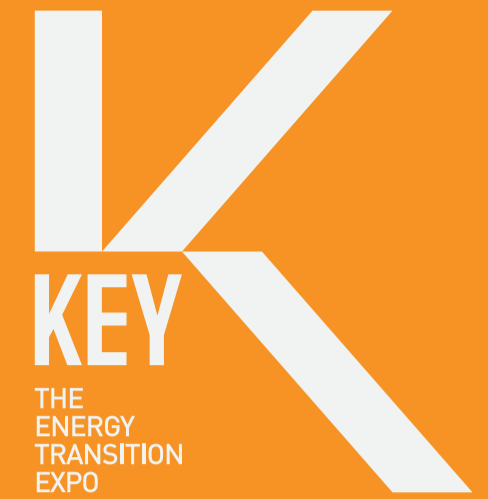


ANNO 4 | N. 5 | MAGGIO 2026

# E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

INQUADRA  
IL QR CODE  
PER ISCRIVERTI  
ALLA NEWSLETTER



THE  
ENERGY  
TRANSITION  
EXPO

10 → 12  
MARCH  
2027

RIMINI  
EXPO  
CENTRE  
ITALY

# 27

DRIVING THE ENERGY  
TRANSITION

BOOK YOUR BOOTH



DRIVING THE ENERGY  
TRANSITION 10 → 12  
MARCH 2027 RIMINI  
EXPO CENTRE, ITALY

GET A QUOTE



Early bird  
prices until  
15<sup>th</sup> May 2026

## DISTRIBUTORI MATERIALE ELETTRICO

A PAGINA 15

### Volevamo una wallbox, ecco come è andata...

*Il nostro mystery shopper presso alcune delle principali insegne della Lombardia mette in luce un quadro frammentato – tra consulenza tecnica, leve di prezzo e logiche di catalogo – che evidenzia ampi margini di crescita*

## MERCATO

A PAGINA 20

### Le flotte trainano l'ev-charging

*L'offerta dei produttori destinata a questo segmento evolve rapidamente verso piattaforme intelligenti e connesse, in grado di ottimizzare i carichi e dialogare con l'intero ecosistema energetico*

Redazione: Via Martiri della Libertà 28 - 201853 Giussano (MI) - Tel. 0362/532160 - redazione@e-ricarica.it - www.e-ricarica.it - Stampa: Ingraph - Seregno (MI) - Registrazione al Tribunale di Monza n.20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SPA - Spedizione in abbonamento postale - 70% - LO/MI. In caso di mancato recapito inviare all'Ufficio postale di Roberto per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

# La stazione di servizio diventa un energy hub

COVER STORY

Intervista a **Massimiliano Montana Lampo**,  
Chief Commercial Officer di **IPlanet**



### INSTALLAZIONE

**Fortech e A2A:  
nasce un hub  
per la mobilità  
del futuro**

### FOCUS

**CIR, il punto  
con Omar  
Imberti (ANIE  
Federazione)**

### NUMERI E TEND

**Deloitte: costi e  
accessibilità dei  
punti di ricarica  
frenano  
l'e-mobility**



www.e-ricarica.it

## PERCHÉ ESPORRE?

Incontrare

i professionisti  
del settore della  
transizione  
energetica e energie  
rinnovabili.

Stringere

partnership per il  
futuro del proprio  
business.

Informarsi

sulle novità  
del settore.

Condividere

idee, progetti,  
tecnologie al servizio  
della transizione  
energetica.

GET A QUOTE



Early bird  
prices until  
15<sup>th</sup> May 2026

Organized by

ITALIAN  
EXHIBITION  
GROUP  
Providing the future

In collaboration with



Simultaneously with



Organized by

ITALIAN  
EXHIBITION  
GROUP  
Providing the future

In collaboration with



Simultaneously with



# CHECK-IN PLUG-IN

La ricarica elettrica è il nuovo standard dell'accoglienza.

PIÙ DEL

## 70%

CRESCITA IMMATRICOLAZIONI  
BEV IN ITALIA  
A MARZO 2026

MENO DEL

## 3%

PUNTI DI RICARICA PUBBLICI  
IN HOTEL, B&B  
E STRUTTURE RICETTIVE




PRIMA INSTALLAZIONE

## HUAWEI IN EUROPA PER L'HOTELLERIE

Progettazione, realizzazione e attivazione a cura di **Conorzio HQ**.  
Una soluzione chiavi in mano su misura per il settore alberghiero.

IN PARTNERSHIP CON  HUAWEI

## IL NOSTRO APPROCCIO

-  **Basso impatto.**  
Riutilizziamo il più possibile gli impianti esistenti.
-  **Scalabile da subito.**  
Preveniamo la duplicazione di costi futuri.
-  **Attivazione rapida.**  
Gestiamo l'intero iter con l'ente distributore.



Hotel Modena District

**SCOPRI I PROGETTI**  
già realizzati e attivi





# Da promessa a realtà: l'elettrico a un punto di svolta

Quello che da tempo avevamo pronosticato sulle pagine del mensile – un'esperienza di ricarica sempre più simile, per tempi e fruizione, al rifornimento tradizionale – oggi non è più una prospettiva, ma una realtà tangibile. A segnare questo passaggio è stata BYD, che in Cina ha presentato innovazioni destinate a incidere in modo strutturale sulle principali barriere all'adozione di massa della mobilità elettrica. La Blade Battery di seconda generazione e il sistema di ricarica ultra-rapida FLASH Charging, operando in sinergia, consentono infatti di raggiungere potenze fino a 1.500 kW, traducendosi in un recupero di autonomia dal 10% al 97% in appena nove minuti. Ancora più significativo, in ottica di esperienza utente, è il dato che vede il passaggio dal 10% al 70% completarsi in soli cinque minuti.

Un risultato che fino a pochi anni fa appariva vera e propria fantascienza e che invece oggi impone una riflessione più ampia. La corsa allo sviluppo tecnologico, di fatto iniziata solo negli ultimi quattro o cinque anni con questa intensità, dimostra un'accelerazione che lascia intravedere ulteriori e consistenti margini di miglioramento. Non si tratta più soltanto di colmare un gap rispetto ai veicoli endotermici, ma di ridefinire completamente il paradigma di utilizzo. Eppure, l'evoluzione della transizione elettrica non passa esclusivamente dalle prestazioni di ricarica o dall'autonomia dei veicoli. Sempre più rilevante nel confronto con i motori tradizionali è il costo dell'energia. Le recenti tensioni geopolitiche in Medio Oriente al momento in cui scriviamo stanno determinando impennate nei prezzi dei carbu-



ranti che incidono in modo significativo sui bilanci di imprese e cittadini. In questo contesto, l'elettrico emerge non solo come scelta sostenibile, ma come concreta leva economica.

Le aziende, in particolare, stanno riconoscendo nella mobilità elettrica uno strumento capace di coniugare obiettivi ESG e ottimizzazione dei costi operativi. Parallelamente, anche i privati mostrano una crescente attenzione verso soluzioni che garantiscano stabilità e prevedibilità della spesa energetica, svincolandosi dalle fluttuazioni del mercato dei carburanti fossili. A supportare questa dinamica si moltiplicano gli accordi tra multiutility e case automobilistiche, pensati per valorizzare la ricarica domestica. In presenza di un punto di ricarica privato, soprattutto nelle ore notturne, diventa possibile acce-

dere a formule che riducono sensibilmente il costo chilometrico. Tuttavia, queste iniziative spesso non ricevono la visibilità che meriterebbero. Un esempio recente è l'intesa tra Enel e Renault per la nuova Twingo E-Tech, che prevede un pacchetto in grado di azzerare di fatto il costo dell'energia per la ricarica – e quindi di viaggiare gratis – fino a tre anni o a 30mila chilometri.

A ciò si aggiunge l'evoluzione tecnologica dell'ecosistema elettrico nel suo complesso. Soluzioni come il CIR – approfondite anche nell'intervista a Omar Imberti, coordinatore del Gruppo e-mobility per ANIE Federazione – aprono la strada a un'integrazione sempre più stretta tra veicoli e rete, abilitando modelli di gestione flessibile dell'energia e ulteriori opportunità di risparmio. Il quadro che emerge è, dunque, estremamente favorevole. La convergenza tra innovazione tecnologica, convenienza economica e sviluppo infrastrutturale sta creando le condizioni per una diffusione sempre più ampia della mobilità elettrica. La sfida, ora, non è più unicamente dimostrare la validità del modello, ma saper cogliere e tradurre in valore concreto tutte le opportunità che questo nuovo scenario mette a disposizione.

La Redazione

*In presenza di un punto di ricarica privato, soprattutto nelle ore notturne, diventa possibile accedere a formule che riducono sensibilmente il costo chilometrico*

# SOMMARIO



## COVER STORY

**La visione di IPlanet:  
da stazione di servizio  
a energy hub**

A PAGINA 12



## PRIMO PIANO

**Distributori materiale  
elettrico: volevamo  
una wallbox, ecco  
cosa hanno risposto**

A PAGINA 15



## MERCATO

**Le flotte aziendali  
trainano l'ev-charging:  
evoluzione dell'offerta e  
nuove logiche di sistema**

A PAGINA 20



## FOCUS

**Il futuro della ricarica  
passa dal CIR:  
più controllo, più opportunità,  
più convenienza**

A PAGINA 28



News **pag. 5**

Attualità **pag. 30**

Dalla presa domestica  
alla ricarica rapida: a  
che punto sono le moto  
elettriche?

Installazione del mese **pag. 32**

A Monza il primo  
Power Hub di A2A:  
la ricarica elettrica evolve  
grazie a Fortech

Dati e statistiche **pag. 34**

Costi e accessibilità  
delle ricariche frenano  
ancora il mercato

Insight **pag. 36**

Con i carburanti  
in aumento il TCO  
premia già i BEV

Servizi **pag. 37**

Dalla ricarica alla  
governance della flotta:  
il modello integrato di Spirii

Risorse umane **pag. 38**

Intelligenza artificiale:  
nuove competenze  
per la mobilità del futuro

Numeri e trend **pag. 40**

Installazioni e vendite

## N. 5 MAGGIO 2026

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

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

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

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

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

**E-Ricarica:** periodico mensile Anno IV - n. 5 -  
Maggio 2026 Registrazione al Tribunale di Monza  
n. 20 del 14 settembre 2021. Poste Italiane SpA  
- Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv.  
in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1  
D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima  
riservatezza dei dati personali in suo possesso.  
Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli  
abbonamenti e per l'invio di informazioni  
commerciali. In base all'Art. 13 della Legge  
numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati  
o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a  
Editoriale Farlastrada srl.

**Questo numero è stato chiuso  
in redazione il 15 aprile 2026**

**EDITORIALE  
FARLASTRADA**

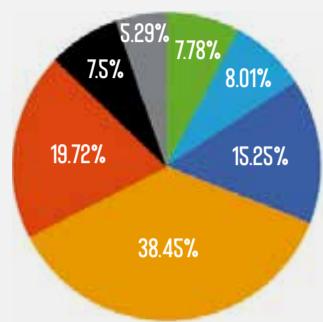
**Redazione:**  
Via Martiri della Libertà, 28  
20833 Giussano (MB)  
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532  
info@e-ricarica.it  
www.e-ricarica.it

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci, Chiara Paleari

**Responsabile dati:**  
Marco Arosio



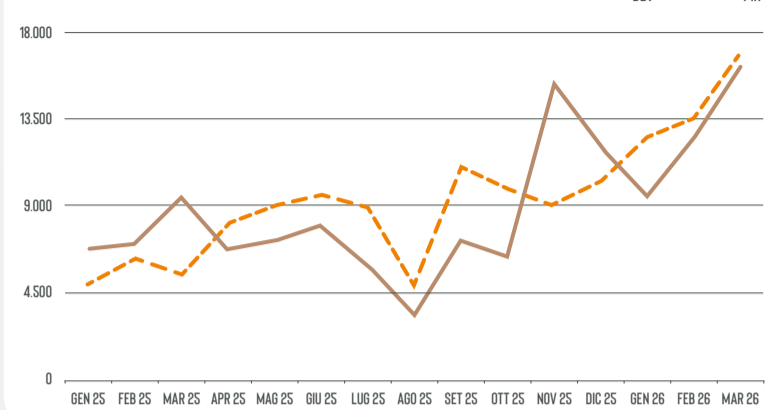
## AUTO ELETTRICHE: IN ITALIA A MARZO IMMATRICOLAZIONI A +71%



Le immatricolazioni di auto elettriche in Italia registrano un nuovo record a marzo 2026, contribuendo in modo significativo alla ripresa complessiva del mercato automobilistico. Secondo i dati diffusi da Motus-E, nel mese sono state immatricolate 16.033 vetture full electric, in crescita del 71,1% rispetto allo stesso periodo del 2025. La quota di mercato raggiunge così l'8,6%, in netto aumento rispetto al 5,4% di un anno fa. Il risultato è stato sostenuto in larga parte dalle consegne legate agli incentivi esauriti nell'ottobre scorso, che continuano a dispiegare i loro effetti sul mercato.

Nel primo trimestre dell'anno, le immatricolazioni elettriche si attestano a 37.836 unità, con un incremento del 64,7% su base annua e una market share salita al 7,8%, rispetto al 5,2% registrato nei primi tre mesi del 2025. Al 31 marzo, il parco circolante elettrico in Italia ha raggiunto quota 396.811 auto. La crescita dell'elettrico si riflette anche sull'andamento generale del mercato: a marzo le immatricolazioni complessive sono state 185.820, in aumento del 7,3% rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Il confronto con i principali Paesi europei evidenzia tuttavia un divario ancora marcato. A febbraio 2026, la quota di mercato delle auto elettriche si è attestata al 26,8% in Francia, al 22% in Germania, al 24,2% nel Regno Unito e al 9,2% in Spagna, mentre in Italia si fermava al 7,9%.

AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)



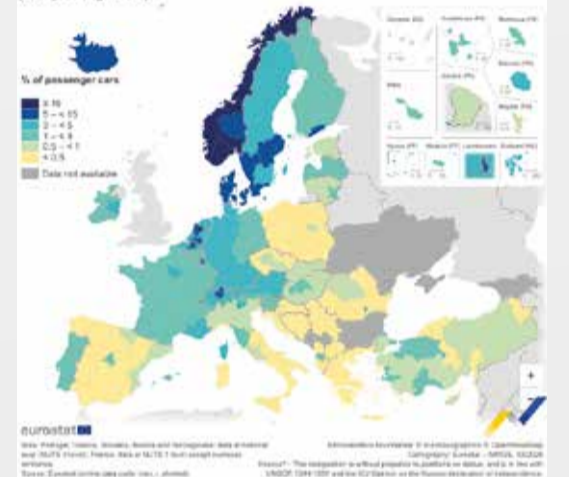
## PLENITUDE: COMPLETATA L'ACQUISIZIONE DI ACEA

Plenitude completa l'acquisizione di Acea Energia e rafforza la propria base clienti in Italia. Il gruppo controllato da Eni ha annunciato il perfezionamento dell'operazione che prevede l'acquisto del 100% di Acea Energia e del 50% di Umbria Energy da ACEA. L'operazione, già approvata dalle autorità competenti, consente a Plenitude di acquisire un portafoglio di circa 1,2 milioni di clienti, rafforzando in modo significativo la propria presenza nel mercato retail italiano dell'energia. Restano esclusi dal perimetro i clienti elettrici vulnerabili, che continueranno a essere gestiti da ACEA. Con questa acquisizione, Plenitude consolida ulteriormente il proprio modello integrato lungo la filiera energetica, che combina produzione da fonti rinnovabili, vendita di energia e sviluppo di infrastrutture per la mobilità elettrica. A livello globale, la società è attiva in oltre 15 Paesi, con una capacità installata da rinnovabili pari a 5,8 GW, oltre 11 milioni di clienti e una rete di circa 23.000 punti di ricarica pubblici.

## EUROSTAT: I PAESI NORDICI CONTINUANO A GUIDARE LA TRANSIZIONE

Secondo gli ultimi dati diffusi da Eurostat, la diffusione delle auto elettriche in Europa continua a mostrare una forte concentrazione geografica, con le regioni del Nord Europa nettamente in testa per quota di veicoli a zero emissioni sul totale del parco circolante. Nel 2024, le percentuali più elevate di auto elettriche si registrano ancora una volta nei Paesi del Nord. In particolare, la regione di Flevoland nei Paesi Bassi guida la classifica con una quota del 22,1% di auto elettriche sul totale, in crescita di 5 punti percentuali rispetto al 2023. Complessivamente, solo poche regioni europee superano la soglia del 10%, a conferma di una diffusione ancora disomogenea del veicolo elettrico a livello continentale e fortemente legata a fattori come reddito, infrastrutture di ricarica e politiche di incentivo. Il dato più rilevante, guardando al contesto italiano, è l'assenza di regioni tra quelle con le più alte quote di auto elettriche. Un segnale che evidenzia il ritardo strutturale del Paese nella penetrazione dei veicoli elettrici rispetto ai leader europei, soprattutto in termini di diffusione sul totale del parco circolante.

Share of electric passenger cars, by NUTS 2 regions, 2024 (% of passenger cars)



Scopri la vera libertà della Ricarica Ultrarapida Huawei!  
Visita il Sito



## ELECTRIP: NUOVO HUB IN PROSSIMITÀ DELLO JUVENTUS STADIUM E 8 PDR A DARFO



Electrip ha inaugurato una nuova infrastruttura a Torino, presso uno dei poli di maggiore affluenza del capoluogo piemontese. La società ha attivato una nuova stazione ultra-fast nell'area dello Juventus Stadium, presso l'Area12 Shopping Center, in strada Altessano, in una posizione che consente di intercettare flussi eterogenei tra tifosi, visitatori e traffico urbano. L'infrastruttura è composta da otto punti di ricarica da 400 kW, progettati per sostenere elevati livelli di utilizzo anche in condizioni di picco, come eventi sportivi o manifestazioni ad alta affluenza. L'installazione si inserisce in una strategia che punta a presidiare nodi ad alta densità di traffico, integrando l'esperienza di ricarica in contesti già frequentati, in linea con modelli di sviluppo che privilegiano la prossimità ai servizi. Dal punto di vista commerciale, Electrip accompagna il lancio con una promozione temporanea: dal 3 al 19 aprile 2026 è previsto uno sconto del 50% sulle ricariche effettuate presso il nuovo sito. L'iniziativa si inserisce nel più ampio riposizionamento del brand sintetizzato nel claim "Tap. Zap. Move.", orientato a una user experience semplificata e immediata. L'apertura rappresenta un ulteriore tassello nel piano di espansione della società in Italia e in Europa, con un focus su infrastrutture ad alta potenza e su location a elevata visibilità e frequentazione, elementi chiave per sostenere l'adozione della mobilità elettrica su larga scala.

Electrip ha inoltre inaugurato a Darfo Boario Terme (in provincia di Brescia) una stazione di ricarica ultra-fast dotata di 8 punti con potenza fino a 400 kW, i primi di questa tipologia in tutta la Valle Camonica. L'impianto si colloca in posizione strategica lungo la direttrice che collega le valli bresciane con i principali assi di traffico, intercettando flussi di pendolari e traffico turistico. L'intervento si inserisce in un contesto territoriale già progressivamente coperto da infrastrutture AC e fast, ma ancora carente sul fronte dell'alta potenza. La disponibilità di ricarica HPC rappresenta infatti un fattore abilitante per l'uso dell'auto elettrica su percorrenze medio-lunghe, riducendo sensibilmente i tempi di sosta rispetto alle soluzioni tradizionali. La nuova stazione è situata nell'area di Boario Centro, in prossimità della stazione ferroviaria, delle piste ciclabili e di poli attrattivi locali come le terme e lo stadio, configurandosi come nodo intermedio tra i centri urbani di pianura e il collegamento verso la Valtellina.

