in cui l'energia verde è più abbondante ed economica. In questo modo, la tecnologia evita i momenti di maggior carico per la rete e, al tempo stesso, assicura prezzi più vantaggiosi ai proprietari dei veicoli.

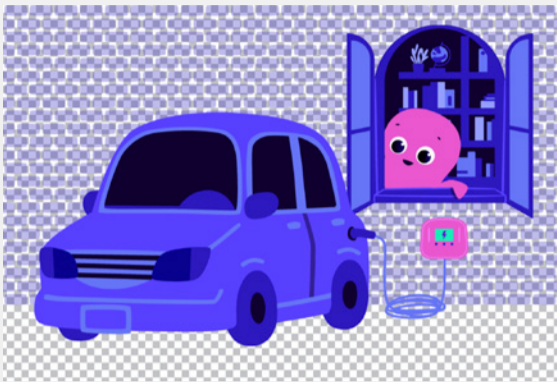


ABB LANCIA LA SOLUZIONE MCS1200: 1,2 MW DI POTENZA PER I VEICOLI PESANTI



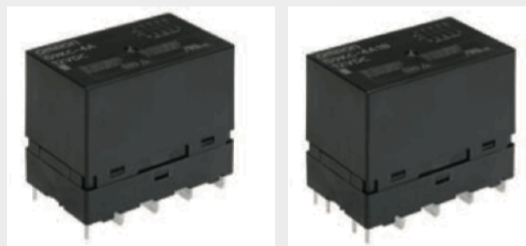
ABB ha presentato l'MCS1200, una soluzione di ricarica ad altissima potenza progettata per soddisfare le esigenze del trasporto pesante elettrico. Con una capacità di erogazione fino a 1,2 megawatt e una corrente continua di 1500 ampere, l'MCS1200 si pone come sistema particolarmente adatto alle aziende che operano nella logistica e come infrastruttura per i destination charger dedicati agli e-truck. Il design del MCS1200 è stato pensato per garantire robustezza e facilità d'uso. Il connettore brevettato è inclinato per allinearsi correttamente con l'ingresso del veicolo, riducendo lo stress sul cavo. Inoltre il cabinet - con doppia parete di raffreddamento a doppio compartimento - protegge l'elettronica di potenza dagli agenti atmosferici.



OMRON PRESENTA IL NUOVO RELÈ G9KC PER STAZIONI IN AC E IN DC

Omron allarga la propria gamma con l'introduzione del nuovo relè G9KC, che verrà presentato in anteprima a Monaco in occasione di Power2Drive (7-9 maggio). In particolare il relè G9KC offre alle applicazioni ad alta potenza, tradizionalmente realizzate mediante interruttori di tipo contattore, un ampio spettro di vantaggi, che favoriscono il risparmio di energia in tutte le modalità operative grazie a una resistenza di contatto estremamente bassa e a una ridotta tensione di mantenimento della bobina. Significativamente più piccoli e leggeri dei contattori, questi relè montati su PCB permettono di aumentare la densità di potenza in tutti i dispositivi di ricarica per veicoli elettrici, tra cui wall box AC e DC, caricatori rapidi DC e caricatori autonomi (a questo link ulteriori dettagli).

Il package con montaggio su PCB tramite foro passante consente inoltre di ridurre sensibilmente i cablaggi manuali durante la fabbricazione delle apparecchiature, garantendo un assemblaggio robusto e resistente. «Come nuovo prodotto di punta, il relè G9KC è il protagonista principale delle dimostrazioni che terremo presso il nostro spazio. Saranno l'occasione di illustrare come le soluzioni e la linea di prodotti inseriti nel nostro portafoglio possano migliorare efficienza, praticità e sicurezza in ambiti quali la mobilità elettrica e l'automazione domestica e industriale», ha affermato Steve Drumm, Strategic Marketing Manager - Solutions in Energy, Omron Electronic Components Europe.



ORBIS
energia intelligente

VIARIS GRAVITY e LANDER
LE MIGLIORI SOLUZIONI IN DC
PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

Scopri la gamma su orbitalia.it

ERICARICA

SEGUI LE NEWS

ANCHE SU TELEGRAM

SULLA PAGINA DEDICATA AL MAGAZINE VENGONO CONDIVISE QUOTIDIANAMENTE LE NOTIZIE PUBBLICATE SUL SITO: GRAZIE ALLE NOTIFICHE PUSH I FOLLOWER SONO COSTANTEMENTE AGGIORNATI

Telegram, servizio di messaggistica istantanea basato su Cloud e totalmente gratuito, è uno strumento particolarmente efficace per comunicare contenuti in tempo reale con i propri follower. E-Ricarica è presente sul social con la propria pagina dal 2021 e sfrutta le opportunità della piattaforma per allargare ulteriormente il proprio bacino di utenza. Il magazine infatti condivide quotidianamente sulla propria pagina le news pubblicate sul sito: grazie alle notifiche push queste vengono immediatamente segnalate ai follower che, tramite il link presente in calce alla

notizia, vengono rimandati sul portale per poter leggere il contenuto integralmente. La pagina Telegram di E-Ricarica si rivela così uno strumento prezioso per essere informati in tempo reale su tutte le novità relative al mercato dell'ev-charging e al mondo della mobilità elettrica. Per seguire la pagina Telegram di E-Ricarica è sufficiente visitare il link www.t.me/ericaricafarlastrada. Il canale social consente inoltre di condividere facilmente contenuti particolarmente interessanti con altri contatti e di commentare le news pubblicate dalla redazione.



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALLA PAGINA TELEGRAM DI E-RICARICA



ER

BTICINO PRESENTA LA NUOVA GAMMA DI MODULI BTDIN WITH NETATMO

BTicino ha sviluppato la nuova gamma di moduli DIN intelligenti BTDIN with Netatmo da installare direttamente nel quadro elettrico, che comprendono moduli per la gestione dei carichi e misuratori dei consumi. Attraverso i moduli BTDIN with Netatmo sono gestibili tutte le funzioni legate al concetto di "casa green", come il controllo dei carichi per l'autoconsumo da fonti rinnovabili, il monitoraggio flussi energetici (produzione e consumo) e la gestione della ricarica dei veicoli elettrici. Tramite smartphone con l'app Home + Control di BTicino, è possibile poi gestire luci ed elettrodomestici,

monitorare i consumi totali della casa, ricevere notifiche circa lo stato dell'impianto e soprattutto definire carichi prioritari e secondari, che il sistema gestirà automaticamente per evitare il blackout. Per una scelta immediata dei moduli utili per la gestione dell'impianto con la produzione fotovoltaica, BTicino ha creato il nuovo kit per il fotovoltaico residenziale (che contiene 1 modulo di misura monofase, 1 modulo di controllo carichi e 1 gateway) per la gestione della produzione energetica tramite automazioni e la visualizzazione in tempo reale dei dati energetici.



CATL ANNUNCIA LA NUOVA BATTERIA SHENXING, 520 KM IN SOLI 5 MINUTI DI RICARICA

CATL ha presentato a Shanghai la seconda generazione della sua batteria ultra-rapida Shenxing, capace di offrire un'autonomia di 520 chilometri con soli cinque minuti di ricarica. Il nuovo modello promette prestazioni elevate anche in condizioni climatiche rigide, raggiungendo l'80% di carica in 15 minuti anche a basse temperature. Durante l'evento, l'azienda ha inoltre annunciato che oltre 67 nuovi modelli di veicoli elettrici saranno equipaggiati quest'anno con bat-

terie Shenxing, senza però specificare quanti di questi utilizzeranno la nuova versione. Parallelamente, CATL ha lanciato Naxtra, un nuovo marchio dedicato alle batterie al sodio, la cui produzione in serie inizierà a dicembre. La tecnologia al sodio, più economica e sicura rispetto al litio, si propone come alternativa sostenibile, con una densità energetica comparabile alle batterie LFP oggi largamente impiegate nei veicoli elettrici e nei sistemi di accumulo.

FRONIUS LANCIA LA WALL BOX WATTPILOT FLEX, PROGETTATA PER MASSIMIZZARE L'AUTOCONSUMO

Fronius ha lanciato ufficialmente la wall box WattoPilot Flex. Il dispositivo, progettato per ottimizzare l'autoconsumo di energia da fonte solare e ridurre i costi di ricarica, è disponibile nelle versioni Home e Pro per l'installazione in ambito residenziale e aziendale. La wallbox sfrutta in modo intelligente l'energia solare, regolando dinamicamente la potenza di ricarica in base alla produzione fotovoltaica disponibile. Questo consente di caricare il veicolo anche con un surplus minimo di energia solare. Inoltre, combinando la wallbox con una tariffa elettrica variabile, le modalità di ricarica intelligente permettono di ottimizzare sia l'autoconsumo che il prelievo di energia dalla rete a costi ridotti. In Eco Mode, la wallbox dà priorità all'energia solare autoprodotta, mentre la funzione Next Trip Mode garantisce che la batteria dell'auto sia caricata esattamente con l'energia necessaria, al prezzo più conveniente. Il prodotto è realizzato con un design moderno ed elevata qualità, rendendo il dispositivo ideale sia per ambienti domestici che aziendali. Il dispositivo si connette via LAN o Wi-Fi e può essere installato in modo flessibile, con ingressi cavo dal basso, dall'alto o dal retro. Il cavo di ricarica Tipo 2 è integrato di serie, eliminando la necessità di un cavo separato. E per una maggiore flessibilità di utilizzo, Fronius dispone anche di una colonna di montaggio opzionale. Grazie alla tecnologia Rfid, inoltre, la gestione degli utenti è immediata.



DA VELTIUM IL SERVIZIO FLEET-AT-HOME PER LA GESTIONE DELLE FLOTTE ELETTRICHE

Veltium ha introdotto Fleet-at-Home, una soluzione pensata per semplificare la gestione delle flotte aziendali di veicoli elettrici, consentendo la ricarica direttamente presso le abitazioni dei dipendenti. Questo approccio mira a ottimizzare la logistica, ridurre i costi operativi e migliorare l'esperienza sia per le aziende che per i loro collaboratori. Il servizio prevede l'installazione di punti di ricarica della gamma LITE nelle abitazioni dei dipendenti, garantendo la compatibilità con l'infrastruttura elettrica esistente. I dispositivi installati trasmettono informazioni dettagliate su ogni sessione di ricarica, permettendo ai responsabili delle flotte di monitorare i consumi attraverso un pannello di controllo



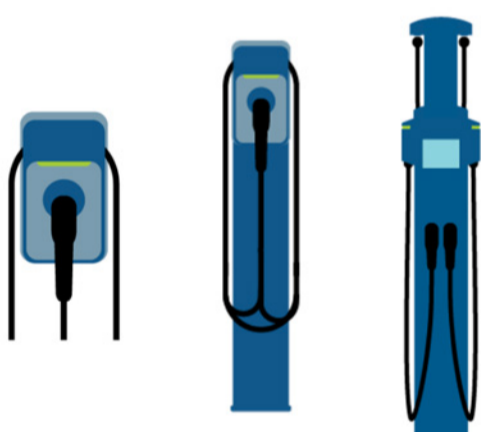
dedicato, senza la necessità di consultare le bollette domestiche. Inoltre, le aziende possono rimborsare direttamente i costi energetici sostenuti dai dipendenti, assicurando un processo trasparente e facilmente gestibile. Fleet-at-Home offre numerosi vantaggi: consente un monitoraggio efficiente dei consumi, riduce le spese operative associate alla gestione della flotta elettrica e migliora la produttività eliminando la necessità di spostamenti aggiuntivi per la ricarica. La soluzione è

scalabile e si adatta alla crescita della flotta aziendale, garantendo un controllo centralizzato e trasparente dei consumi energetici.

CHARGEPOINT: ANNUNCIA UNA NUOVA GAMMA DI EV-CHARGER IN AC CON RICARICA BIDIREZIONALE

ChargePoint ha annunciato una nuova tecnologia per gli ev-charger in AC grazie a cui sarà possibile introdurre funzionalità innovative come la ricarica bidirezionale e una velocità doppia rispetto a quella dei sistemi AC tradizionali. Questo nuovo standard sarà alla base di modelli di ev-charger destinati ai mercati di Nord America ed Europa, adattati alle esigenze di ambiti re-

sidenziali, commerciali e di flotte aziendali. Tra le principali innovazioni introdotte vi sono la capacità "vehicle-to-everything", che consente al veicolo elettrico di fungere da generatore a zero emissioni per abitazioni, edifici commerciali o per restituire energia alla rete. La ricarica potrà avvenire a una potenza massima di 80 ampere (19,2 kW), permettendo di portare una batteria da zero al 100% in circa quattro ore. Il sistema sarà in grado di bilanciare dinamicamente il carico elettrico, ottimizzando la velocità di ricarica in funzione dei consumi complessivi dell'edificio. L'integrazione con sistemi di energia domestica intelligente - inclusi pannelli solari e batterie - sarà nativa, così come la possibilità di cablare in serie più stazioni senza richiedere aggiornamenti onerosi all'infrastruttura elettrica. Inoltre, grazie al connettore ChargePoint Omni Port, sarà possibile ricaricare veicoli con i principali standard utilizzati nel mercato nordamericano da un'unica postazione.



KEMPOWER PRESENTA LA TECNOLOGIA MORE PLUGS PER INFRASTRUTTURE HPC

Kempower ha introdotto More Plugs: una nuova soluzione di ricarica con cui aggiorna la propria offerta ultrafast. More plugs è composta da un'unità di potenza Kempower da 600 o 1.200 kW che

può essere collegata fino a 12 punti di ricarica, sia satelliti sia ad altre tipologie di dispenser Kempower, offrendo maggiore flessibilità e scalabilità nella distribuzione dell'energia. Maggiore potenza e più connettori garantiscono ai clienti una flessibilità superiore nell'adattare l'infrastruttura di ricarica ad esigenze differenti, a diverse tipologie di siti, ai carichi di potenza richiesti e ai diversi casi d'uso. More Plugs massimizza il numero di connettori, consentendo un maggior numero di sessioni di ricarica simultanee. In questo modo è possibile fornire più energia e servire un maggior numero di veicoli elettrici allo stesso tempo, con un ritorno sull'investimento più rapido. Per gli utenti, questo si traduce in meno tempo speso presso i siti di ricarica e più tempo in movimento. Inoltre, More Plugs permette a più conducenti di ricaricare i loro veicoli elettrici simultaneamente, con conseguente riduzione dei tempi di attesa.



circontrol

NEW Sonic One

DA 320 A 400 kW



Scopri le nuove stazioni di ricarica fast e super-fast di Circontrol conformi al PNRR

Scopri di più qui:





COMOLI FERRARI, STORICO DISTRIBUTORE ITALIANO NEL SETTORE DELL'IMPIANTISTICA, HA TRASFORMATO IL PROPRIO RUOLO SUL MERCATO EVOLVENDO DA SEMPLICE FORNITORE DI PRODOTTI A TRUSTED SOLUTION PARTNER. IN AMBITO E-MOBILITY L'AZIENDA PROPONE SOLUZIONI COMPLETE E SCALABILI CHE RISPONDONO ALLE ESIGENZE DI INSTALLATORI, IMPRESE E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE. UN'OFFERTA CHE CONIUGA COMPETENZE TECNICHE, CAPILLARITÀ TERRITORIALE, SERVIZI DI FORMAZIONE E TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA PER SUPPORTARE LA TRANSIZIONE VERSO UNA MOBILITÀ ELETTRICA PIÙ ACCESSIBILE, EFFICIENTE E INTELLIGENTE

TERZA GENERAZIONE ALLA GUIDA DELLA SOCIETÀ, PAOLO FERRARI È AMMINISTRATORE DELEGATO UNICO DAL 2016. INSIEME ALLE CUGINE MARGHERITA E ANASTASIA FERRARI, HA TRASFORMATO L'IMPRESA DI FAMIGLIA IN UNA STRUTTURA MANAGERIALE. ATTIVANDO IL PERCORSO PER UN NUOVO POSIZIONAMENTO CHE HA PORTATO COMOLI FERRARI A TRASFORMARSI DA DISTRIBUTORE DI MATERIALI PER L'IMPIANTISTICA IN TRUSTED SOLUTION PARTNER. INTEGRANDO, IN QUESTO MODO, LA PROPRIA IDENTITÀ COME FORNITORE DI SERVIZI



"E-mobility: il nostro approccio sistemico per un'infrastruttura sostenibile e integrata"

Con una storia che affonda le radici nel 1929 e una presenza capillare in otto Regioni italiane, Comoli Ferrari è oggi uno tra i principali player nel panorama nazionale della distribuzione di soluzioni per l'impiantistica. Forte di 113 punti vendita, oltre 1.200 collaboratori e un fatturato annuo che supera i 660 milioni di euro, l'azienda ha saputo evolversi con continuità, affiancando alla propria vocazione distributiva un portafoglio di servizi avanzati e personalizzati. Un cambio di paradigma che si riflette anche nell'approccio al mercato dell'e-mobility, dove Comoli Ferrari opera da oltre un decennio con una proposta che integra tecnologie, competenze e supporto operativo. La visione dell'azienda non si limita alla fornitura di colonnine di ricarica, ma abbraccia l'intera filiera del sistema elettrico, dalla progettazione degli impianti fino alla formazione degli installatori. Le soluzioni offerte comprendono dispositivi in corrente alternata e continua, piattaforme intelligenti per la gestione remota, sistemi di supervisione e servizi post-vendita. Il tutto arricchito da partnership strategiche con aziende

quali ABB, Bticino e Scame, selezionate per la capacità di garantire affidabilità, scalabilità e sicurezza. L'approccio modulare e integrato consente di rispondere a una pluralità di esigenze, dal contesto residenziale a quello pubblico, fino agli ambiti aziendali e commerciali. A distinguere Comoli Ferrari nel mercato è inoltre la capacità di supportare la crescita professionale dei propri interlocutori attra-

verso percorsi formativi dedicati, sviluppati dalla propria Academy. Un asset che si rivela particolarmente strategico in un settore, come quello della mobilità elettrica, dove l'evoluzione tecnologica è rapida e la preparazione tecnica è fondamentale per garantire soluzioni efficaci e a norma. La trasformazione dell'azienda in Trusted Solution Partner trova così piena espressione nell'ambito dell'e-mobility, dove l'infrastruttura non è più solo un bene da installare, ma un sistema da progettare, gestire e far evolvere nel tempo. In un contesto nazionale ancora frammentato e caratterizzato da significativi divari territoriali, Comoli Ferrari si propone come un alleato strategico per accompagnare imprese e professionisti nel percorso verso una mobilità più connessa e intelligente. Ne parlano l'amministratore delegato Paolo Ferrari e il product manager Franco Grottanelli.

LA SCHEDA

COMOLI FERRARI

Sede: via Enrico Mattei, 4 - 28100 Novara
Contatto Mail: novara.sede@comoliferrari.it
Sito web: www.comoliferrari.it
Tel. 03214401

Punti vendita aperti: 113

Oltre **1.000** brand commercializzati

50 tecnici operativi

3mila famiglie di prodotto

1.500 item venduti

Oltre **1.200** collaboratori

Fatturato 2023: **660 milioni** di euro

Come è strutturata a oggi Comoli Ferrari e in quali mercati opera?

Paolo Ferrari: «Comoli Ferrari, da oltre 95 anni distributore di soluzioni per l'Impiantistica, è un'azienda interamente italiana, nata a No-

vara nel 1929. Oggi Comoli Ferrari è presente su gran parte del territorio nazionale con 113 punti vendita, distribuiti in otto regioni: Piemonte, Lombardia, Liguria, Valle d'Aosta, Emilia-Romagna, Marche, Toscana, Sardegna. E, da settembre 2024, è presente anche in Veneto, entrata a far parte della compagine societaria dell'azienda V.I.M.E. srl. Conta in tutto oltre 1.200 collaboratori e ha registrato, nel 2023, un fatturato di 660 milioni di euro, rappresentando più del 10% del mercato italiano. Il nostro obiettivo è quello di identificare, per ciascun cliente e stakeholder, la migliore soluzione impiantistica in risposta ai nuovi bisogni emergenti da un mercato in evoluzione. Soluzioni che si compongono di tecnologie abilitanti, unite alla scelta di Servizi di supporto qualificato, concreti e personalizzati, affiancati dall'accrescimento delle competenze, che mettiamo a disposizione degli specialisti, grazie all'Academy Comoli Ferrari».

Quando e come Comoli Ferrari ha iniziato a trattare prodotti legati all'e-mobility?

Franco Grottanelli: «Siamo da sempre attenti e promotori dell'innovazione, ne abbiamo fatto un mantra, anche quando costituisce una sfida. Ci permette di anticipare le tendenze, offrire tecnologie migliori, più efficienti e sostenibili. Il mercato dell'e-mobility, in Italia, è nato in modo concreto intorno al 2010: è da questo momento che abbiamo iniziato a interessarcene e a dotarci di specialisti di settore. La svolta importante si ebbe tra il 2018-2019, grazie inoltre all'introduzione dei primi incentivi statali. È in questa fase che anche la nostra azienda ha iniziato ad accelerare, non solo da un punto di vista delle proposte commerciali in ambito e-mobility - grazie alla distribuzione di tecnologie all'avanguardia dei nostri fornitori più competitivi - ma anche attivando una serie partnership con realtà in forte sviluppo grazie alla rapida evoluzione del mercato».

Come si è sviluppata l'offerta?

Grottanelli: «Monitorare l'andamento del mercato, i nuovi bisogni e le tendenze è un aspetto imprescindibile per poter accrescere, con successo, il nostro business. Ed è quello che facciamo, studiando il settore e le nuove esigenze del nostro cliente. Negli ultimi anni, possiamo notare come le stazioni di ricarica per auto elettriche abbiano conosciuto un'evoluzione significativa, spinta da un lato dai progressi tecnologici, dall'altro dalla necessità di rispondere alle richieste del PNRR, che prevede, come obiettivo, di promuovere lo sviluppo verde, tecnologico e di digitalizzazione, affrontando divari territoriali e carenze nella crescita della produttività. Anche la nostra offerta si è trasformata di conseguenza: dai primi modelli in corrente alternata (AC) da 3,7 kW con connessione 3A, siamo passati a soluzioni più potenti da 22 kW, fino ad arrivare alla ricarica in corrente continua (DC) con

potenze superiori ai 150 kW. Ma l'innovazione non si è fermata alla potenza: l'integrazione di funzionalità digitali ha portato all'introduzione di modelli connessi ad app e piattaforme intelligenti, che permettono di localizzare le stazioni in tempo reale, prenotare una ricarica e pagare comodamente online. Inoltre, stanno emergendo con sempre maggiore interesse le stazioni modulari e mobili, pensate per rispondere a necessità temporanee, come eventi o situazioni di emergenza».

Come è cambiata la vostra strategia dopo il Superbonus 110%?

Ferrari: «La fine del Superbonus 110%, più che indurre a una nuova strategia, ha richiesto un vero e proprio cambio di paradigma. Se fino ad allora l'installazione di un ev-charger residenziale rispondeva a una specifica richiesta dell'utente, con il 110% la stazione di ricarica è diventata, nella stragrande maggioranza dei casi, un accessorio superfluo: era gratuita e, indipendentemente dal possesso di un'auto elettrica, veniva comunque installata. Il mercato ne ha risentito, congestionandosi e proponendo spesso soluzioni inadeguate rispetto alle reali esigenze dell'utenza. La nostra nuova visione si concentra su modalità alternative di proposta: promuovendo la conoscenza delle caratteristiche e peculiarità delle tecnologie attraverso eventi formativi, collaborando sinergicamente con i nostri fornitori tramite roadshow e giornate dedicate nei nostri punti vendita, e proponendo modelli e soluzioni che integrano sistemi di gestione e controllo evoluti, con l'obiettivo di ampliare la nostra base clienti».

Oggi quali marchi trattate in ambito e-mobility e per quali motivi li avete selezionati?

