

IL DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO INTEGRA NELLA PROPRIA OFFERTA WALL BOX E STAZIONI ULTRAFAST HUAWEI, PROPONENDO SOLUZIONI CHE SEMPLIFICANO PROGETTAZIONE E INSTALLAZIONE DEGLI HUB, ANCHE GRAZIE ALL'UTILIZZO DELLO STORAGE. «UN ECOSISTEMA COMPLETAMENTE INTEGRATO GARANTISCE MAGGIORE INTEROPERABILITÀ, INSTALLAZIONI PIÙ RAPIDE E UNA GESTIONE ENERGETICA PIÙ EFFICIENTE» SPIEGA ALESSANDRO COSTANTINO, PRODUCT MANAGER EV-CHARGER DI WATTKRAFT. ECCO COME, GRAZIE ALLA SINERGIA CON IL MARCHIO ASIATICO, L'AZIENDA SI PROPONE COME INTERLOCUTORE PER RESIDENZIALE, CPO E SEGMENTO C&I IN GRADO DI AFFRONTARE LE SFIDE PRESENTI E FUTURE DEL MERCATO E-MOBILITY



WATTKRAFT



Un ecosistema integrato per la ricarica ultrafast

Nel mercato della mobilità elettrica, dove tecnologia e infrastrutture devono integrarsi perfettamente, WattKraft emerge grazie alla partnership strategica con Huawei, produttore capace di trasformare l'innovazione tecnologica in soluzioni operative concrete. WattKraft combina competenze avanzate nel fotovoltaico con la capacità di progettare e implementare infrastrutture di ricarica ultrafast, offrendo non solo hardware di alta qualità, ma un ecosistema completo che supporta clienti, installatori e operatori professionali in ogni fase del progetto. Le soluzioni Huawei proposte da WattKraft

si distinguono per modularità, efficienza e integrazione con sistemi di accumulo (BESS), permettendo di connettere stazioni di ricarica direttamente all'energia solare e riducendo tempi e costi di installazione. Questa visione consente di sviluppare progetti su misura, sia in ambito residenziale sia aziendale, rispondendo alle esigenze di sostenibilità, operatività e scalabilità. Nell'intervista con Andrea Costantino, product manager Ev-Charger di WattKraft, emergono i punti di forza della collaborazione stretta con un partner del calibro di Huawei, le strategie commerciali, il supporto agli installatori e le tecnologie emergenti che stanno ridefinendo la mobilità elettrica.

Quando Wattkraft ha iniziato a operare nel settore della mobilità elettrica?

«Wattkraft è Value Added Partner (VAP) e partner strategico di Huawei sin dal 2012 ed è specializzata nella distribuzione di componenti fotovoltaici nei principali mercati europei che guidano la transizione energetica. Quest'anno siamo inoltre orgogliosi di aver ottenuto un'ulteriore certificazione da Huawei, quella di CSP 5 Stars (Certified Service Partner). Si tratta di un riconoscimento particolarmente rilevante, che rende di fatto Wattkraft l'unico partner Huawei ad aver raggiunto questo livello di certificazione. Questo traguardo ci consente di rafforzare ulteriormente il nostro ruolo anche

nell'ambito dei servizi di assistenza tecnica pre e post-vendita, ampliando il supporto che offriamo ai nostri partner e clienti. Grazie a questa certificazione possiamo inoltre garantire un supporto tecnico qualificato anche direttamente sul campo, contribuendo a semplificare le fasi di installazione, messa in servizio e gestione degli impianti. Per quanto riguarda il segmento EV Charging nel mercato C&I (Commercial & Industrial), Wattkraft è entrata in questo settore lo scorso anno. Il nostro obiettivo è supportare Huawei nello sviluppo commerciale delle soluzioni hardware, in particolare nei progetti che integrano infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici con impianti fotovoltaici, sia in contesti pubblici sia in ambito privato. In questo modo contribuiamo a promuovere soluzioni energetiche integrate e sostenibili, in linea con le esigenze della transizione energetica».

Quanto pesa l'e-mobility sul vostro business?