## POWER2DRIVE: L'EUROPA SPINGE PER VELOCIZZARE L'ATTIVAZIONE DELLE COLONNINE

Secondo un recente comunicato pubblicato da Power2Drive, fiera che si terrà a Monaco di Baviera dal 23 al 25 giugno 2026, la crescita dei costi dei carburanti tradizionali, influenzata dalle tensioni geopolitiche in Medio Oriente, sta accelerando ulteriormente la transizione verso la mobilità elettrica in Europa. Il quadro evidenzia tuttavia forti differenze tra Stati membri. Paesi come Paesi Bassi, Germania, Francia, Belgio e Italia guidano lo sviluppo infrastrutturale, mentre in diverse aree dell'Europa centrale, orientale e meridionale permangono ritardi significativi. Sul piano normativo, l'Unione Europea sta inoltre avanzando verso l'armonizzazione degli standard di ricarica. Dal gennaio 2026 sono entrate in vigore nuove linee guida tecniche per le colonnine pubbliche AC basate sullo standard EN ISO 15118-2:2016, mentre dal 2027 sarà obbligatorio il supporto allo standard aggiornato EN ISO 15118-20:2022, che abiliterà anche funzionalità avanzate come la ricarica bidirezionale vehicle-to-grid e il plug & charge esteso. Il tema della ricarica intelligente e delle nuove tecnologie sarà al centro di Power2Drive Europe, in programma dal 23 al 25 giugno a Monaco di Baviera, all'interno della piattaforma The smarter E Europe. L'evento riunirà circa 2.800 espositori e oltre 100.000 visitatori, con un focus su infrastrutture di ricarica, elettrificazione delle flotte, regolazione e nuovi modelli di business.



## TSG ITALIA: REALIZZATA INFRASTRUTTURA PER LA POLIZIA DI STATO DI BERGAMO



La Polizia di Stato di Bergamo ha completato l'implementazione di nuove infrastrutture di ricarica per i veicoli elettrici del proprio parco auto istituzionale. L'intervento tecnico, realizzato da TSG Italia, ha visto l'installazione di due nuove colonnine – di cui una con doppia presa – presso la Questura, con l'obiettivo di garantire la piena operatività dei mezzi elettrici in dotazione. L'investimento, supportato dall'Autocentro della Polizia di Stato competente per Lombardia ed Emilia-Romagna per la fornitura e l'assegnazione dei veicoli di servizio, ottimizza la gestione dei tre mezzi attualmente in uso: due Peugeot e-208 e una Opel Corsa Electric, contraddistinti dalla livrea d'istituto. Con un'autonomia di circa 360 chilometri, i veicoli vengono impiegati quotidianamente in attività operative, tra cui servizi di ordine pubblico e vigilanza nelle aree a traffico limitato. Il principale beneficio introdotto dalle nuove colonnine riguarda la significativa riduzione dei tempi di ricarica. Mentre in precedenza un ciclo completo poteva richiedere fino a 24 ore utilizzando la rete elettrica ordinaria, le nuove infrastrutture consentono di completare la ricarica in poche ore, riducendo i tempi di fermo dei mezzi e consentendo una più rapida rimessa in servizio. Questo miglioramento si traduce in una presenza più costante sul territorio e in una maggiore efficienza dei servizi resi alla comunità.

## E.ON: NUOVE INFRASTRUTTURE A MELZO E SULLE DOLOMITI

E.ON ha inaugurato una nuova stazione ultrafast a Melzo (città metropolitana di Milano), presso l'Hotel Gama. Il sito è dotato di due colonnine Alpitronic Hypercharger da 300 kW ciascuna, per un totale di quattro punti di ricarica, capaci di garantire circa 350 km di autonomia in meno di 30 minuti per un veicolo elettrico moderno. L'energia erogata proviene esclusivamente da fonti rinnovabili certificate tramite Garanzie di Origine, contribuendo alla riduzione delle emissioni e alla diffusione di un trasporto più sostenibile. La posizione strategica dell'Hotel Gama, alle porte di Milano e in connessione con le principali vie di scorrimento dell'area Est dell'hinterland, rende Melzo un tassello chiave nel corridoio energetico in costruzione nella provincia milanese. E.ON Drive Infrastructure ha inoltre annunciato l'attivazione di un nuovo hub di ricarica pubblica a Borca di Cadore (in provincia di Belluno), nel cuore delle Dolomiti, rafforzando ulteriormente la propria presenza lungo i principali corridoi turistici e di mobilità sostenibile del Nord Italia. La nuova infrastruttura è situata presso l'area parcheggio dell'Hotel Boite - Corte delle Dolomiti e mette a disposizione quattro punti di ricarica fast da 50 kW, già operativi e accessibili agli utenti di veicoli elettrici in transito nella zona. La scelta della location risponde a una logica sempre più diffusa tra gli operatori della ricarica: integrare i servizi di ricarica presso le destinazioni turistiche.



Da sinistra: Michele De Gaspari, Managing Director di E.ON Drive Infrastructure e Luca Conti, Ceo di E.ON Italia



## SMART-HUB: NASCE IL SISTEMA INTELLIGENTE PER STAZIONI CON STORAGE

Prende forma in Alto Adige il progetto Smart-Hub, un'iniziativa di ricerca e sviluppo che punta a ridefinire la gestione energetica degli hub di ricarica per veicoli elettrici attraverso un sistema EMS (Energy Management System) di nuova generazione. Il progetto, finanziato nell'ambito del programma FESR - Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, si svilupperà nel periodo 2025-2028 con il coinvolgimento di Eurac Research, Alperia Green Future, Neogy e Kerr. L'obiettivo centrale è la creazione di una piattaforma in grado di orchestrare in modo intelligente l'interazione tra infrastrutture di ricarica di diversa potenza, impianti fotovoltaici installati su pensiline e sistemi di accumulo a batteria. L'approccio adottato si basa su un'architettura ibrida che combina Model Predictive Control e tecniche di Intelligenza Artificiale, con la finalità di ottimizzare in tempo reale i flussi energetici, massimizzare l'autoconsumo da fonti rinnovabili e migliorare la sostenibilità economica degli hub di ricarica. Nel dettaglio, Smart-Hub si propone di superare i limiti degli attuali sistemi di

gestione energetica, spesso non in grado di gestire la crescente complessità degli ecosistemi di ricarica integrati con generazione distribuita e accumulo. Il sistema dovrà infatti tenere conto di variabili dinamiche come la disponibilità della produzione fotovoltaica, lo stato di carica dei sistemi BESS, la domanda di ricarica dei veicoli e le condizioni esterne, incluse le previsioni meteo, integrando queste informazioni in algoritmi predittivi capaci di adattare continuamente le strategie operative.



## UATTZY: INSTALLATE TRE STAZIONI DI RICARICA A TOLMEZZO

Uattzy aumenta la propria presenza nel Nord-Est con un nuovo intervento dedicato alla mobilità elettrica in Carnia, dove sono state realizzate tre nuove stazioni di ricarica nel Comune di Tolmezzo (in provincia di Udine), snodo strategico per i collegamenti autostradali e per i flussi verso il confine con l'Austria. L'operazione rientra nell'ambito di un bando promosso dall'amministrazione comunale, finalizzato allo sviluppo di una rete di ricarica capillare sul territorio attraverso l'individuazione di siti ad alta rilevanza funzionale e di servizio. In questo contesto, Uattzy si è aggiudicata un lotto che ha portato alla realizzazione complessiva di tre stazioni per sei punti di ricarica totali, con l'obiettivo di migliorare l'accessibilità del servizio sia per la mobilità locale sia per i flussi turistici e di attraversamento.



## ELECTRA COMPLETA CON 13 STAZIONI HPC IL PIANO DI SVILUPPO A MILANO

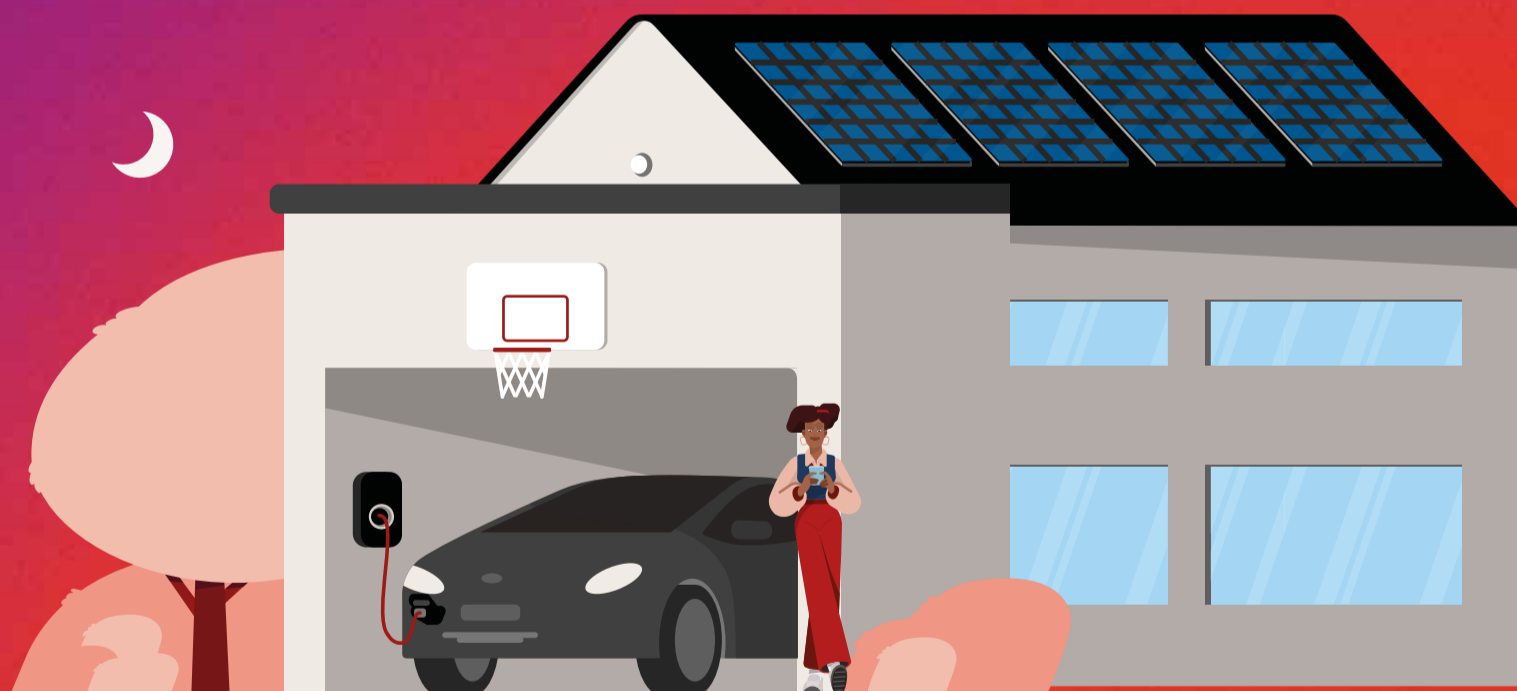


A Milano Electra completa in sei mesi lo sviluppo della propria rete di ricarica ultraveloce. La società ha attivato 13 stazioni ad alta potenza in città, 11 delle quali nell'ambito della collaborazione con il Comune, mentre ulteriori quattro siti sono attualmente in fase di realizzazione. A regime, il piano prevede 17 stazioni, 54 colonnine ultrafast e 108 punti di ricarica distribuiti tra centro e hinterland. L'infrastruttura è stata sviluppata lungo le principali direttrici urbane ad alta intensità di traffico, con l'obiettivo di garantire tempi di ricarica compatibili con un utilizzo quotidiano e professionale dei veicoli elettrici: secondo l'azienda, è possibile raggiungere l'80% della carica in circa 20 minuti. Le installazioni su suolo pubblico presidiano nodi strategici come Lambrate, Niguarda, CityLife e gli assi di collegamento verso l'esterno della

città, mentre la copertura si estende anche nei comuni limitrofi, in particolare lungo l'asse est tra Carugate e le principali direttrici commerciali. Il progetto si inserisce in un contesto di forte crescita del mercato elettrico. In Italia, al 28 febbraio 2026, il parco circolante full electric ha raggiunto quota 381.422 unità, mentre le immatricolazioni di febbraio hanno toccato le 12.483 unità, in aumento dell'80,5% su base annua. Una dinamica che rende sempre più centrale il tema della disponibilità infrastrutturale, soprattutto nei contesti urbani ad alta densità. A conferma del livello di utilizzo, tra ottobre 2025 e fine febbraio 2026 le stazioni milanesi di Electra hanno registrato oltre 15.000 sessioni di ricarica. Un dato che evidenzia una crescente familiarità degli utenti con la ricarica ad alta potenza e un progressivo consolidamento della domanda, anche in ambito professionale. In città sono già più di 100 gli utenti tra tassisti e autisti che utilizzano la rete con condizioni dedicate.

## POWY: SU MILANO INVESTIMENTI PARI A 900 MILA EURO PER AMPLIARE LA PRESENZA

Powy consolida la propria presenza a Milano con una prima ondata di investimenti pari a 900 mila euro, finalizzata a rafforzare e ampliare la rete di ricarica pubblica per veicoli elettrici. Attualmente la società gestisce 18 location attive in città, per un totale di 52 punti di ricarica, e ha in programma oltre 30 nuove location che aggiungeranno più di 60 punti, tutti alimentati al 100% da energia rinnovabile. Le infrastrutture Powy combinano diverse tecnologie per rispondere sia alle esigenze di ricarica quotidiana sia a quelle più rapide: tra i punti attivi vi sono 39 stazioni in corrente alternata (AC quick) e 13 in corrente continua (DC fast). La strategia di crescita di Powy prosegue anche a livello nazionale: nei prossimi cinque anni la società prevede di installare circa 3.000 nuovi punti di ricarica in Italia, che si aggiungeranno ai più di 2.200 già operativi, rafforzando la presenza nelle principali città e ampliando la copertura nelle aree ancora poco servite.



# Ricarica senza pensieri, risparmia davvero

## Scegli E.ON Luce Drive Smarty e Car Connect



Inquadra il QR code  
e scopri l'offerta



## EWIVA: INAUGURATA NUOVA INFRASTRUTTURA A URBINO

Ewiva amplia la propria rete di ricarica ultraveloce nelle Marche con l'attivazione di una nuova stazione a Urbino. Il sito si trova in via Bonconte da Montefeltro, nelle immediate vicinanze dell'Ospedale Civico di Urbino, in una posizione pensata per servire sia i residenti sia i visitatori che gravitano attorno all'area sanitaria e al centro urbano. La nuova infrastruttura è dotata di due colonnine Hpc da 150 kW ciascuna, per un totale di quattro punti di ricarica ad alta potenza. La stazione consente quindi di effettuare ricariche rapide ed è progettata per integrarsi nelle soste quotidiane di chi si reca in città per lavoro, assistenza o visite mediche, oltre che per chi vive o si muove nel centro cittadino.

Con questa attivazione l'operatore rafforza la propria presenza nella regione Marche, dove risultano ora operative 14 stazioni di ricarica ultraveloci per un totale di 44 punti di ricarica ad alta potenza. L'infrastruttura rientra nella strategia di sviluppo della rete nazionale dell'azienda, controllata dal gruppo Enel, che punta ad accelerare la diffusione della mobilità elettrica anche nei centri urbani di valore storico e culturale. Come per tutte le installazioni della rete Ewiva, anche la stazione di Urbino è alimentata da energia proveniente al 100% da fonti rinnovabili. L'accesso alla ricarica è possibile tramite app o carta RFID di uno degli oltre cento fornitori di servizi interoperabili, oppure direttamente alla colonnina tramite pagamento contactless con carte dei circuiti Mastercard, Visa, VPay e Maestro, oltre ad Apple Pay e Google Pay. È inoltre disponibile la funzionalità Plug&Charge, che consente ai veicoli compatibili di avviare automaticamente la ricarica semplicemente collegando il cavo.

## ACI COMO INSIEME AD ATLANTE PER TRE NUOVE COLONNINE A CARLAZZO

Prosegue l'espansione della rete di ricarica per veicoli elettrici promossa dall'Automobile Club Como nell'ambito del progetto RicaricACI. Il Comune di Carlazzo ha inaugurato tre nuove stazioni di ricarica pubbliche, situate in via Mercato e in via per Corrido, in posizioni strategiche per servire residenti, pendolari e visitatori, rafforzando così l'infrastruttura dedicata alla mobilità elettrica nel territorio provinciale. Le colonnine, realizzate in collaborazione con Atlante Italia e installate da ATI Atlante-Cicalese Impianti, sono progettate per garantire un servizio efficiente e facilmente fruibile da tutti i conducenti di veicoli elettrici. L'iniziativa rientra nel più ampio obiettivo di ACI Como di accompagnare la transizione energetica attraverso la realizzazione di una rete capillare di punti di ricarica, senza gravare sulle finanze dei Comuni coinvolti. Il progetto RicaricACI, primo del suo genere a livello nazionale nella rete ACI, prevede l'installazione di stazioni nei Comuni sede di delegazioni ACI, creando un'infrastruttura riconoscibile e funzionale. Ad oggi le colonnine sono operative anche a Como, Appiano Gentile, Cabiante, Centro Valle Intelvi, Erba, Mariano Comense e Olgiate Comasco, mentre sono in fase di realizzazione altri punti a Bellagio e Menaggio. I residenti e i soci ACI possono usufruire del servizio a tariffe agevolate tramite l'app myAtlante. Alla cerimonia di inaugurazione hanno partecipato il Presidente di ACI Como Enrico Gelpi, il Direttore Roberto Conforti, il Sindaco di Carlazzo Piera Antonella Mazza, il Vice Sindaco Marco Carimati, l'Assessore Armando Iob, la Delegata ACI di Carlazzo Elena Molina e per Atlante Italia Niccolò Aiazzi, Head of Site Acquisition.



## POSTE ITALIANE: OLTRE 2.600 COLONNINE GIÀ INSTALLATE



Poste Italiane ha superato quota 2.600 punti di ricarica per veicoli elettrici installati sul territorio nazionale, nell'ambito del progetto Polis, iniziativa strategica che integra servizi della Pubblica amministrazione e sviluppo infrastrutturale nei centri sotto i 15 mila abitanti.

Il piano, inserito nelle politiche di mobilità sostenibile del gruppo, prevede l'installazione complessiva di 5.000 stazioni di ricarica entro il 2026, distribuite in circa 3.500 comuni. Le infrastrutture sono collocate sia nei parcheggi di proprietà di Poste sia in aree pubbliche, con l'obiettivo di rafforzare la capillarità della rete soprattutto nei contesti meno serviti. Dal punto di vista geografico, la distribuzione delle colonnine evidenzia una copertura già estesa lungo tutta la Penisola: il 35% delle installazioni si concentra nel Nord Italia, il 20% al Centro, il 30% nel Sud e il restante 15% nelle isole. Un dato che conferma l'impostazione del progetto, orientata a ridurre i divari territoriali nell'accesso alle infrastrutture di ricarica. Il progetto Polis si inserisce in una strategia più ampia che punta a rafforzare il ruolo degli uffici postali come hub multifunzionali di prossimità. L'iniziativa prevede infatti la trasformazione di 6.933 sedi in sportelli unici per i servizi pubblici, contribuendo al contempo alla digitalizzazione e alla transizione energetica dei territori. Il programma è sostenuto da 800 milioni di euro provenienti dal piano complementare al PNRR, a cui si aggiungono oltre 400 milioni di investimento diretto da parte del gruppo.

Secondo le stime di Poste Italiane, l'impatto economico complessivo del progetto raggiungerà i 1.061 milioni di euro sul Pil nazionale nel periodo compreso tra il 2022 e il 2026, estendendosi fino al 2031 considerando la fase operativa. Sul fronte occupazionale, l'iniziativa dovrebbe generare 18.600 posti di lavoro e 484 milioni di euro di reddito da lavoro. Con questo programma, Poste Italiane si posiziona come uno degli attori infrastrutturali emergenti nella ricarica elettrica in Italia, con un modello che combina capillarità territoriale e integrazione con servizi pubblici, puntando in modo esplicito sui piccoli comuni e sulle aree interne.