Grottanelli: «Nella nostra visione di soluzione completa, la stazione di ricarica non è un elemento a sé stante, ma parte integrante di un sistema connesso e integrato nella struttura che la ospita. Per questo motivo la scelta di collaborare con ABB, Bticino e Scame rappresenta una scelta strategica. ABB e Bticino offrono componenti fondamentali per la realizzazione di un'infrastruttura completa, che include cabine, trasformatori e quadri di media e bassa tensione. Scame, mette a disposizione una piattaforma on-premise per la gestione centralizzata di infrastrutture multi-sito, garantendo un controllo efficiente e sicuro. In un contesto in cui la sicurezza dei dati è sempre più cruciale, questa caratteristica rappresenta un valore aggiunto significativo. Le tecnologie presenti all'interno delle nostre soluzioni vanno dalle wall box alle colonnine di ricarica, disponibili sia in corrente alternata (AC) che in corrente continua (DC)».

Chi sono i vostri principali clienti e a quali target si rivolgono prevalentemente?

Grottanelli: «Comoli Ferrari si rivolge al

mercato B2B che prevede relazioni e partnership di lungo termine, e un alto grado di personalizzazione. Pertanto, è l'installatore il nostro principale interlocutore. Ma il cambio di posizionamento ci ha richiesto necessariamente di estendere anche il network dei nostri interlocutori. Abbiamo così iniziato a collaborare con nuovi stakeholder come la pubblica amministrazione, le concessionarie, le società di noleggio e le società dei parcheggi».

Come si è evoluto e come sta evolvendo il mercato degli ev-charger dal vostro punto di vista?

Grottanelli: «Il Superbonus 110% ha avuto un impatto significativo sul settore della ricarica elettrica in Italia, e la sua chiusura ha portato un calo drastico specie delle installazioni residenziali. Il termine degli incentivi messi a disposizione dal Superbonus 110% ci ha indotto inevitabilmente a valutare nuovi scenari. Per questo l'attenzione si è quindi spostata verso le infrastrutture pubbliche e semi-pubbliche, in particolare in contesti ad alta frequentazione come centri commerciali, parcheggi aziendali e strutture ricettive. In parallelo, cresce l'interesse per l'integrazione con comunità energetiche e smart grid, in un'ottica di condivisione e ottimizzazione delle risorse. I sistemi di ricarica vengono quindi progettati per integrarsi con impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e reti intelligenti: non sono più "semplici prese di corrente", ora includono sistemi di gestione dinamica della potenza, app di controllo, billing integrato e diagnostica remota. Il software



FRANCO GROTTANELLI

Ci rivolgiamo al mercato B2B che prevede relazioni e partnership di lungo termine, con un alto grado di personalizzazione. L'installatore è il nostro principale interlocutore»

F. Grottanelli



A OGGI COMOLI FERRARI CONTA 113 PUNTI VENDITA APERTI SU TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO. NELLA FOTO SOPRA LO STORE DI CINISELLO BALSAMO (MILANO). PIÙ IN BASSO QUELLO DI POMBIA (NOVARA)

sta diventando un elemento differenziante, soprattutto per la gestione di flotte e spazi condivisi. Con la riduzione degli incentivi, la qualità e l'efficienza delle soluzioni tecnologiche assumono un ruolo centrale: la scelta degli impianti diventa più consapevole, orientata alla sostenibilità e alla durata nel tempo».

Quanto è importante oggi fornire agli installatori delle soluzioni su misura?

Ferrari: «Il nostro posizionamento sul mercato vuole essere quello di Trusted Solution Partner, ovvero un interlocutore di riferimento a 360 gradi, al fine di intercettare i bisogni del cliente, per potergli offrire soluzioni quanto più calzanti alle proprie esigenze. Ed è su questo che lavoriamo costantemente, per fornire a ogni cliente un pacchetto "chiavi in mano", in grado di assicurare un supporto e un accompagnamento altamente qualificato. Dalla fase di prevendita - cioè durante la progettazione, anche sul campo, nella scelta

delle tecnologie più performanti - fino al post-vendita per l'assistenza nel funzionamento dell'impianto. Questo è possibile solo grazie a collaboratori specializzati, sempre aggiornati, profondamente conoscitori del territorio su cui agiscono, delle tendenze del mercato e delle evoluzioni tecnologiche. La nostra reason why non è più pertanto solo quella di comprare e rivendere prodotti, ma di aggiungere elementi di valore alla nostra offerta accompagnando i clienti nella crescita del loro - e del nostro - business».

In che modo la vostra offerta e-mobility può sfruttare le sinergie con gli altri settori in cui siete presenti?

Ferrari: «Lavoriamo ogni giorno per ampliare il nostro network, integrare la nostra offerta con servizi che vanno anche oltre il supporto tecnico, ormai basilare, fino ad accompagnare i clienti nella costruzione delle managerialità necessarie ad affrontare le sfide di oggi e di domani. La prova è dunque quella di differenziarsi dal resto del mercato, aggiungendo valore. A questo proposito numerose sono le iniziative di collaborazione che abbiamo negli anni messo in atto, per esempio, con concessionarie fornitrici di veicoli elettrici come piccoli van, utili ai nostri installatori, e costanti sono le collaborazioni con istituti tecnici superiori ai quali abbiamo fornito diverse tipologie di colonnine elettriche per creare veri e propri laboratori con strumenti idonei all'apprendimento per i futuri professionisti del settore».

Quali sono i vantaggi - restando in ambito e-mobility - di avere una rete di punti vendita così capillare?

Ferrari: «Proprio grazie alle sinergie create negli anni e a partecipazioni e/o acquisizioni abbiamo aumentato molto la nostra capillarità grazie, inoltre, al costante e attento lavoro di oltre 800 colleghi, tra commerciali, tecnici specialisti e funzioni di staff presenti sul territorio. Il tema della differenziazione dell'offerta abbiamo già detto essere un tema cruciale per rispondere alle singole esigenze dei nostri clienti. Diventa dunque fondamentale conoscere le particolarità di ciascun territorio su cui agiamo, i relativi stakeholder e competitor, e condividere tra i collaboratori le virtuosità di ciascun territorio, nonché le sinergie ottenute, per poterle replicare. In ambito e-mobility, in particolare, se consideriamo quanto ancora sia elevata la discrasia tra una Regione e un'altra dell'Italia in tema

di infrastrutture, questo confronto è ancora più evidente».

In che modo supportate la formazione degli installatori?

Grottanelli: «Comoli Ferrari propone da sempre corsi di formazione specializzati, ciascuno incentrato su tematiche tecniche specifiche, grazie all'Academy Comoli Ferrari. I corsi possono essere seguiti in presenza presso i nostri punti vendita oppure fruiti online, attraverso tutorial e contenuti on demand disponibili sui nostri portali. In particolare, l'area dedicata alla e-mobility, offre una panoramica completa e approfondita. I partecipanti acquisiscono conoscenze sulle varie modalità di ricarica, sui connettori previsti dalle normative vigenti, sulle potenze disponibili e sui tempi necessari per una ricarica efficiente. Il percorso formativo prosegue con l'analisi delle funzioni avanzate delle diverse tipologie di stazioni di ricarica, con un focus sulle applicazioni ideali e sui sistemi di supervisione e gestione integrabili. Infine, vengono approfonditi i dispositivi e i requisiti di sicurezza richiesti per l'installazione secondo le normative di riferimento, concludendo con le verifiche post-installazione, necessarie per garantire il corretto funzionamento dell'intero sistema».

Quali sono le principali criticità che oggi frenano lo sviluppo dell'e-mobility in Italia?

Ferrari: «La mancanza di infrastruttura in ambito e-mobility in Italia rappresenta una delle principali criticità che rallentano la transizione verso un sistema di trasporto più sostenibile. Le problematiche più urgenti da risolvere a tal proposito sono molteplici, come, per esempio, la scarsa distribuzione geografica: le colonnine di ricarica sono concentrate soprattutto nelle aree urbane e del Nord Italia, lasciando scoperti molti territori, in particolare le zone rurali e del sud. Infatti, sebbene il numero sia in crescita, non è proporzionato all'aumento del parco veicoli elettrici. Questo crea difficoltà nella pianificazione di viaggi medio-lunghi. O ancora, la capacità della rete elettrica nazionale, che potrebbe non essere ancora sufficientemente robusta o aggiornata per gestire carichi elevati dovuti alla diffusione massiva della ricarica, soprattutto nelle ore di picco. A questo si aggiunge, specie a livello privato, una sensibilizzazione e approfondimento relativo alle funzionalità delle colonnine di ricarica o del veicolo, dovendo avvenire, l'eventuale installazione di tecnologie da ricarica, presso la propria abitazione».



LA SEDE CENTRALE DI COMOLI FERRARI È SITUATA A NOVARA. LAZIENDA SI OCCUPA DI SEGUIRE IL CLIENTE CON SOLUZIONI TAILOR MADE CHE LO ACCOMPAGNANO DALLA FASE DI PROGETTAZIONE FINO AL SUPPORTO POST VENDITA





© AdobeStock

Concessionari vs Mystery Shopper: sull'elettrico la musica sta cambiando?

“Passare all'elettrico è una svolta epocale, come abbandonare il cambio manuale per quello automatico” oppure “Chi prova un BEV non torna più indietro” sono i refrain che ci hanno accompagnato come costante durante il nostro test, in qualità di Mystery Shopper interessati all'acquisto di un veicolo elettrico, presso tre concessionari di marchi differenti. In pratica, la musica rispetto anche solo allo scorso anno sta cambiando e anche molto rapidamente. L'elettrico presso i concessionari non viene più vissuto come un “peso” da assecondare, ma come un'opzione concreta e reale per rispondere alle esigenze di una certa tipologia di target. Premesso questo, presso tutti i saloni visitati abbiamo trovato venditori competenti, piuttosto preparati e soprattutto in grado di spiegare in maniera chiara i vantaggi ma anche le criticità che ancora caratterizzano alcuni aspetti del passaggio all'elettrico.

Le regole del gioco

In una calda mattinata di fine aprile ci siamo recati presso tre importanti autosaloni dell'interland milanese e della Brianza, tra cui Renord (concessionaria Renault a Sesto San Giovanni), Sesto Autoveicoli (concessionaria Volkswagen sempre a Sesto SG) e G.Villa di Monza (concessionaria multimarca che tratta Fiat, Abarth e Hyundai). Nello specifico, siamo andati alla ricerca di un'auto di taglia medio-piccola per un utilizzo prevalentemente urbano casa-lavoro, con la possibilità - abitando in condominio - di installare una wall box collegata al proprio contatore, con distanza da definire. Nello specifico, per Renault abbiamo chiesto informazioni riguardo alla nuova R5, per Volkswagen ci siamo orientati verso la ID3, mentre per Fiat abbiamo optato per la Grande Panda. In pratica, una seconda auto, utilizzata pre-

IN QUALITÀ DI FINITI CLIENTI INTERESSATI ALL'ACQUISTO DI UN BEV CI SIAMO RECATI PRESSO TRE IMPORTANTI CONCESSIONARIE TRA L'HINTERLAND MILANESE E LA BRIANZA. QUI ABBIAMO SCOPERTO CHE NON SOLO L'ELETTRICO VIENE CONSIGLIATO COME PRIMA OPZIONE PER L'UTILIZZO URBANO, MA ABBIAMO ANCHE TROVATO VENDITORI COMPETENTI, PREPARATI E SOPRATTUTTO TRASPARENTI RIGUARDO AI VANTAGGI E ALLE CRITICITÀ DELLA TRANSIZIONE. BENE ANCHE SULLA RICARICA, A ECCEZIONE DI QUALCHE “INCIAMPO”...

valentemente dalla moglie, per recarsi al lavoro e per le commissioni in città, senza escludere, una volta presa confidenza con il mezzo, qualche gita fuori porta in elettrico. Denominatore comune riscontrato presso tutti i saloni visitati è un'attenzione particolare nell'esposizione dei veicoli studiata per valorizzare proprio le novità in elettrico. Presso Renord, un modello di R5 campeggiava nella parte centrale di uno showroom di nuova concezione elegante e molto curato. Anche Sesto Autoveicoli ha scelto di posizionare un modello di ID3 in una delle vetrine principali ben visibili al passaggio dall'esterno. Stessa scelta per G.Villa a Monza, dove, sia presso la parte di salone dedicata a Hyundai, sia presso la parte con i modelli Fiat, le vetture elettriche occupavano le posizioni di maggiore visibilità, inclusa la nuova Grande Panda oggetto della nostra chiacchierata con il venditore.

Tutti raccomandano l'elettrico, soprattutto in città

I tempi sono cambiati, molto probabilmente anche perché gli obiettivi e le strategie dei grandi gruppi sono concentrate in un'unica direzione. Rispetto infatti a solo una paio di anni fa, le vetture elettriche non sono più una “remota eventualità”, un plus per accontentare una ristretta cerchia di clienti attenti alla sostenibilità. Le scadenze a livello europeo parlano chiaro e gli obiettivi non si possono ulteriormente rimandare. A cascata,

la necessità di spingere le vetture elettriche e di farlo in maniera corretta, fornendo informazioni chiare al cliente, è ricaduta anche sui venditori presso i concessionari. Questo trend lo abbiamo avvertito presso tutte le strutture visitate: per un utilizzo prettamente urbano, che contempi il tragitto casa-lavoro, anche alla luce di un prezzo che in media si discosta di circa 3-4 mila euro dalla controparte endotermica nello stesso segmento, tutti i venditori ci hanno consigliato l'elettrico come opzione ottimale, soprattutto alla luce di un risparmio in termini di consumi (ipotizzando una ricarica effettuata tramite wall box domestica), sulla manutenzione del veicolo, sul bollo, sugli

RENAULT PUNTA CON DECISIONE SULL'ELETTRICO E ATTRAVERSO LA CONTROLLATA MOBILIZE SI OCCUPA ANCHE DI TUTTO CIÒ CHE RIGUARDA L'INSTALLAZIONE DELLA WALL BOX





LA ID3 È UNA VETTURA ESPRESSAMENTE PROGETTATA PER L'ELETTRICO. PROPRIO PER QUESTO MOTIVO IL CONCESSIONARIO CI HA CALDAMENTE CONSIGLIATO UN TEST DRIVE PER COMPRENDERE MEGLIO LA DIFFERENZA CON LA CONCORRENZA

ingressi in centro città e sui parcheggi. Il divario di prezzo oltretutto viene giustificato da un'esperienza di guida totalmente diversa, molto più confortevole, tanto da diventare uno standard a cui diventa impossibile rinunciare: questo è stato un aspetto su cui tutti i concessionari visitati hanno dato risposta univoca: una volta provata la guida in elettrico, nonostante lo scoglio iniziale relativo all'utilizzo di app e abbonamenti che necessita qualche settimana di apprendistato, nessun cliente ha mai espresso la volontà di tornare indietro al "vecchio" motore a scoppio.

Renault: l'elettrico è una priorità

Lo si percepisce subito entrando nel concessionario Renord di Sesto SG: le vetture elettriche sono già una realtà su cui puntare e lo si intuisce, oltre che dai modelli esposti, anche dalla presenza di diversi punti di ricarica installati fuori dall'autosalone. Interessati a una nuova R5, chiediamo informazioni alla reception e in pochi minuti un venditore è a nostra disposizione per fornirci le informazioni necessarie. Per un utilizzo urbano con qualche gita fuori porta, ci consiglia il modello da 150 CV Comfort Range, ovvero con la batteria più capiente da 52 kWh, in modo da poter prendere confidenza con l'elettrico, mitigando quella che potrebbe essere l'"ansia da ricarica" durante i primi mesi di utilizzo, che, ci viene spiegato in maniera assolutamente trasparente, richiedo qualche settimana di pratica e adattamento. Anche sull'autonomia l'approccio è stato piuttosto realistico: gli oltre 400 km dichiarati dipendono molto dall'utilizzo. Una guida particolarmente sportiva o lunghi tratti autostradali - ci viene spiegato - possono abbassarla in maniera significativa. Proprio per questo motivo, ci viene riferito in totale trasparenza, l'elettrico non è ancora la tecnologia ideale per chi percorre quotidianamente tratti di autostrada o lunghi viaggi. In quel caso saremmo stati dirottati verso una proposta differente. "Il tempo è denaro", come si suol dire, e per approfondire ulteriormente le altre caratteristiche della vettura e capirne di più, veniamo invitati ad accomodarci e a fornire i nostri dati per simulare un preventivo previa configurazione. Prima di procedere, però, entriamo subito nel vivo del tema che più ci preme, ovvero quello della ricarica. Spieghiamo che, pur vivendo in un condominio, abbiamo un contatore privato a cui poter allacciare una wall box. La possibilità di ricaricare presso il proprio domicilio, ci viene confermato dal venditore, è fondamentale, perché la capillarità dell'infrastruttura pubblica dipende

molto dalla zona in cui si vive, ovvero ci sono aree più coperte e altre meno. Partendo da questo presupposto, possiamo affermare che il venditore ha consigliato come procedere, dimostrando piena competenza sull'argomento. Innanzitutto ci viene fornito un documento di Renault Mobilize con tutte le informazioni del caso riguardo all'installazione di un punto di ricarica domestico, che ci viene caldamente consigliato soprattutto per rapidità e sicurezza. Ci viene poi spiegato che il concessionario è in grado di seguire l'installazione della wall box dalla A alla Z, previo sopralluogo, tramite una società di installazione affiliata che si occupa di tutto. Sul costo della wall box, comprensivo di installazione, sarebbe di circa 2.000 euro (il modello nello specifico è una Alfen Eve single S-Line da 7,4 kW), ma, grazie a una promozione attualmente in corso, viene proposta a 800 euro, inclusa l'installazione. Su questo prezzo può incidere la distanza dal contatore, che è prevista entro i 20 metri dal punto di ricarica, altrimenti va previsto un sovrapprezzo che viene comunicato dall'installatore dopo il sopralluogo. Altre caratteristiche che, nel nostro caso di utilizzo, ci vengono spiegate come molto vantaggiose per l'elettrico rispetto a una controparte endotermica - con un prezzo d'acquisto iniziale sullo stesso segmento inferiore di circa 5.000 euro, ipotizzando ad esempio una Clio - sono i tagliandi, pastiglie e filtri ogni 15.000 km con un costo davvero esiguo rispetto a una vettura endotermica. Appena ci addentriamo tra gli optional della vettura, ci viene anche proposto il caricatore di bordo bidirezionale che, con un supplemento di circa 200 euro, consente di recuperare energia dalla batteria dell'auto e di adoperarla per caricare altri dispositivi elettrici (quindi con tecnologia vehicle2X). In dotazione con la vettura viene dato un cavo Tipo 2 da adoperare con le colonnine pubbliche in AC, ma il venditore ci consiglia, per eventuali emergenze, di aggiungere 450 euro per tenere a bordo anche un "carichino" con presa schuko per poter caricare da qualsiasi presa, ma, precisando, con alcune accortezze, visto che questo sistema - ci viene correttamente detto - può causare blackout, carica molto lentamente e va usato solo in caso di stretta necessità.

Volkswagen: provare per credere

Anche presso il concessionario Sesto Autoveicoli l'elettrico è considerato prioritario, una tecnologia su cui puntare e che, come ci viene spiegato dal venditore, sarà assoluto protagonista negli anni a venire, visto che la quasi totalità dei nuovi modelli in arrivo dalla casa tedesca saranno a batteria. Una volta entrati, ci rivolgiamo alla reception per chiedere informazioni sulla ID3, la più "piccola" della gamma full electric. Spieghiamo subito al venditore la possibilità di ricaricare a casa presso un box privato in condominio con contatore personale, e di essere orientati verso l'elettrico per un utilizzo prettamente urbano, proprio nell'ottica di risparmiare rispetto a una vettura endotermica. Innanzitutto, per un utilizzo prettamente cittadino, ci viene sconsigliato il taglio di batteria più capiente (77 kWh), optando invece per una via di mezzo, da 59 kWh. Il venditore è stato molto chiaro sotto questo aspetto tecnico: spesso i clienti scelgono, in configurazione, la batteria più capiente per un fatto compulsivo, spinti dall'ansia di rimanere con la batteria scarica; in realtà, dopo un breve periodo di apprendistato con l'elettrico, ci si rende conto che, per una certa tipologia di utilizzo, anche i tagli inferiori sono più che sufficienti. Altro aspetto fondamentale è l'opportunità di un test drive: il venditore spiega che l'esperienza di guida è totalmente differente da quella endotermica e solo una volta provata l>ID3

si comprende appieno il valore dell'offerta e della tecnologia che accompagna il veicolo, non solo in termini di comfort e prestazioni, ma soprattutto di infotainment, grazie a una serie di servizi dedicati alla ricarica pubblica che ne rendono l'utilizzo semplice anche quando siamo lontani da casa, soprattutto se ci ritroviamo a pianificare - dovessero capitare - viaggi a lungo termine. Interessante notare come venga sottolineata la differenza tra auto termiche trasformate in elettriche e vetture, come la ID3, pensata e progettata da zero per un utilizzo in elettrico. Anche qui, sull'autonomia dichiarata, ci viene opportunamente spiegato chiaramente che dipende molto dall'utilizzo: una guida "full gas" o tratti autostradali sopra il codice di velocità possono incidere sensibilmente sul dichiarato, ma in maniera pressoché identica a quanto avviene con un'auto a carburante. Con discrepanze, rispetto al dichiarato, anche superiori ai 100 km di percorrenza. Il venditore si dimostra subito molto competente sull'elettrico, anche perché ci spiega essere un "early adopter" che da più di 5 anni utilizza solo mezzi elettrici. Riguardo alla ricarica, ci viene spiegato che Volkswagen non gestisce direttamente le installazioni né i pacchetti o le promozioni in concomitanza all'acquisto della vettura. Viene tutto demandato all'utente, che deve muoversi in autonomia. Premesso questo, il venditore precisa che il concessionario ha una rete di installatori fidati con cui eventualmente può metterci in contatto per un preventivo. Il concessionario fornisce la wall box (attraverso il marchio Elli), ma non si occupa dell'installazione. Esistono 4 modelli differenti con diverse potenze e caratteristiche, il prezzo varia a seconda della lunghezza del cavo e ovviamente delle caratteristiche tecniche. Ci viene giustamente spiegato che il preventivo di installazione può variare a seconda della distanza dal contatore e che il box condominiale non è un problema se abbiamo un contatore di proprietà. Il prezzo delle wall box parte da 769 euro con 4 metri di cavo. Ci viene spiegato che il marchio non vincola la compatibilità, visto che lo standard di Tipo 2 è uguale per tutte le wall box in commercio. C'è il cavo Schuko in dotazione, ma ci viene sconsigliato, tranne che in casi di emergenza, proprio perché rischia di far saltare il contatore con frequenza, inoltre si rischia di mettere a dura prova l'impianto elettrico domestico. Ci viene detto che è importante regolare la potenza della wall box in base all'energia disponibile sul contratto domestico e che difficilmente si potranno sfruttare a pieno i 22 kW dell'ev-charger. Tecnicamente si possono raggiungere gli 11 kW, ma non servono. Anche qui, ci viene spiegato che solo inizialmente, sempre per la cosiddetta ansia da ricarica, i clienti ricaricano abitualmente ogni giorno. Una volta che si impara a gestire autonomia e distanze, la ricarica non viene più vissuta come un problema. Bisogna solo fare uno switch mentale.

Fiat: bene la Grande Panda, un po' meno la ricarica...