«Nel 2025 abbiamo avviato alcuni importanti progetti pilota, che nel corso di quest'anno utilizzeremo come showcase e casi studio per clienti e operatori del settore. Queste prime realizzazioni rappresentano un passaggio fondamentale per dimostrare concretamente il valore delle soluzioni adottate e le potenzialità dell'integrazione tra infrastrutture di ricarica ed ecosistemi energetici. Il nostro obiettivo è costruire solide basi per lo sviluppo del canale e diventare un importante punto di riferimento nel mercato. In questa fase siamo fortemente impegnati nella formazione e nel supporto della rete di distributori, affinché possano consolidare le competenze tecniche e commerciali necessarie per affrontare al meglio questo mercato in forte crescita. Parallelamente, stiamo lavorando alla creazione di partnership strategiche con i principali operatori del settore, con l'obiettivo di costruire un ecosistema di valore capace di sostenere lo sviluppo del business. L'obiettivo è replicare anche nel segmento EV Charging il posizionamento di leadership che abbiamo già consolidato nel settore fotovoltaico, contribuendo allo sviluppo di soluzioni energetiche integrate e sostenibili».

Huawei è l'unico marchio che distribuite?

«Sì. Il segmento residenziale è stato il primo a svilupparsi ed è quello più strettamente legato ai canali della distribuzione tradizionale, con l'obiettivo di supportare il cliente privato che desidera installare un impianto fotovoltaico domestico integrato con la ricarica del proprio veicolo elettrico. A partire dal 2025, invece, abbiamo iniziato a concentrarci in modo più deciso sul segmento C&I, in particolare sulle soluzioni di ricarica fast e ultrafast, che rappresentano oggi un elemento strategico nell'integrazione tra fotovoltaico, sistemi di accumulo (BESS) e infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. L'offerta include soluzioni HPC (High Power Charging) composte da power unit e dispenser, che possono essere integrate con sistemi di accumulo a batteria e con impianti fotovoltaici. Questo approccio consente di collegare l'infrastruttura di ricarica a un sistema energetico più ampio, ottimizzando la gestione dei flussi energetici. In questo modo, l'energia prodotta dal sole può essere utilizzata non solo in ambito residenziale, ma anche in contesti aziendali, parcheggi commerciali o aree dotate di pensiline fotovoltaiche, alimentando direttamente le stazioni di ricarica e contribuendo a rendere l'intero sistema più efficiente e sostenibile».

Avete quindi soluzioni che si adattano anche all'ambito pubblico?

«Offriamo due tagli di potenza principali: 240 kW e 600 kW. Le power unit sono modulari, quindi è possibile combinare più moduli per



«La formazione non deve riguardare solo le caratteristiche dei prodotti, ma deve estendersi anche agli aspetti progettuali e applicativi. Fornire agli installatori strumenti, competenze e aggiornamenti continui permette non solo di migliorare la qualità delle installazioni ma anche di renderli più autonomi»

augmentare la capacità in base alle esigenze del mercato. Il valore aggiunto sta nella possibilità di sfruttare le batterie di accumulo (BESS) per connettere l'impianto tramite una semplice connessione in bassa tensione, evitando cabine di media tensione e riducendo tempi e costi di installazione. Questo è fondamentale per ridurre costi e tempi di attivazione, e supporta chi non ha la possibilità di realizzare cabine ingombranti o connessioni in media tensione: con una semplice connessione in bassa tensione, l'energia è già disponibile per la ricarica».

Il vantaggio di questa soluzione è principalmente legato alla sua versatilità...

«Esatto. All'interno della Power Unit si possono inserire moduli sia in AC che in DC: la potenza prelevata dalla rete viene trasmessa ai dispenser, ovvero ai caricatori. Collegando il BESS, anch'esso disponibile in due varianti AC e DC, è possibile ottenere un boost di potenza alla Power Unit: con una connessione da 100 kW, la batteria può aggiungere ulteriori 108 kW, raggiungendo così i 240 kW con una sola batteria.

Quali vantaggi garantisce un ecosistema completamente Huawei in termini di compatibilità e facilità di installazione?