## FASTNED: INAUGURATA NUOVA STAZIONE HPC A CASTELLANZA



Fastned ha inaugurato una nuova stazione a Castellanza (in provincia di Varese), nell'area metropolitana di Milano. Riconoscibile dall'iconica pensilina gialla, il sito è dotato di quattro punti di ricarica da 400 kW ciascuno, pensati per soddisfare sia i pendolari quotidiani sia chi percorre lunghe tratte. La stazione si trova in un nuovo parco commerciale su un'arteria strategica che collega le province di Milano, Varese e Como, e offre accesso agevole ai guidatori provenienti da Busto Arsizio, Castellanza e Legnano, così come a chi si dirige verso Milano, Como e Monza. La vicinanza alle autostrade A8 e A9 e alle principali rotte verso l'aeroporto di Malpensa e i laghi ne fa un punto di ricarica ideale per ottimizzare i tempi durante i viaggi più lunghi. Situata all'ingresso di un distretto commerciale moderno e ad alta visibilità, la stazione consente ai guidatori di ricaricare fino a 300 km di autonomia in meno di 30 minuti, combinando l'operazione con una sosta presso i servizi presenti nell'area. Il sito è stato progettato per gestire fin da subito un significativo traffico di veicoli elettrici ed è predisposto per future espansioni, in linea con la crescita della domanda e la diffusione della mobilità elettrica.

## MOON POWER HA REALIZZATO UN'INFRASTRUTTURA SULLE DOLOMITI

Nella ski area dell'Alpe Lusia sono stati installati nuovi punti di ricarica per veicoli elettrici grazie a un progetto realizzato da MOON Power Italia in collaborazione con SIF Impianti Funiviari Lusia e con il coinvolgimento di Audi. L'infrastruttura è stata realizzata nei pressi degli impianti di risalita del comprensorio dolomitico, situato tra la Val di Fassa e la Val di Fiemme, con l'obiettivo di offrire un servizio di ricarica agli automobilisti che raggiungono la località turistica con veicoli elettrici. Le colonnine installate erogano una potenza di 22 kW in corrente alternata, una configurazione che consente agli utenti di ricaricare l'auto durante il tempo trascorso sulle piste o nelle attività turistiche della zona. La soluzione si inserisce in un contesto in cui anche le destinazioni di montagna stanno progressivamente integrando infrastrutture per la mobilità elettrica, offrendo servizi pensati per chi utilizza veicoli a batteria per raggiungere le località turistiche. La possibilità di ricaricare durante la permanenza sugli impianti permette infatti di sfruttare le ore di sosta naturale dell'auto, riducendo la necessità di spostamenti aggiuntivi e migliorando l'esperienza degli utenti. Il progetto rientra nelle attività sviluppate da MOON Power Italia, il marchio del gruppo Volkswagen dedicato alle soluzioni di ricarica per aziende e contesti complessi.





## DKV MOBILITY: ACCORDO CON RHEINMETALL PER LA RICARICA INTEGRATA AL MARCIAPIEDE



DKV Mobility e Rheinmetall hanno avviato una partnership per rendere disponibile ai clienti aziendali il Rheinmetall Ladebordstein, una soluzione innovativa di ricarica per veicoli elettrici integrata direttamente nel cordolo del marciapiede. La tecnologia, sviluppata dal gruppo tedesco, può ora essere inserita nel sistema di ricarica e nel backend di DKV Mobility, permettendo alle aziende di gestire la ricarica dei propri veicoli elettrici attraverso l'ecosistema già esistente dell'operatore. Grazie a questa integrazione, le imprese possono installare il Ladebordstein nei parcheggi aziendali, laddove le caratteristiche strutturali del sito lo consentano, e utilizzare i servizi digitali di DKV Mobility per la gestione e la rendicontazione dei cicli di ricarica. La caratteristica distintiva di questo sistema rispetto alle tradizionali colonnine o wallbox è la completa integrazione nel cordolo, che consente di ridurre l'ingombro e di adattarsi a contesti con spazi limitati o vincoli architettonici e urbanistici.

## AUDI: PARTNERSHIP CON ENEL PER ALLARGARE L'OFFERTA DEDICATA ALLA RICARICA DOMESTICA

Audi amplia il proprio ecosistema dedicato alla mobilità elettrica e plug-in hybrid allargando l'offerta di ricarica domestica in collaborazione con Enel. L'iniziativa introduce un pacchetto di soluzioni integrate pensate per rendere più semplice, flessibile e strutturata l'adozione della ricarica privata, elemento sempre più centrale nella gestione quotidiana dei veicoli elettrificati. L'obiettivo dell'operazione è intervenire su uno dei principali punti di attrito nella transizione alla mobilità elettrica, ovvero l'accesso a infrastrutture di ricarica domestiche efficienti, sicure e facilmente installabili. In questa direzione, Audi ed Enel propongono un'offerta modulare, disponibile per tutte le formule di acquisto e noleggio dei modelli elettrici e ibridi plug-in del marchio dei quattro anelli, con un'impostazione che consente al cliente di scegliere il livello di servizio più adatto alle proprie esigenze. L'architettura dell'offerta si sviluppa su tre diverse configurazioni. La prima, denominata Home Check, prevede un sopralluogo tecnico preliminare finalizzato alla verifica della compatibilità dell'impianto elettrico domestico con le esigenze di ricarica. Si tratta di una fase pensata per ridurre l'incertezza iniziale e garantire un'installazione corretta e conforme agli standard di sicurezza. La seconda soluzione, identificata come Solo Wallbox, consente l'acquisto della stazione di ricarica in modalità autonoma. Questa opzione si rivolge a utenti che dispongono già di una predisposizione impiantistica adeguata o che preferiscono gestire in modo indipendente il processo di installazione, mantenendo comunque l'accesso a un dispositivo certificato e integrato nell'ecosistema del marchio. Il terzo livello, Pacchetto All Inclusive, rappresenta invece la soluzione più completa e strutturata. Include il sopralluogo tecnico, la fornitura della wallbox, l'installazione e un servizio di assistenza continuativa.



## GOOGLE INTRODUCE NUOVE FUNZIONALITÀ SU ANDROID AUTO PER SEMPLIFICARE I VIAGGI IN ELETTRICO

Google introduce una nuova funzione di pianificazione dei viaggi per veicoli elettrici all'interno di Google Maps su Android Auto, con l'obiettivo di semplificare la gestione dei lunghi tragitti e ridurre l'ansia da autonomia. L'aggiornamento permette ora al sistema di suggerire automaticamente le soste di ricarica lungo il percorso, integrando stime più precise su consumo energetico, stato di carica all'arrivo e tempi di sosta. La novità attualmente è disponibile solo per veicoli elettrici di 16 costruttori negli Stati Uniti, per un totale di oltre 350 modelli e versioni compatibili. L'utente, per attivare la funzione, deve impostare il proprio veicolo come elettrico nelle impostazioni dell'app mobile, inserendo marca, modello, anno e tipologia di connettore. Una volta avviata la navigazione tramite Android Auto, Google Maps è in grado di calcolare il consumo stimato della batteria lungo il percorso e proporre eventuali fermate di ricarica, includendo tempi di sosta e percentuale di batteria prevista all'arrivo. Il sistema si basa su un algoritmo di routing che integra diversi parametri: capacità della batteria, peso del veicolo, autonomia stimata EPA, traffico in tempo reale, altimetria del percorso e condizioni meteo. L'obiettivo è fornire una pianificazione più realistica rispetto alle stime statiche tradizionali. Per i veicoli dotati di sistema "Google built-in", come alcuni modelli di Volvo, Polestar e alcuni modelli di General Motors, il sistema può accedere direttamente ai dati della batteria in tempo reale. Nel caso di Android Auto via smartphone, invece, il conducente deve inserire manualmente lo stato di carica iniziale.

# ELECTRIFYING A SUSTAINABLE FUTURE

## GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI INGETEAM PER OGNI ESIGENZA DI RICARICA



FUSION Street



RAPID 60



RAPID 180



RAPID 420



SCOPRI DI PIÙ

## OMRON PRESENTA I NUOVI RELÈ DELLA SERIE G9KD PER STAZIONI AD ALTA POTENZA



Nel segmento delle infrastrutture di ricarica ad alta potenza e dei sistemi di accumulo energetico (ESS), la miniaturizzazione dell'elettronica di potenza e l'aumento dei livelli di tensione operativa stanno ridefinendo le architetture di sistema. In questo contesto si inserisce la nuova serie G9KD di relè DC ad alta corrente introdotta da OMRON Electronic Components Europe, pensata specificamente per applicazioni in ambito e-mobility e per l'integrazione nei sistemi energetici di nuova generazione. Il nuovo componente è progettato per operare come elemento di isolamento e commutazione nei circuiti di condizionamento dell'alimentazione degli ESS e nelle unità di controllo delle stazioni di ricarica rapida per veicoli elettrici, dove la gestione di tensioni elevate e correnti significative rappresenta un requisito critico. La serie G9KD supporta infatti tensioni fino a 1500 VDC e correnti di trasporto e interruzione fino a 150 A, posizionandosi come alternativa compatta ai tradizionali contattori elettromeccanici utilizzati in questi contesti. L'evoluzione delle architetture di ricarica ad alta potenza, sempre più orientate a sistemi modulari e scalabili, richiede componenti in grado di ridurre ingombri e complessità di cablaggio, migliorando al contempo l'affidabilità complessiva del sistema. In questa direzione, i relè montati su PCB della serie G9KD consentono ai produttori di apparecchiature di aumentare il livello di integrazione elettronica, riducendo la necessità di assemblaggi manuali tipici dei contattori tradizionali e favorendo processi produttivi più automatizzati. Un ulteriore elemento rilevante per il settore e-mobility è la possibilità di integrare questi relè nelle cosiddette reti di commutazione delle stazioni di ricarica, dove la distribuzione dinamica della potenza tra veicoli e sistemi di servizio consente di ottimizzare l'utilizzo dell'infrastruttura e ridurre i tempi di attesa. In questo scenario, la capacità di gestire elevate correnti a tensioni di bus superiori a 1000 V supporta l'ottimizzazione delle batterie EV e dei sistemi di accumulo collegati alla rete, contribuendo a migliorare l'efficienza energetica complessiva delle stazioni. Dal punto di vista elettrico e meccanico, la serie G9KD è stata progettata per rispondere alle esigenze di compattezza tipiche delle nuove piattaforme di ricarica. Con dimensioni pari a 60,5 x 43,5 x 56,5 mm, i relè SPST normalmente aperti consentono una significativa riduzione dello spazio occupato all'interno dei sistemi di potenza.

## ARRIVA ANCHE IN ITALIA INTELLIGENT OCTOPUS: RICARICA SMART E SCONTO IN BOLLETTA

Octopus Energy porta a regime anche in Italia Intelligent Octopus, la tecnologia proprietaria che ottimizza automaticamente i consumi energetici domestici sfruttando le ore in cui l'energia costa meno. Dopo una fase pilota su circa 3mila utenti, la soluzione viene ora lanciata su larga scala con l'obiettivo di mitigare l'impatto della crescente volatilità dei prezzi energetici. Il contesto è caratterizzato da oscillazioni sempre più marcate del prezzo dell'energia all'ingrosso. Nel primo giorno di primavera, ad esempio, si è registrata una variazione del 238% in sole sette ore, con valori passati da circa 65 €/MWh nelle ore centrali fino a oltre 220 €/MWh in fascia serale. Dinamiche legate sia all'intermittenza delle rinnovabili sia alle tensioni geopolitiche, che amplificano il differenziale tra ore di surplus e momenti di maggiore dipendenza dal gas. In questo scenario, Intelligent Octopus si posiziona come soluzione di flessibilità energetica applicata: la piattaforma è in grado di orchestrare automaticamente la ricarica di veicoli elettrici e l'utilizzo di dispositivi come batterie domestiche e pompe di calore, spostando i consumi nelle finestre temporali più convenienti. L'utente deve semplicemente impostare via app l'orario di partenza e il livello di carica desiderato, mentre il sistema gestisce da remoto l'erogazione dell'energia in modo dinamico. Dal punto di vista economico, il modello prevede uno sconto fino al 30% sulla componente energia per ogni kWh ottimizzato, applicato direttamente in bolletta. Un approccio che consente, da un lato, di ridurre il costo finale per il cliente e, dall'altro, di contribuire al bilanciamento del sistema elettrico, allineando la domanda domestica alla disponibilità di energia rinnovabile. L'attivazione del servizio è gratuita per i clienti Octopus Energy e richiede l'utilizzo dell'app dedicata, una connessione internet domestica e un veicolo elettrico compatibile.

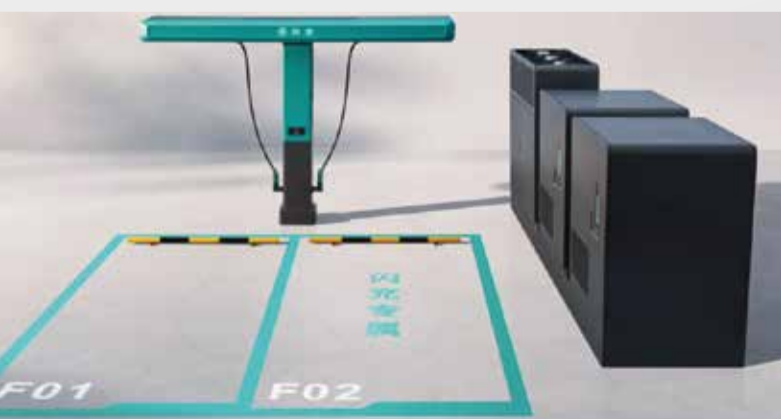
## NASCE CLUB ZAPTEC, UN PROGRAMMA DI LOYALTY DEDICATO AGLI INSTALLATORI

È nato Club Zaptec, un programma loyalty rivolto ai partner della ricarica elettrica con l'obiettivo di rafforzare competenze, networking e sviluppo commerciale lungo la filiera. Il progetto si configura come una piattaforma dedicata a installatori, distributori e operatori che lavorano con le soluzioni del gruppo, in un contesto in cui il mercato della ricarica EV è sempre più competitivo e caratterizzato da margini sotto pressione e crescente complessità normativa. Club Zaptec nasce con l'intento di superare i tradizionali programmi a punti, puntando invece su un modello di supporto integrato che combina formazione, strumenti operativi e accesso a un ecosistema di competenze. Tra gli elementi centrali del programma figurano contenuti formativi on demand, corsi e certificazioni tecniche, oltre a materiali marketing pronti all'uso per supportare le attività commerciali dei partner. Un ruolo rilevante è assegnato anche alla componente relazionale: il club prevede eventi dedicati, incontri ristretti tra operatori e momenti di confronto con esperti del settore, con un approccio dichiaratamente orientato alla condivisione di best practice e insight di mercato. Dal punto di vista strategico, l'iniziativa si inserisce nel posizionamento di Zaptec come fornitore di soluzioni di ricarica AC per ambiti residenziali e commerciali, con una crescente attenzione allo sviluppo di servizi a valore aggiunto per il canale partner. Il programma offre inoltre benefici concreti legati alla performance e alla collaborazione di lungo periodo, oltre a strumenti pensati per facilitare la crescita del business e l'acquisizione di nuovi clienti.

## FORTECH LANCIA EV ONE, PIATTAFORMA INTEGRATA PER LA GESTIONE DELLA RICARICA



Gestire in modo efficiente le infrastrutture di ricarica rappresenta oggi una delle principali sfide della mobilità elettrica. Non si tratta soltanto di installare colonnine, ma di coordinare sistemi di pagamento, monitoraggio delle sessioni, fatturazione e gestione operativa in un ecosistema spesso frammentato. Con questo obiettivo Fortech ha sviluppato EV One, una piattaforma progettata per integrare hardware, software e servizi in un unico ambiente operativo. La soluzione è rivolta agli operatori che gestiscono punti di ricarica, come Cpo, aziende energetiche, gestori di flotte aziendali e fornitori di servizi di mobilità. Il sistema può essere utilizzato in modalità "operations as a service", con gestione affidata direttamente a Fortech, oppure in versione white label, personalizzabile con il marchio del cliente. L'approccio consente anche a realtà di dimensioni più contenute - come strutture ricettive, parcheggi, centri commerciali o ristoranti - di offrire il servizio di ricarica senza dover affrontare direttamente la complessità tecnologica e amministrativa.



## BYD SVELA BLADE BATTERY 2.0 E FLASH CHARGING: RICARICA IN POCHI MINUTI E AUTONOMIA OLTRE I 1.000 KM

BYD ha presentato le ultime innovazioni destinate a superare le principali barriere all'adozione di massa dei veicoli elettrici: la Blade Battery di seconda generazione e il sistema di ricarica ultra-rapida FLASH Charging. Insieme, le due tecnologie permettono ricariche fino a 1.500 kW, con un 10%-97% di autonomia recuperabile in soli nove minuti. Anche in condizioni estreme, a -30°C, il passaggio dal 20 al 97% richiede appena 12 minuti. La nuova batteria Blade 2.0 offre un aumento del 5% nella densità energetica rispetto al modello precedente, consentendo autonomie superiori ai 1.000 km secondo il ciclo di test cinese CLTC. «Per superare le resistenze residue dei consumatori verso la mobilità elettrica, è fondamentale affrontare le sfide della ricarica lenta e delle prestazioni a basse temperature», ha spiegato Wang Chuanfu, Presidente e Chairman di BYD, durante la presentazione in Cina. Blade Battery 2.0 integra tre innovazioni principali: il catodo Flash-Release, progettato con una struttura multi-livello che consente una rapida deintercalazione degli ioni; l'elettrolita Flash-Flow, ottimizzato tramite intelligenza artificiale per massimizzare la conducibilità ionica; e l'anodo Flash-Intercalate, con siti tridimensionali per un'intercalazione più veloce e uniforme. Completano il sistema una sottile ma densa Solid Electrolyte Interphase (SEI) e tecnologie di auto-riparazione molecolare che aumentano stabilità e durata.



## MCE: 1.600 ESPOSITORI E OLTRE 120MILA VISITATORI PER L'EDIZIONE 2026

La 44a edizione di MCE - Mostra Convegno Expoconfort dedicata sul futuro e l'innovazione del settore della climatizzazione, dell'efficientamento energetico, delle energie rinnovabili e idrotermosanitario si è conclusa con un bilancio positivo. La manifestazione, tenutasi a Fiera Milanodal 24 al 27 marzo, ha infatti registrato oltre 1.600 espositori e 120.000 visitatori con più del 35% proveniente dall'estero, risultati che confermano il coinvolgimento degli operatori dell'intera filiera HVAC+R, analizzato dal Rapporto Strategico di TEHA Group (The European House-Ambrosetti) che evidenzia la rilevanza strategica del settore per il Sistema-Paese: una filiera estesa che solo in Italia genera circa 83 miliardi di euro di fatturato e 27 miliardi di euro di valore aggiunto, sostenendo circa 400 mila occupati. Il pubblico di MCE ha confermato anche la sua forte connotazione internazionale: nonostante un contesto mondiale segnato da criticità, dall'estero si è registrata la presenza di aziende provenienti da 49 Paesi e oltre 38.000 visitatori da 123 nazioni, con una crescita del 6% rispetto alla passata edizione e una conferma di presenze anche dal Middle East. Un'edizione che inoltre guarda già ai prossimi appuntamenti, con la seconda edizione di Heat Pump Technologies ad aprile 2027, e le nuove date della 45° edizione di MCE, dal 7 al 10 marzo 2028.