Anche presso il concessionario G.Villa di Monza, i riflettori sono puntati sull'elettrico. All'ingresso campeggia il nuovo modello di Hyundai Inster, mentre, procedendo verso l'area dedicata alle vetture Fiat, ci si imbatte subito nella nuova Grande Panda elettrica, nello specifico il modello Red Edition, quello base, su cui chiediamo informazioni. Un prezzo sicuramente allettante rispetto alla concorrenza di circa 25 mila euro. Ci viene spiegato che la Grande Panda nella versione BEV utilizza un solo pacco batteria con un'autonomia di circa 320 km, che però, viene specificato dal venditore, si rivelano essere 290 effettivi nella migliore delle ipotesi, quindi con una guida urbana partico-

larmente parsimoniosa. La Grande Panda viene descritta come un mezzo perfetto per l'utilizzo urbano, con costi di gestione sensibilmente contenuti rispetto alla versione ibrida. Un tagliando, ci viene detto, costa mediamente 50 euro l'anno e la vettura ha un comfort di guida assolutamente superiore a un'endotermica e ci consiglia a questo proposito di organizzare un test drive. Viene spiegato che il cavo di Tipo 2 si trova già a bordo del veicolo ed è estraibile, mentre se si utilizza il cavo in DC della colonnina per passare dal 30 all'80% di autonomia ci viene indicato un tempo medio di 30 minuti. Quando però affrontiamo l'argomento wall box, qualcosa non quadra. Premettendo la possibilità di installarne una presso il nostro box con contatore privato in contesto condominiale, il venditore ci conferma che l'ev-charger può essere acquistato insieme al veicolo con un costo aggiuntivo di circa 500 euro. Il costo non include l'installazione, ma il venditore ci consiglia vivamente di fare un giro su Amazon o altri portali e-commerce dove è possibile trovare un equivalente alla metà del prezzo, circa 250 euro. Bisogna poi richiedere in autonomia l'installazione. In realtà, il consiglio che ci viene dato è quello di risparmiare ulteriormente adoperando la presa Schuko domestica, che consente di ricaricare il veicolo in una notte. Chiediamo allora quali sono i vantaggi nell'installare una wall box e ci viene risposto che attaccarla con la presa non è assolutamente pericoloso e il vantaggio di mettere una wall box è solo relativo al fatto di avere un punto di appoggio separato, che la velocità di ricarica è la stessa, ma viene messa per comodità, ovvero per il fatto di avere il punto di ricarica più vicino al veicolo. A parte questo, l'elettrico viene fortemente consigliato perché, a

fronte di un investimento iniziale maggiore, consente poi di risparmiare nel lungo periodo e di godere di un comfort di guida nettamente superiore.

Un bene ad alto rischio obsolescenza

Come affrontano oggi i concessionari il tema del pagamento di un veicolo elettrico? Tutti i saloni che abbiamo visitato ci hanno proposto la possibilità di dare un anticipo e calcolare, in base ai chilometri percorsi annualmente, una rata mensile con un valore minimo garantito. Con questa formula, praticamente identica in tutti e tre i casi, raggiunti i 3 anni il cliente può decidere se acquistare il veicolo pagando la cifra restante (valore minimo garantito dal concessionario), oppure restituirlo, oppure ancora passare a un veicolo nuovo. Con questa terza ipotesi viene riformulata una nuova rata in base al valore della nuova auto e la vecchia vettura viene utilizzata come anticipo. La formula, di per sé, è vantaggiosa, ma è indubbio che stiamo attraversando un periodo di evoluzione velocissima e, già tra tre anni - alla luce dei progressi tecnologici che mese dopo mese interessano batterie e sistemi di ricarica - i veicoli sono ad alto rischio di obsolescenza. Se da un lato la possibilità di sostituire l'auto continuando a pagare una rata, bene o male simile (visto anche il progressivo abbattimento dei costi), è allettante, dall'altro il cliente deve fare i conti con un sistema che lo vedrà impegnato a pagare una rata comunque piuttosto importante (per i

modelli di cui abbiamo chiesto siamo nell'ordine dei 300/400 euro mensili) per diversi anni, investendo in un bene che, fino al riscatto finale, non sarà mai di sua proprietà. Questo può rappresentare per una certa tipologia di utente uno scoglio non da poco, ma la situazione potrebbe cambiare radicalmente già entro i prossimi 5 anni, con auto che raggiungeranno autonomie prossime ai 1.000 km e tempi di ricarica dimezzati. A quel punto, anche valutandone l'acquisto con riscatto finale del bene, il cliente avrà la certezza di mettere in box - al netto di una possibile evoluzione degli standard relativi ai connettori (ma esistono sempre gli adattatori, come siamo abituati a vedere nell'hi-tech) - un veicolo in grado di rispondere ampiamente alle sue esigenze per decenni e senza il rischio delle rotture meccaniche dovute ad usura, o ai costosi interventi di manutenzione programmata, che notoriamente caratterizzano i veicoli endotermici.



PER L'ACQUISTO DI UNA VETTURA ELETTRICA, VISTO IL RAPIDO PROGRESSO TECNOLOGICO, LA FORMULA DEL FINANZIAMENTO CON VALORE MINIMO GARANTITO DELL'USATO VIENE SEMPRE PROPOSTA COME PRIMA OPZIONE

Catena virtuale, vantaggio reale.

Legge i consumi domestici e non fa scattare il contatore di casa.

Non necessita di un contatore esterno aggiuntivo.

Facile da installare perchè va solo alimentato.

Pratico da gestire tramite APP dedicata.

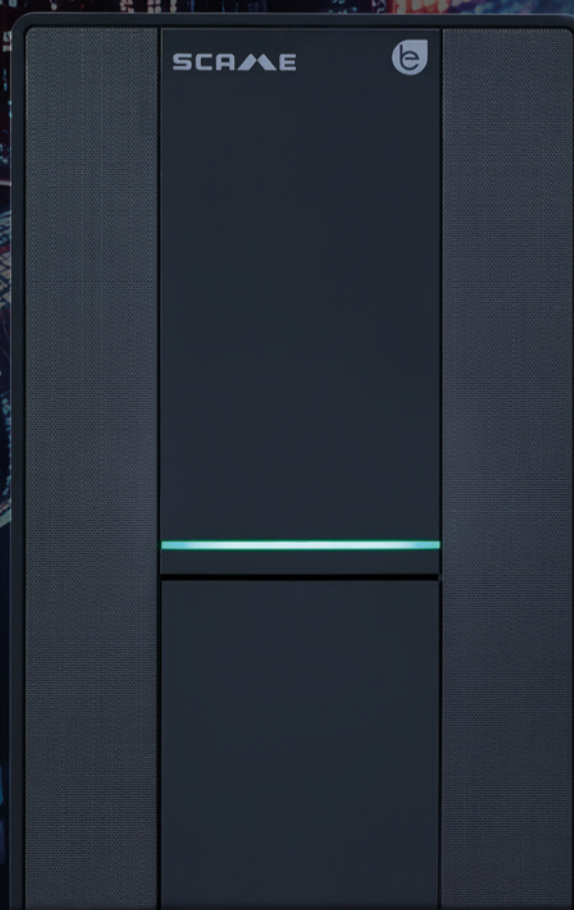
Progettato e realizzato in Italia da Scame, protagonista da oltre 25 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su emobility-scame.com

BE-WI2.01 CON CHAIN 2

Il wall box che dialoga direttamente con il contatore di casa senza cavi aggiuntivi.





Furti di cavi: perché li rubano e come evitarlo

Il furto di cavi dalle stazioni di ricarica per veicoli elettrici è un fenomeno che si inserisce nel contesto più ampio dei furti di metallo a scopo di riciclo. A livello internazionale si registrano episodi in USA, in Europa e altrove, dove ladri rubano i cavi di ricarica principalmente per il valore del rame in essi contenuto. Non a caso l'oro rosso e altri metalli non ferrosi come alluminio, ottone e bronzo sono tra i materiali più comunemente sottratti, specialmente quando il loro prezzo di mercato sale. E ci troviamo proprio in questa fase: anche se le ultime dichiarazioni di Trump hanno creato una flessione negativa pure nel settore dei metalli, la richiesta di questo materiale non calerà mai, finché sarà un così buon conduttore con caratteristiche fisiche di resistenza così elevate. Le dimensioni del fenomeno comunque sono significative. Negli Stati Uniti le perdite economiche dovute al furto di metalli (principalmente rame) sono state stimate attorno a 1 miliardo di dollari l'anno (dato 2014, fonte il Dipartimento dell'Energia). In Sud Africa si parla di circa 5 miliardi di rand l'anno sottratti (dato 2008), segno che il problema è diffuso globalmente. L'aumento del prezzo del rame ha

LA PREMessa È D'OBBLIGO: I FURTI DEI CAVI DI RICARICA AVVENGONO IN TUTTA EUROPA, ANZI, IL FENOMENO HA UNA PORTATA INTERNAZIONALE. ECCO PERCHÉ, NUMERI ALLA MANO, LE COLONNINE SONO DIVENTATE UN BERSAGLIO E QUALI SONO LE SOLUZIONI CHE POTREBBERO ARGINARE UN TREND POTENZIALMENTE MOLTO PERICOLOSO

DI DANIELE INVERNIZZI

storicamente amplificato i furti, anche in un passato quasi remoto, come il 2007: negli USA allora il costo del rame è passato da circa 0,60 \$/lb nel 2002 a 3,70 \$/lb nel 2007, e parallelamente si è osservato un boom di furti di cavi telefonici ed elettrici. Questo perché all'aumento di valore del metallo corrisponde un maggior guadagno rivendendo il rame rubato come rottame. È importante sottolineare che i furti di cavi di ricarica non sono una peculiarità del settore elettrico, ma rappresentano un caso particolare di un problema più ampio che colpisce molte infrastrutture. I ladri di rame colpiscono ovunque ci sia disponibilità di conduttori o componenti metalliche: dai cavi ferroviari per segnali e ali-

mentazione, ai cavi di telecomunicazione, fino all'illuminazione pubblica e ai tombini stradali! Ad esempio, i furti di rame nelle ferrovie hanno causato gravi disagi in diversi Paesi, con interruzioni del traffico ferroviario e costosi danni collaterali sproporzionati rispetto al valore del rame sottratto, ed è sproporzionato anche nel settore della ricarica dove la sostituzione di un cavo può arrivare a costare 3.000 euro, a fronte di meno di 300 euro di materiale. Pensate che nella nostra ricerca abbiamo un caso documentato che vede a fronte di soli 2.000 euro di rame rubato da linee ferroviarie, un danno provocato di oltre 30.000 euro tra ripristino e riparazioni. Allo stesso modo, il furto di cavi elettrici in reti



PER EVITARE I FURTI TESLA STA SPERIMENTANDO UN INCHIOSTRO IMBRATTANTE. PRONTO A MACCHIARE I LADRI NON APPENA IL CAVO VIENE TAGLIATO DAL FLESSIBILE

CONCLUSE CON SUCCESSO LE PRIME OPERAZIONI DELLA POLIZIA PER ARGINARE IL FENOMENO

Motus-E ha accolto positivamente le azioni messe in campo dalla Polizia di Stato per bloccare il fenomeno relativo ai furti dei cavi delle colonnine che ha colpito soprattutto le zone di Roma e del Lazio. Sono circa 200 gli episodi che hanno già condotto a una serie di arresti e di operazioni portate a termine con successo per porre fine ai furti. «La Pubblica sicurezza ha prontamente acceso un faro sulla vicenda e gli operatori della ricarica si sono messi a disposizione per fornire il massimo supporto attraverso una condivisione di informazioni estremamente proficua», spiega il segretario generale di Motus-E, Francesco Naso, sottolineando che «come associazione noi abbiamo immediatamente dato vita a una task force dedicata alla questione, per monitorare la situazione e diffondere le migliori best practice per la sicurezza delle infrastrutture, a partire dall'utilizzo a tappeto delle telecamere, anche con riconoscimento automatico della targa. Sul tema è importante essere chiari: per pochi euro di rame si fanno danni ingenti e chi commette questi reati rischia moltissimo, perché la fattispecie può prevedere diverse aggravanti, dal danneggiamento alla sottrazione di materiale da infrastrutture per l'erogazione di energia, che possono comportare pene fino a 10 anni di reclusione».

telefoniche o dell'energia può lasciare intera zona senza servizi essenziali. Questi esempi chiariscono che il furto di cavi dalle colonnine di ricarica non è un fatto isolato, ma rientra in una problematica di sicurezza condivisa con altri settori infrastrutturali. Per questo motivo nel codice penale il furto è punito dall'articolo 624 e 625 ma ci sono nel 625 le circostanze aggravanti, tra cui la "violenza sulle cose" ("con violenza sulle cose o con effrazione, scasso, rottura o uso di chiavi alterate o false") ma soprattutto il "Furto su cose destinate a pubblico servizio" e se la ricarica non lo è, cosa allora? Fortunatamente per quanto fastidiosi e da prevenire, i furti ai danni delle stazioni di ricarica non mettono in crisi la transizione elettrica in sé. Gli operatori del settore e le autorità competenti trattano questi episodi alla stregua degli analoghi furti su altre infrastrutture critiche, senza allarmismi eccessivi. In altri comparti, nel tempo si è riusciti a mitigare il fenomeno: ad esempio nel Regno Unito una serie di misure normative ha drasticamente ridotto i furti di rame, imponendo maggiori controlli sul commercio di rottami metallici. Dal 2013, infatti, la legge britannica vieta i pagamenti in contanti ai venditori di metalli ed esige l'identificazione fotografica di chi vende rame ai rottamai. Provvedimenti come lo Scrap Metal Dealers Act hanno reso più difficile monetizzare il rame rubato, disincentivando i ladri. Analogamente, nel settore della ricarica elettrica sono già in atto contromisure tecnologiche e organizzative per contenere il problema, evitando che esso rallenti la diffusione della

mobilità elettrica, tra cui minor percentuale di rame nel conduttore, inquinamento del materiale con altre leghe, involucri blindati e addirittura Tesla sta sperimentando una sorta di guaina in pressione riempita di inchiostro macchiante, pronto ad imbrattare i ladri non appena attaccata con il cosiddetto "frullino", ovvero la smerigliatrice angolare che per ironia della sorte è sempre più efficace e potente grazie a nuovi motori elettrici e soprattutto batterie al litio.

Oltre a prevenire il furto, il settore punta anche a minimizzarne l'impatto operativo. Le nuove colonnine verranno sicuramente progettate in modo modulare, così che un cavo rubato possa essere sostituito rapidamente e la stazione rimessa in funzione in poche ore. Tenere a magazzino cavi di ricambio standardizzati consente interventi di ripristino veloci, riducendo i disservizi per gli utenti. Questo approccio orientato alla resilienza farà in modo che le conseguenze ed i disagi (pensate ai poveri ev-driver romani) siano contenute. Vale la pena menzionare che queste contromisure tecniche si affiancano a misure di ordine pubblico già citate (controlli sul riciclo dei metalli, operazioni di polizia dedicate come le campagne "Oro Rosso" in Italia, ecc.). In sintesi, il settore della ricarica sta reagendo in modo analogo ad altri comparti infrastrutturali colpiti da furti: combinando prevenzione

tecnologica, deterrenza e rapidità di intervento, i gestori delle colonnine mirano a proteggere gli investimenti e garantire un servizio continuo agli utenti elettrici.

Paradossalmente, l'aumento del numero di veicoli elettrici in circolazione e l'espansione delle infrastrutture di ricarica possono contribuire a ridurre l'esposizione ai furti di cavi nel medio termine. Con sempre più auto elettriche sulle strade, le stazioni di ricarica saranno utilizzate con maggiore frequenza e presidiate più di frequente dagli utenti, rendendo più difficile per i ladri agire indisturbati. Inoltre, la forte attenzione pubblica e privata sulla mobilità elettrica comporta investimenti in manutenzione e sicurezza: le colonnine rappresentano un asset strategico e i gestori hanno tutto l'interesse a sorvegliarle e mantenerle operative.

Un'infrastruttura di ricarica diffusa e ben tenuta diventa quindi meno vulnerabile, perché ogni eventuale atto vandalico o furto viene rapidamente individuato e gestito: speriamo dunque che il fringe benefit, gli ecobonus europei, leasing e detrazioni aiutino ad alzare la nostra community per avvicinarci al mezzo milione entro poco tempo, perché alla fine anche in questo caso l'unione, fa la forza e...

Scongiora i furti!



Nel settore della ricarica sono già in atto contromisure tecnologiche e organizzative per contenere il problema evitando che esso rallenti la diffusione delle stazioni

Quale futuro per le flotte in elettrico? Parla la neo presidente di Aiaga

AUTONOMIA DEI VEICOLI, CAPILLARITÀ DELLE INFRASTRUTTURE IN ALCUNE AREE DEL PAESE E UN QUADRO NORMATIVO ADEGUATO: QUESTE SONO LE PRINCIPALI CRITICITÀ SU CUI ANCORA BISOGNA LAVORARE AFFINCHÉ LE AUTO ELETTRICHE POSSANO RIVELARSI LA SCELTA PIÙ ADATTA PER RINNOVARE LA CAR LIST AZIENDALE. NE ABBIAMO PARLATO CON LAURA ECHINO, PRESIDENTE DI A.I.A.G.A

Si all'elettrico, ma affinché le auto a zero emissioni diventino un'alternativa concreta per le flotte delle aziende presenti sul nostro territorio serve un ulteriore step tecnologico e normativo. Il tema è complesso e presenta ancora diverse criticità. L'autonomia dei veicoli, ad esempio, è perfetta per rispondere ad aziende che operano in ambito urbano, ma ancora limitata per coloro che gestiscono una rete agenti impegnata in lunghi spostamenti quotidiani dove spesso il tempo di una ricarica, anche ultrafast, può rappresentare un limite. Stazioni di ricarica ancora troppo poco diffuse in alcune delle zone industriali più periferiche e lontane dai centri urbani, oltre a un quadro normativo che, ad esempio, prevede ancora la tassazione delle ricariche effettuate presso il domicilio del dipendente. Laura Echino, dallo scorso aprile nominata presidente di A.I.A.G.A (Associazione Italiana Acquirenti e Gestori di Auto Aziendali) – racconta quali sono le priorità su cui concentrarsi per agevolare l'ingresso dei veicoli elettrici nelle car list dei fleet manager.

Quali sono attualmente le principali criticità legate all'elettrico nella gestione di una flotta aziendale?

«Diciamo che il passaggio all'elettrico oggi è un argomento sul tavolo di tutti i fleet manager e rappresenta una preoccupazione non da poco, visto che non c'è molta chiarezza sugli sviluppi futuri della transizione. Mi riferisco in primis al quadro normativo che regola la tassazione dei veicoli e delle ricariche, ma anche – e soprattutto – a tutta una serie di limiti che ancora influiscono in maniera sensibile sull'utilizzo dei veicoli. C'è ancora un gap importante tra i Bev e i veicoli endotermici, soprattutto in termini di autonomia. È vero che le



LAURA ECHINO

prestazioni sono interessanti e che ci sono diversi modelli con autonomie vicine ai 400-500 km, ma a livello infrastrutturale la copertura in alcune aree della nostra penisola non è ancora così capillare. E questo per i fleet manager rappresenta una criticità importante».

Quindi l'impiego di veicoli elettrici potrebbe funzionare solo in alcuni contesti...

«Esatto. Se ci limitiamo ad aree urbane, con percorrenze ridotte, l'elettrico è una soluzione ottimale. Se invece, come nel mio caso, ci si sposta percorrendo circa 200 km al giorno, da un centro urbano verso un paesino più isolato dove non sono ancora attive infrastrutture di ricarica, la gestione di un veicolo elettrico risulta decisamente più complessa. Ad esempio, a Torino, nella zona in cui abito, c'è una quantità davvero elevata di punti di ricarica ad accesso pubblico e ho anche la fortuna di avere un box privato dove, volendo, potrei installare una wall box. Ma nel paesino in prossimità di Novara, e all'interno dell'azienda dove mi reco quotidianamente, non ci sono colonnine. Inoltre, spesso mi sposto per lavoro in visita ad altri fornitori o clienti, e capita di trovarsi in aree non coperte da infrastrutture di ricarica. Ho voluto raccontare questa mia esperienza per spiegare come, in alcuni casi d'uso, l'elettrico sia ancora complesso, soprattutto per chi deve gestire una flotta. Un'altra criticità, legata sempre all'autonomia, riguarda molto da vicino le abitudini dei commerciali. Perché è vero che esistono colonnine HPC, ma c'è un'alta percentuale di agenti che si spostano sul territorio e hanno bisogno di vetture sempre pronte, anche in situazioni in cui perfino quei 20-30 minuti di attesa, che sulla carta possono sembrare pochissimi, in realtà possono rendere problematica la gestione di una giornata lavorativa».

A.I.A.G.A. è stata fondata il 9 marzo 2011 su iniziativa di un gruppo di manager e responsabili della gestione di parchi auto di aziende e gruppi multinazionali operanti nel territorio italiano, che svolgevano attività di acquisto, noleggio e gestione del parco vetture delle aziende di cui erano dipendenti. L'Associazione non ha scopo di lucro e fa riferimento ai professionisti di organizzazioni pubbliche e private che si occupano in senso lato della mobilità (in modo non esaustivo: fleet manager, mobility manager, corporate mobility manager, fleet buyer e travel manager). A.I.A.G.A. ha come mission la promozione di studi e ricerche nel settore dell'auto aziendale, la promozione di attività di formazione ed aggiornamento degli addetti all'acquisto ed alla gestione di auto aziendali, nonché la promozione di studi, ricerche e formazione nel settore della mobilità aziendale.

Dal punto di vista culturale all'interno delle aziende c'è ancora diffidenza verso l'elettrico?

«Secondo la mia opinione personale, che però ho riscontrato confrontandomi con altri colleghi, in molte aziende seppur attente alla sostenibilità, magari con policy ambientali strutturate e con una forte attenzione ai punteggi ESG, l'elettrico viene ancora visto con una certa diffidenza. Soprattutto nelle società con parchi auto di medie dimensioni, diciamo fino a 50 veicoli. In questi contesti molto spesso la decisione finale è in capo al singolo imprenditore. È lui ad avere l'ultima parola sulla tipologia di veicoli da acquistare. Quindi, se troviamo un manager particolarmente convinto e appassionato di elettrico, allora avremo un'azienda con veicoli elettrici imposti anche a coloro che magari non sono molto convinti del passaggio. Mentre in aziende dove ci sono imprenditori affezionati al motore endotermico, è molto difficile – anzi quasi improbabile – vedere delle car list veicoli a zero emissioni, al netto ovviamente di eventuali imposizioni normative. A questo proposito di recente ho avuto occasione di confrontarmi con la fleet manager di un'azienda con un parco auto di piccole dimensioni, circa 15 veicoli. La società presso cui lavora è assolutamente impegnata a livello di strategie di sostenibilità e ha sottoscritto una car policy in cui sono stati inseriti diversi richiami alla sostenibilità e all'attenzione per le emissioni. Ma, quando è stato il momento di scegliere i veicoli di concerto con il responsabile HR, non è stato inserito alcun modello elettrico».

Insomma mancano ancora alcuni tasselli affinché l'elettrico possa diventare una scelta concreta per la maggior parte delle aziende...