«Un ecosistema completamente Huawei, composto da inverter, sistemi di accumulo (BESS) ed EV charger FusionCharge, offre vantaggi significativi sia in termini di compatibilità tecnologica sia di semplicità di installazione e gestione. Innanzitutto, l'integrazione tra tutti i componenti nasce a livello progettuale: inverter, batterie e infrastruttura di ricarica sono sviluppati per lavorare all'interno della stessa architettura tecnologica e della stessa piattaforma software. Questo significa che la comunicazione tra i dispositivi è nativa, senza necessità di integrazioni complesse o adattamenti tra sistemi di produttori diversi. Il risultato è una maggiore affidabilità operativa e una riduzione del rischio di incompatibilità o problemi di comunicazione. Dal punto di vista installativo, un ecosistema unico semplifica notevolmente il lavoro degli installatori e dei system integrator. L'utilizzo di protocolli, interfacce e logiche di configurazione comuni permette di ridurre i tempi di installazione, commissioning e messa in servizio. Inoltre, la presenza di un unico ambiente di gestione consente di controllare l'intero sistema energetico - produzione fotovoltaica, accumulo e ricarica dei veicoli elettrici - in modo centralizzato e intuitivo. Un ulteriore vantaggio riguarda la gestione intelligente dell'energia. Grazie all'integrazione tra inverter, BESS e infrastruttura di ricarica, è possibile ottimizzare i flussi energetici, ad esempio utilizzando prioritariamente l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico o quella immagazzinata nelle batterie per alimentare la ricarica dei veicoli. Questo permette di massimizzare l'autoconsumo, ridurre i picchi di prelievo dalla rete e migliorare l'efficienza complessiva del sistema. In sintesi, un ecosistema Huawei

LA SCHEDA

WATTKRAFT

CONTATTI UFFICIALI

Telefono (Italia/Hotline): +39 0694800246

Email generale: contact@wattkraft.com

Sede principale: Jathostraße 11, 30163 Hannover (Germania)

Uffici in Germania: Dresda, Sonthofen

Formazione/eventi (Italia): italysevice@wattkraft.com

CORE BUSINESS

Wattkraft è una azienda europea specializzata nella distribuzione e nell'integrazione di soluzioni energetiche avanzate, con focus su:

- > **Soluzioni fotovoltaiche e inverter** per residenziale, commerciale e utility
- > **Sistemi di accumulo (BESS)** e servizi di energy management
- > **Infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici (EV Charging)** basate su tecnologia Huawei
- > **Supporto tecnico, formazione e servizi di assistenza pre/post-vendita** per partner e installatori
- > **Progettazione, consulenza e integrazione "end-to-end"** per progetti fotovoltaici e di ricarica energetica. Wattkraft agisce come **Value Added Partner e distributore autorizzato** per diversi marchi, con presenza consolidata nel mercato europeo

SERVIZI CORRELATI ALL'E-MOBILITY

Wattkraft offre supporto completo per progetti EV:

- > **Consulenza tecnica e pianificazione** del progetto EV
- > **Training e formazione per installatori** su prodotti e mercato
- > **Assistenza di integrazione con componenti fotovoltaici e sistemi di storage**
- > **Servizi post vendita, supporto remoto e onsite, diagnostica e manutenzione**

completamente integrato garantisce maggiore interoperabilità, installazioni più rapide e una gestione energetica più efficiente, offrendo agli operatori e ai clienti finali una soluzione solida, scalabile e facilmente gestibile nel tempo».

Come è organizzata la vostra strategia commerciale?

«La sinergia con Huawei rappresenta un elemento strategico del nostro approccio al mercato. Lavoriamo a stretto contatto con i clienti per definire le infrastrutture di ricarica più adatte alle loro esigenze, combinando l'elevata qualità tecnologica delle soluzioni Huawei con le nostre competenze tecniche e una profonda conoscenza del mercato locale. Huawei è già leader in Cina nel segmento della ricarica ad alta potenza, un mercato che ha raggiunto un livello di maturità molto avanzato. In Europa stiamo progressivamente introducendo queste tecnologie evolute, accompagnando clienti e partner in una nuova visione dell'infrastruttura di ricarica, sempre più integrata con i sistemi

L'OFFERTA DI WATTKRAFT



SEGMENTO RESIDENZIALE

La Smart EV Charger di Huawei rappresenta una soluzione avanzata per la ricarica domestica dei veicoli elettrici, progettata per integrarsi perfettamente con l'ecosistema energetico residenziale Huawei. Compatta, elegante e intelligente, consente una ricarica sicura ed efficiente, adattandosi alle esigenze quotidiane dell'utente e alle caratteristiche dell'impianto elettrico di casa. Uno dei suoi principali punti di forza è la piena integrazione con gli impianti fotovoltaici Huawei, grazie alla comunicazione diretta con inverter e sistemi di accumulo. La Smart EV Charger è disponibile con tagli da 7,4kW e 22kW ed è in grado di ottimizzare l'autoconsumo, privilegiando l'energia prodotta dal sole e riducendo il prelievo dalla rete. La gestione dinamica della potenza, la connettività smart e gli elevati standard di sicurezza rendono questa soluzione ideale per chi desidera una mobilità elettrica davvero sostenibile.