## LAPP PRESENTA UNA GAMMA COMPLETA DI CAVI E CONNETTORI AD ALTE PRESTAZIONI

Con l'evoluzione del mercato della mobilità elettrica cresce anche la domanda di soluzioni affidabili per la ricarica dei veicoli. In questo contesto si inserisce l'offerta di LAPP, azienda attiva nello sviluppo di soluzioni di connessione, che propone una gamma di cavi progettati per supportare infrastrutture di ricarica domestiche e pubbliche e rispondere alle esigenze di operatori, produttori di stazioni di ricarica e costruttori di veicoli elettrici. I cavi destinati alla ricarica dei veicoli elettrici devono infatti rispettare requisiti tecnici stringenti. Tra questi rientrano la versatilità di utilizzo, che consente la ricarica sia da prese domestiche sia da prese industriali, e la sicurezza operativa, assicurata da sistemi di protezione come il sensore integrato per la corrente differenziale, il rilevamento del surriscaldamento e la protezione contro il sovraccarico. A questi aspetti si aggiunge la semplicità di utilizzo, favorita da funzionalità di riconoscimento automatico del veicolo e gestione intuitiva della ricarica. La gamma proposta da LAPP comprende soluzioni progettate per diversi scenari applicativi, dalla ricarica domestica fino all'utilizzo presso stazioni pubbliche o punti di ricarica in ambito aziendale. Tra le principali soluzioni figurano i cavi di ricarica Mode 2, conformi agli standard europei e utilizzabili sia con prese domestiche sia tramite stazioni di ricarica dedicate. L'azienda mette inoltre a disposizione adattatori specifici per consentire l'utilizzo dei cavi anche nei Paesi che adottano standard elettrici differenti. Tra le caratteristiche distintive delle soluzioni sviluppate dal gruppo figurano l'attenzione alla sicurezza e alla durabilità dei materiali.



## IN CINA SBARCANO I ROBOT ADDETTI ALLA RICARICA DEI VEICOLI

In Cina prende forma un nuovo modello di ricarica che punta a superare uno dei principali limiti infrastrutturali della mobilità elettrica: la disponibilità di punti di ricarica nei contesti urbani più densi. A Nanning, nel sud del Paese, sono entrati in funzione robot mobili in grado di trasformare qualsiasi parcheggio in un punto di ricarica on demand, senza necessità di interventi sulla rete elettrica. Il sistema, già operativo in un complesso residenziale con oltre 400 veicoli elettrici, si basa su unità autonome - soprannominate "mobile power bank" - che possono essere richieste tramite app e raggiungono direttamente l'auto parcheggiata. Una volta arrivato a destinazione, il dispositivo avvia la ricarica rapida nel giro di pochi minuti. Secondo i dati forniti dall'operatore, un'auto con batteria al 10% può essere portata a livelli prossimi alla piena carica in un tempo compreso tra 40 minuti e un'ora.



# E RICARICA

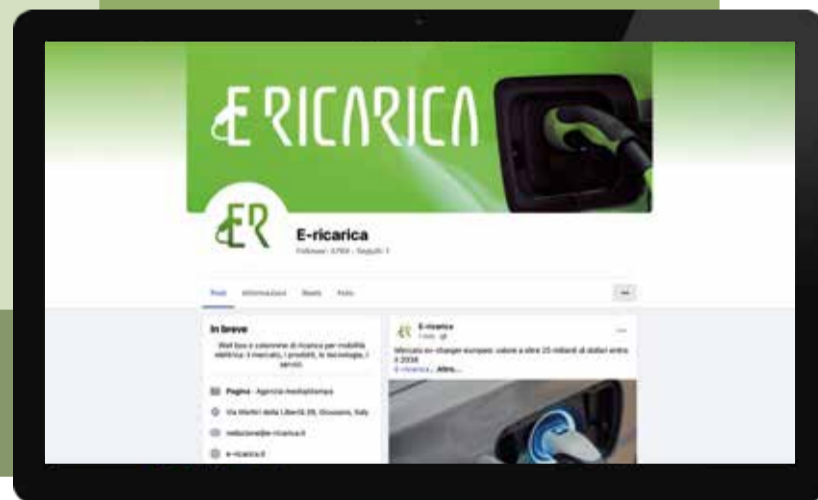
## COMUNICA SU FACEBOOK

SULLA PAGINA FB DELLA RIVISTA VENGONO QUOTIDIANAMENTE CONDIVISE LE NEWS PUBBLICATE SUL SITO, IL PROFILO SOCIAL A OGGI CONTA OLTRE 5,7MILA FOLLOWER

La pagina Facebook di E-Ricarica si affianca agli altri strumenti di comunicazione utilizzati dalla redazione.

Su questo social network vengono quotidianamente condivise le news pubblicate sul sito ufficiale della rivista. E-Ricarica ha lanciato il proprio profilo social contemporaneamente al portale ufficiale nella seconda metà del 2021 e a oggi conta più di 5,4 mila "mi piace" e più di 5,7mila follower. Di questi il 76% sono uomini, prevalentemente nella fascia di età tra i 45 e i 55 anni, mentre il 24% sono donne, con un pub-

blico quasi totalmente proveniente dall'Italia e concentrato prevalentemente tra Lazio (29%), Campania (13%) e Lombardia (13%). Il dato relativo alla copertura indica il numero di account che hanno visto uno dei contenuti della pagina o sulla pagina stessa, inclusi post e inserzioni. Grazie al proprio profilo Facebook, le news e gli approfondimenti di E-Ricarica raggiungono - facendo informazione - anche utenti consumer, che interagiscono commentando attivamente le tante novità che animano quotidianamente il business dell'ev-charging e dell'e-mobility.



IL CPO PUNTA A RIDEFINIRE IL PROPRIO RUOLO TRASFORMANDO LA RETE CARBURANTI IN INFRASTRUTTURA STRATEGICA PER LA MOBILITÀ ELETTRICA. UN MODELLO CHE INTEGRA CAPILLARITÀ, ALTA POTENZA E SERVIZI PER ACCELERARE LA TRANSIZIONE. COME SOTTOLINEA IL CCO MASSIMILIANO MONTANA LAMPO: «NON SI TRATTA SEMPLICEMENTE DI INSTALLARE INFRASTRUTTURE, MA DI RIPENSARE COMPLETAMENTE IL RUOLO DELLE AREE DI SERVIZIO». AL CENTRO, UN ECOSISTEMA SEMPRE PIÙ EVOLUTO IN CUI CONVERGONO ENERGIA, TECNOLOGIA E CUSTOMER EXPERIENCE



# La visione di IPlanet: da stazione di servizio a energy hub

**N**el percorso di elettrificazione della mobilità, il ruolo dei charging point operator sta attraversando una trasformazione profonda, che va ben oltre la semplice installazione di infrastrutture di ricarica. È in questo contesto che si inserisce la visione di IPlanet, realtà nata nel 2024 con un posizionamento già maturo e chiaramente orientato a ridefinire il paradigma delle stazioni di servizio, trasformandole in nodi evoluti di un ecosistema energetico e digitale sempre più integrato. Il Cpo infatti punta a coniugare rapidità di esecuzione, controllo delle location e qualità dell'esperienza utente, facendo leva su un asset distintivo: una rete di stazioni già esistenti, in larga parte di proprietà, che consente di accelerare il rollout e presidiare in modo efficace i principali flussi di mobilità. In questa prospettiva, la capillarità non rappresenta

solo un vantaggio competitivo immediato, ma diventa un fattore abilitante per l'evoluzione futura verso modelli di servizio sempre più articolati e ad alto valore aggiunto. Emerge con forza un approccio industriale strutturato, in cui la ricarica ultrafast gioca un ruolo centrale nel definire una customer proposition coerente con l'evoluzione tecnologica dei veicoli elettrici e con le aspettative degli utenti in termini di tempi e affidabilità. Allo stesso tempo, l'attenzione alla user experience si configura come un elemento strategico e non accessorio: semplificazione dei processi, trasparenza, continuità del servizio e integrazione con servizi complementari sono leve fondamentali per rendere la ricarica un momento fluido e pienamente inserito nelle abitudini quotidiane. Nell'intervista con Massimiliano Montana Lampo, Chief Commercial Officer, viene messa in evidenza una visione sistemica del business del CPO,

che si traduce nella capacità di orchestrare un ecosistema complesso fatto di partner tecnologici, operatori energetici, fornitori di servizi e stakeholder territoriali. In questo quadro, la selezione dei partner e la qualità dell'esecuzione diventano elementi fondamentali per sostenere piani di sviluppo su larga scala, garantendo al contempo standard elevati e coerenza industriale. Guardando al medio-lungo termine, la strategia di IPlanet si inserisce in una trasformazione più ampia che riguarda l'intero settore: la progressiva evoluzione delle stazioni di servizio in veri e propri energy hub, in cui ricarica ad alta potenza, fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e servizi digitali convergono per supportare non solo la mobilità privata, ma anche quella professionale e delle flotte. Proprio questo segmento, insieme alla ricarica urbana di prossimità e alle infrastrutture lungo le direttrici di traffico, rappresenta uno dei

principali driver di crescita nei prossimi anni.

#### **Quando è nata IPlanet e come si è evoluta negli ultimi anni?**

«IPlanet nasce nel 2024 con una visione molto chiara: accelerare la transizione verso la mobilità elettrica trasformando la rete esistente delle stazioni di servizio in hub energetici e di mobilità ad alta potenza. Non si tratta semplicemente di installare infrastrutture, ma di ripensare completamente il ruolo della stazione di servizio in un contesto in cui energia, mobilità e servizi convergono. In questo scenario, anche il ruolo del CPO è profondamente cambiato. Non è più un operatore infrastrutturale, ma un orchestratore di ecosistemi complessi: deve integrare tecnologia, energia, servizi digitali e customer experience. È esattamente questo il percorso intrapreso da IPlanet, che ambisce a diventare una piattaforma di riferimento per la mobilità elettrica, capace di coniugare capillarità, potenza e qualità del servizio».

#### **Quali obiettivi avete raggiunto finora e quali sono le prospettive a medio e lungo termine?**

«Il primo risultato è aver costruito un modello industriale solido e scalabile, basato su una rete capillare e su un approccio integrato alla ricarica. Abbiamo avviato un piano di elettrificazione di centinaia di stazioni, attivato partnership tecnologiche strategiche e definito una customer proposition distintiva, centrata su velocità, affidabilità e qualità dell'esperienza. Nel medio termine, la priorità è accelerare il rollout e consolidare la qualità del servizio, aumentando densità e copertura della rete. Nel lungo periodo, l'obiettivo è contribuire alla trasformazione delle stazioni di servizio in veri hub energetici, integrati con fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e servizi a valore aggiunto, in grado di supportare sia la mobilità privata sia quella professionale e delle flotte».

#### **Quali sono i punti di forza della strategia di IPlanet?**

«I punti di forza sono tre. Il primo è la capillarità e qualità delle location, in gran parte di proprietà, che ci consente di presidiare aree strategiche con maggiore controllo, velocità di sviluppo e visione di lungo periodo. Il secondo è il focus sulla ricarica ultrafast, capace di offrire un'esperienza superiore con tempi di ricarica di circa 10-15 minuti, in linea con l'evoluzione dei nuovi veicoli elettrici, sempre più performanti in termini di autonomia e velocità di ricarica. Il terzo è una forte attenzione alla customer experience, con l'obiettivo di rendere la ricarica semplice, affidabile e integrata con servizi che valorizzano il tempo di sosta».

#### **In che modo avete trasformato in un vantaggio competitivo la disponibilità di una rete capillare di distributori di carburante? E come potrà questa caratteristica risultare determinante in ottica futura?**

«Abbiamo trasformato una rete esistente in un acceleratore strategico. Questo ci permette di ridurre drasticamente il time-to-market e di presidiare location già consolidate nelle abitudini degli utenti. In prospettiva, questa capillarità diventerà ancora più determinante: la ricarica pubblica vincerà se sarà accessibile, vicina e integrata nei flussi quotidiani. Inoltre, una rete distribuita consente di servire esigenze diverse – dal transito alla ricarica ricorrente, fino alle flotte – e di evolvere progressivamente le stazioni in hub multiservizio sempre più completi».

#### **In quali ambiti intravedete le maggiori opportunità di crescita nei prossimi anni?**

«Vediamo opportunità trasversali. Nelle aree urbane, crescerà la domanda di ricarica di



*«Abbiamo trasformato una rete esistente in un acceleratore strategico. Questo ci consente di ridurre drasticamente il time-to-market e di presidiare location già consolidate nelle abitudini degli utenti»*



prossimità, soprattutto per chi non dispone di soluzioni domestiche. Nelle aree extraurbane e lungo le direttrici di traffico, la ricarica ultrafast sarà sempre più centrale per supportare viaggi a medio-lungo raggio. Infine, il segmento delle flotte rappresenta una delle principali opportunità: richiede infrastrutture affidabili, diffuse e ad alte prestazioni, oltre a modelli di servizio dedicati».

#### **Avete sviluppato un'offerta specifica per le flotte che necessitano di ricaricare anche fuori sede?**

«Le flotte sono un segmento strategico per noi. La nostra rete è già strutturata per rispondere alle esigenze di ricarica fuori sede, grazie a capillarità, potenza e qualità delle location. Stiamo lavorando per sviluppare soluzioni sempre più dedicate, con focus su semplicità di accesso, affidabilità operativa, trasparenza dei costi e integrazione con servizi digitali che consentano una gestione efficiente e prevedibile della ricarica».

#### **In base a quali criteri selezionate i partner per la fornitura delle infrastrutture di ricarica?**

«La selezione dei partner tecnologici è un elemento chiave della nostra strategia. Valutiamo in primo luogo l'affidabilità e la qualità della tecnologia, fondamentali per garantire performance elevate e continuità del servizio. A questo si affiancano la scalabilità industriale e la capacità di supportare rollout su larga scala. Un driver sempre più rilevante è l'expertise e la reputazione del partner sul mercato: lavoriamo con player che abbiano una comprovata esperienza internazionale, solidità industriale e capacità di innovazione. Infine, consideriamo la compatibilità con un ecosistema energetico evoluto, inclusa l'integrazione con storage, rinnovabili e sistemi avanzati di gestione dell'energia».

#### **Quali sono invece i requisiti per la selezione delle società che si occupano dell'installazione?**

Per gli installatori, i criteri sono fortemente legati all'esecuzione. Richiediamo una solida esperienza su impianti elettrici complessi, capacità di operare su più cantieri in parallelo e un elevato standard in termini di sicurezza e qualità. Anche in questo caso, expertise e reputazione sul mercato sono elementi fondamentali: selezioniamo partner affidabili, con track record consolidato e capacità di lavorare in contesti articolati, coordinandosi con utility, enti locali e fornitori tecnologici. La capacità di rispettare tempi, standard e integrazione con infrastrutture energetiche avanzate è determinante per garantire velocità di esecuzione e qualità finale».

#### **Come sta evolvendo il progetto con Autogrill?**

«Il progetto con Autogrill rappresenta un esempio concreto della nostra visione: integrare ricarica e servizi per trasformare la sosta in un'esperienza di valore. Non si tratta solo di aggiungere colonnine, ma di ripensare il concetto di stazione come luogo dove energia, food e servizi convivono. Questo approccio rafforza la customer experience e rende la ricarica parte naturale del viaggio».

#### **Quali tecnologie, a vostro avviso, avranno un ruolo chiave nell'evoluzione delle infrastrutture di ricarica?**

«Le tecnologie chiave saranno diverse e complementari. La ricarica ad alta e altissima potenza resterà centrale per ridurre i tempi di sosta. L'integrazione con storage e rinnovabili sarà fondamentale per garantire sostenibilità ed efficienza energetica. Un ruolo crescente lo avranno i sistemi di smart energy management e le piattaforme digitali per il monitoraggio e la manutenzione predittiva. Dal punto di

vista dell'esperienza utente, tecnologie come Autocharge e Plug&Charge saranno sempre più rilevanti: permettono di eliminare frizioni nel processo di ricarica, rendendo l'esperienza semplice, automatica e immediata. Infine, l'interoperabilità e i sistemi di pagamento aperti saranno essenziali per garantire accessibilità e diffusione su larga scala».

**Su quali funzionalità vi state concentrando per migliorare la user experience?**

«La user experience si basa su quattro pilastri: semplicità, velocità, affidabilità e trasparenza. Stiamo lavorando per rendere l'accesso alla ricarica sempre più intuitivo, ridurre i tempi di attesa, garantire elevati livelli di uptime e offrire piena chiarezza su prezzi e modalità di utilizzo. Allo stesso tempo, puntiamo

a valorizzare il tempo di sosta integrando servizi che rendano l'esperienza più utile e piacevole».

**Come evolverà, secondo voi, l'offerta di ricarica pubblica nei prossimi cinque anni?**

«Diventerà più capillare, più veloce e più integrata. Vedremo una maggiore segmentazione tra ricarica urbana, di destinazione e ultrafast di transito. Parallelamente, crescerà l'interoperabilità con servizi digitali e l'attenzione alla customer experience. Le stazioni evolveranno sempre più in energy hub, capaci di gestire energia, servizi e mobilità in modo integrato».

**Quali sono le principali criticità da affrontare in Italia per accelerare l'elettrificazione?**

«Le principali criticità riguardano i tempi autorizzativi, la capacità della rete elettrica

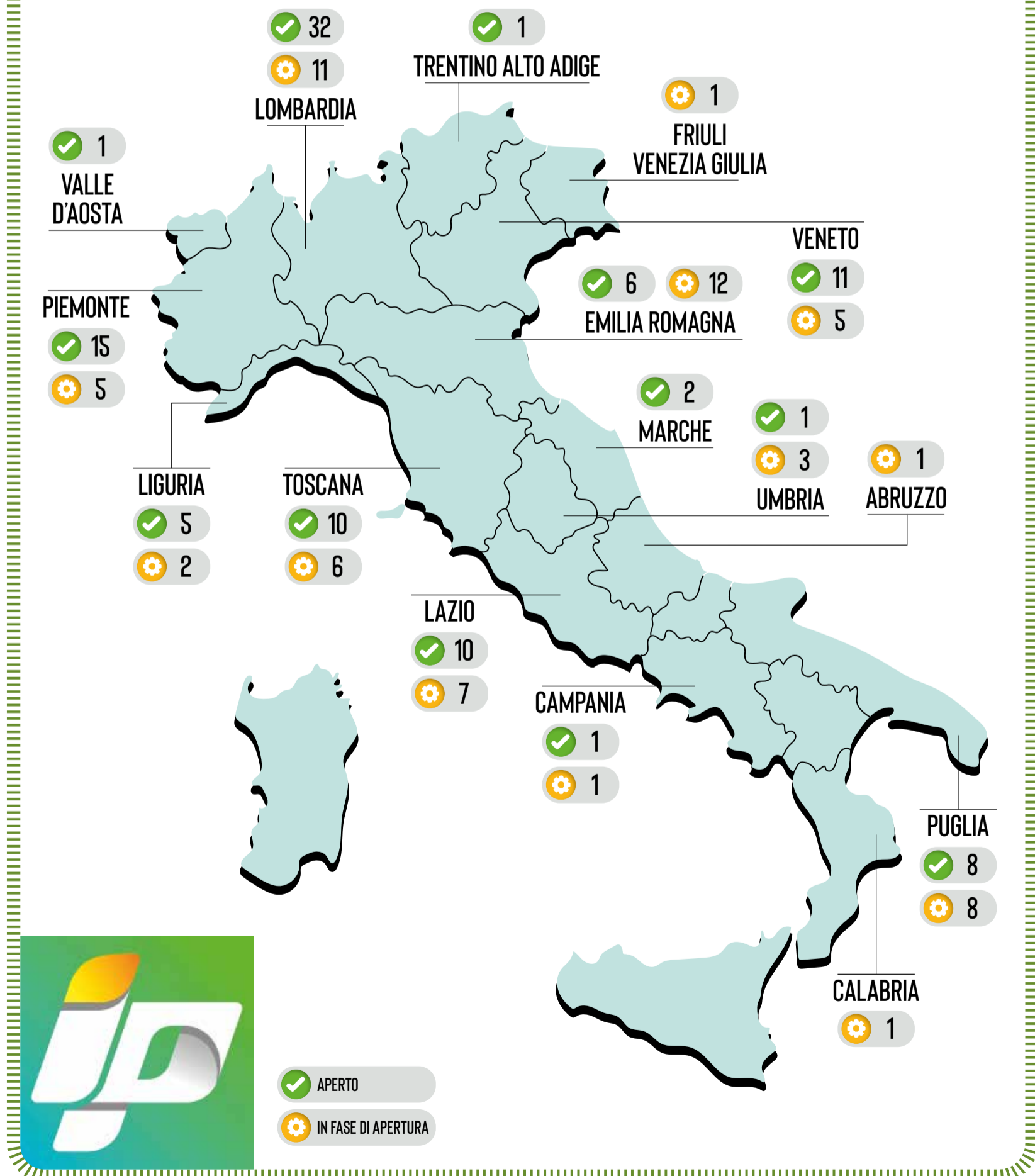
e la necessità di maggiore chiarezza per il consumatore. Serve inoltre maggiore stabilità normativa e coerenza nelle politiche industriali, per favorire investimenti a lungo termine».