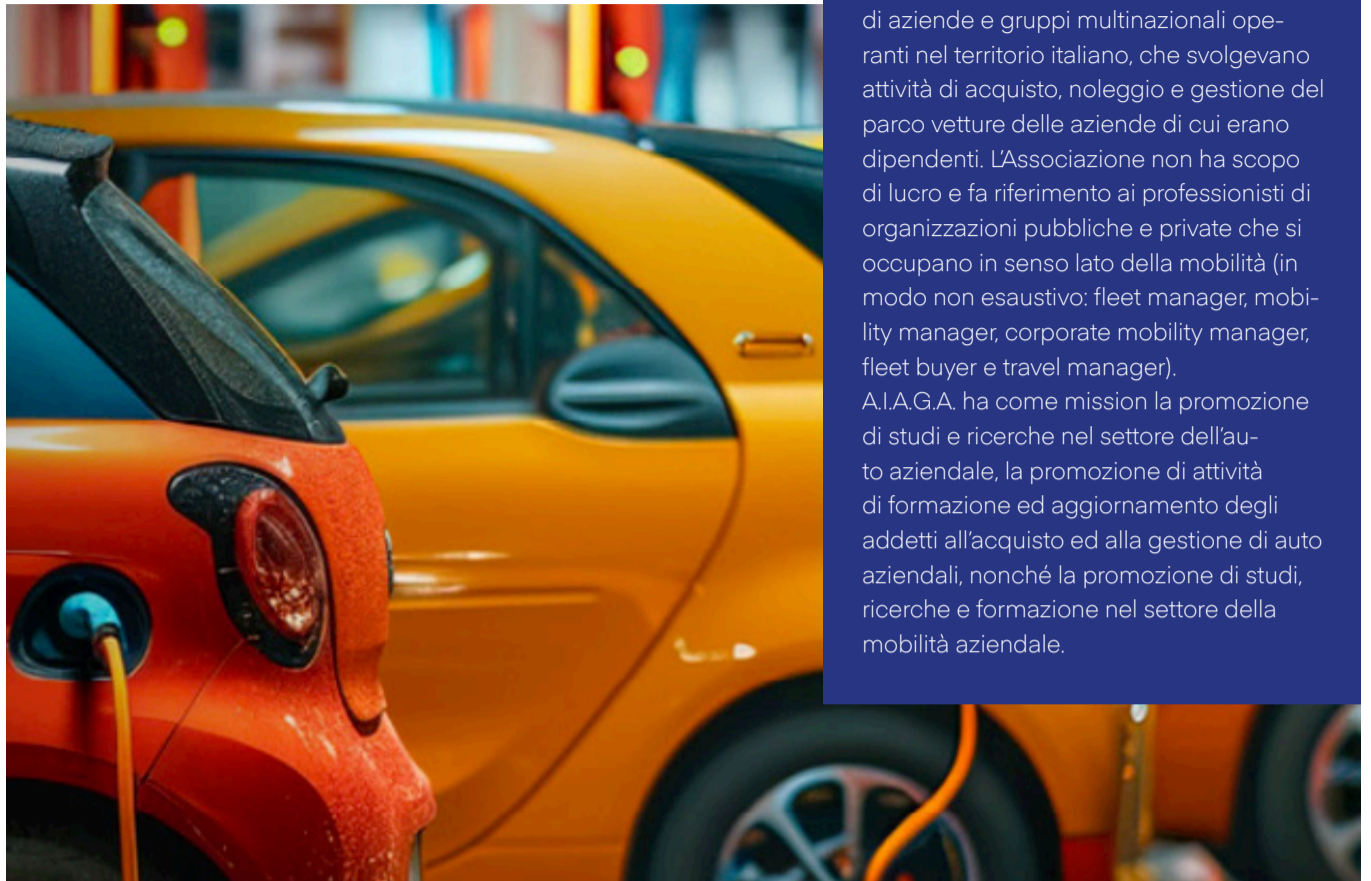
«Sì, esattamente. Riassumendo, oggi per i fleet manager l'auto elettrica può rappresentare sicuramente una bella opportunità – anche per le agevolazioni fiscali – ma su cui incidono ancora troppe incognite. È una scelta che incontra ancora una certa resistenza da parte dei driver, ma non solo: ci sono anche oggettive limitazioni tecnologiche e infrastrutturali che pesano».

Il prezzo d'acquisto del veicolo viene percepito come un ostacolo?

«Se paragoniamo due modelli identici, il gap di prezzo tra elettrico ed endotermico non è più così rilevante come in passato. È sicuramente un elemento che incide nella valutazione finale, ma non in maniera così determinante. Al contrario, oggi ci sono altri temi più impattanti, come ad esempio il recente emendamento sulla tassazione delle auto aziendali a uso promiscuo, che sta creando non pochi problemi a chi deve gestire flotte e acquisti».

Come sta evolvendo la situazione?

«È un tema molto dibattuto. Ultimamente sono stati fatti dei passi avanti: il Governo ha deciso di modificare parzialmente il decreto, escludendo tutti i veicoli già ordinati nel 2024 ma in consegna entro giugno 2025. Rimane però la differenza di trattamento sullo stesso veicolo in base alla data effettiva di consegna. Faccio un esempio pratico: due colleghi a cui è stata assegnata la stessa vettura, ordinata prima del 31 dicembre 2024. Se una delle due viene consegnata prima della fine di giugno, non rientrerà nella nuova tassazione. Quindi, a parità di veicolo, i due driver rischiano di subire un trattamento economico differente, indipendentemente dalla volontà dell'azienda, solo per problematiche legate alla distribuzione».



E sul tema della riassegnazione dei veicoli?

«Anche qui è poco chiaro come la tassazione verrà applicata. Se lo stesso veicolo viene riassegnato, come spesso accade, a un altro dipendente, pare che il profilo fiscale rimanga legato alla data dell'ordine originale. Ma non c'è ancora certezza assoluta. Su questo punto aggiungerei che forse non era il tipo di intervento che ci si aspettava per spingere i veicoli a basse emissioni. Anche perché ci sono veicoli hybrid o mild hybrid che, per alcune tipologie di impiego, sono sicuramente più adatti. Ma, non essendo plug-in, verranno tassati al 50%, rendendoli molto meno appetibili. Forse avrebbe avuto più senso agevolare l'elettrico, ma anche tenere conto dei vantaggi che queste tipologie di veicoli possono offrire. Magari impostando la tassazione sulle emissioni e non sul tipo di alimentazione. Si possono costruire ottime car policy basate sulle emissioni, quindi tenendo conto anche dell'impatto ambientale della propria car list. Pensiamo a chi percorre molti chilometri in autostrada. In questo caso le plug-in non sono poi così vantaggiose, a fronte di una tassazione più bassa, perché praticamente viene utilizzato solo il motore endotermico».

Le aziende che decidono di realizzare un'infrastruttura di ricarica per la propria flotta come approcciano questa opportunità?

«Le modalità dipendono da diversi fattori. Ci sono approcci differenti in base alle esigenze e alle dimensioni dell'azienda. Molto spesso l'installazione delle colonnine coincide con importanti interventi di efficientamento energetico, che prevedono anche la realizzazione di impianti fotovoltaici. Questo tipo di interventi viene

solitamente affidato a Esco o multiutility, che si occupano dell'intero progetto. Altra possibilità è quella di rivolgersi a società specializzate in servizi, quindi installatori qualificati. Poi ci sono i casi in cui le aziende avviano progetti di riqualificazione energetica più ampi, magari legati alla costruzione di una nuova sede. In quei casi vengono coinvolti anche i Comuni, perché c'è un impatto importante sul territorio. Si realizzano quindi progetti condivisi con le istituzioni, si prevede ad esempio il trasferimento in una zona industriale e, per incentivare la mobilità alternativa, si progettano hub di ricarica nei parcheggi delle aree adiacenti. Questo è un approccio che diventa interessante soprattutto per le aziende di grandi dimensioni. Poi, ovviamente, dipende molto dalla strategia della singola impresa. Oggi alcune realtà sono attente all'impatto ambientale e al suo legame con la mobilità, mentre altre magari acquistano un veicolo elettrico e installano una wall box solo per poter dire di essere "green" – giusto per mettere la cosiddetta "bandierina" sul tema. Anche perché, come dicevamo inizialmente, ci sono aziende che, per le loro dinamiche, non hanno ancora la possibilità concreta di passare all'elettrico. Anche la gestione delle ricariche presso il domicilio del dipendente non è così semplice: oggi i rimborsi per l'energia consumata dei dipendenti vengono tassati, c'è una grave lacuna normativa che andrebbe risolta. Altrimenti questi rimborsi rischiano di diventare un costo aggiuntivo per il lavoratore. Insomma, ci sono ancora diversi tasselli da sistemare – oltre al necessario progresso tecnologico – per alleggerire davvero il carico dei fleet manager e rendere il passaggio all'elettrico più semplice e accessibile».

ER

PER LE AZIENDE CON FLOTTE UTILIZZATE DA VENDITORI CHE PERCORRONO PARECCHI CHILOMETRI IN AUTOSTRADA CON MOLTI APPUNTAMENTI CONCENTRATI NELLA GIORNATA, I 30 MINUTI NECESSARI PER RICARICARE E LE AUTONOMIE ATTUALI DELLE VETTURE POSSONO RAPPRESENTARE UN LIMITE ALL'INTRODUZIONE DELL'ELETTRICO



«Oggi i rimborsi per l'energia consumata per la ricarica dai dipendenti presso il proprio domicilio vengono tassati, c'è una grave lacuna normativa che andrebbe risolta»



App e piattaforme: l'offerta di mercato è sempre più smart

Tempi duri per le wall box "attacca e stacca" di primo prezzo. Il mercato degli ev-charger ha ormai effettuato una sterzata decisa in direzione di prodotti e soluzioni intelligenti, programmabili e in grado di rispondere alle esigenze di un'utenza sempre più consapevole e competente che desidera sfruttare a pieno le funzionalità delle stazioni. Proprio per soddisfare queste esigenze i produttori stanno continuando a sviluppare app e piattaforme di gestione sempre più complete e user friendly, non solo con l'obiettivo di semplificare l'accesso all'elettrico agli utenti finali, ma anche e soprattutto per facilitare agli installatori tutta la parte di commissioning, ovvero tutto ciò che riguarda la configurazione e la messa in opera della stazione, anche laddove ci sia la necessità di gestire più punti di ricarica, di monitorare il consumo e di effettuare ricariche a pagamento. Sono numerose le tecnologie che oggi contribuiscono a rendere la gestione delle stazioni di ricarica ancora più semplice ma soprattutto affidabile. Come emerge dalla panoramica sull'offerta di mercato che è possibile trovare in queste pagine, tra i trend principali si conferma

PROGRAMMAZIONE, INTERAZIONE CON FOTOVOLTAICO, GESTIONE DI CARICHI E CONSUMI: I PRODUTTORI DI WALL BOX PUNTANO CON DECISIONE SU PRODOTTI INTELLIGENTI IN GRADO DI GARANTIRE ALL'UTENTE UNA SERIE DI FUNZIONALITÀ AGGIUNTIVE E ANCHE DI AGEVOLARE IL COMMISSIONING DA PARTE DEGLI INSTALLATORI. A QUESTE SI AFFIANCANO PIATTAFORME TERZE PARTI PER GESTIRE HUB DI RICARICA A PAGAMENTO CON SOLUZIONI TAYLOR MADE STUDIATE IN BASE ALLE

la presenza di piattaforme software con architettura in Cloud per assicurare una gestione dei dati sicura, sempre accessibile e facile da gestire anche nei contesti in cui la connettività delle stazioni non risulta ottimale. Tra le funzionalità di ricarica gestibili via app più richieste si trova tutto ciò che consente di ottimizzare l'autoconsumo, la programmazione delle ricariche in base all'energia in surplus prodotta da fotovoltaico e i software che contribuiscono alla gestione dei carichi. Ma non solo: alcuni

produttori hanno addirittura implementato delle funzionalità ad hoc per la gestione degli orari di ricarica grazie alle quali basta spuntare la modalità "sperimentazione Arera" per fare in modo di ricaricare a 6 kW gratuitamente quando previsto. Altri ancora sono in grado, attraverso l'app, di gestire la programmazione delle ricariche quando le tariffe del proprio gestore sono più convenienti. Altra funzionalità molto comoda per l'utente finale è quella denominata Daily Trip, ovvero la possibilità di impostare la

AUTEL

App e piattaforme in cloud per stazioni pubbliche

Autel App, comodamente scaricabile da App store, offre l'opportunità di installare e gestire con semplicità ed in maniera intuitiva i prodotti della gamma AC, attraverso il menù è possibile configurare l'apparecchio in merito alle esigenze del cliente.

Le funzioni sono molteplici, come la modalità PV-Hybrid che permette di associare la colonnina al sistema fotovoltaico e storage, Autostart per un'utilizzo immediato e senza necessità di autorizzazioni, Rfid card per gestire l'avviamento della ricarica solo su autorizzazione e moltissime altre impostazioni per un servizio di ricarica professionale alla portata di tutti. Per quanto riguarda l'uso di Hardware AC o DC in Modalità Pubblica o semipubblica, è disponibile il pacchetto Autel Cloud, il quale offre un servizio di manutenzione e personalizzazione rivolto a Cpo, installatori che gestiscono più colonnine in più Parcheggi, flotte aziendali o semplicemente strutture che vogliono offrire ai propri clienti un servizio professionale sempre mantenuto ed efficiente.

Autel Cloud è quindi la piattaforma che permette di personalizzare, gestire, riavviare, estrarre reportistica e molto altro, permettendo di verificare in qualsiasi momento da remoto il corretto funzionamento dell'infrastruttura di ricarica.



IN SINTESI

- + Grazie all'Autel App è possibile configurare la stazione in maniera personalizzata
- + Autel Cloud per la gestione degli hub ad accesso pubblico
- + Controllo da remoto e gestione report

BTICINO

Controllo totale tramite smartphone, tablet e PC

Lo sviluppo della mobilità elettrica porta con sé una serie di avanzamenti tecnologici che impattano nostre abitudini e il nostro modo di spostarci, tra cui la gestione delle infrastrutture di ricarica attraverso software specifici tramite app: una soluzione che unisce sicurezza e semplicità di utilizzo all'elemento smart. Le colonnine elettriche della gamma Green'Up di BTicino, adatte a tutti gli ambienti tra cui il residenziale, le aziende e i luoghi pubblici, possono essere gestite attraverso l'applicazione EV Charge (per Green'Up Premium in metallo e plastica) e Charger Control (per Green'Up One). La gestione via app, tramite connessione Bluetooth, permette una serie di funzioni che possono essere attivate attraverso lo smartphone. Tra queste, la possibilità di visualizza-

re le limitazioni della corrente di carica, il consumo dell'ultima ricarica e la programmazione del carico giornaliero.

L'utente può anche gestire la potenza in base alle proprie necessità e posticipare la ricarica dalle ore di punta alle ore in cui il costo dell'energia è minore o più conveniente. Inoltre, grazie al collegamento (opzionale) all'interfaccia di comunicazione IP per stazioni di ricarica Green Up, è possibile il controllo e la configurazione tramite PC, smartphone o tablet. Questa funzionalità permette inoltre la gestione della ricarica con le colonnine Green'Up Premium attraverso badge RFID: un vantaggio soprattutto in ambito aziendale o terziario dove può essere offerto il servizio di ricarica dei veicoli.



IN SINTESI

- + App EV Charge per programmare le stazioni
- + Gestione della potenza e dei consumi
- + Accesso tramite qualsiasi tipologia di device

ricarica in base ai chilometri percorsi quotidianamente.

Wall box: cosa proporre e perché

Oggi a disposizione degli installatori c'è una gamma molto ampia di soluzioni. Molto spesso, restando nell'ambito del target residenziale, si aprono due panorami differenti. Da un lato l'utente più tecnologico, che magari ha già installato un impianto fotovoltaico e desidera sfruttare tutta la tecnologia disponibile per ottimizzare le ricariche in un'ottica di autoconsumo e risparmio. Dall'altro, invece, ci sono gli utenti che prediligono affidabilità e praticità di utilizzo, ovvero, senza addentrarsi troppo tra le funzionalità di una app o del controllo della stazione, vogliono la garanzia di poter ricaricare senza intoppi e nella modalità più semplice. Di importanza fondamentale è la capacità, da parte dell'installatore, di scegliere il prodotto più adeguato alle diverse esigenze e ai diversi contesti, anche in base all'utilizzo e al tipo di fruizione del veicolo, come racconta Fabio Busiol, titolare di Turbox: «Nel panorama attuale della ricarica domestica e professionale, i software che accompagnano le wall box - tipicamente sotto forma di app per smartphone e portali web - rappresentano un elemento determinante per l'esperienza d'uso, sia dal punto di vista dell'utente finale sia dell'installatore. Le differenze tra una piattaforma e l'altra sono spesso significative: alcune puntano sull'integrazione nativa con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, altre offrono strumenti avanzati per la gestione dinamica dei carichi elettrici, mentre altre ancora si concentrano su un'interfaccia semplice e immediata per facilitare l'accesso anche agli utenti meno esperti. La scelta del software giusto non può quindi prescindere dal contesto applicativo - residenziale singolo, condomi-

niale o aziendale - e dalle specifiche esigenze del cliente, come la necessità di monitoraggio in tempo reale, di gestione multi-utente o di automazione energetica. Molti software per wall box offrono oggi funzioni preconfigurate che semplificano l'adesione a regole normative o programmi incentivanti, come la sperimentazione Arera, consentendo all'utente di attivare facilmente profili di ricarica vincolati a potenze e fasce orarie specifiche. In altri casi, invece, la

configurazione delle fasce orarie o della potenza di ricarica richiede un intervento manuale da parte dell'utente o dell'installatore, con un livello di complessità che varia da piattaforma a piattaforma. La gestione da remoto tramite app è ormai una caratteristica standard, ma la qualità della connettività rimane un elemento critico. Le app più evolute supportano la configurazione iniziale anche tramite connessione Bluetooth, utile in assenza temporanea di rete Wi-Fi o dati.

HANNO DETTO



“SPECIALIZZAZIONE, NEL SETTORE E-MOBILITY È FONDAMENTALE”
Carla Pirozzi, Environmental engineer di ChargeGuru

«L'e-mobility è un settore dove la specializzazione è fondamentale per garantire infrastrutture perfettamente funzionanti e capaci di rispondere alle esigenze dei clienti. Le piattaforme sono semplici da utilizzare, ma lo diventano solo se tutto il sistema sottostante è progettato e installato correttamente. Per creare questo tipo di ecosistema servono installatori preparati e competenti»



“LA COMPETENZA DELL'INSTALLATORE GARANTISCE STAZIONI AFFIDABILI E PERFETTAMENTE OPERATIVE”
Federico Bussatori, Ceo di Eliostech

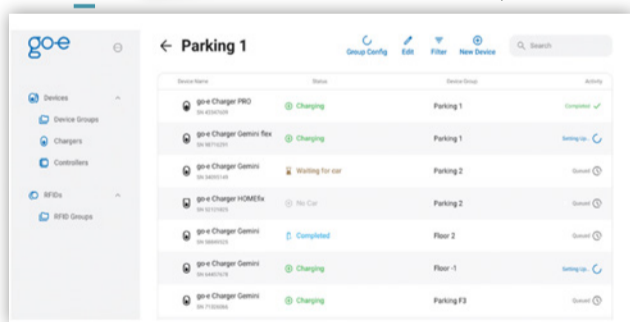
«Un discorso a parte merita invece l'aspetto della programmazione delle ricariche. In questo caso è necessario affidarsi a un installatore preparato e competente, proprio per avere la garanzia di una stazione perfettamente operativa e già impostata in base alle esigenze del cliente».



“CRITICITÀ SPESSO LEGATE ALL'INTEGRAZIONE CON IMPIANTI FV GIÀ ESISTENTI”
Fabio Busiol, titolare di Turbox

«Quando l'intero sistema proviene dallo stesso produttore, l'app è in grado di gestire nativamente i flussi energetici, decidendo se ricaricare l'auto, accumulare energia o privilegiare l'autoconsumo domestico. In tutti gli altri casi, è spesso necessario un sistema di terze parti per integrare i dati o si rischia di avere una visione parziale e meno ottimizzata».

Tuttavia, per il monitoraggio in tempo reale, l'aggiornamento dei dati e le funzionalità cloud, una connessione stabile a Internet è indispensabile. Alcuni software salvano localmente i dati delle sessioni di ricarica e li sincronizzano in automatico appena disponibile la connessione, mentre altri mantengono solo un numero limitato di sessioni, rischiando la perdita di dati in caso di disconnessioni prolungate». Affidabilità e semplicità di utilizzo si confermano qualità imprescindibili, meglio se accompagnate da un'app intuitiva con cui l'utente finale può gestire e monitorare la stazione in pochi e semplici passaggi. Premesso questo, la competenza dell'installatore è un punto fondamentale: know-how sul prodotto e specializzazione sono caratteristiche necessarie anche nella messa a terra delle infrastrutture più semplici, soprattutto per spiegare in maniera corretta e dettagliata al cliente tutte le caratteristiche e le funzionalità con cui è possibile interagire. «Se parliamo di software dedicato alla fruizione delle stazioni di ricarica, collaborando a stretto contatto con Wallbox, che è tra i nostri principali fornitori, l'app con cui ci confrontiamo più frequentemente è proprio MyWallbox» spiega Federico Bussatori, direttore commerciale di EliosTech. «È stata pensata per garantire la massima semplicità di utilizzo: un'app intuitiva che, attraverso lo smartphone, consente la massima interazione, ovvero di avere il pieno controllo delle colonnine, con un'interfaccia semplice e intuitiva anche, e soprattutto, per l'utente finale. In pratica, la configurazione della stazione viene fatta attraverso un'app dedicata agli installatori. Successivamente, tramite un link che forniamo, il cliente può accedere con le proprie credenziali - sempre nel pieno rispetto delle leggi sulla privacy - trovando già configurate varie funzionalità legate al suo profilo». Sem-



IN SINTESI

- + Modalità Daily Trip per caricare a seconda del chilometraggio percorso
- + Piattaforma go-e Portal per gestire flotte
- + Manutenzione da remoto e gestione degli accessi via Rfid Card

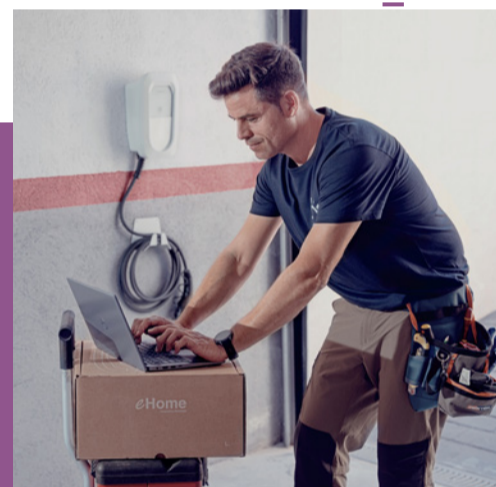
CIRCONTROL

Con Cosmos un universo di opportunità

Circontrol offre soluzioni software per proprietari di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici, utenti di EV e installatori, coprendo tutti i segmenti della ricarica. La tecnologia dell'azienda consente di monitorare e configurare diverse installazioni, dalla ricarica domestica alle grandi infrastrutture. In qualità di produttore specializzato nel settore, Circontrol va oltre l'hardware, fornendo soluzioni software complete per i proprietari di infrastrutture di ricarica e per gli utenti, offrendo al contempo strumenti software per semplificare la configurazione dei caricabatterie agli installatori. Cosmos è la piattaforma cloud di Circontrol per il monitoraggio di qualsiasi infrastruttura di ricarica EV sviluppata per semplificare e ottimizzare il processo di gestione, centralizzando tutti i dati in una dashboard facile e intuitiva. La piattaforma consente il controllo remoto di ogni punto di ricarica, oltre a fornire diagnosi dettagliate in caso di malfunzionamenti, riducendo i tempi di risoluzione dei guasti. Inoltre, permette di registrare o disattivare utenti, che possono utilizzare l'app Cosmos per autenticarsi e avviare o interrompere le sessioni di ricarica, evitando così l'uso di RFID o altre interazioni fisiche con la stazione di ricarica. Cosmos è una piattaforma altamente adattabile, compatibile con molte tipologie di infrastrutture, inclusi ambienti aziendali, spazi commerciali e parcheggi. È disponibile in diversi livelli di abbonamento, in base al numero di prese da gestire, da 15 fino a 800 punti di ricarica. Circontrol offre un'app mobile dedicata al caricatore residenziale eHome 5. L'app consente agli utenti di avviare o mettere in pausa la ricarica, autenticare la propria sessione e monitorare i consumi energetici domestici.