L'ECOSISTEMA HUAWEI FUSIONCHARGE NEL SEGMENTO C&I E PUBBLICO

Huawei FusionCharge è un ecosistema di ricarica intelligente e modulare per veicoli elettrici, progettato per contesti pubblici, commerciali e aziendali che richiedono efficienza, affidabilità e integrazione energetica. Al centro del sistema c'è la unità di potenza raffreddata a liquido, capace di erogare fino a 600 kW, ottimizzando la gestione termica e riducendo manutenzione e rumorosità. I dispenser FusionCharge supportano sia ricariche singole ad alta corrente sia ricariche simultanee di due veicoli, con un'architettura modulare che permette di scalare facilmente la soluzione in base alle esigenze del progetto. La piattaforma cloud integrata consente monitoraggio remoto, diagnostica predittiva, manutenzione e gestione intelligente dei flussi energetici, semplificando l'operatività per gestori e operatori. FusionCharge si integra inoltre con i prodotti della divisione solare e con i sistemi di accumulo. Huawei FusionCharge offre prestazioni elevate, scalabilità progettuale e connettività intelligente, configurandosi come una soluzione completa e "futureproof" per infrastrutture di ricarica EV moderne.



energetici. Il nostro approccio non si limita alla fornitura di hardware, ma punta alla creazione di un ecosistema completo: una rete di distributori adeguatamente formati, EPC specializzati e un insieme di servizi e soluzioni che coprono tutte le fasi del progetto, dalla progettazione alla realizzazione fino alla piena operatività dell'infrastruttura. Inoltre, abbiamo sviluppato partnership strategiche che permettono ai nostri clienti di vendere energia agli utenti finali fin dal giorno dell'installazione, contribuendo a semplificare e superare molte delle lungaggini burocratiche che spesso rallentano l'avvio operativo delle stazioni di ricarica.

Chi sono i vostri interlocutori principali per questi prodotti?

«Lavoriamo alla costruzione di un ecosistema articolato di operatori, coinvolgendo diversi attori della filiera in funzione della complessità dei progetti e delle specifiche esigenze della committenza. Collaboriamo infatti sia con CPO sia con partner distributivi e installatori provenienti dal settore solare che stanno ampliando le proprie competenze nello sviluppo di infrastrutture di ricarica per contesti aziendali. Riteniamo che, in questa fase di evoluzione del mercato della e-mobility, tutti questi attori svolgano un ruolo fondamentale nello sviluppo e nella diffusione delle soluzioni di ricarica. In particolare, nei progetti ad alta potenza e maggiore complessità, i CPO possono rappresentare interlocutori privilegiati grazie alla loro esperienza nella gestione e nell'operatività delle infrastrutture di ricarica. Al contrario, per installazioni di tipo privato-aziendale e di

tipo ibrido con il solare, gli installatori offrono spesso un valore aggiunto significativo, in grado di trasferire con maggiore facilità al cliente i vantaggi dell'integrazione con il fotovoltaico e di seguire l'intero processo progettuale, dalla fase di analisi e progettazione fino alla realizzazione e messa in servizio dell'impianto».

Quali segmenti di mercato ritenete più promettenti per il futuro?

«Il mercato della mobilità elettrica resta legato alle immatricolazioni, ma i CPO continuano a svolgere un ruolo fondamentale continuando a investire e realizzare punti di ricarica su tutto il territorio. Il segmento con maggiore potenziale, secondo noi, è quello aziendale: sfruttare energia solare già disponibile per ricaricare flotte interne permette di ridurre i costi, offrendo al contempo un beneficio ai dipendenti. Questo approccio rende possibile ricaricare in sede senza dipendere dalla rete pubblica, con risparmi significativi e una maggiore efficienza operativa».

Come supportate gli installatori?