**Il rallentamento o la revisione degli obiettivi sul phase-out dei motori endotermici al 2035 potrebbe influire sulla crescita dell'elettrico e delle infrastrutture di ricarica?**

«Più che sull'evoluzione strutturale del mercato, l'impatto potrebbe essere sulla percezione e sulla fiducia degli investitori e dei consumatori. La direzione verso l'elettrificazione è ormai chiara e difficilmente reversibile. Tuttavia, stabilità e chiarezza regolatoria sono fondamentali per mantenere il ritmo degli investimenti e garantire uno sviluppo coerente dell'infrastruttura».

ER

LA MAPPA DELLE STAZIONI IPLANET





# Distributori materiale elettrico: volevamo una wallbox, ecco cosa hanno risposto

**N**el contesto della progressiva elettrificazione della mobilità, la diffusione delle infrastrutture di ricarica in corrente alternata rappresenta uno dei fattori più determinanti per la scalabilità del mercato. Se la ricarica pubblica ad alta potenza continua a catalizzare l'attenzione mediatica e industriale, è nella dimensione privata e semi-privata che si gioca una parte sostanziale dell'effettiva adozione dei veicoli elettrici. In particolare, le wall box installate in ambito domestico, aziendale o condominiale costituiscono il punto di intersezione tra tecnologia, impiantistica elettrica e processi decisionali distribuiti lungo una filiera complessa. In questo scenario, il canale della distribuzione di materiale elettrico assume un ruolo centrale, poiché rappresenta l'anello di congiunzione tra produttori e installatori, e di conseguenza tra tecnologia e cliente finale. È proprio in questo snodo che si definisce, spesso attraverso dinamiche difficilmente prevedibili, quale prodotto viene proposto, secondo quali criteri viene selezionato e con quale livello di approfondimento viene guidato il professionista nella scelta. Per esplorare in modo concreto queste dinamiche abbiamo condotto un'indagine sul campo in modalità mystery shopper presso alcuni dei principali distributori di materiale elettrico attivi sul territorio lombardo. L'obiettivo non era semplicemente valutare la disponibilità di soluzioni per la ricarica in AC, ma comprendere come viene strutturata la con-

ALLA CRESCITA DELLA MOBILITÀ ELETTRICA CONTRIBUISCE UN ANELLO DELLA FILIERA PARTICOLARMENTE STRATEGICO: LA DISTRIBUZIONE DI MATERIALE ELETTRICO. È QUI INFATTI CHE GLI INSTALLATORI DEFINISCONO GRAN PARTE DELLE SCELTE TECNOLOGICHE LEGATE ALLE WALLBOX. MA QUALI SONO I CRITERI REALI CON CUI VIENE PROPOSTO UN EV-CHARGER AL CLIENTE FINALE? UN'INDAGINE SUL CAMPO PRESSO ALCUNE DELLE PRINCIPALI INSEGNE DELLA LOMBARDIA HA MOSTRATO UN QUADRO FRAMMENTATO, TRA CONSULENZA TECNICA, LEVE DI PREZZO E LOGICHE DI CATALOGO, EVIDENZIANDO QUANTO LA MATURITÀ DEL CANALE SIA ANCORA DISOMOGENEA NEL SEGMENTO E-MOBILITY

sulenza tecnica, quali sono i fattori che orientano la proposta commerciale e quale livello di maturità esiste nella gestione di un segmento che, pur essendo in forte crescita, non è ancora pienamente standardizzato nelle pratiche di vendita e installazione.

### Il perimetro dell'indagine

Durante tutte le visite ci siamo presentati come due impiegati di una piccola azienda che, a seguito dell'acquisto di una utilitaria elettrica – nello specifico una Renault Zoe –, aveva la necessità di installare una wall box in corrente alternata nel parcheggio privato situato davanti all'ufficio. Il requisito principale era legato alla necessità di garantire l'utilizzo esclusivo della colonnina, evitando che altri soggetti con

accesso al parcheggio potessero utilizzarla per la ricarica del proprio veicolo. Questa impostazione ha permesso di osservare non soltanto la capacità dei distributori di proporre soluzioni tecniche adeguate, ma anche la loro abilità nel tradurre un'esigenza relativamente semplice in una configurazione impiantistica coerente, tenendo conto di aspetti come la gestione dei carichi, le modalità di autenticazione dell'utente, la compatibilità con l'impianto elettrico esistente e la relazione con la fase di installazione vera e propria.

### Consulenza e centralità del prezzo

Il primo punto vendita analizzato è stato Fogliani, situato a Casnate con Bernate (in provincia

di Como). Il distributore opera con un catalogo che include principalmente ABB, BTicino e Gewiss nel segmento delle wall box. L'approccio consulenziale si è sviluppato in modo rapido e piuttosto diretto. Dopo aver esposto le esigenze, l'addetto ha immediatamente ricondotto la richiesta verso una soluzione considerata adeguata per semplicità e livello di utilizzo, identificata nella Gewiss I-CON Evo. La motivazione principale alla base della proposta era legata alla natura relativamente semplice del caso d'uso, alla presunta assenza di esigenze avanzate e a una promozione in corso piuttosto conveniente. Un elemento particolarmente rilevante infatti è stato il ruolo della leva economica. Durante la visita era infatti attiva una promozione sul modello base da 7,4 kW, proposto a un prezzo di 399 euro per la versione senza cavo integrato. Il prodotto veniva descritto come completo di funzionalità essenziali, inclusi sistemi di controllo dei carichi, gestione tramite app e possibilità di integrazione con impianti fotovoltaici. La narrazione commerciale, tuttavia, risultava fortemente sbilanciata verso il rapporto prezzo-funzionalità, con una chiara segmentazione tra il prodotto proposto e i marchi ABB e BTicino, indicati come più adatti a contesti aziendali strutturati o installazioni complesse. Alla richiesta di supporto per l'installazione, la risposta non si è orientata verso un ecosistema strutturato di installatori, ma verso la figura dell'elettricista di fiducia del cliente o dell'azienda, sottolineando la variabilità dei costi in funzione della configurazione dell'impianto e delle condizioni di installazione. Dal punto di vista dell'esperienza fisica, il punto vendita non presentava alcuna esposizione di prodotti e-mobility. L'interazione si è basata su materiale informativo cartaceo e volantini promozionali, senza possibilità di confronto diretto tra soluzioni alternative. La percezione complessiva è



## FOGLIANI

### Inquadramento dell'insegna

Fogliani S.p.A. è un operatore storico della distribuzione all'ingrosso di materiale elettrico e soluzioni per impianti tecnologici. Attiva da oltre cinquant'anni, si posiziona come partner per installatori, imprese e professionisti del settore elettrico. È presente soprattutto nel Nord Italia con una rete di filiali e punti vendita che garantisce capillarità operativa.

### Gamma e specializzazioni di offerta

Il perimetro merceologico copre l'intera filiera dell'impiantistica elettrica e industriale. L'offerta include materiale elettrico, illuminazione, automazione industriale, domotica, sicurezza e fotovoltaico. La gamma è strutturata per famiglie tecniche, dalla bassa e media tensione fino ai sistemi di controllo e alle energie alternative.

### Focus e-mobility e tecnologie correlate

Le soluzioni e-mobility si inseriscono nell'ecosistema di energie rinnovabili e fotovoltaico. Il posizionamento di Fogliani si sviluppa come estensione dell'offerta impiantistica, in un contesto di integrazione tra elettrificazione degli edifici e sistemi energetici evoluti.

### Servizi per installatori e professionisti

La componente consulenziale è uno degli elementi distintivi del modello Fogliani. Il supporto copre l'intera catena del valore, dalla prevendita al post-vendita, con specialisti di prodotto per le principali aree tecniche. L'obiettivo è fornire soluzioni mirate e assistenza qualificata su applicazioni complesse.

### Modello distributivo e organizzazione territoriale

Opera attraverso una rete di filiali principalmente in Lombardia, Emilia-Romagna e Piemonte. Il modello integra punti vendita fisici e presidi commerciali locali, secondo la logica del grossista evoluto. La prossimità al cliente professionale e la rapidità di risposta sono fattori competitivi centrali.

### Elementi distintivi

Fogliani adotta una logica di sistema basata sulla collaborazione tra clienti, fornitori e rete interna. Investimenti costanti in formazione e aggiornamento supportano l'adozione di nuove tecnologie. Particolare attenzione è dedicata alla transizione energetica e all'innovazione impiantistica.

## COMOLI FERRARI

### Inquadramento dell'insegna

Comoli Ferrari è uno dei principali operatori italiani nella distribuzione di soluzioni per l'impiantistica elettrica e tecnologica. Fondata nel 1929 a Novara, l'azienda ha evoluto il proprio modello da impiantista a distributore specializzato, fino all'attuale posizionamento come partner integrato, orientato alla combinazione di prodotti, servizi e competenze tecniche lungo la filiera.

### Gamma e specializzazioni di offerta

L'offerta copre un ampio spettro dell'impiantistica moderna, includendo distribuzione dell'energia, automazione civile e industriale, illuminazione, sicurezza, domotica, climatizzazione e fotovoltaico. Il modello è basato su logiche di sistema, con crescente integrazione tra ambiti elettrici, energetici e tecnologici.

### Focus e-mobility e transizione energetica

La mobilità elettrica è inserita nel perimetro delle soluzioni per l'energia e l'edificio. L'approccio integra infrastrutture di ricarica, produzione da fonti rinnovabili ed efficienza energetica, in linea con l'evoluzione verso sistemi energetici distribuiti e gestione intelligente dei consumi.

### Servizi per installatori e professionisti

Il modello è orientato a un supporto consulenziale strutturato. Integra distribuzione e servizi a valore aggiunto, tra cui consulenza tecnica, supporto progettuale e formazione tramite



academy e hub dedicati, con l'obiettivo di rafforzare il ruolo di partner tecnico.

### Modello distributivo e organizzazione territoriale

Opera con una rete capillare di punti vendita sul territorio nazionale, supportata da logistica centralizzata e processi digitalizzati. Il modello privilegia prossimità al cliente e rapidità di risposta, con una struttura organizzativa evoluta.

### Elementi distintivi

Comoli Ferrari si posiziona come piattaforma integrata per l'impiantistica, superando la logica tradizionale di distributore. Il posizionamento combina ampiezza di gamma, servizi tecnici e radicamento territoriale, con un focus su integrazione e innovazione.

stata quella di una competenza sufficiente ma non approfondita, con un livello di esplorazione delle esigenze limitato e una forte dipendenza dalla leva promozionale. Un elemento critico emerso è la mancanza di una reale capacità di guidare il cliente nella comprensione delle differenze tra prodotti al di là del prezzo, lasciando aperto il dubbio su quali siano i criteri reali di selezione dei brand all'interno del canale.

### Consulenza tecnica e attenzione alle variabili impiantistiche

Il secondo punto vendita visitato dalla redazione, Comoli Ferrari di Mariano Comense, presenta una struttura operativa analoga, basata su area front-office e gestione al banco, ma si distingue per una maggiore segmentazione delle competenze interne. Dopo una prima esposizione delle esigenze, l'interlocutore iniziale ha coinvolto un collega specializzato nel segmento e-mobility, con un evidente miglioramento della qualità della consulenza. Il portafoglio prodotti era limitato a BTicino e ABB, ma la conversazione si è sviluppata su un piano decisamente più tecnico. Sono stati affrontati in modo dettagliato aspetti come la necessità di autenticazione della ricarica, la disponibilità di connettività Wi-Fi nel sito di installazione, l'utilizzo di sistemi RFID per l'abilitazione degli utenti e la potenza disponibile del contatore elettrico. Particolare attenzione è stata dedicata anche alla gestione dinamica dei carichi, con la possibilità di integrare sistemi di bilanciamento per evitare sovraccarichi dell'impianto. È stata inoltre introdotta la distinzione tra installazione a parete e installazione su colonnina, con una chiara indicazione del costo aggiuntivo significativo del supporto fisico. La proposta finale si è orientata verso una BTicino Green'Up Home monofase da 7,4 kW con cavo integrato, con un costo complessivo che, includendo accessori e installazione, si è attestato intorno ai 2mila euro. Un elemento positivo è rappresentato dalla trasparenza nella gestione del perimetro di responsabilità, con la chiara distinzione tra consulenza commerciale e progettazione esecutiva demandata all'elettricista. È stata inoltre offerta la possibilità di entrare in contatto con installatori qualificati e pratici nel campo e-mobility già presenti nella rete del punto vendita. Resta tuttavia anche nel corso di questa esperienza una limitazione strutturale nella mancanza di confronto diretto tra soluzioni alternative e nella difficoltà di percepire differenze qualitative tra prodotti che, nella percezione dell'utente, appaiono spesso equivalenti.

### Consulenza frammentata e approccio catalogo-centrico

Il terzo punto vendita, Sacchi a Giussano (in provincia di Monza e Brianza), ha rappresentato l'esperienza meno esauriente del campione analizzato. Il modello operativo prevede una distinzione tra clienti registrati e utenti occasionali. Mentre questi ultimi possono avvalersi unicamente del servizio al banco, gli installatori in possesso della Card hanno invece accesso diretto allo store/magazzino per approvvigionarsi. Dopo la presentazione delle esigenze, la risposta iniziale dell'operatore è stata poco orientata all'approfondimento. Dopo una breve assenza, il personale è tornato con un catalogo Orbis, sul quale si è basata l'intera interazione. La consulenza si è limitata a una ricostruzione basilare delle tipologie di ricarica e a una verifica generale della compatibilità del connettore. L'unica soluzione proposta è stata una Orbis Viaris Uni, presentata come sistema completo con gestione tramite app o RFID e funzionalità di bilancia-

## ABBIAMO VISITATO I SEGUENTI PUNTI VENDITA:

> **FOGLIANI**  
via Socrate,  
Casnate con Bernate (Como)

> **COMOLI FERRARI**  
via Milano,  
Mariano Comense (Como)

> **SACCHI ELETTROFORNITURE**  
Via Dante Alighieri,  
Giussano (Monza Brianza)

> **REXEL**  
via Bilbao,  
Sesto San Giovanni (Milano)

> **SONEPAR**  
via Pelizza da Volpedo,  
Cinisello Balsamo (Milano)

## SACCHI ELETTROFORNITURE

### Inquadramento dell'insegna

Sacchi Elettroforniture è uno dei principali distributori italiani di materiale elettrico, illuminazione e automazione industriale, con forte presenza nel Nord Italia. Si configura come realtà altamente strutturata che integra logistica, consulenza tecnica e piattaforma digitale. Opera principalmente verso clienti professionali del comparto impiantistico.

### Gamma e specializzazioni di offerta

L'offerta è tra le più ampie del settore, con oltre 2,5 milioni di prodotti gestiti. Copre distribuzione energia, illuminazione, cavi, automazione civile e industriale, sicurezza, climatizzazione e DPI. Il posizionamento è quello di un generalista avanzato in grado di servire applicazioni standard e complesse.

### Focus e-mobility e transizione energetica

Il comparto energie rinnovabili e efficientamento energetico ha un ruolo rilevante nella strategia aziendale. Include fotovoltaico e soluzioni integrate di gestione energetica. La mobilità elettrica è trattata come estensione

naturale delle infrastrutture impiantistiche evolute.

### Servizi per installatori e professionisti

Il modello Sacchi si basa su una forte integrazione tra prodotto e servizio. La rete include circa 1.000 venditori e oltre 100 tecnici specializzati per consulenza pre e post vendita. Il supporto si estende a progettazione e formazione con approccio applicativo.

### Modello distributivo e infrastruttura operativa

Opera con circa 84 punti vendita e una piattaforma omnicanale fisico-digitale. La logistica è un asset strategico, supportato da un grande centro distributivo. Il sistema garantisce ampia disponibilità prodotti e consegne rapide su scala territoriale.

### Elementi distintivi

Sacchi combina ampiezza di gamma, capacità logistica e forte presidio tecnico. Il modello è orientato alla scalabilità del servizio al cliente professionale. Crescente attenzione a digitalizzazione e integrazione lungo la catena del valore.



## REXEL ITALIA

### Inquadramento dell'insegna

Rexel è la filiale italiana di un gruppo globale tra i principali operatori nella distribuzione multicanale di materiale elettrico e soluzioni per l'energia. Il posizionamento è quello di distributore evoluto orientato ai mercati professionali di installazione, industria e terziario. Opera con una logica internazionale integrata, all'interno di una rete presente in oltre 20 Paesi, basata su scala e servizi a valore aggiunto.

### Gamma e specializzazioni di offerta

L'offerta include un catalogo molto ampio di materiale elettrico per impianti civili, industriali e infrastrutturali. Il perimetro comprende energia, automazione, illuminazione, cavi, sicurezza, building automation ed efficienza energetica. Il modello è multi-brand e caratterizzato da elevata profondità di gamma, adatto sia ad applicazioni standard sia complesse.

### Focus e-mobility e transizione energetica

Le soluzioni legate alla transizione energetica hanno un ruolo crescente nel portafoglio aziendale. Includono rinnovabili, efficienza energetica e sistemi di gestione avanzata dell'energia. La mobilità elettrica è interpretata come estensione dell'elettrificazione di edifici e infrastrutture.

### Servizi per installatori e professionisti

Il modello Rexel integra in modo strutturato distribuzione e servizi tecnici. Offre consulenza, assistenza e supporto in fase progettuale e realizzativa degli impianti. Completano l'offerta



formazione, showroom, laboratori applicativi e strumenti digitali di configurazione e ordine.

### Modello distributivo e organizzazione territoriale

Opera con una struttura omnicanale che integra punti vendita, piattaforme digitali e centri logistici. Il modello click & collect e la consegna rapida sono elementi centrali della strategia commerciale. La digitalizzazione dei processi e la gestione centralizzata del catalogo rafforzano la prossimità al cliente professionale.

### Elementi distintivi

Rexel si distingue per specializzazione in automazione industriale e soluzioni Industry 4.0. Il posizionamento è sostenuto da partnership tecnologiche e certificazioni internazionali. Forte enfasi su digitalizzazione, integrazione dei servizi e sviluppo di strumenti software per progettazione e gestione impianti.

mento del carico. Il prezzo indicativo per la sola wall box è stato indicato intorno ai 1.000 euro, senza ulteriori approfondimenti o comparazioni con alternative disponibili a catalogo. L'assenza di domande strutturate sulle esigenze reali e la totale dipendenza dal catalogo hanno restituito una percezione di bassa maturità consulenziale nel segmento specifico della mobilità elettrica.