IN SINTESI

- + Grazie alla piattaforma Cosmos installazioni più semplici e intuitive
- + Gestione fino a 800 charging point
- + Companion app per wall box eHome 5



GO-E

Smart app per ricariche user friendly

go-e mette a disposizione di installatori e utenti privati una serie di applicazioni smart e innovative per rendere la gestione dei punti di ricarica più efficiente. L'app go-e gratuita permette il monitoraggio e la modifica dello stato di ricarica in qualsiasi momento e adatta le singole sessioni di ricarica alle esigenze personali dell'utente: Telecomandabile via Wi-Fi, e nei modelli compatibili anche tramite rete mobile, l'applicazione si presenta con tre modalità principali per la ricarica: Eco, Basic e Daily Trip. In modalità Eco l'utente sfrutta il pieno potenziale del mondo go-e, mirando all'ottimizzazione dei costi in base alla disponibilità di energia solare e ai prezzi attuali delle tariffe flessibili integrate. Per coloro che invece devono seguire un regime settimanale o sono stretti con i tempi, la modalità Daily Trip permette loro di lasciare la pianificazione delle ricariche interamente a go-e: Specificando l'orario preferito per il completamento della ricarica e la quantità di energia o l'autonomia necessaria, l'utente è sicuro di avere la macchina sempre pronta puntualmente senza rinunciare all'ottimizzazione dei costi. Con go-e Portal infine arriva la piattaforma basata su browser per installatori e fleet manager: Oltre alle funzioni già presenti in app, go-e Portal permetterà di gestire contemporaneamente i punti di ricarica installati in luoghi diversi, di essere integrato con i server OCPP di sistemi esterni per la fatturazione e di eseguire la manutenzione remota di tutte le stazioni di ricarica installate. Si tratta quindi della soluzione perfetta per la configurazione multipla di un alto numero di punti di ricarica con relativa gestione dei gruppi di ricarica: Dalla gestione di accesso via RFID e del bilanciamento dinamico del carico, alle impostazioni per località, tutto è compreso in un'interfaccia semplice ed efficace.

INGEAM

Gestione evoluta e intelligente della ricarica

Ingeteam propone un ecosistema software completo per la gestione e il monitoraggio delle infrastrutture di ricarica, pensato sia per l'utente finale sia per l'installatore. Il cuore di questo sistema è Cloud Manager, un portale accessibile via web che consente una supervisione dettagliata delle stazioni di ricarica, con un focus particolare su tracciabilità dei consumi, stato operativo degli impianti e report ESG, inclusa la CO₂ risparmiata in tempo reale. Cloud Manager permette di monitorare l'intero parco colonnine, con dati sulle sessioni di ricarica, l'energia erogata e l'analisi delle perfor-

mance. L'installatore può accedere a una panoramica completa di tutti gli impianti installati, ricevendo aggiornamenti - in tempo reale - sullo stato delle colonnine, agevolando così interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria. Inoltre, l'integrazione con software di monetizzazione consente gestioni ibride, ideali per flotte aziendali, contesti condominiali o parcheggi pubblici a uso misto. Per configurazioni più complesse, Ingeteam offre Smart DLM, l'ultima evoluzione del sistema DLM 2.0 per la gestione intelligente e dinamica dell'energia in un impianto, grazie ad



IL SOLAR PARK DI INGETEAM ITALIA CON 11 COLONNINE FUSION E UNA

uno Smart Meter che agisce da gestore dell'impianto. Consente di adattare la potenza dei caricatori in tempo reale in base al carico complessivo dell'impianto, assegnando automaticamente la priorità ai caricatori DC. Tutti i modelli Fusion e Rapid sono compatibili con Smart DLM ed è persino possibile combinarli tra loro, configurando fino a 64 dispositivi nello stesso impianto.

IN SINTESI

- + Piattaforma Cloud Manager per la supervisione degli hub di ricarica
- + Report ESG con Co2 risparmiata in tempo reale
- + Aggiornamenti in real time di tutti gli impianti installati per programmare manutenzione ordinaria e straordinaria

MENNEKES

Una gamma software completa per utenti e installatori

L'uso e la gestione delle soluzioni per la ricarica Mennekes sono ancora più semplici grazie alle applicazioni gratuite e alle interfacce web messe a disposizione per l'utente finale e per l'installatore.

Per chi guida elettrico e si affida alle wall box Amtron 4You 500 o Amtron 4Business 700, l'Amtron 4Drivers App offre un design intuitivo unito alla massima funzionalità: avvio, arresto e monitoraggio dei processi di ricarica, ricarica solare, contabilizzazione delle auto aziendali, gestione di fino a 10 veicoli, esportazione delle statistiche, gestione degli utenti e tag Rfid. Sempre con gli stessi modelli, ma per i professionisti del settore elettrico, l'Amtron 4Installers App è la soluzione all-in-one per la messa in funzione delle wall box. Dalla configurazione al controllo finale, l'app accompagna l'installatore lungo l'intero processo, offrendo anche una piattaforma avanzata per gestire con efficienza i punti di ricarica e monitorare lo stato del sistema. Sempre per gli installatori, il software gratuito Charge Point Manager semplifica la gestione dei punti di ricarica della Linea Professional che possono essere impostati e configurati in modo semplice e facile. Il vantaggio è anche un notevole risparmio di tempo grazie all'accesso simultaneo a tutti i dispositivi della rete.

Infine, i servizi must have per la gestione e il pagamento delle ricariche. Quando il servizio di ricarica è offerto gratuitamente o come fringe benefit, Mennekes Cloud con la sua dashboard è l'ideale per monitorare in tempo reale l'infrastruttura con possibilità di intervento da remoto, manutenzione predittiva, aggiornamenti ed esportazione delle statistiche anche ai fini della contabilizzazione delle ricariche domestiche delle company car. Mennekes Pay, infine, è il servizio più completo che consente di offrire il servizio di ricarica a pagamento in modo automatizzato e di essere presenti sulle mappe online più utilizzate dagli eDriver.

IN SINTESI

- + App per avvio e monitoraggio dei processi di ricarica
- + Gestione dei pagamenti delle ricariche
- + Piattaforma Mennekes Pay per la gestione dei pagamenti



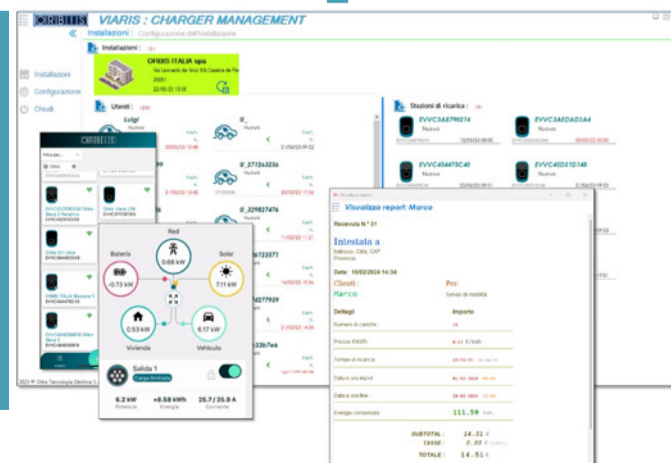
ORBIS

VCM: ideale per flotte e amministratori condominiali

Orbis mette a disposizione degli utenti una serie di strumenti che semplificano il controllo e la gestione delle stazioni di ricarica Viaris in vari contesti applicativi. L'app e-Viaris consente di monitorare da remoto lo stato della ricarica, tenere sotto controllo i consumi e configurare il funzionamento della stazione, inclusa la potenza massima dell'impianto per la modulazione della carica. L'app permette inoltre di registrare più stazioni Viaris e, in presenza di un impianto fotovoltaico, agevola la selezione della modalità di ricarica più adatta, tra solare, ibrida o rete combinata con solare. Per contesti più complessi, come hotel, condomini, parcheggi o aziende, Orbis propone il software Viaris Charger Management (VCM), uno strumento pensato per consentire a gestori, fleet manager e amministratori di monitorare gli impianti multistazione e di gestire la rendicontazione dei consumi per singolo utente o punto di ricarica, semplificando la gestione del pagamento dei servizi erogati. A supporto degli installatori, Orbis offre anche una soluzione cloud che permette il controllo remoto delle stazioni installate. In caso di malfunzionamento, l'installatore può accedere alle informazioni tecniche utili per diagnosticare il problema prima di recarsi sul posto. Attraverso questa piattaforma è possibile configurare le stazioni, aggiornare il firmware e geolocalizzare le installazioni, ottenendo così una visione completa e centralizzata di tutti gli interventi effettuati.

IN SINTESI

- + App e-Viaris per la gestione personalizzata delle ricariche
- + Software Viaris Charger Management per la gestione di hub di ricarica da remoto
- + Soluzioni via Cloud per manutenzione da remoto



plicità di utilizzo e facilità nel commissioning, ovvero nella configurazione dell'infrastruttura, sono caratteristiche prioritarie nella scelta del prodotto da utilizzare anche per ChargeGuru, come ci spiega Carla Pirozzi, Environmental engineer: «Per i clienti non legati a una gestione flotte, come ad esempio piccole aziende che vogliono offrire il servizio di ricarica a dipendenti o visitatori, adottiamo soluzioni più snelle. In questi casi utilizziamo prodotti dotati di un'app proprietaria che consente una gestione semplice e completa delle sessioni di ricarica. La scelta del prodotto da installare viene effettuata di volta in volta in base alle esigenze specifiche del cliente. Attualmente, nella scelta dei marchi da trattare, l'affidabilità dei prodotti riveste un ruolo fondamentale. Scegliamo solo soluzioni conformi alle normative italiane, poiché è una prerogativa imprescindibile. Inoltre, diamo grande importanza al contatto diretto con i produttori: è essenziale, nell'ambito del post-vendita, avere interlocutori reattivi e proattivi».

Ricarica next level: le piattaforme

Quando gli installatori si trovano invece a operare in contesti più complessi - ovvero flotte aziendali, condomini, oppure in qualsiasi ambito in cui venga richiesto di offrire la ricarica come servizio a pagamento - entrano in gioco le piattaforme di gestione, ovvero dei software sviluppati sia dai produttori degli EV-charger, sia da società terze parti, che offrono un altissimo livello sia in termini di personalizzazione dell'hub di ricarica, sia del controllo da remoto, sia nella gestione appunto delle transazioni e del rendiconto dei pagamenti. Solitamente si presentano come dei programmi gestibili via web browser che permettono di monitorare simultaneamente più punti di ricarica, anche se ubicati presso location differenti.

Il principale punto di forza per l'installatore, in questo caso, è la possibilità di creare dei progetti tailor made che siano in grado di rispondere alle esigenze del cliente con un altissimo livello di personalizzazione. «ChargeGuru propone una piattaforma pensata specificamente per chi ha la necessità di gestire flotte di veicoli e stazioni con più punti di ricarica, anche multisede» spiega Carla Pirozzi. «Il punto di partenza è la sua flessibilità, che risponde alle esigenze peculiari di questo target, creando soluzioni il più possibile tailor made. E' inoltre semplice configurarla, fermo restando che l'installatore deve possedere una buona conoscenza della fase di commissioning, ovvero delle procedure per collegare le stazioni di ricarica installate sia presso l'azienda sia presso il domicilio dei dipendenti, in modo che tutta l'infrastruttura sia visibile e gestibile dal back-end. Dal lato fleet manager, questa soluzione si concretizza in una piattaforma di gestione fruibile da PC, attraverso cui è possibile monitorare lo storico delle sessioni di ricarica, l'utente che le ha effettuate e i relativi consumi. Sempre tramite software è possibile impostare le tariffe di ricarica, se previste, e gestire pagamenti e rimborsi. Il driver invece utilizza la nostra app, attraverso la quale può gestire la ricarica sia sulla wallbox domestica, sia sulle colonnine aziendali, mantenendo così uno storico completo delle sessioni e dei consumi. Il sistema che adottiamo per la gestione delle ricariche nei condomini si basa sulla stessa piattaforma, estremamente personalizzabile. In questo caso, però, ci occupiamo direttamente di tutta l'installazione e configurazione, e gestiamo autonomamente anche le ricariche dei singoli

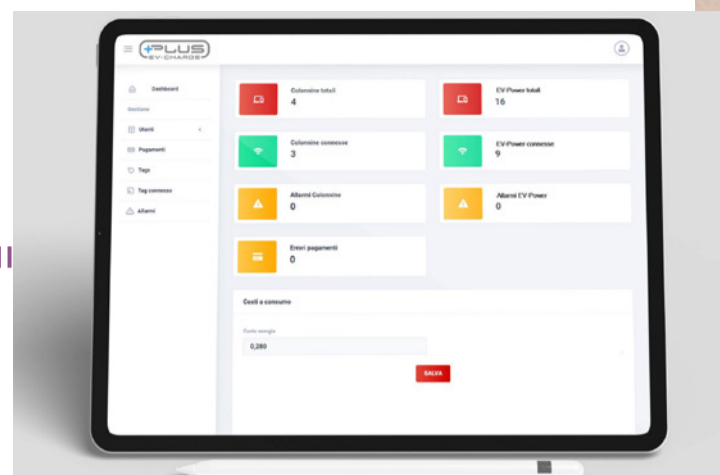
PLUS EV-CHARGE

I vantaggi del Sistema Smart Cloud

Nato per gestire le aree di ricarica composte da gruppi di caricatori, Smart Cloud è una web-app che permette di monitorare e gestire gruppi di stazioni di ricarica Plus Ev-Charge nello stesso momento. Questi organigrammi permettono di supervisionare uno o più piazzali composti da prodotti Plus Ev-Charge, da qualsiasi dispositivo dotato di una connessione internet ed un web browser, senza essere obbligati ad installare nulla nei dispositivi. Da questa app si hanno innumerevoli possibilità, ad esempio: monitorare ogni presa in tempo reale, iscrivere nuovi utenti e configurare i loro profili, controllare gli allarmi, controllare lo storico dei contatori e delle centraline, i consumi di ogni presa ed ogni utente, lo storico delle sessioni di ricarica ed eventuali ricariche sui profili, se le ricariche sono state effettuate autonomamente (tramite carta di credito) o in reception, stampare report e grafici sui consumi, spostare un transponder o profilo nella blacklist, controllare i contatori di ogni erogatore, disattivare una presa da remoto, monitorare gli allarmi, gestire il credito nei profili, creare diversi profili per diverse categorie di utilizzatori.

IN SINTESI

- + Piattaforma per monitorare e gestire le utenze
- + Report sui consumi e controllo dei contatori
- + Gestione e disattivazione da remoto



condomini. In questi progetti forniamo formule di abbonamento basate sui consumi, sollevando completamente l'amministrazione condominiale da qualsiasi onere. Anche in questo caso le ricariche vengono gestite e monitorate tramite l'app ChargeGuru».

L'introduzione di piattaforme terze parti si rende necessaria soprattutto nel caso in cui ci sia la necessità da parte del cliente di condividere il punto di ricarica al pubblico integrando un sistema di pagamento. In questo contesto occorre rendere la stazione visibile e interoperabile, oltre a fornire la possibilità, ad esempio, di poter gestire i pagamenti tramite QR Code per evitare il costo ulteriore di un terminale POS. «Per la configurazione di stazioni con più EV-charger spesso viene fornita al cliente la piattaforma di gestione creata da Wallbox, preferibilmente su PC per una maggiore comodità di utilizzo» spiega Federico Bussatori. «Il software fornito da Wallbox permette di monitorare più punti di ricarica anche attivati, ad esempio, presso sedi differenti. Nel caso in cui siano necessarie soluzioni custom perché il cliente ha richieste particolari in termini di configurazione, integriamo software di terze parti compatibili con lo standard Ocpp, potendo personalizzare ogni singolo dettaglio. In questo modo si aprono svariate possibilità per un approccio assolutamente tailor made nella realizzazione dell'infrastruttura. Spesso queste personalizzazioni si rendono necessarie per gestire pagamenti, aggiungere funzioni non previste dall'applicazione standard (ad esempio lo sblocco del cavo via Rfid al termine della ricarica) o per garantire la presenza di provider interoperabili presso le proprie colonnine».

L'integrazione con altri servizi digitali, la gestione separata e diversificata dei profili utente, piuttosto che la definizione di tariffe ad hoc - basti pensare ad esempio anche all'ambito condominiale - sono tutte funzionalità che richiedono livelli di personalizzazione garantiti da una piattaforma terze parti configurabile dall'installatore, come conferma anche Fabio Busiol di Turbox: «Quando si gestiscono più punti di ricarica - come in contesti condominiali, parcheggi privati o strutture aperte al pubblico - diventa essenziale poter contare su un software capace di controllare e monitora-

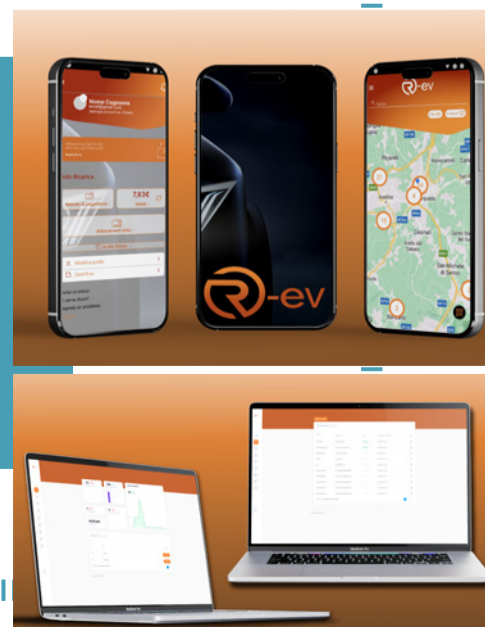
R-EV

App per ricariche pubbliche e gestione degli hub via cloud

Per R-ev, la mobilità elettrica non si esaurisce nella potenza o nella tecnologia: ciò che davvero fa la differenza è la capacità di gestire la ricarica in modo intuitivo, rapido ed efficiente. È proprio in quest'ottica che, oltre allo sviluppo dell'hardware, R-ev ha progettato un ecosistema digitale completo, composto da un'App dedicata per smartphone e da una piattaforma cloud professionale per il monitoraggio e la gestione avanzata. L'App R-ev, disponibile per dispositivi iOS e Android, consente agli utenti di controllare ogni fase della ricarica direttamente dal proprio smartphone. Attraverso pochi semplici tocchi, è possibile caricare il wallet con modalità di pagamento sicure, avviare o interrompere una sessione di ricarica, monitorare in tempo reale la disponibilità delle stazioni e, grazie all'integrazione con Google Maps, trovare, raggiungere e prenotare il punto di ricarica più vicino. Per contesti più articolati - come flotte aziendali, condomini, parcheggi pubblici o privati - R-ev propone una piattaforma cloud avanzata, che offre una gestione completa ed efficiente di più stazioni di ricarica da un'unica dashboard. Gli operatori possono così monitorare i consumi, programmare le ricariche per evitare sovraccarichi, generare report dettagliati, personalizzare le tariffe e gestire differenti livelli di accesso. Grazie a questi strumenti, R-ev trasforma la ricarica elettrica in un processo semplice, sicuro e altamente ottimizzato, confermando il proprio impegno verso una mobilità elettrica realmente a misura di persona e di impresa.

IN SINTESI

- + Sistema adatto ai Cpo per la gestione delle stazioni ad accesso pubblico
- + App proprietaria per l'utente finale
- + Gestione multistazione attraverso un'unica dashboard





© AdobeStock

SCAME

Software e servizi per una mobilità elettrica integrata

Nel contesto della transizione energetica, le infrastrutture di ricarica non possono più essere considerate solo come dispositivi hardware. La vera evoluzione passa dall'integrazione tra colonnine, software di gestione e servizi digitali. È su questi tre pilastri che si fonda l'offerta Scame per la mobilità elettrica.

Lato software, Scame propone tre soluzioni scalabili, pensate per rispondere in modo efficace alle diverse esigenze di utenti privati e operatori professionali. Per l'ambito domestico, la Scame E-Mobility App (disponibile per dispositivi Android e iOS)

consente il controllo intelligente delle wallbox in versione "LITE". L'app permette il monitoraggio della ricarica in tempo reale, la consultazione delle statistiche di consumo, la gestione dinamica della potenza e l'attivazione della ricarica da fotovoltaico. Un'interfaccia intuitiva e funzionalità pensate per l'uso quotidiano rendono l'esperienza utente semplice e completa. Per le piccole aziende e le strutture con esigenze di gestione centralizzata, lo Scame Management System rappresenta la soluzione ideale.

Integrato nativamente nelle versioni "PRO" delle stazioni di ricarica in AC e in tutte le versioni in DC, consente di gestire accessi, profili utente, limiti di potenza e programmazione delle sessioni di ricarica. Accessibile via Web Server, può essere collegato a piattaforme esterne tramite protocollo OCPP, garantendo piena interoperabilità. La proposta si completa con ELEVA, la piattaforma pensata per progetti su larga scala in contesti aziendali, condomini e strutture ricettive. ELEVA consente un controllo capillare del sistema di ricarica, integrando funzionalità software avanzate con servizi pre e post vendita. Energy e Facility Manager, Fleet Manager, progettisti ed installatori trovano in Scame un ecosistema completo per affrontare in modo efficiente e sicuro la sfida della mobilità elettrica.



IN SINTESI

- + Piattaforma proprietaria Eleva per gestione di hub su larga scala ed efficientamento energetico
- + App per personalizzare e controllare le funzionalità delle wallbox
- + Scame Management System per la gestione dei carichi e programmazione delle ricariche

SUNGROW

Interfaccia intuitiva e numerose funzionalità

iEnergyCharge è il software sviluppato da Sungrow per una gestione smart ed efficiente delle ricariche di veicoli elettrici, pensato per adattarsi sia all'uso domestico sia a quello aziendale. Disponibile per dispositivi Android e iOS, l'applicazione consente agli utenti di monitorare, configurare e controllare da remoto le stazioni di ricarica Sungrow, offrendo un'interfaccia intuitiva e ricca di funzionalità. Tra le principali possibilità offerte da iEnergyCharge vi è la ricarica programmata, che consente di definire l'orario di inizio e la durata della sessione, con l'obiettivo di ottimizzare i costi legati al consumo energetico. L'app permette inoltre di associare una o più schede RFID a ciascuna stazione, facilitando così la tracciabilità dei consumi per singolo utente, un'opzione particolarmente utile in contesti aziendali. Il sistema supporta anche il bilanciamento dei carichi: grazie all'integrazione con contatori intelligenti o sensori CT, regola automaticamente la potenza erogata per evitare sovraccarichi. Gli utenti hanno la possibilità di impostare manualmente la corrente massima per ogni sessione di ricarica, personalizzando ulteriormente l'esperienza in base alle esigenze. I dati relativi alle sessioni possono essere esportati in formato PDF o XLSX e inviati via email, includendo dettagli sui consumi e i costi sostenuti. La connessione tra l'app e la stazione di ricarica può avvenire sia tramite rete WLAN locale – in modalità "near-end" – sia attraverso Internet, per un controllo da remoto. L'associazione iniziale con il dispositivo avviene semplicemente inquadrando il QR code presente sulla stazione, dopo di che è possibile completare la configurazione direttamente tramite l'applicazione. Per quanto riguarda il controllo remoto, iEnergyCharge consente di attivare o interrompere la ricarica, di visualizzare in tempo reale i valori di tensione, corrente e potenza, di ricevere notifiche in caso di anomalie e di aggiornare il firmware delle stazioni direttamente dall'app. In sintesi, iEnergyCharge si propone come una soluzione semplice ma estremamente versatile, pensata per soddisfare le esigenze sia degli utenti privati sia di fleet manager e aziende che desiderano avere il pieno controllo digitale del proprio sistema di ricarica.