«Nel settore EV charging, in particolare nel segmento C&I, gli installatori rappresentano la nostra principale interfaccia operativa e commerciale sul mercato. Sono infatti loro a entrare in contatto diretto con il cliente finale, a comprendere le esigenze specifiche del sito e a proporre le soluzioni tecniche più adatte. Per questo motivo è fondamentale costruire con loro un rapporto solido e continuativo, basato su supporto tecnico, aggiornamento e formazione costante. La formazione non deve riguardare esclusivamente le caratteristiche dei

prodotti, ma deve estendersi anche agli aspetti progettuali e applicativi. Fornire agli installatori strumenti, competenze e aggiornamenti continui permette non solo di migliorare la qualità delle installazioni, ma anche di renderli più autonomi, più efficaci nella fase di prevendita e più confidenti nel proporre le nostre soluzioni. In questo modo gli installatori diventano veri e propri ambasciatori tecnologici del nostro brand, contribuendo alla diffusione delle nostre soluzioni sul mercato e alla crescita del business nel segmento C&I».

Quali sono le criticità che oggi frenano lo sviluppo dell'elettrico in Italia?

«L'Italia è ancora indietro rispetto ad altri Paesi europei come Francia, Germania e Regno Unito, dove la quota di mercato supera abbondantemente il 20%. Anche la Spagna ci ha recentemente superato. Attualmente la penetrazione delle auto BEV in Italia è intorno al 6,5%, ma ci sono segnali positivi: le immatricolazioni sono cresciute dai circa 60.000 veicoli del 2024 a circa 90.000 nel 2025, e già nei primi mesi del 2026 si è registrato un +40% sul 2025. Il problema principale resta ancora la scarsa conoscenza delle auto elettriche e la resistenza al cambiamento. Persistono purtroppo ancora falsi miti, mentre l'elettrico è più piacevole e conveniente da guidare, con costi di manutenzione inferiori e maggiore dinamismo rispetto al termico. Vorrei dare un consiglio: chi non ha mai guidato un'elettrica dovrebbe provare, anche per qualche giorno. Le soste di ricarica possono essere sfruttate per lavorare, rispondere a e-mail o fare call: la mobilità elettrica cambia il modo in cui viviamo l'auto quotidianamente. Staticamente si percorrono circa 50 km al giorno, quindi la ricarica può avvenire durante le normali attività quotidiane. Nei lunghi viaggi, invece di fermarsi solo per fare benzina, ora si può sfruttare ogni sosta di 2-3 ore in autogrill: si sgranchiscono le gambe, si prende un caffè e, nel frattempo, la macchina è già pronta. Questo cambiamento nell'utilizzo è fondamentale per far comprendere ai nuovi utenti i vantaggi reali dell'elettrico».

A livello normativo, lo spiraglio lasciato dall'Europa alle endotermiche potrà influire sui trend di crescita dell'elettrico?

«Non credo. Il trend è guidato principalmente dai produttori. Le case continuano a investire miliardi nello sviluppo dei veicoli elettrici. Inoltre, nuovi player cinesi stanno entrando sul mercato europeo, con tecnologie avanzate a prezzi competitivi. Questo renderà l'elettrico sempre più accessibile e conveniente, senza compromessi sulla qualità. La differenza di prezzo rispetto ai brand tradizionali non sarà più giustificata, soprattutto considerando la rete di assistenza locale già integrata dai produttori cinesi».

Quali tecnologie emergenti ritenete più strategiche per il futuro?

«Il vero game changer sarà l'architettura a 800V. Attualmente, uno dei principali limiti percepiti dell'elettrico è il tempo di ricarica. Con l'architettura 800V, il tempo necessario si riduce da circa 30 minuti a 15 minuti, rendendo la sosta di ricarica quasi impercettibile. Questo, insieme allo sviluppo delle batterie sempre più capienti e performanti, aumenterà l'autonomia ed efficienza. Tecnologie come l'ottimizzazione aerodinamica e l'efficienza dei sistemi di trazione, permetteranno di ottenere percorrenze comparabili o superiori a quelle delle auto tradizionali. Nel giro di pochi anni, l'esperienza di guida elettrica sarà praticamente indistinguibile da quella endotermica, rendendo la mobilità elettrica la scelta naturale per tutti, sia in ambito urbano sia nei viaggi lunghi».