### Esposizione del prodotto e consulenza evoluta

Il punto vendita Rexel di Sesto San Giovanni ha rappresentato un punto di svolta nell'esperienza complessiva. Il negozio dispone di parcheggio dedicato e showroom, e per la prima volta è stata riscontrata la presenza fisica di una wall box esposta. Dopo il primo contatto al banco, siamo stati indirizzati a un responsabile commerciale che ha dimostrato da subito un buon livello di competenza. La soluzione proposta è stata una wall box Ohme, presentata come particolarmente competitiva nel rapporto qualità-prezzo rispetto ai principali brand del mercato tradizionale come ABB, BTicino e Gewiss. Elemento distintivo è stato, per la prima volta, la possibilità di interazione diretta con il prodotto, installato su supporto e alimentato per dimostrarne il funzionamento. Questo ha consentito una comprensione immediata delle funzionalità operative. La consulenza si è concentrata sull'adeguatezza della soluzione rispetto a un utilizzo domestico e aziendale con veicolo Renault Zoe, evidenziando come una potenza di 7,4 kW fosse sufficiente per il caso d'uso analizzato. È stata inoltre affrontata la tematica della ricarica in contesti condominiali o semi-aperti, con il rischio di utilizzi non autorizzati. La soluzione proposta è stata la gestione tramite app e autenticazione digitale, con possibilità di controllo puntuale degli accessi. Sul piano installativo,



il distributore non dispone di una rete diretta, ma indirizza verso installatori certificati dal produttore Ohme, con formazione specifica sul prodotto. Il costo della wall box è stato indicato in un range compreso tra 700 e 750 euro, con forte trasparenza sul fatto che il costo finale dipende da variabili impiantistiche come distanza dal contatore e stato dell'impianto.

### Know-how e approccio critico

L'ultimo punto vendita, Sonepar a Cinisello Balsamo, ha evidenziato un ulteriore livello di maturità consulenziale. Per inciso nel parcheggio dello store era presente una colonnina Scame in AC con un veicolo Tesla collegato, elemento che

suggerisce una maggiore internalizzazione del tema e-mobility.

All'interno del punto vendita, pur in assenza di esposizione dedicata al comparto e-mobility, l'addetto al banco ci dirotta verso un responsabile commerciale che si è dimostrato immediatamente competente anche grazie a un'esperienza diretta come utilizzatore di veicoli elettrici. Una volta ascoltate le nostre esigenze, con alcune domande per approfondire alcuni aspetti relativi all'utilizzo e alla location presso cui sarebbe stata fatta l'installazione, la proposta si è orientata verso una Orbis Viaris, considerata la soluzione più equilibrata per contesti aziendali e condominiali in termini di

funzionalità e costo. La consulenza ha affrontato in modo approfondito la gestione tramite app e RFID, il bilanciamento dinamico del carico e la corretta scelta della potenza di ricarica, confermando i 7,4 kW come valore adeguato per il caso d'uso descritto. È stata inoltre espressa una posizione critica nei confronti delle soluzioni senza cavo integrato in contesti esterni, a causa della gestione operativa molto scomoda del cavo di bordo in ambito quotidiano. È stata ribadita la preferenza per installazioni a parete rispetto a soluzioni su colonnina, considerate meno efficienti dal punto di vista economico. Sul piano installativo, è stato addirittura fornito un contatto diretto di un installatore esperto in mobilità elettrica, con disponibilità immediata.

Infine particolarmente rilevante – e da parte nostra pienamente condivisibile – è stata la posizione critica verso prodotti entry-level della grande distribuzione, considerati potenzialmente non adeguati nel medio periodo rispetto a soluzioni più strutturate con alle spalle produttori presenti da tempo sul mercato in grado di garantire il giusto rapporto qualità/prezzo.

### Analisi della filiera distributiva

L'insieme delle visite ha evidenziato un quadro generale non uniforme, caratterizzato da livelli differenti di maturità consulenziale e tecnica. In alcuni casi la proposta è fortemente guidata dal prezzo e dalla disponibilità a catalogo, mentre in altri è emerso un approccio più struttura-

to, capace di integrare variabili impiantistiche, esigenze reali e scenari applicativi. Un elemento ricorrente – ma ampiamente auspicabile vista la metratura piuttosto ristretta che questa tipologia di negozi mette a disposizione dei visitatori – è la quasi totale assenza di esposizione fisica dei prodotti, che limita la capacità del cliente di comprendere le differenze tra soluzioni alternative. L'unico caso in cui questo elemento è stato superato in modo significativo è quello di Rexel, dove la dimostrazione diretta ha avuto un impatto decisivo sulla qualità della comprensione.

### Il tema dell'assortimento

Un ulteriore aspetto rilevante riguarda i criteri di selezione dei brand, che appaiono spesso legati a logiche di portafoglio già esistente nel mondo della componentistica elettrica, più che a una valutazione specifica del segmento e-mobility. Questo meccanismo favorisce i marchi già integrati nei cataloghi storici e rende più complesso l'ingresso di player focalizzati esclusivamente sulla mobilità elettrica. La scelta finale del prodotto sembra insomma essere influenzata da una combinazione di fattori che includono relazione commerciale, disponibilità, esperienza pregressa e marginalità, oltre alla valutazione tecnica. Nel complesso, l'esperienza di mystery shopper ha restituito un quadro in evoluzione. Da un lato si osserva una crescita evidente della competenza tecnica in parte della rete distributiva, dall'altro permane una forte eterogeneità nella qualità della consulenza e nella capacità di guidare il cliente e l'installatore verso una scelta realmente consapevole. Il fattore più discriminante sembra essere l'esperienza diretta degli operatori con la mobilità elettrica: dove questa è presente, la qualità della consulenza migliora sensibilmente, così come la capacità di affrontare scenari complessi come la ricarica in ambito condominiale o la gestione dinamica dei carichi. In prospettiva, il settore appare destinato a richiedere un'evoluzione significativa sia sul piano della formazione degli operatori sia su quello della strutturazione dell'offerta. La trasformazione del canale distributivo da semplice punto vendita a hub consulenziale rappresenta una condizione necessaria per sostenere la crescita della mobilità elettrica e garantire scelte tecniche più consapevoli e coerenti con le reali esigenze degli utenti finali. In prospettiva, va inoltre considerato un ulteriore fattore strutturale. Esauriti ormai da tempo gli effetti del Bonus 110, che hanno contribuito in maniera significativa alla diffusione delle wallbox attraverso il canale della distribuzione legata al fotovoltaico, i grossisti di materiale elettrico si trovano oggi in una fase di riposizionamento strategico. In questo scenario emergono ampie potenzialità di crescita, soprattutto nella misura in cui questi operatori sapranno valorizzare l'offerta di brand specializzati esclusivamente nella mobilità elettrica. Tali marchi possono rappresentare una risorsa rilevante non solo in termini di affidabilità, ma anche per il livello tecnologico delle soluzioni proposte, spesso più verticali e focalizzate rispetto a quelle provenienti da contesti distributivi più generalisti. In questa dinamica, la distribuzione del materiale elettrico può progressivamente proporsi come alternativa specializzata al canale fotovoltaico, soprattutto in segmenti applicativi mirati, dove la competenza tecnica, la profondità di gamma e la capacità di consulenza assumono un ruolo determinante nella scelta delle soluzioni di ricarica.

## SONEPAR ITALIA

### Inquadramento dell'insegna

Sonepar Italia è la filiale nazionale del gruppo Sonepar, tra i principali player globali nella distribuzione B2B di materiale elettrico e soluzioni per l'energia. Il gruppo è una realtà privata indipendente con forte presenza internazionale e leadership nella distribuzione elettrica professionale. Opera in circa 40 Paesi con una strategia orientata all'omnicanalità e alla semplificazione degli approvvigionamenti per clienti professionali.

### Gamma e specializzazioni di offerta

L'offerta copre un perimetro molto ampio dell'impiantistica elettrica e tecnologica. Include energie rinnovabili, automazione industriale, power distribution, illuminazione, installazione civile e industriale, cavi e climatizzazione. Il modello è basato su ampia profondità di gamma e disponibilità immediata, con un catalogo di centinaia di migliaia di referenze.

### Focus e-mobility e transizione energetica

Le soluzioni per la mobilità elettrica sono inserite nel perimetro più ampio di rinnovabili ed efficienza energetica. L'approccio integra infrastrutture elettriche, gestione dell'energia ed elettrificazione di edifici e trasporti. La strategia è coerente con l'accele-

razione globale verso l'elettrificazione promossa dal gruppo.

### Servizi per installatori e professionisti

Il modello Sonepar è fortemente orientato ai servizi a supporto del cliente professionale. Integra distribuzione, competenze tecniche specialistiche e consulenza lungo l'intera filiera progettuale e realizzativa. La digitalizzazione dei processi include piattaforme omnicanal e strumenti avanzati di ordering e gestione acquisti.

### Modello distributivo e organizzazione territoriale

Opera con oltre 160 punti vendita sul territorio nazionale, supportati da centri logistici e struttura capillare. Il modello omnicanal integra canale fisico e digitale con forte centralità della logistica. La capacità di garantire consegne rapide e continuità di servizio è un asset competitivo chiave.

### Elementi distintivi

Sonepar combina scala internazionale e forte radicamento locale. Il posizionamento integra ampiezza di gamma, capacità logistica e servizi tecnici strutturati. La strategia è guidata da digitalizzazione, sostenibilità e integrazione dei servizi per la filiera professionale.





# Le flotte aziendali trainano l'ev-charging: evoluzione dell'offerta e nuove logiche di sistema

IL WORKPLACE CHARGING SI STA TRASFORMANDO IN UN'INFRASTRUTTURA STRATEGICA PER L'OPERATIVITÀ QUOTIDIANA: SPINTE DA FATTORI FISCALI, ECONOMICI E DALL'IMPIEGO DELLE RINNOVABILI, LE AZIENDE STANNO PASSANDO DALLA SEMPLICE INSTALLAZIONE A SISTEMI INTEGRATI E SCALABILI. PARALLELAMENTE, L'OFFERTA EVOLVE VERSO PIATTAFORME INTELLIGENTI E CONNESSE, IN GRADO DI OTTIMIZZARE I CARICHI E DIALOGARE CON L'INTERO ECOSISTEMA ENERGETICO

Il segmento della ricarica in AC per flotte aziendali e workplace charging sta attraversando una trasformazione strutturale che ne sta ridefinendo il ruolo all'interno delle strategie di elettrificazione. Se fino a pochi anni fa la presenza di punti di ricarica in azienda era spesso legata a iniziative pilota o a esigenze di immagine, oggi l'infrastruttura di ricarica è diventata un elemento critico, e in alcuni casi necessario, per l'operatività quotidiana. La domanda si sta consolidando su basi sempre più concrete e prevedibili, spinta principalmente dalle nuove normative in vigore sul fringe benefit che si sono dimostrate un volano fondamentale per le immatricolazioni di vetture a zero emissioni. Le aziende non acquistano più singole colonni-

## La parola all'industria:

3 VOCI  
A CONFRONTO



**Marco Bertin**  
Product Marketing  
Manager E-mobility  
BTicino



**Alex Corazzari**  
Business Development  
Manager per l'Italia  
di Zaptec



**Marco Pinna**  
Technical  
Support Manager  
EVbee Italia



## COME VALUTATE OGGI IL SEGMENTO AZIENDALE (FLOTTE E WORKPLACE CHARGING) IN TERMINI DI DOMANDA REALE? QUALI SONO I PRINCIPALI DRIVER?



**Marco Bertin**  
BTicino

«Come BTicino stiamo registrando una crescita importante nel segmento delle flotte aziendali. I driver sono tre: le agevolazioni fiscali, gli obiettivi di CSR e la necessità operativa. Su quest'ultimo punto in particolare, notiamo che, soprattutto per i grandi operatori logistici, l'elettrico non è più solo un benefit ma una necessità per muoversi con minor difficoltà nei centri urbani. La domanda non riguarda più solo l'auto aziendale classica, ma un intero parco di mezzi, dai minivan ai furgoni, dove il passaggio all'elettrico risulta ormai conveniente e strategico per l'efficienza globale della flotta e del servizio offerto ai driver».



**Alex Corazzari**  
Zaptec

«Stiamo osservando una crescita significativa della domanda, non solo nelle flotte aziendali ma anche in contesti come hotel e ristoranti. In Italia, il confronto con installatori, Cpo e utility conferma un interesse in costante aumento. Un ruolo importante è stato giocato dagli incentivi introdotti lo scorso anno, in particolare quelli legati alla fiscalità delle auto aziendali, che hanno accelerato il mercato. Per noi è un'evoluzione positiva, anche perché disponiamo di soluzioni progettate specificamente per questo tipo di applicazioni».



**Marco Pinna**  
EVbee Italia

«Il segmento flotte e workplace charging mostra oggi una domanda in crescita concreta e sempre più strutturata. A trainarla sono soprattutto l'aumento dei costi dei carburanti e, in parallelo, la diffusione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, che spingono le aziende a integrare la ricarica elettrica per ottimizzare i costi energetici complessivi. Le applicazioni più richieste riguardano flotte aziendali leggere, con un focus sui veicoli commerciali: i furgoni elettrici offrono autonomie ormai comparabili ai termici, ma con costi di ricarica più bassi e soprattutto una maggiore prevedibilità operativa, grazie a ricariche pianificabili, costi più stabili e minori esigenze di manutenzione».

ne, ma progettano sistemi di ricarica integrati, dimensionati in funzione della crescita delle flotte e della distribuzione geografica delle sedi. Questo passaggio è particolarmente evidente anche nei settori della logistica, dei servizi tecnici e della distribuzione urbana, dove l'elettificazione dei veicoli leggeri e dei furgoni rappresenta una leva diretta di efficienza operativa. I driver che sostengono questa evoluzione sono molteplici e interconnessi. Gli incentivi fiscali e le politiche di decarbonizzazione hanno certamente accelerato il processo, ma oggi - al momento in cui scriviamo questo articolo i conflitti in Medio Oriente stanno incidendo pesantemente sul costo di benzina e diesel - il fattore determinante è la razionalità economica e operativa. Il costo dell'energia, soprattutto quando gestito attraverso contratti aziendali o autoproduzione, risulta più stabile rispetto ai carburanti tradizionali, mentre la prevedibilità delle ricariche consente una pianificazione più efficace delle attività. A questo si aggiunge la crescente diffusione di impianti fotovoltaici, che spinge le aziende a integrare la ricarica come strumento per valorizzare l'energia prodotta internamente. Un altro elemento chiave è rappresentato dalla trasformazione del concetto di flotta. Non si tratta più

solo delle auto aziendali assegnate al management o alla forza vendita, ma di un ecosistema di mezzi che include veicoli commerciali, flotte operative e, sempre più spesso - proprio grazie agli sgravi fiscali - anche i veicoli dei dipendenti. Il workplace charging diventa così un servizio aziendale esteso, che contribuisce sia al benessere organizzativo sia agli obiettivi di sostenibilità. In questo contesto, la ricarica AC si afferma come la soluzione più coerente con i tempi di utilizzo dei veicoli. Le soste notturne o durante l'orario lavorativo permettono di sfruttare appieno potenze fino a 22 kW per punto, rendendo possibile una gestione efficiente anche di flotte numerose senza ricorrere in modo sistematico alla ricarica rapida in corrente continua. Questo contribuisce a contenere gli investimenti iniziali e a semplificare la gestione energetica complessiva.

### Modularità, intelligenza e interoperabilità

Per rispondere a una domanda sempre più sofisticata, l'offerta dei produttori si è evoluta in

modo significativo, abbandonando la logica del prodotto stand-alone per abbracciare quella dell'ecosistema integrato. Oggi le soluzioni per la ricarica AC sono progettate come piattaforme modulari, in grado di crescere nel tempo e di adattarsi a contesti operativi in continua evoluzione. Dal punto di vista hardware, uno degli elementi più evidenti è la diffusione di configurazioni dual outlet, con due prese da 22 kW che permettono la ricarica simultanea di due veicoli. Questa scelta risponde a esigenze molto concrete: ottimizzare lo spazio disponibile, ridurre i costi per punto di ricarica e aumentare la flessibilità operativa. In contesti ad alta densità, come parcheggi aziendali o hub logistici, questa configurazione consente di servire un numero maggiore di veicoli senza moltiplicare le infrastrutture. La modularità è un altro pilastro fondamentale. Le aziende difficilmente elettrificano l'intera flotta in un'unica fase; più spesso procedono per step successivi. Per questo motivo, le soluzioni più evolute permettono di predisporre fin da subito l'infrastruttura per future espansioni, sia

## QUALI CARATTERISTICHE TECNICHE E FUNZIONALI RITENETE IMPRESCINDIBILI PER UN'INFRASTRUTTURA DI RICARICA DESTINATA A QUESTO TARGET?



**Marco Bertin**  
BTicino

«Per noi è essenziale, in primis, il concetto di scalabilità: le aziende spesso elettrificano per gradi e serve un hardware pronto a implementazioni future senza sostituzioni. Seguono la gestione dinamica dell'energia, per ricaricare intere flotte con potenze limitate, e l'integrabilità del software per dialogare con servizi di terze parti (MSP). Non meno importante è l'aspetto della cybersicurezza: infatti le nostre soluzioni garantiscono standard elevatissimi per proteggere l'infrastruttura da attacchi esterni, un tema spesso sottovalutato ma cruciale in contesti aziendali complessi».



**Alex Corazzari**  
Zaptec

«Uno degli elementi imprescindibili è la scalabilità. Le aziende spesso partono con pochi punti di ricarica, ma le esigenze crescono rapidamente. Per questo la modularità è fondamentale. Il nostro sistema consente di predisporre fin da subito l'infrastruttura per future espansioni, grazie a cablaggi e piastre già installati. Quando si aggiungono nuovi caricatori, è sufficiente montarli sulla piastra posteriore e collegarli al cavo di alimentazione: la configurazione è già gestita via portale. Questo rende l'installazione estremamente rapida, semplice ed efficiente, in logica plug and play».



**Marco Pinna**  
EVbee Italia

«Per il segmento flotte e workplace charging, un'infrastruttura efficace deve essere progettata in funzione dei tempi di sosta: soluzioni AC sono ideali per ricariche lunghe, notturne o durante l'orario lavorativo, mentre già soluzioni DC da 40 kW risultano sufficienti per coprire le esigenze di ricarica in soste medio-brevi di auto e veicoli commerciali leggeri. Fondamentale è la gestione dei carichi (ALM), per ottimizzare i consumi ed evitare sovraccarichi. Imprescindibili anche piattaforme di monitoraggio e manutenzione evolute, oltre alla possibilità di abilitare un utilizzo semi-pubblico tramite integrazione con operatori come evway, Fortech e NextCharge, tutte soluzioni compatibili con la gamma EVbee».

in termini di cablaggi sia di gestione software. L'aggiunta di nuovi punti di ricarica può avvenire senza modifiche sostanziali all'impianto, riducendo tempi e costi di intervento. Il vero salto di qualità, tuttavia, riguarda la gestione dell'energia. Il dynamic load management è ormai un requisito imprescindibile: consente di distribuire la potenza disponibile tra i vari punti di ricarica, adattandosi in tempo reale ai carichi dell'edificio e alle priorità operative. Questo permette di evitare sovraccarichi e di sfruttare al meglio la capacità esistente, riducendo la necessità di aumentare la potenza impegnata. In molti casi questi sistemi sono in grado di dialogare con altre componenti dell'impianto energetico, come fotovoltaico e sistemi di accumulo, creando una vera e propria logica di energy management integrato. La ricarica diventa così una leva per ottimizzare i flussi energetici, ridurre i costi e migliorare l'efficienza complessiva. Sul piano software, la trasformazione è ancora più evidente. Le piattaforme cloud rappresentano oggi il cuore delle infrastrutture di ricarica, consentendo di gestire reti distribuite su più sedi con un unico strumento. Le funzionalità includono monitoraggio in tempo reale, configurazione remota, gestione degli accessi, rendicontazione dei consumi e analisi dei dati. Per i fleet manager, questo si traduce in una visibilità completa sull'utilizzo dell'infrastruttura e sulla performance energetica. L'interoperabilità è un altro elemento chiave. L'adozione di protocolli standard come OCPP permette di integrare le colonnine con backend di terze parti, operatori di servizi di mobilità e sistemi di pagamento. Questo è particolarmente importante nei contesti semi-pubblici, dove le aziende vogliono aprire l'infrastruttura anche a utenti esterni, mantenendo al contempo il controllo sui flussi economici e operativi. Non va infine trascurato il tema dell'esperienza utente. Le modalità di accesso alla ricarica si sono moltiplicate, includendo RFID, app, QR code, POS e Plug&Charge. Questa flessibilità consente di adattare l'infrastruttura a diversi scenari d'uso, migliorando la fruibilità e riducendo le barriere all'utilizzo, soprattutto per utenti occasionali.