IN SINTESI

- + Piattaforma versatile pensata per interagire facilmente con le stazioni
- + Notifiche in caso di malfunzionamenti o firmware update
- + Configurazione automatica tramite QRCode



re tutte le stazioni in modo centralizzato. Nel caso dei condomini, la soluzione più utilizzata è l'impiego del software nativo del produttore, che consente la gestione degli accessi tramite schede Rfid intestate ai singoli utenti, il monitoraggio delle sessioni e, in alcuni casi, la generazione di report mensili o trimestrali utili per la ripartizione dei costi. Questo approccio è generalmente più semplice da implementare e non richiede connessioni a sistemi esterni. Per ambienti più complessi – come stazioni pubbliche o semi-pubbliche in aziende, strutture ricettive o commerciali – si utilizzano invece piattaforme esterne basate su protocollo OCPP, in grado di dialogare con diverse marche di wallbox. Queste piattaforme permettono la gestione da remoto, l'abbinamento a sistemi di pagamento digitali, la definizione di tariffe differenziate, la creazione di accessi temporanei e l'integrazione con altri servizi digitali. La scelta tra software nativo e piattaforma OCPP dipende quindi dalle esigenze specifiche del sito: semplicità e tracciabilità per i condomini; versatilità e servizi aggiuntivi per le strutture aperte al pubblico».

Software sempre più user-friendly, ma attenzione alle criticità

Nonostante negli ultimi anni siano stati fatti enormi passi avanti riguardo alla semplicità di utilizzo e all'affidabilità delle stazioni, esistono alcune criticità a cui gli installatori devono prestare attenzione quando approcciano alcune situazioni particolari, magari presso location dove la connettività non è particolarmente supportata, oppure dove sono richiesti accorgimenti particolari affinché app e stazioni dialoghino perfettamente anche a distanza. «Considerando che per molti utenti si tratta del primo approccio a questo tipo di piattaforme, non mancano alcune criticità iniziali» conferma Carla Pirozzi. «A prescindere dalla complessità del software, la nostra priorità è fornire una grande quantità di guide pratiche, non solo per l'utilizzo delle piattaforme, ma anche più generalmente per avvicinare l'utente alla mobilità elettrica, che ancora rappresenta una novità per molti. Se vogliamo analizzare le principali criticità nella fase di utilizzo, esse sono principalmente legate a difficoltà di connessione. La piattaforma, a livello utente, risulta invece molto intuitiva. Organizziamo sessioni demo e, molto spesso, i fleet manager riescono ad acquisire una buona familiarità con il sistema già dopo poche ore di utilizzo. Dal punto di vista dell'utente finale, le funzionalità da gestire sono poche e tutte raccolte in un'app semplice ed efficace, che consente di monitorare ogni aspetto della ricarica». «Nonostante oggi si sia raggiunto un ottimo livello di affidabilità, in passato non sono mancati episodi con criticità da risolvere» prosegue Bussatori. «Possiamo comunque affermare che, nella nostra esperienza, il 90% dei problemi riscontrati è imputabile ad errori dell'utente. Un altro aspetto critico riguarda ad esempio le pre-autorizzazioni, con alcuni Emsp che addebitano un costo forfettario per la ricarica e successivamente restituiscono la differenza. Alcune piattaforme impiegano più tempo per completare questo processo, creando qualche malumore nell'utente finale. Tuttavia, è solo questione di esperienza e di mancanza di informazioni da parte delle istituzioni, che invece dovrebbero sostenere la transizione attraverso semplici campagne informative per spiegare quanto il passaggio all'auto elettrica sia, in

VELTIUM

Fleet-at-home, la soluzione smart per la gestione flotte

Nel panorama in continua evoluzione della mobilità elettrica, le aziende affrontano una nuova sfida: la gestione efficiente, trasparente e semplificata delle ricariche domestiche dei veicoli elettrici utilizzati dai propri dipendenti. È proprio in risposta a questa esigenza concreta che nasce Fleet-at-home, la soluzione sviluppata da Veltium per rivoluzionare il lavoro quotidiano dei gestori di flotte aziendali. Fleet-at-home è una piattaforma digitale intelligente pensata specificamente per le aziende che desiderano monitorare, gestire e semplificare la ricarica dei veicoli elettrici della propria flotta, anche quando avviene al domicilio dei dipendenti. Questa soluzione si inserisce perfettamente nell'ecosistema di prodotti e servizi di Veltium, offrendo un controllo completo, automatizzato e centralizzato di tutte le ricariche domestiche effettuate attraverso i dispositivi dell'azienda. La piattaforma consente ai gestori di flotte di superare uno dei principali ostacoli all'adozione del veicolo elettrico in ambito aziendale: la complessità nella rendicontazione dei costi di ricarica effettuati a casa dai dipendenti. Con Fleet-at-home, il monitoraggio e il rimborso di tali spese diventano finalmente semplici, precisi e trasparenti. Inoltre, la piattaforma offre un sistema di reporting avanzato che permette di analizzare le abitudini di ricarica, identificare aree di miglioramento e ottimizzare i costi. Le aziende possono accedere a cruscotti dinamici con dati aggiornati in tempo reale, facilitando la presa di decisioni strategiche. Un ulteriore valore aggiunto è rappresentato dalla possibilità di ottenere un quadro aggregato dell'impronta ambientale della flotta, con report sulle emissioni di CO₂ evitate e sull'efficienza energetica media dei veicoli. Questo aspetto è sempre più rilevante per le aziende che puntano a obiettivi ESG (Environmental, Social and Governance) e devono rendicontare le proprie performance ambientali a investitori, stakeholder o autorità pubbliche.

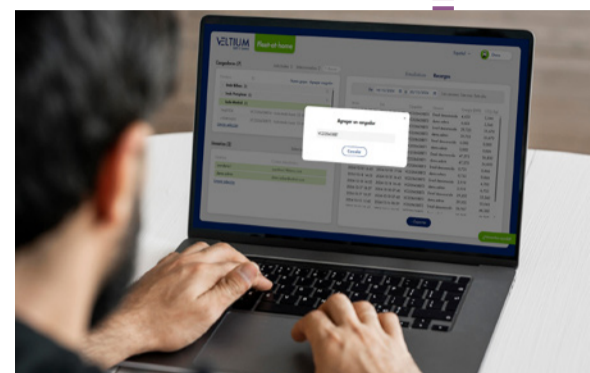
realtà, più semplice di quanto si pensi». Altro contesto in cui possono crearsi delle problematiche particolari è quello in cui l'installatore si trova a integrare una wall box dove esiste già un impianto fotovoltaico. In questo caso è bene procedere assicurandosi prima circa la compatibilità della stazione e operare in modo da assicurare all'utente finale la possibilità di sfruttare tutte le funzionalità di cui l'ev-charger è provvisto. Dalla nostra esperienza, una delle principali criticità si presenta quando una wall box deve dialogare con un impianto fotovoltaico già esistente, magari di un altro marchio. Non sempre si ottiene una piena compatibilità» spiega Fabio Busiol di Turbox. «I software più avanzati supportano l'uso di meter bidirezionali che rilevano l'energia in eccesso e la indirizzano alla ricarica del veicolo, ma spesso non riescono a interagire direttamente con l'inverter. Questo significa che il sistema rileva un surplus in uscita, ma non sa se quel surplus provenga effettivamente dalla produzione solare. Diventa quindi fondamentale scegliere una piattaforma software che non solo rilevi l'energia in eccesso, ma che sia anche in grado di interagire in modo efficace con l'inverter e, se presente, con la batteria di accumulo. Questa funzionalità è pienamente garantita solo da alcuni sistemi in cui wall box, inverter e software sono progettati come un ecosistema integrato. Quando l'intero sistema proviene dallo stesso produttore, l'app è in grado di gestire nativamente i flussi energetici, decidendo se ricaricare l'auto, accumulare energia o privilegiare l'autoconsumo domestico. In tutti gli altri casi, è spesso necessario un sistema di terze parti per integrare i dati o si rischia di avere una visione parziale e meno ottimizzata. Il livello di usabilità dei software di gestione dipende fortemente dal tipo di utente e dal suo grado di familiarità con la tecnologia.

Chi possiede già un impianto fotovoltaico o ha una buona conoscenza dei sistemi energetici domestici tende a sfruttare appieno le funzionalità avanzate messe a disposizione dalle app, come la gestione delle priorità di ricarica, il monitoraggio in tempo reale dei flussi energetici o la programmazione in base alle fasce orarie. Nel lavoro quotidiano di Turbox, riscontriamo che molti utenti preferiscono invece modalità più semplici e immediate, come l'avvio della ricarica tramite scheda Rfid o l'autorizzazione automatica alla connessione del veicolo. Nei casi in cui il livello di digitalizzazione sia più basso – ad esempio con utenti anziani o in contesti condominiali – viene spesso richiesto che la stazione sia sempre attiva, senza necessità di interazioni manuali o digitali. Per questo motivo, progettiamo ogni installazione con un'attenzione particolare alla personalizzazione delle impostazioni, così da offrire un'esperienza coerente con le reali esigenze dell'utente finale».

Competenza e specializzazione sono fondamentali

In un mercato sempre più complesso e tecnologico come quello dell'ev-charging, dove, come si evince facilmente nei box a corredo dell'articolo in queste pagine, software di gestione, app e piattaforme giocano un ruolo sempre più preponderante, poter offrire un servizio di installazione specializzato e competente è di estrema importanza.

L'affidabilità di una stazione dipende in primis dalla professionalità di chi la realizza e la competenza in ambito e-mobility è un valore aggiunto importante nei confronti del cliente finale, sia che si tratti di un utente privato, sia di un'azienda. «Possiamo affermare, sulla base della nostra esperienza sul campo, che oltre l'80% dei clienti è stato in grado di utilizzare la



IN SINTESI

- + Sistema smart e integrato per monitorare le ricariche presso il domicilio dei dipendenti
- + Rimborsi gestiti in maniera facile e trasparente
- + Rendiconto aggiornato per la gestione degli obiettivi ESG aziendali

VISSMANN

Controllo totale dell'hub domestico

La wall box Viessmann VEC04 Smart rappresenta una soluzione avanzata e versatile per la ricarica dei veicoli elettrici, progettata per adattarsi sia a contesti domestici che professionali. È disponibile in versione monofase da 7,4 kW e in configurazioni trifase da 11 e 22 kW, offrendo così un'ampia gamma di potenze per soddisfare diverse esigenze di installazione. Tra le sue principali caratteristiche spicca un display Lcd a colori, che consente di visualizzare in tempo reale i dati relativi alla sessione di ricarica.

La connettività è garantita grazie alle interfacce Wi-Fi e LAN integrate, che permettono il collegamento a Internet e il monitoraggio da remoto tramite l'app dedicata Drive Green. La gestione dell'accesso alla ricarica è resa semplice e sicura grazie all'interfaccia RFID, con card incluse per l'attivazione e la disattivazione, oltre alla possibilità di utilizzare la modalità Plug&Charge per una maggiore comodità. La VEC04 Smart offre anche funzionalità intelligenti per l'ottimizzazione dell'energia: è possibile



IN SINTESI

- + App dedicata Drive Green per la gestione delle ricariche
- + Controllo dinamico del carico
- + Display Lcd a colori

collegare un energy meter esterno per attivare il controllo dinamico dei carichi. In questo modo, la wall box regola automaticamente la potenza di ricarica in funzione della disponibilità di energia sull'utenza, tenendo conto anche dei consumi degli altri dispositivi attivi. Infine, la gestione di più punti di ricarica è semplificata grazie alla possibilità di collegare più unità in cascata secondo una logica master-slave, utilizzando un solo misuratore per un controllo centralizzato ed efficiente.

stazione di ricarica fin dal primo giorno senza la minima difficoltà» spiega Federico Bussatori. «Un discorso a parte merita invece l'aspetto della programmazione delle ricariche. In questo caso è necessario affidarsi a un installatore preparato e competente, proprio per avere la garanzia di una stazione perfettamente operativa e già impostata in base alle esigenze del cliente. Coloro che tentano installazioni in autonomia o si rivolgono a installatori non qualificati o poco esperti in ambito e-mobility possono incorrere in problemi legati alla configurazione del meter, alla gestione della potenza tra diverse stazioni, o alle impostazioni del costo dell'energia al kWh. Questo è un ottimo spunto per ricordare l'importanza e il valore aggiunto di un installatore qualificato. Non ci limitiamo mai alla mera vendita della wall box, ma, attraverso la configurazione del software, forniamo soluzioni chiavi in mano. Quando il tecnico lascia la struttura, il prodotto è funzionante e configurato secondo le specifiche dell'utente. Ormai non siamo più nel 2020, quando la wallbox era una semplice 'presa' a cui collegare la macchina per ricaricarla. Oggi le aziende chiedono innanzitutto di monitorare i consumi e, molto spesso, di poter sapere chi ha consumato cosa, ovvero avere sottomano un quadro delle ricariche effettuate dai singoli dipendenti. Questo conferma che il mercato oggi richiede assolutamente prodotti smart, accompagnati da software capaci di garantire un ventaglio di funzionalità. Il caricatore a basso costo, che semplicemente ricarica la vettura, appartiene ormai al passato e non ha più senso di esistere. Eliostech propone ai suoi installatori solo soluzioni intelligenti ed evolute, capaci di garantire queste opportunità. Tuttavia, ci accorgiamo che spesso c'è ancora poca conoscenza del settore e-mobility e i clienti faticano a comprendere le differenze rispetto a un prodotto basico di primo prezzo. Sono tutte funzioni che diventano realmente necessarie una volta che si inizia ad utilizzare quotidianamente un'auto elettrica».

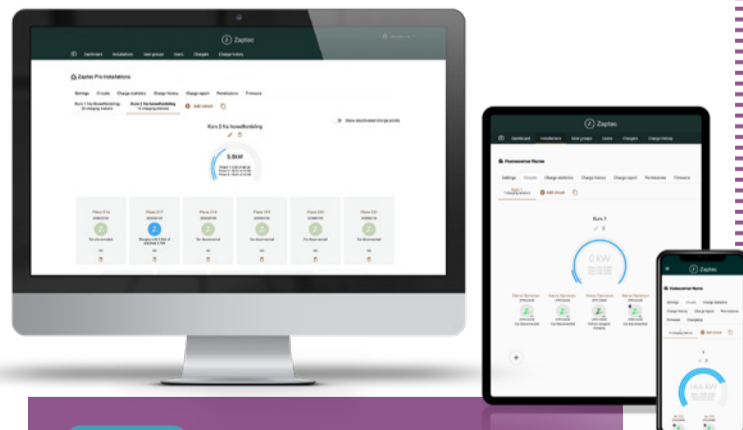
Altro parametro da non sottovalutare, soprattutto se si parla di piattaforme per il controllo dell'infrastruttura, è la possibilità di implementare sistemi di monitoraggio da remoto che consentano anche all'installatore di poter intervenire in caso di malfunzionamento oppure

per programmare e gestire attività di manutenzione. «Un altro aspetto che consideriamo imprescindibile è la competenza dei tecnici impegnati sul campo» prosegue Carla Pirozzi. «L'e-mobility è un settore dove la specializzazione è fondamentale per garantire infrastrutture perfettamente funzionanti e capaci di rispondere alle esigenze dei clienti. Le piattaforme sono semplici da utilizzare, ma lo diventano solo se tutto il sistema sottostante è progettato e installato correttamente. Per creare questo tipo di ecosistema servono installatori preparati e competenti. Quando realizziamo un'infrastruttura, forniamo all'azienda anche strumenti e procedure per poter comunicare rapidamente eventuali malfunzionamenti. Il software ChargeGuru include un primo livello di manutenzione, e sono previste diverse tipologie di intervento da remoto. In quest'ottica, il rapporto con i produttori è estremamente importante, perché consente di garantire un servizio di assistenza rapido ed efficiente». Servizio, competenza e assistenza tecnica, soprattutto in un momento come questo in cui l'e-mobility per tanti utenti è ancora un mondo semi-sconosciuto, sono plus fondamentali, che possono rivelarsi imprescindibili per fidelizzare il cliente. Sebbene molti utenti siano oggi in grado di utilizzare app e portali in modo autonomo, l'esperienza d'uso e l'affidabilità del sistema dipendono in larga parte dalla competenza dell'installatore» conferma Fabio Busiol. «In Turbox, riteniamo che il supporto tecnico debba essere parte integrante del servizio: un tecnico specializzato non si limita alla configurazione dell'impianto, ma forma il cliente, adatta il sistema alle sue abitudini e interviene rapidamente in caso di criticità. Un esempio concreto riguarda un aggiornamento software che, in una recente occasione, ha compromesso temporaneamente il funzionamento di alcune wall box. Grazie alla nostra conoscenza approfondita delle piattaforme installate, siamo riusciti a risolvere tutte le segnalazioni in tre giorni, ripristinando il servizio senza ritardi. In un settore in continua evoluzione, la specializzazione tecnica e l'assistenza post-installazione sono ciò che distingue un'azienda strutturata da un semplice fornitore. Ed è proprio su questo che abbiamo costruito il metodo Turbox».

ZAPTEC

Un'infrastruttura invisibile che rende intelligente la ricarica

Dietro ogni ricarica con Zaptec c'è un ecosistema digitale composto da due strumenti fondamentali: Zaptec Portal e Zaptec App. Sono il cuore invisibile di un sistema efficiente, pensato per chi vuole semplicemente che la ricarica funzioni, senza complicazioni. Zaptec Portal è pensato per gestori di impianti, installatori e amministratori di immobili. Trasforma una serie di caricatori in una rete intelligente e scalabile. Permette di aggiungere utenti, gestire accessi, monitorare l'uso e ottimizzare la distribuzione dell'energia. Il tutto con apertura API e OCPP 1.6 J per un'integrazione facile con altri sistemi. Zaptec App, invece, è progettata per l'utente quotidiano. Consente di avviare/interrompere la ricarica da remoto, condividere l'accesso con familiari o ospiti e tenere traccia dello storico. Il vero punto di forza è la sinergia tra App e Portale: ogni utente ha un'esperienza personalizzata, semplice e intelligente. Il sistema si adatta al contesto, all'orario, al tipo di utente e persino al mercato elettrico, evolvendo nel tempo grazie ad aggiornamenti continui e nuove funzionalità. Zaptec costruisce per il futuro, puntando su una tecnologia invisibile che lavora per te, senza chiedere attenzione. Una ricarica più intelligente, per una vita più semplice.



IN SINTESI

- + Software Zaptec Portal per la gestione di hub pensato per gli installatori
- + Integrazione semplificata di più charging point
- + Profili che evolvono programmando la ricarica in base alle tariffe



Quando AI ed EV fanno sistema

INTELLIGENZA ARTIFICIALE ED E-MOBILITY SONO TECNOLOGIE SEMPRE PIÙ SINERGICHE E INTEGRATE: UN MONDO IN CONTINUA E RAPIDA EVOLUZIONE CHE COINVOLGE ANCHE LE STAZIONI DI RICARICA PER RENDERE L'UTILIZZO DEI BEV ANCORA PIÙ SEMPLICE ED EFFICIENTE

DI FEDERICA MUSTO

L'intelligenza artificiale e la mobilità elettrica non stanno convergendo: si stanno fondendo. Non è una questione di futuro, ma di ingegneria già in corso. Da una parte, i veicoli elettrici stanno diventando piattaforme software, capaci di dialogare con reti, infrastrutture e utenti. Dall'altra, l'AI sta entrando nei sistemi di gestione, previsione e ottimizzazione, portando efficienza dove prima c'era solo potenza. Questa integrazione sta cambiando tutto: la progettazione delle reti di ricarica, la vita utile delle batterie, il modo in cui l'auto consuma energia, si muove e interagisce. Parliamo di sistemi che leggono milioni di dati in tempo reale, prendono decisioni autonome e, soprattutto, imparano. Riducono i costi, migliorano l'esperienza d'uso, abilitano nuove funzioni. Ma soprattutto rendono la mobilità elettrica finalmente scalabile.

L'AI nel cuore delle EV: le batterie

La batteria di un'auto elettrica è già oggi un sistema sofisticato. Non un semplice accumulatore, ma un insieme complesso di celle, sensori, logiche di controllo, inverter e software. Gestisce energia, calore, cicli, sicurezza. Lavora in equilibrio tra chimica ed elet-

GLI HUB SUPERCHARGER DI TESLA SONO I PRIMI A UTILIZZARE L'AI PER GESTIRE LE PRENOTAZIONI DELLE RICARICHE



tronica. Ma ora, grazie all'intelligenza artificiale, sta entrando in una nuova fase evolutiva: più intelligente, adattiva, efficiente. Pulsetrain – una deep tech tedesca – sta riscrivendo l'architettura interna delle batterie EV. L'approccio è chiaro: non aggiungere AI dall'esterno, ma integrarla. Il sistema sviluppato da Pulsetrain unisce inverter, BMS e intelligenza artificiale in un unico modulo intelligente, collocato direttamente all'interno del pacco batteria. Il cuore è un inverter multilevel, gestito da un layer AI che ottimizza ogni passaggio di energia in tempo reale: controlla tensione, corrente, temperatura, efficienza, e adatta il comportamento del sistema sulla base delle condizioni d'uso. Il risultato è concreto: fino all'80% di vita utile in più, meno stress termico, più cicli reali, più affidabilità. Dopo una lunga serie di premi tra il 2022 e il 2024, Pulsetrain ha chiuso a marzo 2025 un round seed da 6,1 milioni di euro per portare sul mercato "Cellmate", un sistema pensato per rendere i powertrain più modulari, durevoli e intelligenti.

Nel frattempo IBM, con il suo laboratorio Almaden, ha messo l'AI al servizio della chimica. Il modello sviluppato analizza oltre 90 milioni di molecole per accelerare la scoperta di nuovi materiali elettrolitici solidi, più stabili e meno dipendenti da risorse critiche. Anche qui l'obiettivo è chiaro: aumentare prestazioni e sostenibilità riducendo i margini di incertezza.

L'AI nello sviluppo dell'infrastruttura di ricarica

L'infrastruttura di ricarica è il nodo strategico per rendere l'elettrico davvero funzionale e accessibile. Perché non basta "installare colonnine". Bisogna installarle dove servono, quando servono, e al minor costo possibile. Questo significa progettare con precisione. E oggi l'AI sta dando una mano concreta in questo campo. Nel Regno Unito, CrowdCharge ha sviluppato un sistema AI che simula l'intera infrastruttura energetica prima ancora di installare un solo cavo. Il modello lavora su un gemello digitale (digital twin) del territorio: una replica virtuale che integra colonnine, sistemi di storage, pompe di calore, logiche V2G e profili di domanda energetica. L'obiettivo è ottimizzare tutto prima che i lavori inizino: si

calcolano costi, tempi, emissioni evitate, ritorni sull'investimento. Non è un esercizio accademico. È un sistema operativo per PA e operatori privati. In un progetto reale, una Pubblica Amministrazione locale ha evitato 300mila sterline di lavori infrastrutturali inutili grazie a un piano ottimizzato della rete, basato su dati reali e su un'analisi predittiva dei flussi energetici. Il sistema legge in tempo reale i dati provenienti dai veicoli elettrici della flotta, analizza i consumi, incrocia disponibilità di rete e suggerisce le finestre orarie più efficienti per ricaricare – al minor costo e con la minor CO2. È uno strumento pensato per chi gestisce flotte e vuole risparmiare davvero: sulla bolletta, sui lavori, sui tempi morti. Non un modello da laboratorio, ma una piattaforma già operativa. Dall'altra parte dell'Europa, a Istanbul, DeepVolt ha affrontato il problema su scala urbana. La sua piattaforma di location

intelligence supporta la pianificazione pubblica dell'infrastruttura di ricarica tramite un modello predittivo basato su AI. Il sistema integra una mole di dati eterogenei: densità abitativa, traffico, registrazioni di nuovi veicoli elettrici, posizione delle sottostazioni elettriche, vincoli territoriali. Incrociando questi input, l'AI identifica le zone con il più alto potenziale d'uso della ricarica e propone scenari di sviluppo ottimizzati.