### Supporto ai professionisti come leva competitiva

La crescente complessità delle infrastrutture di ricarica ha reso evidente come il successo dei progetti dipenda in larga misura dalla capacità di semplificare il lavoro degli installatori e dei system integrator. In questo ambito, i produttori stanno adottando un approccio sempre più orientato al servizio, affiancando al prodotto una serie di strumenti e competenze che accompagnano tutte le fasi del progetto. La progettazione dei dispositivi è sempre più orientata alla semplificazione installativa. L'integrazione a bordo di protezioni e componenti riduce la necessità di elementi esterni, mentre soluzioni modulari e preconfigurate permettono di velocizzare le operazioni in campo. In alcuni casi, l'architettura dei sistemi elimina la logica master-slave, rendendo ogni punto di ricarica indipendente e connesso direttamente al cloud. Questo approccio aumenta l'affidabilità complessiva e riduce la complessità del cablaggio. Il tema della scalabilità è strettamente legato a quello dell'installazione. Predisporre fin da subito un'infrastruttura espandibile consente di evitare interventi successivi invasivi e costosi. Questo implica una progettazione attenta, che tenga conto non solo delle esigenze attuali,



ma anche degli sviluppi futuri della flotta e dell'organizzazione aziendale. La formazione rappresenta un altro elemento centrale. I produttori stanno investendo in piattaforme di training strutturate, che includono corsi online, sessioni pratiche e programmi di certificazione. Questo permette agli installatori di acquisire competenze specifiche su tecnologie che combinano elettronica di potenza, software e connettività, elevando il livello complessivo del mercato. Gli strumenti digitali svolgono un ruolo sempre più importante anche nella fase operativa. App dedicate consentono di gestire l'intero ciclo di vita dell'impianto, dal commissioning alla manutenzione. La possibi-

lità di effettuare diagnosi da remoto, aggiornamenti firmware e riconfigurazioni riduce la necessità di interventi in loco, migliorando l'efficienza e riducendo i costi. Dal punto di vista della gestione post-installazione, l'obiettivo è garantire continuità operativa e alti livelli di uptime. Le infrastrutture aziendali, spesso distribuite su più sedi, richiedono un monitoraggio costante e strumenti di intervento rapido. Le soluzioni più avanzate integrano sistemi di diagnostica predittiva, che permettono di individuare anomalie prima che si traducano in guasti, e supportano interventi da remoto per la risoluzione delle problematiche più comuni.

## Infrastrutture intelligenti e integrate

Guardando al futuro, è evidente che la ricarica AC per flotte aziendali è destinata a evolvere ulteriormente, assumendo un ruolo sempre più centrale all'interno dei sistemi energetici e operativi delle imprese. La convergenza tra mobilità elettrica, produzione rinnovabile e digitalizzazione sta dando origine a un nuovo paradigma, in cui l'infrastruttura di ricarica diventa una piattaforma strategica. Uno dei trend più rilevanti è l'integrazione con le fonti rinnovabili. Le aziende stanno sempre più spesso abbinando impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo alle infrastrutture di ricarica, creando

## IN CHE MODO LA VOSTRA OFFERTA SI DIFFERENZIA CONCRETAMENTE RISPETTO AD ALTRI PLAYER?

«Il nostro differenziale è la capacità di fornire una soluzione completa che va oltre la singola colonnina. BTicino è l'unico partner in grado di coprire l'intero sistema di elettrificazione per l'e-mobility, a partire dalla cabina di media tensione fino al terminale di distribuzione. Non vendiamo solo un punto di ricarica, ma l'intero ecosistema a monte, integrando la capacità di gestire l'energia in modo esaustivo. Questo approccio sistemico garantisce un'affidabilità superiore e una semplicità di gestione unica per le infrastrutture complesse».



**Marco Bertin**  
BTicino

«La nostra architettura rappresenta un elemento distintivo. A differenza delle soluzioni tradizionali master-slave, ogni caricatore è indipendente e connesso direttamente al cloud. Questo significa che un eventuale guasto non compromette il funzionamento dell'intera infrastruttura, garantendo continuità operativa. Il sistema risulta quindi più affidabile, soprattutto in installazioni di grandi dimensioni. Inoltre, l'assenza di collegamenti tra i dispositivi riduce la complessità e i costi di cablaggio, semplificando anche la fase di installazione».



**Alex Corazzari**  
Zaptec

«La nostra offerta per il segmento aziendale si distingue per un approccio che combina performance, semplicità d'uso e conformità normativa. Il prodotto di riferimento è la nuova colonnina AC 44, progettata per rispondere in modo specifico alle esigenze di flotte e workplace charging. È conforme alla normativa AFIR, rendendola già pronta anche per contesti pubblici o semi-pubblici. Il design compatto e curato si integra facilmente in diversi ambienti, mentre l'esperienza utente è resa fluida dal display LCD. A completare il quadro, un'ampia gamma di modalità di pagamento mediante QR code, RFID, POS, plug&charge e app che garantiscono massima flessibilità per utenti e operatori».



**Marco Pinna**  
EVbee Italia

## QUALI STRUMENTI, SERVIZI O MODELLI DI SUPPORTO METTETE A DISPOSIZIONE DEGLI INSTALLATORI?

«Offriamo un supporto a 360° che parte dalla formazione tecnica e progettuale e arriva al supporto alla vendita per l'intera infrastruttura, ponendo molta attenzione ai servizi di pre-commissioning e di messa in opera. Trattandosi di elettronica di configurazione e non solo di potenza, affianchiamo l'installatore con personale specializzato per garantire un setup perfetto, in modo che il tecnico si senta sicuro nel gestire sistemi complessi, sapendo che BTicino è presente non solo sul prodotto terminale, ma su tutto ciò che sta a monte».

«Offriamo un ecosistema completo pensato per supportare gli installatori in tutte le fasi del progetto. Tra gli strumenti principali c'è la Zaptec Academy, una piattaforma di formazione gratuita che consente di acquisire competenze specifiche sui nostri sistemi. La certificazione degli installatori è per noi fondamentale, perché garantisce qualità sia in fase di installazione sia nel post-vendita. Oltre ai corsi online, organizziamo anche sessioni di aggiornamento dedicate, assicurando un supporto continuo e un elevato standard operativo».

«Supportare gli installatori su progetti complessi è per noi un elemento chiave. Per questo stiamo sviluppando EVbee Academy, un portale gratuito pensato per offrire formazione e aggiornamento tecnico continuo. A questo affianchiamo un servizio di pre-vendita gestito dal nostro team locale, che accompagna gli installatori nella definizione delle soluzioni più adatte. Sul campo, l'EVbee Service App semplifica tutte le fasi operative, dall'installazione al commissioning fino alla manutenzione predittiva. Stiamo inoltre lavorando a nuovi strumenti che rendano ancora più efficace e immediata la presentazione delle nostre soluzioni al cliente finale».

## COME STRUTTURATE LA GESTIONE OPERATIVA POST-INSTALLAZIONE (MANUTENZIONE, ASSISTENZA, UPTIME) IN CONTESTI AZIENDALI, SPESSO DISTRIBUITI SU PIÙ SEDI?



**Marco Bertin**  
BTicino

«Assicuriamo continuità grazie a una rete di assistenza capillare su tutto il territorio nazionale. Offriamo contratti di manutenzione, estensioni di garanzia e visite in loco programmate. La nostra forza è anche la conoscenza strategica dei partner, per cui la colonnina funziona se dialoga perfettamente con i fornitori di servizi e le utility. In questo modo forniamo una soluzione completa, che include i sistemi di registrazione e i contratti necessari per l'operatività, assicurando sia l'installatore che l'utente finale sulla qualità dell'esperienza di ricarica».



**Alex Corazzari**  
Zaptec

«Il supporto è un elemento centrale della nostra offerta. I caricatori sono coperti da una garanzia di cinque anni e progettati per non richiedere interventi invasivi. Grazie alla connessione al cloud, siamo in grado di risolvere da remoto circa l'80% delle problematiche, intervenendo rapidamente senza necessità di operazioni in loco. Nel restante 20% dei casi, procediamo direttamente con la sostituzione del dispositivo. Questo approccio riduce tempi e costi, garantendo continuità operativa e un servizio efficiente per clienti e installatori».



**Marco Pinna**  
EVbee Italia

«Per garantire un'operatività affidabile ed efficiente su più sedi aziendali, la gestione post-installazione è per noi strategica. Stiamo implementando funzionalità di troubleshooting direttamente tramite l'EVbee Service App, per poter garantire interventi rapidi e guidati. A supporto degli installatori e dei clienti, il nostro team locale italiano assicura assistenza tecnica diretta, affiancato dalla costruzione di una rete di service partner qualificati, pensata per offrire copertura capillare e mantenere elevati livelli di uptime su tutte le stazioni distribuite nel territorio».

ecosistemi energetici in grado di ottimizzare l'autoconsumo e ridurre i costi. In questo scenario, la gestione intelligente dei carichi assume un ruolo ancora più importante, permettendo di coordinare la ricarica dei veicoli con la disponibilità di energia. Un altro sviluppo significativo riguarda le tecnologie bidirezionali. Sebbene ancora in fase iniziale, il Vehicle to grid e il Vehicle to building aprono prospettive interessanti, trasformando i veicoli in risorse energetiche attive. Questo potrebbe consentire alle aziende di utilizzare le batterie dei veicoli per bilanciare i carichi, partecipare ai mercati dell'energia e aumentare la resilienza dei propri sistemi. L'interoperabilità continuerà a essere un fattore chiave. Le aziende richiedono soluzioni aperte, in grado di dialogare con una pluralità di piattaforme e servizi. Questo spinge i produttori a sviluppare architetture sempre più flessibili, basate su standard condivisi e interfacce aperte, che facilitino l'integrazione e proteggano gli investimenti nel tempo. Infine, il tema della sicurezza, sia elettrica sia informatica, diventerà sempre più centrale. Con l'aumento della connettività e della complessità dei sistemi, la protezione delle infrastrutture da guasti e attacchi esterni rappresenta una priorità, soprattutto in contesti aziendali critici. La ricarica AC per flotte aziendali sta evolvendo da semplice infrastruttura tecnica a elemento strategico per la gestione della mobilità e dell'energia. L'offerta dei produttori riflette questa trasformazione, proponendo soluzioni sempre più integrate, intelligenti e orientate al servizio. La capacità di semplificare la complessità, garantire scalabilità e offrire strumenti avanzati di gestione sarà determinante per accompagnare le aziende nel percorso di elettrificazione e per sostenere la crescita di un mercato destinato a consolidarsi nei prossimi anni.



### DKC Efficienza e versatilità in ambito aziendale

E.Charger Double di DKC rappresenta una soluzione di ricarica AC per veicoli elettrici progettata e interamente prodotta negli stabilimenti italiani di DKC per soddisfare le necessità dei contesti aziendali. Il sistema offre due punti di ricarica fino a 44 kW totali (22+22 kW), una caratteristica che lo rende ideale per flotte, parcheggi aziendali o per spazi destinati a dipendenti e clienti, dove è essenziale gestire più veicoli contemporaneamente. Tra i principali punti di forza di E.Charger Double spicca il bilanciamento dinamico dei carichi che permette di distribuire in modo intelligente la potenza disponibile tra più dispositivi. Ciò consente di prevenire sovraccarichi, ottimizzare i consumi e ridurre i costi dell'infrastruttura. La gestione risulta estremamente semplificata grazie al Portale Energy, piattaforma cloud accessibile via browser che permette monitoraggio costante, notifiche in tempo reale, personalizzazione dei parametri, gestione degli accessi e rendicontazione delle ricariche, con differenti livelli utente. Dal punto di vista installativo E.Charger Double garantisce un'elevata flessibilità: può funzionare come unità singola a doppia ricarica oppure può essere integrato in infrastrutture più articolate consentendo un'espansione dell'impianto nel tempo. A completare l'offerta, DKC Service assicura continuità operativa grazie al monitoraggio remoto e a interventi di assistenza tempestivi ed efficaci.

#### IN SINTESI

- + Due punti di ricarica fino a 44 kW complessivi (22+22 kW), ideali per flotte e parcheggi ad uso condiviso.
- + Bilanciamento dinamico dei carichi per ottimizzare consumi, evitare sovraccarichi e ridurre i costi infrastrutturali.
- + Gestione avanzata via Portale Energy con monitoraggio remoto, controllo accessi e piena scalabilità dell'impianto.

LA COLONNINA E.CHARGER DOUBLE



### EVBEE

LA COLONNINA AC44

### Infrastruttura AC con tecnologia Plug&charge

La stazione di ricarica EVbee AC 44 si posiziona come una soluzione evoluta per la ricarica ad accesso pubblico in corrente alternata, progettata per contesti ad alta frequentazione come parcheggi e ambienti aziendali. Il sistema integra una configurazione dual outlet da 2x22 kW, in grado di garantire continuità operativa e prestazioni elevate anche in scenari di utilizzo intensivo. Elemento distintivo è l'approccio alla gestione intelligente dell'energia, basato su un bilanciamento dinamico del carico che ottimizza la distribuzione della potenza e riduce i picchi di consumo, contribuendo a migliorare l'efficienza complessiva dell'infrastruttura. L'affidabilità operativa è supportata da un uptime dichiarato del 99,9% e da una progettazione orientata alla durata, con una vita utile stimata fino a 10 anni. Dal punto di vista dell'interazione utente, la presenza di un display touch da 10,1 pollici consente un accesso immediato alle informazioni di ricarica, ai sistemi di pagamento e alle modalità di autenticazione, che includono RFID, app, POS e Plug&Charge. La connettività estesa – Wi-Fi, 4G LTE, Ethernet e Bluetooth – garantisce un'integrazione fluida con piattaforme di gestione e sistemi backend, supportando protocolli avanzati come OCPP 2.1 e ISO 15118-20, con predisposizione anche per funzionalità V2G.



#### IN SINTESI

- + Configurazione dual outlet da 2x22 kW con bilanciamento dinamico per prestazioni elevate e gestione ottimizzata dei carichi.
- + Connettività completa e protocolli avanzati (OCPP 2.1, ISO 15118-20) con supporto a Plug&Charge e predisposizione V2G.
- + Struttura robusta e modulare con uptime del 99,9%, installazione rapida e piena integrazione con sistemi backend.

UNO SCREESHOT  
DELLA PIATTAFORMA  
GO-E PORTAL

GO-E

## Un ecosistema integrato per una gestione evoluta

Go-e Portal è la piattaforma basata su browser per fleet manager e gestori dei punti di ricarica: permette di gestire contemporaneamente i punti di ricarica installati in sedi diverse, è integrabile tramite OCPP con backend di fatturazione e rende possibile la manutenzione remota di tutte le stazioni di ricarica installate. Come servizio gratuito eleva la funzione di semplici punti di ricarica a una vera e propria infrastruttura con un numero illimitato di utenti registrabili a livello software. La stazione di ricarica go-e Charger PRO Cable 11kW con tre ingressi possibili per il cavo di alimentazione è particolarmente adatto alle aziende: installabile in modo- e trifase, è equipaggiato con un contatore certificato MID e un cavo di ricarica fisso lungo 6 metri. Lo hardware inoltre è preparato per un uso bidirezionale della wallbox e rimane una delle soluzioni più flessibili quanto a connettività e intelligenza: OCPP, API, MODBUS



TCP sono le interfacce aperte disponibili, mentre le sessioni di ricarica possono essere gestite da remoto in tutta Europa sia a livello di rete mobile che tramite Ethernet e Wi-Fi. Trattandosi di prodotti sviluppati internamente sia a livello hardware che software, il cliente è sempre accompagnato dal servizio clienti go-e, che garantisce sia la qualità del servizio che la massima sicurezza sui dati.

### IN SINTESI

- + Piattaforma cloud go-e Portal per gestione multi-sito, utenti illimitati e integrazione con sistemi di fatturazione via OCPP.
- + Wallbox Charger PRO 11 kW con contatore MID, cavo fisso e predisposizione bidirezionale per applicazioni aziendali.
- + Architettura aperta (API, MODBUS TCP) e connettività completa per controllo remoto e massima interoperabilità a livello europeo.

MENNEKES

## Wallbox per settori professionali

La mobilità elettrica è ormai una realtà consolidata anche nel mondo del lavoro: che si tratti della ricarica per la flotta aziendale o per i veicoli di management, dipendenti e ospiti, sempre più aziende hanno la necessità di integrare soluzioni affidabili, sicure e semplici da gestire. In questo scenario, AMTRON Professional di MENNEKES rappresenta la risposta ideale: una wallbox evoluta che combina tecnologia avanzata, robustezza e praticità d'uso, trasformando la ricarica in un servizio strategico e perfettamente integrato nelle esigenze di business. Il design compatto e resistente la rende adatta a installazioni interne ed esterne, garantendo affidabilità costante nel tempo. La sua vera forza risiede però nell'unione tra potenza e intelligenza: funzioni avanzate come la gestione dinamica dei carichi ottimizzano l'intero processo di ricarica, semplificando il lavoro di aziende e installatori. AMTRON Professional si integra con i servizi digitali MENNEKES che rendono la gestione ancora più efficace. Charge Point Manager permette configurazione e controllo locale; MENNEKES Cloud abilita monitoraggio da remoto, manutenzione predittiva, aggiornamenti e reportistica. Per chi deve offrire ricarica a pagamento, MENNEKES Pay consente di impostare multi-tariffe e rendere le stazioni visibili sulle principali mappe. Con MENNEKES Fleet, le aziende ottengono una rendicontazione completa delle ricariche, sia in sede sia a casa dei dipendenti. Infine, MENNEKES Maintenance assicura continuità operativa grazie a una manutenzione programmata su misura.



LA WALLBOX AMTRON PROFESSIONAL

### IN SINTESI

- + Wallbox robusta per uso interno ed esterno, progettata per flotte aziendali, dipendenti e ospiti con continuità operativa.
- + Gestione dinamica dei carichi per ottimizzare i consumi e semplificare l'installazione in contesti business.
- + Ecosistema digitale MENNEKES con cloud, fleet management, pagamento e manutenzione predittiva integrata.