Nel progetto pilota con la municipalità di Istanbul e SPARK, il gestore pubblico dei parcheggi, DeepVolt ha analizzato oltre 5.000 km² di superficie urbana e più di 2.400 charging point esistenti. Il risultato non è un report: è una mappa operativa. Dove espandere, ottimizzare ed evitare investimenti a vuoto. L'obiettivo è duplice: aumentare l'accessibilità alla ricarica per i cittadini e fornire ai decisori pubblici un vero strumento di lavoro. Una dashboard che permette di progettare in base a domanda reale e vincoli infrastrutturali, e non su sensazioni. Inoltre - cosa fondamentale - il sistema è pensato per essere scalabile, interoperabile e integrabile nei processi di pianificazione urbana.

L'AI nella gestione dell'infrastruttura di ricarica

La gestione della ricarica non è solo una questione di colonnine libere. È un problema sistemico, che tocca tempi, costi, potenza disponibile e – soprattutto – efficienza della rete. Con l'aumento esponenziale dei veicoli elettrici, serve una regia intelligente. Ed è qui che entra in gioco l'AI: per ottimizzare, prevedere, distribuire i carichi. Non per il singolo utente, ma per tutto il sistema. Come spesso accade, Tesla è tra le prime a muoversi. Tesla è tra i pochi costruttori ad aver capito fin dall'inizio che vendere veicoli non bastava. Serviva anche l'infrastruttura. La rete Supercharger è stata una delle chiavi del suo successo iniziale: ha permesso ai suoi utenti di muoversi davvero, senza dipendere da terzi. E oggi resta un asset strategico, centrale nei suoi piani di sviluppo. E infatti dal secondo trimestre 2025, la rete Supercharger sta introducendo il sistema di "virtual queuing": non si prenota una presa, ma si entra in coda virtualmente tramite app e si riceve una notifica quando si libera una postazione. Come funziona? L'AI elabora dati su traffico, disponibilità in tempo reale, posizione dei veicoli e previsioni di arrivo. Suggerisce percorsi alternativi, bilancia il carico tra le stazioni, distribuisce la potenza in base ai flussi previsti. A questo si affianca una rete di algoritmi predittivi che anticipano i picchi di utilizzo e regolano dinamicamente l'energia erogata da ciascuna colonnina. Il risultato? Una rete che si adatta, che impara e che diventa più performante ogni giorno. Una rete che non cresce solo in numero, ma in intelligenza. E così migliora l'esperienza dell'utente finale.

L'AI nella gestione energetica

L'intelligenza artificiale sta ridisegnando il modo in cui i veicoli elettrici gestiscono l'energia: non solo ottimizzando i consumi, ma creando un nuovo standard operativo per tutto l'ecosistema della mobilità elettrica. Al centro ci sono gli AI-powered Energy Management Systems (EMS). L'EMS è il sistema che gestisce e ottimizza tutti i flussi energetici del veicolo elettrico. Riceve dati da batteria, inverter, rete, colonnine e fonti rinnovabili, li analizza in tempo reale e prende decisioni su quando e quanto ricaricare, come distribuire l'energia tra motore, climatizzazione e rigenerazione, e se restituirla alla rete



(V2G). Il suo compito è ridurre sprechi, costi e tempi, rendendo il veicolo parte attiva di un ecosistema energetico più ampio. Gli EMS avanzati anticipano i picchi di domanda, rimappano la ricarica in base al prezzo orario dell'elettricità, massimizzano l'uso delle rinnovabili e monitorano costantemente lo stato del pacco batteria per ridurre l'usura. Il tutto è gestito da modelli di machine learning e – sempre più spesso – da AI generativa, in grado di adattarsi a condizioni dinamiche: traffico, meteo, disponibilità di rete, congestione urbana. Quando l'intero sistema è connesso, l'auto diventa una risorsa attiva. Comunica con la rete elettrica, con la casa, con la città. Può ricaricare nei momenti in cui il mix energetico è più verde o più conveniente, può alleggerire i picchi, può addirittura restituire energia. Il V2G smette di essere un'opzione tecnica: diventa un'opportunità di bilanciamento reale. E l'esperienza utente? Semplificata. L'AI suggerisce dove e quando ricaricare, monitora la salute della batteria, ottimizza i percorsi. Le app EMS gestiscono tutto da remoto, offrono report personalizzati e, in futuro, integreranno probabilmente consigli per migliorare lo stile di guida in funzione del consumo. Il valore non è più nella colonnina. È in come ci arrivi, quando la usi, quanto la fai rendere. Ma questo sistema ha bisogno di tre certezze. Interoperabilità – l'EMS deve poter dialogare con qualsiasi rete, colonnina, standard; scalabilità – la tecnologia deve reggere la crescita esponenziale degli EV senza perdere performance; e sicurezza – dati e connettività sono un asset, ma anche un rischio. Servono protezioni native, aggiornamenti costanti, AI anche nella difesa. L'intelligenza artificiale non è il futuro della ricarica. È il prerequisito per farla funzionare davvero oggi, su larga scala, senza sprechi. L'intelligenza artificiale sta rendendo la mobilità elettrica più efficiente, concreta e scalabile. Non è un plus: è quello che permette alle batterie di durare di più, alle infrastrutture di essere pianificate meglio, ai sistemi di ricarica di funzionare senza sprechi. Ma questa è solo una parte del quadro. L'AI sta trasformando anche la guida, attraverso sistemi ADAS sempre più precisi e adattivi. Sta cambiando il rapporto tra utente e veicolo, con interfacce vocali che interpretano comportamenti e preferenze. E porta con sé nuove sfide: serve interoperabilità vera, sistemi scalabili e una sicurezza progettata, non improvvisata.

I SISTEMI DI ENERGY MANAGEMENT A BORDO DEI VEICOLI UTILIZZANO L'AI PER OTTIMIZZARE LA GESTIONE DELL'ENERGIA INCROCIANDO I DATI FORNITI DA RETI, COLONNINE E INVERTER



R-ev: in provincia di Salerno un esempio virtuoso con 30 stazioni

PRESSO IL COMUNE DI EBOLI, LAZIENDA HA DATO IL VIA A UN IMPORTANTE PROGETTO CHE LA VEDE COINVOLTA SIA COME CPO, SIA IN VESTE DI PRODUTTORE PER L'ATTIVAZIONE DI 38 CHARGING POINT IN AC E IN DC PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI CHI VIAGGIA IN ELETTRICO CON UN'INFRASTRUTTURA CAPILLARE E STRATEGIA

R-ev ha avviato a Eboli, in provincia di Salerno, un ambizioso progetto per la mobilità elettrica: sono già in corso i lavori per l'installazione di 30 colonnine di ricarica (per un totale di 38 charging point) distribuite su tutto il territorio comunale. Le stazioni, accessibili 24 ore su 24, offrono diverse potenze di ricarica, con soluzioni in AC e in DC da 22 kW, 24 kW, fino a 50 kW, e sono collocate in punti strategici della città in modo da coprire il territorio in maniera capillare rispondendo alle esigenze di un'utenza in continuo aumento. Sono 6 le stazioni attualmente attive. Tra queste, due colonnine da 50+22 kW in Viale delle Olimpiadi, situato presso il parcheggio del Palasele e il Pala Dirceu con palestre e campi sportivi. Una colonnina con 2 pdr in AC da 22 kW è attiva in viale Ferrovia presso la stazione di Eboli altre due colonnine con doppio connettore in AC da 22 kW sono attive in via Ugo Foscolo (in prossimità del cimitero di Eboli) e in via Pescara nei dintorni della filiale dell'Agenzia delle Entrate e delle scuole. Mentre due colonnine con singolo connettore, una da 24 kW e una da 22 kW, si trovano in via Pitagora (fraz. Santa Cecilia), sulla strada che collega il Comune a Paestum e Battipaglia. Tra le infrastrutture già installate da R-Ev e in via di attivazione ci sono invece due colonnine (un pdr ciascuna) in piazza Tito Flavio Silvano in prossimità del Comune di Eboli; una colonnina con doppio connettore da 22 kW in piazza XXV Aprile nelle vicinanze del centro in

uno spazio adibito al mercato. Tre colonnine sono presenti via Sacro Cuore in prossimità dell'Asl e di un istituto scolastico, altre in prossimità del parcheggio del Palasele e due colonnine (con un Pdr ciascuna) in prossimità del Centro Sportivo Spartacus, stazione carabinieri e scuole in via don Giuseppe Dossetti. Infine sono 11 le colonnine (per un totale di altri 20 charging point) che verranno installati da R-ev sul territorio comunale con cui il Cpo andrà a coprire il centro di Eboli nelle vicinanze del Campo sportivo Massajoli, il parcheggio dell'outlet Cilento, l'ospedale Campolongo, zona Casina Rossa, i lidi marittimi e la spiaggia libera di Eboli. Per realizzare un'infrastruttura versatile in grado di rispondere alle esigenze degli utenti nei diversi contesti, R-ev ha installato diverse tipologie di ev-charger prevedendo la possibilità di effettuare soste più lunghe - e quindi puntando su ricariche in AC da 22kW - oppure rifornimenti più brevi con soluzioni DC a bassa potenza (da 24 e 50 kW) per evitare l'impiego di cabine di media potenza. Più nel dettaglio sono state installate colonnine Street 22+22, dotate di due prese di tipo 2, offrendo così la possibilità di servire due veicoli contemporaneamente. Il design compatto consente un'installazione rapida ed economica, ideale per contesti sia urbani sia aziendali. Il sistema di raffreddamento è completamente privo di manutenzione, eliminando la necessità di sostituire o pulire filtri aria. La colonnina integra un modem e supporta la gestione da remoto attraverso il protocollo OCPP, ottimizzando manutenzione e

operatività in ottica di smart charging. Robusta e resistente, è conforme agli standard IP55 e IK08, risultando perfettamente adatta per l'utilizzo esterno anche in condizioni ambientali difficili. La colonnina FC 24 in DC può essere installata in meno di due ore. La sua potenza di uscita nominale di 24 kW può ricaricare, tramite la sua uscita Combo 1 o 2 tutte le EV mediamente in un'ora. Le operazioni di manutenzione sono ridotte dato che il design che non prevede filtro dell'aria. Grazie alla connettività via OCPP1.6, aggiornamenti, supervisione e operatività possono essere gestiti da remoto in maniera veloce ed economica. La FC 50 (fino a 50 kW di potenza) invece consente di ricaricare un Bev mediamente in 30 minuti, quindi con soste più veloci, e consente di combinare anche un cavo in AC di Tipo 2 per assicurare piena compatibilità con ogni tipologia di Bev. Oltre a queste soluzioni, R-ev ha di recente ampliato la propria gamma con l'introduzione della nuova HPC FAST ADV Station: l'ev-charger utilizza corrente alternata di livello commerciale, che viene convertita direttamente in corrente continua all'interno del caricabatterie per essere trasmessa alla batteria del veicolo. Grazie a questa conversione, è possibile fornire energia in modo più rapido ed efficiente. Inoltre, la stazione è dotata di un display da 43 pollici progettato per la riproduzione di contenuti pubblicitari (oppure comunicazioni del Comune rivolte ai cittadini), offrendo un'ulteriore opportunità di comunicazione visiva. Questa stazione è particolarmente indicata per contesti in cui è necessario massimizzare l'autonomia del veicolo nel minor tempo possibile. R-ev ha avviato un progetto a lungo termine che prevede l'installazione di 3.000 punti di ricarica su tutto il territorio italiano, impegnandosi quotidianamente ad ampliare la rete della mobilità elettrica. L'azienda, grazie alla partnership con Hubject, garantisce attraverso la propria piattaforma l'interoperabilità con 479mila charging point in tutta Europa. 



La rete realizzata da R-ev a Eboli combina diverse tipologie di ev-charger in AC e in DC per accontentare le differenti esigenze degli utenti coprendo in maniera strategica tutto il territorio comunale



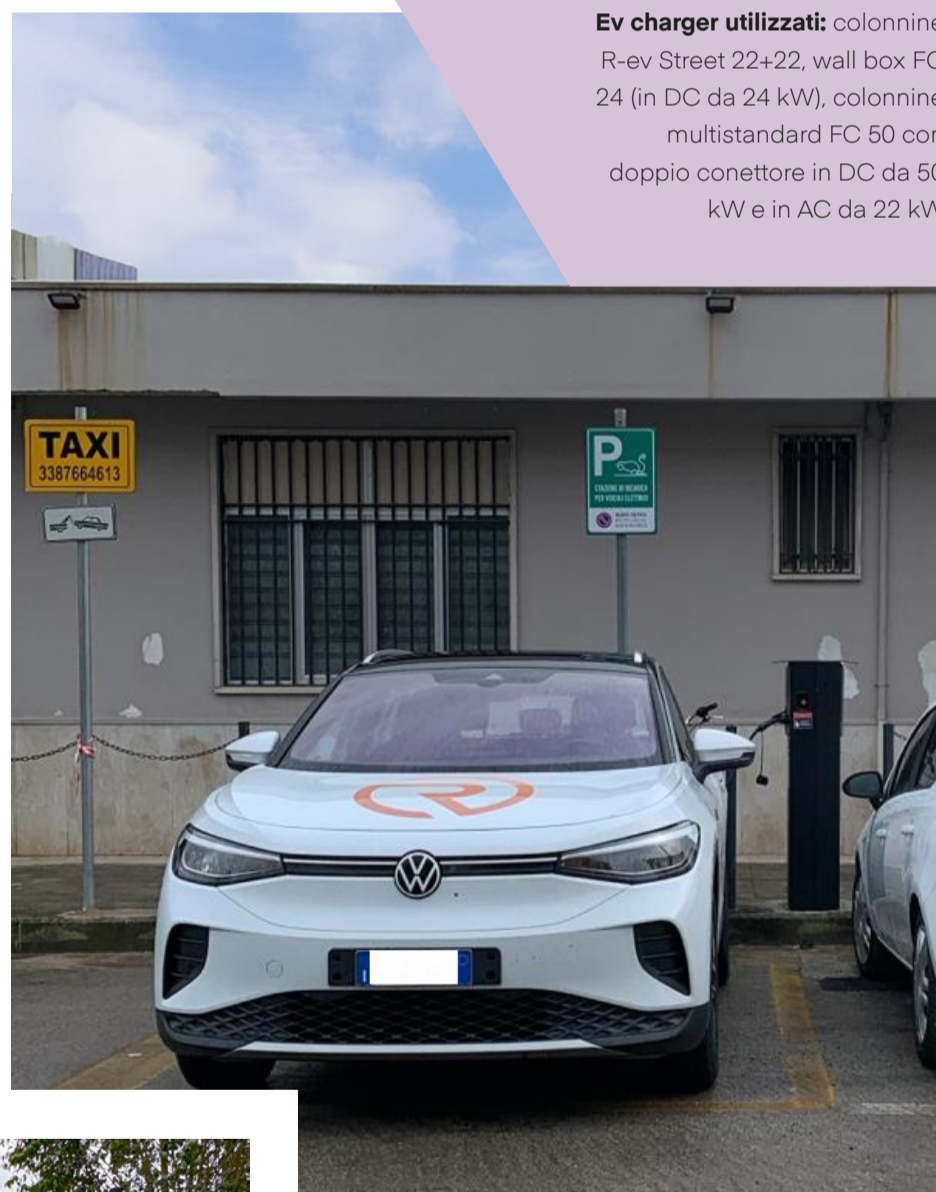


L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

Progetto: R-EV

Punti di ricarica: 30 colonnine per un totale di 38 charging point in AC fino a 22 kW e in DC da 24 e da 50 kW

Ev charger utilizzati: colonnine R-ev Street 22+22, wall box FC 24 (in DC da 24 kW), colonnine multistandard FC 50 con doppio conettore in DC da 50 kW e in AC da 22 kW



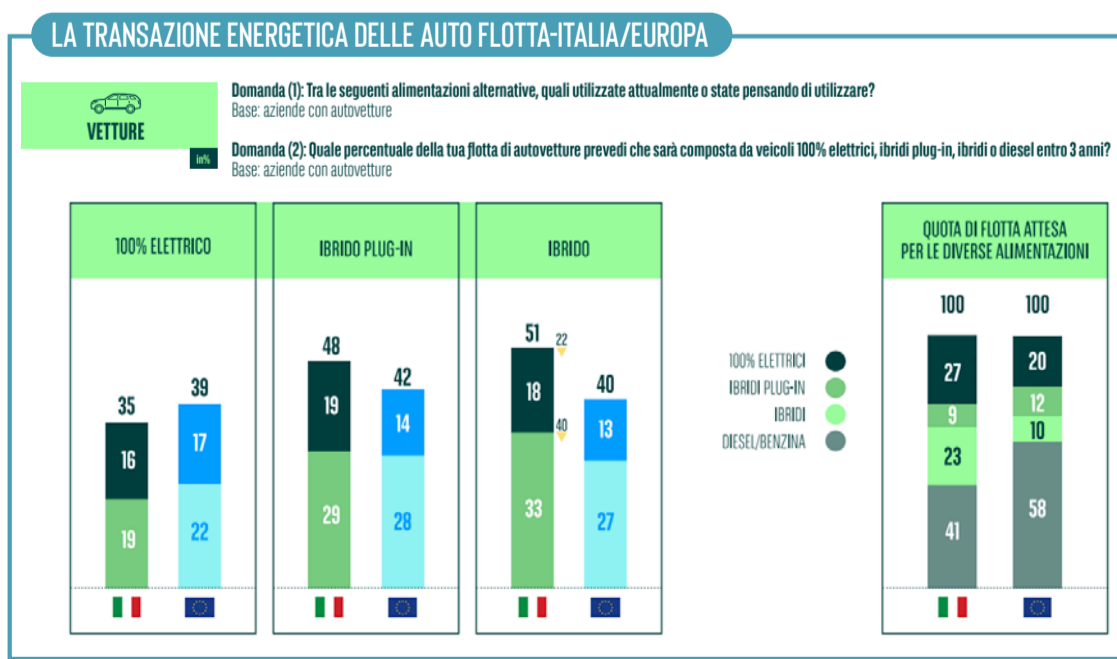
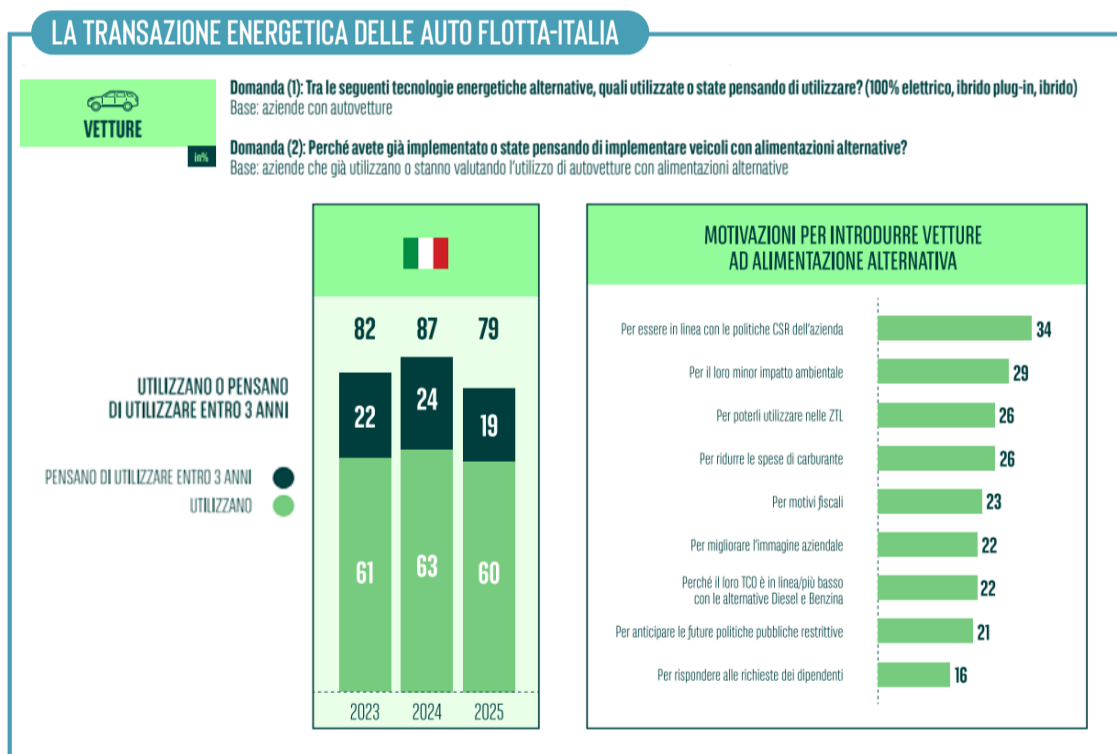
LA COLONNINA STREET 22+22 (NELLA FOTO A SINISTRA) È STATA PROGETTATA CON UN DESIGN COMPATTO PER FACILITARNE L'INSTALLAZIONE E CON UNA SERIE DI ACCORGIMENTI TECNICI PER AGEVOLARE LA MANUTENZIONE DELLA STAZIONE

Barometro Arval 2025: la transizione elettrica accelera nelle flotte aziendali italiane

SECONDO L'ULTIMA EDIZIONE DEL BAROMETRO DELLE FLOTTE AZIENDALI E DELLA MOBILITÀ, IL 79% DELLE IMPRESE ITALIANE ADOTTERÀ ALMENO UN VEICOLO ELETTRICO ENTRO TRE ANNI, MENTRE SEI AZIENDE SU DIECI INSTALLERANNO INFRASTRUTTURE DI RICARICA PRESSO LE PROPRIE SEDI. DECARBONIZZAZIONE, CONTENIMENTO DEL TCO E ALLINEAMENTO ALLE POLITICHE ESG EMERGONO TRA LE PRINCIPALI PRIORITÀ STRATEGICHE. CRESCE L'INTERESSE VERSO SOLUZIONI DIGITALI E DATA-DRIVEN PER UNA GESTIONE PIÙ EFFICIENTE E SOSTENIBILE DELLA MOBILITÀ AZIENDALE

L'adozione di veicoli a basse e a zero emissioni da parte delle aziende italiane rimane forte: entro i prossimi 3 anni, il 79% delle imprese avrà all'interno della propria flotta almeno un veicolo elettrico, mentre entro 3 anni un'auto su 4 sarà 100% elettrica e l'86% delle aziende ha o avrà nel prossimo futuro una charging strategy per la propria flotta. Queste sono le stime che emergono dal Barometro delle flotte aziendali e della mobilità 2025 realizzato

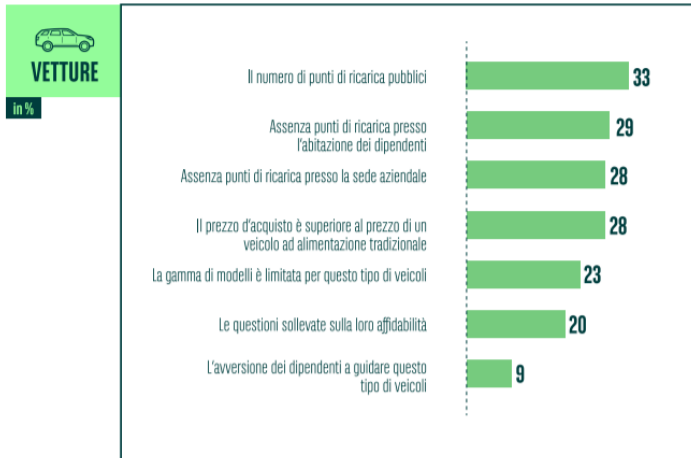
da Arval. Secondo il sondaggio, per 1 azienda su 3 il contenimento del TCO emerge come la sfida più importante da affrontare entro i prossimi 3 anni, seguita dall'adeguamento alle politiche pubbliche restrittive in materia di veicoli termici (31%) e dalla promozione di una guida responsabile (27%). Mentre il 41% delle aziende italiane sta definendo obiettivi di decarbonizzazione, il 50% di queste ritiene che la mobilità dei dipendenti abbia un ruolo cruciale in questo processo. Entrando più nel dettaglio riguardo all'impiego di veicoli elettrici, il 60% delle aziende già li utilizza, mentre il 19% pensa di utilizzarli entro i prossimi 3 anni. Le percentuali sono rimaste pressoché invariate rispetto alle edizioni precedenti: nel 2023 il 61% degli intervistati già utilizzava almeno un veicolo elettrico mentre il 22% aveva in programma di inserirlo entro 3 anni, mentre nel 2024 il 63% aveva già all'interno della flotta un Bev e il 24% aveva in programma di inserirli entro 3 anni. Secondo il sondaggio al primo posto tra le motivazioni di questa scelta vi è la necessità di essere in linea con le politiche CSR dell'azienda (34%), al secondo il miglioramento dell'impatto ambientale (29%) e al terzo la possibilità di raggiungere con i veicoli le ZTL (26%). A seguire, nell'ordine tra le priorità: la riduzione delle spese per il carburante (26%), agevolazioni fiscali (23%), il miglioramento dell'immagine aziendale nei confronti di clienti e fornitori (22%), per abbassare il TCO del parco veicoli (22%), per anticipare l'entrata in vigore di altre politiche restrittive sulle emissioni (21%) e infine per rispondere alle esigenze dei dipendenti (16%). Entro i prossimi 3 anni, il 35% delle aziende avrà in flotta almeno un veicolo full electric (il 19% già li utilizza, mentre il 16% ha in programma di inserirli). Percentuali leggermente inferiori rispetto alla media europea, che vede il 39% delle aziende con almeno 1 veicolo elettrico in flotta entro i prossimi 3 anni e il 22% che già li utilizza. Considerando il totale dei veicoli presenti in flotta, entro i prossimi 3 anni il 27% sarà full electric, il 9% ibrido plug-in, il 23% ibrido e il 41% a benzina o Diesel. In questo caso l'Italia si conferma un Paese particolarmente virtuoso rispetto alla media europea che vede il 20% di veicoli full electric, il 12% ibridi plug-in, il 10% ibridi e ancora il 58% costituito da motori a benzina o diesel. Tra le principali criticità citate dai fleet manager in merito all'introduzione dei veicoli elettrici emerge al primo posto il numero di punti di ricarica pubblici sul territorio, con il 33% delle risposte. Al secondo posto l'assenza di punti di ricarica presso il domicilio dei dipendenti (con il 29%) e al terzo l'assenza di punti di



VINCOLI DI UTILIZZO VEICOLI 100% ELETTRICI

Domanda: Quali sono i vincoli di utilizzo di autovetture e veicoli commerciali leggeri 100% elettrici?

Base: aziende con autovetture e veicoli commerciali e consapevoli della tecnologia EV

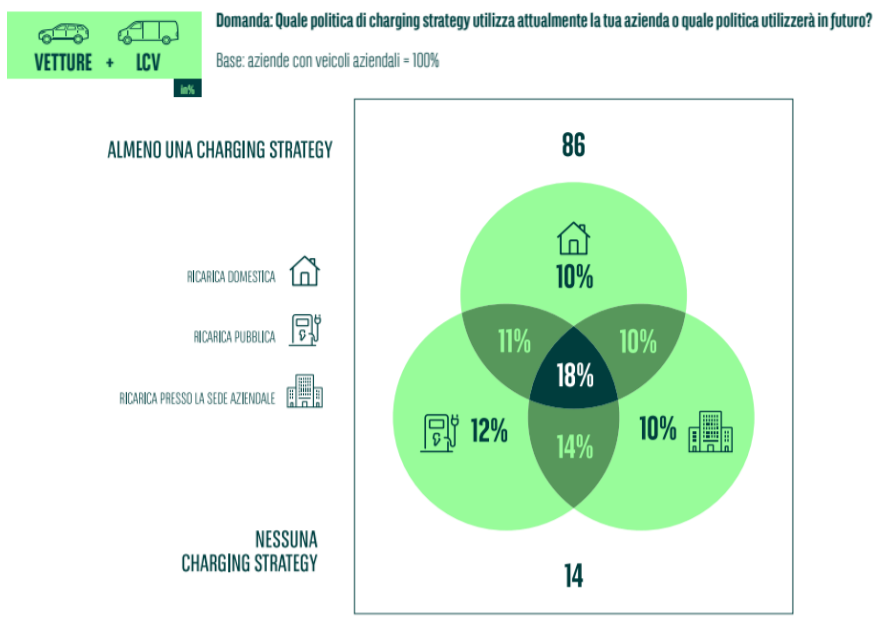


FONTE: BAROMETRO ARVAL

LA CHARGING STRATEGY DELLE AZIENDE

Domanda: Quale politica di charging strategy utilizza attualmente la tua azienda o quale politica utilizzerà in futuro?

Base: aziende con veicoli aziendali = 100%



FONTE: BAROMETRO ARVAL

ricarica presso la sede aziendale (28%). A seguire nell'ordine: il prezzo di acquisto di un veicolo elettrico rispetto allo stesso modello endotermico (28%), la gamma di modelli ancora limitata (23%), l'affidabilità dei veicoli (20%) e infine l'avversione dei dipendenti nell'approcciare questa nuova tecnologia (9%).

Le strategie per l'elettificazione

Secondo il Barometro, l'86% delle aziende ha già implementato o lo farà nel futuro prossimo una charging strategy per la propria flotta, mentre 6 aziende su 10 hanno già installato (o lo faranno entro 12 mesi) colonnine di ricarica presso le proprie sedi, e la stessa proporzione intende installare sistemi di ricarica presso il domicilio dei propri dipendenti. Il 57% delle aziende italiane ha già almeno una stazione di ricarica installata (30%) oppure prevede di installarne entro i prossimi 12 mesi (27%). Relativamente invece all'installazione di una wall box presso il domicilio del dipendente, il 58% delle aziende intervistate già li supporta nell'installazione di un charging point (30%) e il 28% conta di farlo entro i prossimi 12 mesi. Il 99% delle aziende supporta in maniera totale o parziale il dipendente nella realizzazione dell'infrastruttura con diverse formule. La più diffusa (27%) prevede la definizione di un budget fisso da allocare al dipendente a supporto del costo dell'infrastruttura. Il 26% prevede che l'azienda gestisca l'installazione della wall box e fornisca al dipendente un supporto finanziario parziale, stessa percentuale per le aziende che finanziano parzialmente o totalmente il costo della wall box, mentre l'installazione viene addebitata totalmente al dipendente. Il 20% delle imprese prevede di accollarsi interamente il costo di wall box e installazione mentre solo l'1% degli intervistati addebita totalmente al dipendente il costo di EV-charger e installazione. Il 65% delle aziende prevede un rimborso totale o parziale delle ricariche effettuate a casa, mentre il 35% prevede che le ricariche domestiche siano totalmente a carico del dipendente. Relativamente invece ai rimborsi delle ricariche effettuate presso infrastrutture ad accesso pubblico, il 20% delle aziende fornisce ai dipendenti energy card, il 31% effettua i rimborsi tramite la nota spese, mentre nel 49% l'azienda non prevede il rimborso dei costi energetici.

Elementi chiave nell'evoluzione delle flotte

il Barometro 2025 sottolinea come i dati e la tecnologia giocheranno un ruolo fondamentale

GESTIONE DELLA RICARICA DOMESTICA

Domanda (1): Per quanto riguarda la ricarica domestica, la vostra azienda supporta gli assegnatari di auto aziendale per l'installazione di punti di ricarica domestica o è prevista nei prossimi 12 mesi?

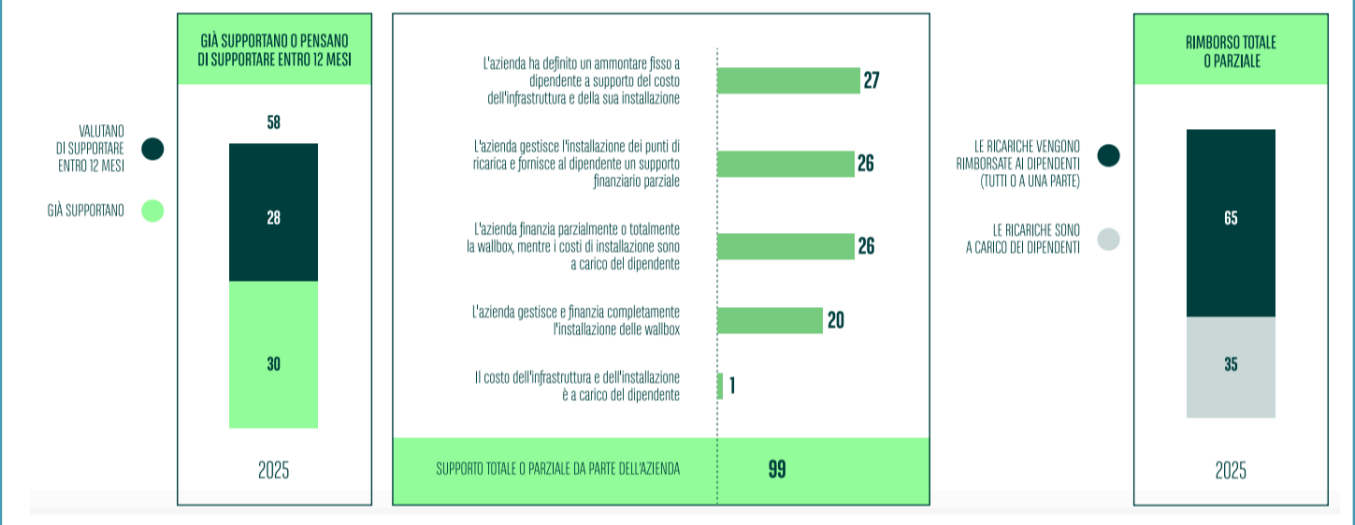
Base: aziende che già supportano o stanno valutando di supportare l'installazione di punti di ricarica a domicilio

Domanda (2): Per quanto riguarda la ricarica domestica, in che modo la sua azienda sostiene, o prevede di sostenere, gli assegnatari di auto aziendali con l'installazione di punti di ricarica presso la propria abitazione?

Base: aziende che già supportano o stanno valutando di supportare l'installazione di punti di ricarica a domicilio

Domanda (3): Come si gestiscono o si prevede di gestire i costi energetici della ricarica domestica per gli assegnatari di auto aziendale?

Base: aziende che già supportano o stanno valutando di supportare l'installazione di punti di ricarica a domicilio



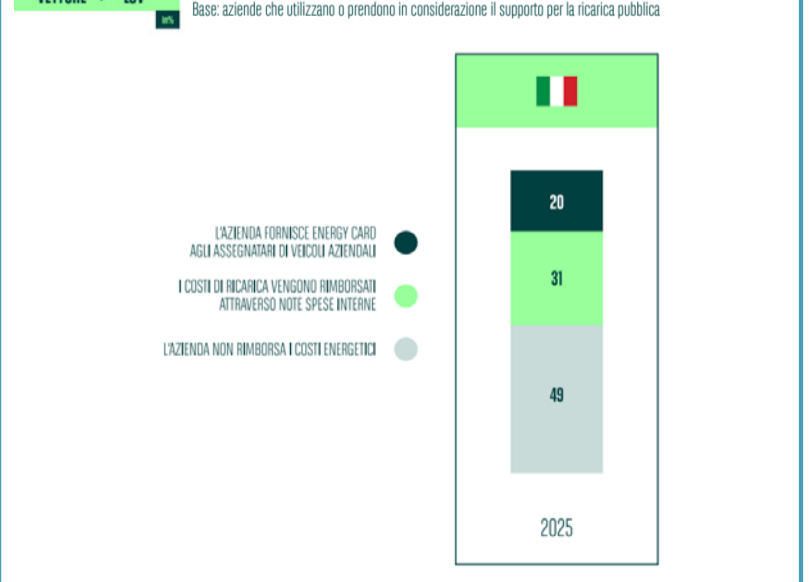
FONTE: BAROMETRO ARVAL

nella gestione delle flotte aziendali. La crescente adozione di strumenti di connettività e di soluzioni digitali consentirà alle aziende di monitorare e ottimizzare i flussi di mobilità, identificando inefficienze e migliorando la gestione delle flotte. L'approccio data-driven si sta affermando come un asset strategico all'interno delle aziende, ma richiede competenze specifiche e un cambiamento culturale interno importante; la capacità di leggere, interpretare e trasformare i dati in strategie operative concrete consentirà alle aziende di affrontare le sfide con maggiore sicurezza e di cogliere opportunità altrimenti difficili da individuare, riguardo anche - ad esempio - ai vantaggi legati all'adozione di veicoli elettrici e alla possibilità di sfruttare tecnologie dedicate all'autoconsumo per incrementare ulteriormente l'efficiamento energetico. Per questo la ricerca di un supporto esterno fornito da consulenti esperti è sempre più forte da parte delle imprese, con l'obiettivo di identificare soluzioni su misura che favoriscano una crescita sostenibile e una maggiore efficienza operativa. Spostando progressivamente l'attenzione sulle tematiche di sostenibilità, è evidente come i temi ESG e le incertezze legate alla transizione energetica rappresentino oggi la seconda sfida più importante da affrontare. Se da un lato le aziende sono consapevoli dell'importanza di abbracciare soluzioni a basso impatto ambientale, dall'altro i costi ipotizzati per l'implementazione di alimentazioni alternative, unite a un contesto normativo in evoluzione, ne stanno rallentando la piena adozione.

SUPPORTO AI COSTI DI RICARICA SUI PUNTI DI RICARICA PUBBLICI

Domanda: Per quanto riguarda la ricarica pubblica, in che modo la vostra azienda gestisce o prevede di gestire i costi energetici sostenuti dagli assegnatari di veicoli aziendali?

Base: aziende che utilizzano o prendono in considerazione il supporto per la ricarica pubblica



FONTE: BAROMETRO ARVAL



Power2Drive chiude con 110mila visitatori e tante novità, tra prodotti e servizi

LA FIERA, TENUTASI A MONACO DAL 7 AL 9 MAGGIO, SI È CONFERMATA UN APPUNTAMENTO STRATEGICO PER SVELARE AL MERCATO EUROPEO LE SOLUZIONI CHE TRAINERANNO NEI PROSSIMI MESI IL SETTORE DELL'EV-CHARGING. L'EVENTO TORNERÀ NEL 2026 A GIUGNO (23-25) CON UN FOCUS SU INTEROPERABILITÀ, NUOVI BUSINESS MODEL E INTEGRAZIONE DEI SISTEMI DI RICARICA NELLA RETE

L'edizione 2025 di Power2Drive Europe, tenutasi all'interno della piattaforma The smarter E Europe a Monaco (7-9 maggio), ha chiuso i battenti totalizzando circa 110mila visitatori (di cui 107mila professionisti, oltre a 2.600 partecipanti) provenienti da 176 Paesi, e 2.700 espositori distribuiti su 19 padiglioni. La sola sezione della fiera dedicata a Power2Drive ha registrato la presenza di circa 400 aziende su uno spazio espositivo di 21.600 metri quadrati, confermando il crescente interesse verso l'e-mobility e le tecnologie per l'infrastruttura di ricarica. Nonostante i soli due mesi di distanza da KEY 25, le aziende del settore EV-charging hanno annunciato diverse novità in termini di strategie, prodotti e servizi. Mennekes ha annunciato l'ingresso nel mercato della ricarica in DC, Circontrol ha svelato una nuova wall box in corrente continua da 22 kW, Zaptec ha presentato la propria piattaforma di gestione da remoto via cloud, mentre Ingeteam ha introdotto sulla propria gamma di colonnine un sensore di parcheggio integrato in grado di rilevare la presenza di veicoli non in fase di ricarica. E ancora, Scame ha presentato nuovi materiali senza piombo ed ecosostenibili per la realizzazione di cavi e prese; Sungrow ha esposto la nuova colonnina IDC480E-C; ZCS ha portato

in fiera la nuova wall box Caro, corredata dal sistema di gestione Azzurro Hub. Go-e ha mostrato un nuovo portale per la gestione e la manutenzione di hub con più punti di ricarica, mentre Fortech ha esposto a Monaco un nuovo display dedicato alle tariffe delle colonnine. L'evento tornerà nel 2026, dal 23 al 25 giugno, con la conferenza di apertura prevista per il 22 e 23 giugno. L'edizione 2026 continuerà ad approfondire le soluzioni legate alla mobilità elettrica e alla sua integrazione nella rete, in particolare attraverso le tecnologie di ricarica bidirezionale, considerate strategiche per la stabilità del sistema energetico europeo. Secondo un'analisi presentata durante l'evento e commissionata da Transport & Environment, questa innovazione potrebbe generare risparmi fino a 22 miliardi di euro all'anno nell'Unione Europea, riducendo la dipendenza da sistemi di accumulo stazionari e favorendo l'utilizzo delle rinnovabili. «Il settore della mobilità elettrica non è più una nicchia: è una componente strategica della transizione energetica e industriale in Europa», ha dichiarato Markus Elsässer, Ceo di Solar Promotion GmbH. «I numeri del 2025 mostrano chiaramente che la domanda di confronto, innovazione e networking su questi temi è in rapida crescita. La prossima edizione sarà ancora più mirata a sostenere questo sviluppo, con focus su interoperabilità, gestione dell'energia e nuovi modelli di business». 

AUTEL

Sistema per ricarica ultraveloce

Alla fiera di Monaco allo stand di Autel spiccava il nuovo dispenser per la soluzione distribuita pensato appositamente per il fast charging che, come ha precisato **Andreas Lastei Vp (Autel Europa)** «garantisce una ricarica estremamente veloce. Si tratta di un sistema scalabile e molto flessibile per gestire un intero charging hub».



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO



CIRCONTROL

Una gamma profonda



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

Sergi Jiménez Ruiz, Area Sales Manager Italy & Key Account Manager di Circontrol, ha presentato le novità del marchio, ovvero la colonnina Sonic 400 kW, la Post Evolve dotata di display e allineata al nuovo regolamento Afir, una nuova wallbox in DC da 22 kW ideale per ricaricare le flotte aziendali e la soluzione per la ricarica domestica siglata eHome 5.

FORTECH

Un nuovo display e una piattaforma di gestione dedicata



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO



Lorenzo Oliva, responsabile supporto tecnico on-site, oltre ai dispositivi SmartOPT e OPT Compact, ha introdotto il nuovo pannello prezzi per monitorare le tariffe di ricarica e una piattaforma di back end per gestire le stazioni da remoto

GO-E

Gestione integrata della ricarica con la wallbox PRO



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

Protagonista allo stand go-e è stata la wallbox PRO che sarà disponibile, come ha precisato **John Maxa (Business Development)**, con e senza contatore certificato e che diventa il prodotto di punta per le applicazioni business grazie al go-e Portal che può gestire in modo integrato i dispositivi connessi.

INGETEAM

La Rapid 120 propone anche il sensore di parcheggio integrato

La novità di punta è la Rapid 120, le cui caratteristiche sono state illustrate da **Davide Spazian, sales director ev-charger Italia di Ingeteam**: espandibile fino a 180 kW, la colonnina ha un design compatto, è dotata di luce di servizio, di ampio display, di POS, di plug 'n charge di default e di sensori di parcheggio integrati.



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

K2 SYSTEMS

Pensiline con fotovoltaico per ricariche più convenienti

L'azienda ha potato a Power2Drive il proprio sistema Carport, progettato per integrare pannelli fotovoltaici e wall box in modo da sfruttare l'energia rinnovabile per la ricarica del veicolo. La solidità della struttura è tra i principali punti di forza sottolineati dal **Country Manager Alessandro Papaiani**.



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

LOVATO

Componenti innovativi per wall box e colonnine



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

Arrigo Tiraboschi, Business Developer manager, ha illustrato alcune delle novità sviluppate dall'azienda per l'e-mobility, tra cui un meter DC che può raggiungere i 1500 V oltre a una serie di soluzioni dedicate all'efficiamento energetico.

MENNEKES

L'esordio nel mercato DC



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

La presenza a Power2Drive del marchio è nel segno del suo ingresso nel mercato in DC che, come sottolineato da **Marco Di Carlo, Country Manager di Mennekes Italia**, «completa l'offerta dell'azienda in grado oggi di proporsi con nuove soluzioni di ricarica e potenze maggiori per tutte le esigenze».

NIDEC

Una stazione all in-one, potente e versatile



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

Nidec ha presentato alla fiera di Monaco, tra gli altri, la sua DC Tower, una stazione di ricarica all in-one che può arrivare fino a 400 kW, dal design curato, provvista di due connettori CCS 2 e monitor opzionale per advertisement A illustrare i prodotti **Claudio Fapanni, E-mobility Sales Development Global Leader**



PLUS EV CHARGE

Focus sulla qualità dei componenti



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO



Jacopo Carlo Perino, Chief Sales Officer, ha mostrato il cuore della colonnina in AC T-1000 Evo, che utilizza contatori MID prodotti da Finder. L'ev charger integra un display a Led multi funzione con generatore di QR Code per la gestione dei pagamenti.

SCAME

Nuovi materiali per una mobilità più sostenibile



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

L'azienda ha presentato a Power2Drive una nuova gamma di prese e connettori realizzati con materiali privi di piombo. L'offerta illustrata da **Alessandro Casarotto, Oem business developer**, include anche un nuovo cavo di ricarica in AC di Tipo 2.

SUNGROW

Colonnina ultrafast modulare e versatile

Chris Ivanov, Sales Manager South and East Europe, racconta le caratteristiche della nuova soluzione ultrafast compact da 480 kW, in grado di supportare una modalità boost fino a 600 Ampère, oltre ai nuovi moduli di potenza da 40 kW.



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

TSG GROUP

Soluzioni attente all'efficiamento energetico

La società era presente a Monaco per spingere i propri servizi dedicati all'e-mobility. L'obiettivo, come spiega il **Director of Operations Tommaso Martelli**, è quello di offrire un supporto completo e competente che spazia dalla progettazione alla fornitura di infrastrutture



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

WECO

Una stazione versatile



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

L'azienda ha portato a Power2Drive la nuova stazione di ricarica, della famiglia REX, che può arrivare fino a 300kW. In particolare, il modello da 40 kW, come spiega **Francesca Pini (Sales and Back Office Assistant)** vanta tra le caratteristiche principali le due prese in DC, il sistema di pagamento integrato e la funzione di monitoraggio che può essere effettuata anche da remoto.

ZAPTEC

Tecnologia brevettata di bilanciamento delle fasi



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

Presso lo stand del marchio norvegese che punta su una gamma completa di caricatori AC di altissima qualità, **Alex Corazzari (Business Development Manager Italia)** ha presentato la tecnologia brevettata e unica che consente un passaggio automatico da funzionalità monofase a trifase dei caricatori, che garantisce un bilanciamento delle fasi intelligente e completamente autonomo.

ZCS

Una gamma e-mobility sempre più ricca



INQUADRA IL QR CODE PER GUARDARE IL VIDEO

L'azienda ha mostrato la nuova wall box Caro smart gestibile via app o tramite portale. Inoltre, come spiegato dal **Chief Technology Manager Federico Mastronardi**, è stato introdotto il nuovo Azzurro Hub che consente di controllare tutto l'ecosistema ZCS in ambito domestico.

e-CHARGE

3RD EDITION



8-9
OCTOBER
2025

**INTERNATIONAL
EV CHARGING
INDUSTRY
EXHIBITION
& CONFERENCE**

TECHNOLOGIES | INFRASTRUCTURE | SERVICES

**BOLOGNA
EXHIBITION
CENTRE
ITALY**



CO-LOCATED WITH

TRAFFIC
THE URBAN TECHNOLOGY SHOW |

E-BUS
EUROPE 2025

**ESTATES
GENERAL
OF EV
CHARGING**

IN COLLABORATION WITH  **Bologna Fiere**

ORGANIZED BY 

WWW.E-CHARGE.SHOW

ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE



FUSION Street



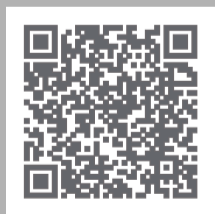
RAPID 60



RAPID 120/180



RAPID 420



SCOPRI DI PIÙ

GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI INGETEAM
PER OGNI ESIGENZA DI RICARICA