INGETEAM

## Ricarica AC con tecnologia DLM 2.0

FUSION di Ingeteam è la colonnina di ricarica AC fino a 22 kW progettata per rispondere alle esigenze dei contesti aziendali, come parcheggi aziendali, flotte corporate e strutture aperte ai clienti. Disponibile nelle versioni wall e street e dotata di doppia presa, consente di ricaricare due veicoli contemporaneamente, ottimizzando gli spazi e rendendo più efficiente la gestione dei punti di ricarica. Grazie al sistema Smart DLM 2.0, FUSION gestisce in modo intelligente la potenza disponibile nell'impianto, distribuendola dinamicamente tra le colonnine e adattandola ai carichi dell'edificio. Questo permette alle aziende di elettrificare la propria flotta senza dover aumentare la potenza contrattuale, sfruttando anche l'eventuale energia prodotta da impianti fotovoltaici per massimizzare l'autoconsumo. Per fleet e facility manager, la gestione dell'infrastruttura è semplificata dall'integrazione con oltre 70 backend tramite protocollo OCPP e dal Web Manager integrato, che consente la configurazione rapida dei dispositivi e la gestione di siti multipunto. A livello operativo, la piattaforma Cloud Manager permette il monitoraggio remoto delle stazioni, la visualizzazione delle sessioni di ricarica, l'analisi dei consumi e la generazione di report ESG con il calcolo della CO<sub>2</sub> evitata. Dal punto di vista installativo, FUSION integra già al suo interno diversi dispositivi di sicurezza, riducendo la necessità di componenti esterni e semplificando l'installazione. La connettività Ethernet, WiFi e 4G garantisce inoltre flessibilità di integrazione in qualsiasi contesto aziendale. Ingeteam completa l'offerta con un supporto tecnico dedicato: corsi di formazione per installatori, assistenza postvendita attraverso una rete di partner sul territorio e strumenti di monitoraggio remoto che facilitano la manutenzione ordinaria e straordinaria dell'infrastruttura di ricarica.



LA COLONNINA FUSION

### IN SINTESI

- + Doppia presa fino a 22 kW e configurazioni wall o street per ottimizzare spazi e gestione dei punti di ricarica.
- + Sistema Smart DLM 2.0 per la gestione dinamica dei carichi e integrazione con impianti fotovoltaici senza incremento di potenza.
- + Piattaforme Web e Cloud per monitoraggio, report ESG e piena interoperabilità con backend via OCPP.

ORBIS

## Colonnina AC dual socket per parcheggi multiutente

VIARIS CITY+ con display è progettata per essere installata in contesti aziendali e multiutente dove la semplicità di gestione è fondamentale. Le due prese Tipo 2 da 22 kW + 22 kW consentono la ricarica simultanea di due veicoli, ottimizzando tempi e operatività nelle flotte. Il display TFT DA 7" a colori rappresenta un elemento chiave: mostra in tempo reale stato del connettore, energia erogata, potenza e durata della sessione, migliorando l'esperienza utente. Tutte le protezioni e i contatori di energia sono alloggiati nella parte frontale e facilmente accessibili tramite una portella con chiave. La stazione è dotata di

serie di lettore RFID e le ricariche possono essere effettuate utilizzando delle card RFID. Per fleet e facility manager, la gestione è semplificata dal VCM, il software che consente di monitorare e rendicontare i consumi per utente o punto di ricarica, e dal protocollo OCPP 1.6 JSON, che garantisce l'integrazione con le principali piattaforme per i servizi di ricarica, facilitando la gestione dei pagamenti. Il modulatore di carica con selezione automatica di fase assicura continuità di servizio anche in presenza di limiti di potenza, evitando interruzioni e ottimizzando i consumi.



LA COLONNINA VIARIS CITY +

### IN SINTESI

- + Doppia presa Tipo 2 fino a 22 kW + 22 kW con display TFT da 7" per monitoraggio in tempo reale delle sessioni.
- + Sistema RFID integrato e accesso frontale ai componenti per gestione semplificata in contesti multiutente.
- + Software VCM e OCPP 1.6 per monitoraggio consumi, rendicontazione e piena integrazione con piattaforme di ricarica.

## PLUS EV-CHARGE

### Design robusto e display LCD

La W780 Evo rappresenta l'evoluzione della wallbox per la ricarica in corrente alternata, progettata da Plus EV per coniugare prestazioni professionali, robustezza strutturale e flessibilità d'uso in contesti pubblici, aziendali o privati. È una soluzione pensata per chi necessita di un'infrastruttura affidabile, capace di adattarsi a molteplici scenari installativi mantenendo standard di sicurezza e controllo evoluti. Realizzata con una scocca in lamiera da 20/10 e disponibile in acciaio verniciato o inox 316L per applicazioni in ambienti critici, la W780 Evo è progettata per resistere ad agenti atmosferici, sollecitazioni meccaniche e atti vandalici. Il design compatto consente il montaggio a parete o su palina, rendendola ideale anche in luoghi dove lo spazio è un vincolo operativo. Ogni dettaglio costruttivo riflette una logica industriale: l'antenna esterna certificata IP67 e IK10 assicura connettività stabile in ogni contesto, mentre l'elettronica integrata garantisce una gestione intelligente della ricarica, in linea con le più recenti direttive europee. Dal punto di vista funzionale, la W780 Evo è completamente conforme al regolamento AFIR e supporta il protocollo OCPP 1.6J su tutti i profili, con predisposizione al passaggio a OCPP

2.0.1. È dotata di lettore RFID di serie, display LCD da 7" protetto da pannello antisfondamento in metacrilato e interfacce utente evolute. Tramite QR code visibile a schermo, l'utente può avviare la ricarica senza bisogno di app o registrazioni, semplificando l'esperienza anche per gli utilizzatori occasionali. La grafica del display è personalizzabile da remoto via CSMS, e a partire dal 2026 sarà aggiornabile anche tramite OCPP. La W780 Evo integra sistemi avanzati di sicurezza e diagnostica. Il monitoraggio continuo della corrente residua tramite RCM, la rilevazione del potenziale di terra, degli sbilanciamenti di fase e delle temperature anomale contribuiscono a ridurre i rischi e ad aumentare la longevità del sistema.

#### IN SINTESI

- + Robusta e versatile, con scocca in acciaio o inox, montaggio a parete o palina e protezioni IP67/IK10 per ambienti critici.
- + OCPP 1.6J e RFID integrato, display LCD 7" con QR code, gestione remota via CSMS e funzioni di sicurezza avanzate.
- + Dynamic Load Management ottimizza la potenza disponibile, ripristino automatico post-blackout e compatibilità con sistemi eMSP e Hubject.

LA WALL BOX  
W780 EVO



LA COLONNINA  
STREET 22KW

## R-EV

### Colonnina AC per infrastrutture scalabili

La Colonnina STREET 22 kW di R-ev rappresenta una soluzione AC trifase in modalità 3 progettata per applicazioni professionali ad alta affidabilità. Dotata di connettore Tipo 2 e potenza regolabile fino a 22 kW, garantisce piena interoperabilità con il parco circolante europeo e ottimizzazione dei tempi di ricarica in contesti a sosta medio-lunga. L'integrazione del protocollo OCPP 1.6 consente la connessione a piattaforme di gestione centralizzata, abilitando funzionalità avanzate di load balancing, controllo accessi e reportistica energetica. Il sistema di connettività integrato permette monitoraggio continuo, aggiornamenti firmware da remoto e diagnostica preventiva, riducendo significativamente i costi operativi. Dal punto di vista dell'installazione, la struttura compatta semplifica l'integrazione in infrastrutture esistenti. Il grado di protezione IP55 e la resistenza meccanica IK10 assicurano durabilità anche in ambienti esterni. Il design privo di filtri riduce gli interventi manutentivi, migliorando l'affidabilità nel lungo periodo. R-ev affianca al prodotto un servizio completo di assistenza tecnica, supporto all'installazione e gestione tramite Piattaforma Cloud proprietaria, garantendo continuità operativa e scalabilità dell'infrastruttura.

#### IN SINTESI

- + Ricarica AC trifase fino a 22 kW con connettore Tipo 2 e piena interoperabilità con il parco elettrico europeo.
- + Integrazione OCPP 1.6 per gestione centralizzata con load balancing, controllo accessi e reportistica energetica.
- + Struttura compatta IP55/IK10 con connettività remota e ridotta manutenzione per installazioni outdoor ad alta affidabilità.



## SCAME Un ecosistema completo al servizio delle flotte

Nel panorama della transizione energetica, le stazioni di ricarica sono sempre più dei sistemi intelligenti integrati con piattaforme di gestione e servizi digitali. La proposta di SCAME per la mobilità elettrica si fonda proprio su questa sinergia. Per le flotte e i dipendenti, la stazione della Serie CA, in AC fino a 22kW con doppia presa di Tipo 2 o cavi integrati, rappresenta il prodotto ideale con la possibilità di totale personalizzazione della coppia di pannelli estraibili. Il cuore tecnologico della Serie CA risiede nel sistema di gestione già a bordo, che permette il monitoraggio da remoto, il controllo degli accessi, la rendicontazione puntuale dei consumi e lo storico delle transazioni. Fondamentale è anche la funzione di gestione dinamica del carico (load balancing) che in autonomia ripartisce l'energia disponibile tra i vari veicoli connessi, evitando sovraccarichi. Per le realtà che necessitano di una gestione su larga scala, Scame ha sviluppato ELEVA, una piattaforma evoluta, che consente ai Fleet Manager di supervisionare e configurare infrastrutture distribuite su diverse sedi geografiche da un unico pannello di controllo. ELEVA permette di differenziare i profili tariffari generando rendicontazioni automatiche e analizzare i flussi energetici in tempo reale, garantendo la massima scalabilità. Dal punto di vista installativo, la Serie CA si distingue per una progettazione che ne abbatta i costi e i tempi. Scame completa l'offerta una serie di servizi pre e post vendita per un supporto a 360° che spazia dalla consulenza progettuale alla manutenzione programmata, assicurando l'efficienza costante dell'intero ecosistema di ricarica.

LA COLONNINA CA DI SCAME

#### IN SINTESI

- + Stazione AC fino a 22 kW con doppia presa Tipo 2 o cavi integrati e configurazioni altamente personalizzabili.
- + Sistema di gestione integrato con load balancing, monitoraggio remoto e rendicontazione completa dei consumi.
- + Piattaforma ELEVA per controllo centralizzato multi-sito con analisi energetica, tariffe differenziate e scalabilità enterprise.



## SCHNEIDER

LA WALLBOX CHARGER PRO

### Wallbox AC professionale per installazioni rapide

Schneider Charge Pro è molto più di una wallbox AC: è uno strumento di lavoro pensato per semplificare la vita agli elettricisti. Dalla progettazione alla messa in servizio, ogni dettaglio è stato studiato per garantire un'installazione rapida, sicura e professionale. A partire dal cablaggio facilitato, con morsetti a molla e ingresso cavi flessibile: dall'alto, dal basso o direttamente dal retro. Le viti del coperchio sono imperdibili, le plastiche resistenti agli urti e alle intemperie (IK10 e IP55), il design curato per consentire l'avvolgimento ordinato del cavo direttamente sulla struttura. In cantiere, questi dettagli fanno la differenza. Disponibile da 7,4, 11 e 22 kW, Charge Pro integra protezione RDC-DD conforme IEC 62955, che permette di utilizzare un differenziale A-SI a monte, evitando il più oneroso tipo B. Questo consente di ridurre tempi, costi e complessità dell'impianto, rimanendo pienamente conformi alla CEI 64-8. La configurazione è immediata: basta uno smartphone e l'app dedicata per accedere via Wi-Fi alla pagina di setup, impostare parametri, autorizzazioni e potenza. Tutto senza connessioni esterne o software proprietari. In più, Charge Pro è compatibile con OCPP 1.6, testata con i principali back-end CPO e pronta per integrare la gestione dinamica dei carichi tramite il multimetro Modbus. È la soluzione ideale per condomini, piccole attività e parcheggi condivisi, dove l'efficienza dell'installatore e la qualità dell'impianto vanno di pari passo.

#### IN SINTESI

- + Progettazione orientata all'installazione con cablaggio semplificato, ingressi flessibili e struttura robusta IP55/IK10.
- + Protezione integrata RDC-DD conforme IEC 62955 per ridurre complessità e costi dell'impianto elettrico.
- + Configurazione smart via smartphone e compatibilità OCPP 1.6 per integrazione con backend e gestione dinamica dei carichi.



## SOLPLANET

### Un ecosistema energetico intelligente

Con la crescente diffusione della mobilità elettrica, anche in ambito commerciale e professionale, cresce la necessità di soluzioni di ricarica efficienti, flessibili e facili da gestire. In questo contesto si inserisce Solplanet Sol Apollo EV Charger, progettato per adattarsi a diverse applicazioni, dal residenziale evoluto alle strutture commerciali. Tra i principali punti di forza spiccano la gestione intelligente dell'energia e la facilità di integrazione. Il sistema supporta il bilanciamento dinamico del carico e consente di ottimizzare la ricarica in funzione dei consumi dell'edificio, migliorando l'efficienza complessiva dell'impianto. Elemento distintivo è l'integrazione completa nell'ecosistema Solplanet, che include inverter fotovoltaici e sistemi di accumulo, permettendo una gestione coordinata dei flussi energetici e una ricarica ottimizzata in base alla produzione solare. Dal punto di vista installativo, il design compatto e modulare consente installazioni sia a parete sia su colonnina, riducendo tempi e complessità. Anche la manutenzione è semplificata grazie alla diagnostica da remoto e agli aggiornamenti firmware over-the-air. A completamento dell'offerta, Solplanet garantisce supporto tecnico dedicato, assicurando continuità operativa e affidabilità nel tempo.

LA WALLBOX APOLLO



#### IN SINTESI

- + Gestione intelligente dell'energia con bilanciamento dinamico del carico per ottimizzare i consumi dell'edificio.
- + Integrazione nativa con inverter e storage Solplanet per una ricarica coordinata con la produzione fotovoltaica.
- + Design compatto e modulare con installazione flessibile e manutenzione semplificata tramite diagnostica e aggiornamenti OTA.

## ZAPTEC

### Ricarica scalabile e gestione via cloud

Zaptec Pro è la stazione di ricarica intelligente pensata per aziende e parcheggi condivisi. Offre fino a 22 kW in AC, con connettore Tipo 2, WiFi, 4G integrato e comunicazione PLC: il dialogo tra caricatori e quadro avviene sullo stesso cavo di alimentazione, senza necessità di tirare cavi dati dedicati, riducendo tempi e costi d'installazione. In una singola infrastruttura è possibile collegare tra loro oltre 1.000 Zaptec Pro, gestiti come un unico sistema coordinato. La vera forza di Zaptec Pro in ambito condominiale è l'approccio scalabile: si può partire con pochi punti di ricarica e ampliare l'impianto nel tempo usando la stessa infrastruttura (backplate e cablaggio). Ogni presa è gestita via cloud, con misurazione precisa dei consumi per singolo utente/unità immobiliare e report intuitivi per amministratori e gestori. In più, Zaptec Pro integra una funzionalità brevettata di bilanciamento automatizzato delle fasi: il sistema distribuisce in modo intelligente i carichi sulle tre fasi disponibili, aumentando il numero di auto ricaricabili contemporaneamente e sfruttando al massimo la potenza del condominio, senza interventi strutturali sulla fornitura. Il design compatto, il grado di protezione elevato e gli aggiornamenti software OTA garantiscono una soluzione robusta, pronta per le esigenze presenti e future di qualsiasi contesto condominiale.



LA WALLBOX ZAPTEC PRO

#### IN SINTESI

- + Fino a 22 kW AC con connessione Tipo 2, Wi-Fi, 4G e comunicazione PLC senza cavi dati dedicati.
- + Gestione via cloud con misurazione dei consumi per singolo utente e report per amministratori.
- + Bilanciamento automatico delle fasi, design compatto e aggiornamenti OTA per infrastrutture scalabili.

LA WALLBOX SMARTCHARGER



## WATTKRAFT

### Wallbox compatta e smart per applicazioni business

La colonnina di ricarica Huawei è la soluzione compatta per la ricarica dei veicoli elettrici. Il dispositivo SCharger-22KT-S0 è in grado di commutare la ricarica da trifase a monofase quando la potenza è inferiore a 4,14kW. L'installazione è facile e intuitiva in quanto sono necessarie l'alimentazione in AC e la comunicazione tra router, meter e wallbox. Nella pagina Huawei Enterprise sono disponibili numerose fonti che supportano l'utente all'installazione. Pensata per scenari residenziali, si adatta perfettamente anche a soluzioni aziendali, come ad esempio parcheggi di esercizi commerciali, ristoranti, alberghi, palestre. Il numero di colonnine di ricarica in stand alone è potenzialmente illimitato. Per soluzioni quali hub di ricarica è disponibile un ramo di Huawei chiamato FusionCharge, dedicato ai dispositivi per la E-mobility. Abbinata con dispositivi e accessori, la Smart Charger di Huawei è in grado di modulare la ricarica in base all'utenza, di programmare la ricarica secondo necessità e di attivarla seguendo il surplus fotovoltaico. Sarà comunque necessario verificare che il carico complessivo, considerando le wallbox, non superi il 150% della capacità nominale dell'interruttore principale per una corretta esecuzione. Tale dispositivo permette l'avvio di carica tramite autenticazione attraverso app, Bluetooth o carta RFID. Ad ogni wallbox è possibile associare fino a otto tessere. L'autenticazione per la ricarica del veicolo è una funzione che può essere disattivata. Tramite un ente terzo, sarà possibile inoltre andare a gestire il servizio di pagamenti tramite la Smart Charger.

#### IN SINTESI

- + Commutazione automatica tra trifase e monofase e gestione dinamica della potenza fino a 4,14 kW per massimizzare l'efficienza energetica.
- + Scalabilità elevata con installazioni in stand-alone e integrazione in hub tramite ecosistema FusionCharge per contesti multi-punto.
- + Sistema di autenticazione flessibile (app, Bluetooth, RFID) e gestione smart della ricarica anche con surplus fotovoltaico e servizi di pagamento.

## ZCS Un hub per l'autoconsumo

La gestione delle infrastrutture di ricarica in ambito aziendale diventa progressivamente più complessa con l'aumento dei punti di erogazione, soprattutto per fleet e facility manager chiamati a garantire continuità operativa, efficienza energetica e controllo dei costi. Le soluzioni ZCS Azzurro rispondono a queste esigenze attraverso un approccio integrato che combina wallbox intelligenti e sistema di supervisione centralizzato. Le wallbox di nuova generazione integrano funzionalità di load balancing dinamico, capaci di modulare automaticamente la potenza disponibile tra più veicoli in carica, riducendo i picchi di assorbimento e ottimizzando la distribuzione dell'energia. Il vero salto di qualità è però rappresentato da ZCS Azzurro HUB, che trasforma un insieme di dispositivi in un'infrastruttura coordinata e gestibile in modo unitario. Il sistema consente di controllare fino a 32 inverter e 16 wallbox, offrendo una visione completa dell'impianto e una gestione intelligente dei flussi energetici, con benefici diretti in termini di ottimizzazione della ricarica simultanea e semplificazione operativa. Un ulteriore elemento strategico è l'integrazione con il fotovoltaico, che consente di

sfruttare il surplus di energia solare per la ricarica dei veicoli, fino a soluzioni completamente green. La gestione della potenza immessa in rete contribuisce inoltre a massimizzare l'autoconsumo e a ridurre i costi energetici complessivi, trasformando la mobilità elettrica in un asset di efficienza per le aziende. Dal punto di vista installativo, le soluzioni sono progettate per ridurre tempi e complessità di messa in servizio, grazie a configurazioni flessibili a parete o su palo, accesso facilitato ai cablaggi e piena compatibilità con protocolli industriali come RS485 e Modbus TCP.



LA WALLBOX ZCS

#### IN SINTESI

- + Sistema HUB per il coordinamento centralizzato fino a 32 inverter e 16 wallbox con gestione intelligente dei flussi energetici.
- + Load balancing dinamico e integrazione con fotovoltaico per ottimizzare consumi, ridurre picchi e massimizzare l'autoconsumo.
- + Monitoraggio remoto e compatibilità con protocolli industriali per semplificare installazione, gestione e manutenzione operativa.



# Il futuro della ricarica passa dal CIR: più controllo, più opportunità, più convenienza

CON L'OBBLIGO DI INSTALLAZIONE IN ARRIVO DALL'1 GENNAIO 2027, IL CIR (CONTROLLORE INFRASTRUTTURE DI RICARICA) SI PREPARA A DIVENTARE UN ELEMENTO CENTRALE NELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA PRIVATE E AZIENDALI. UN'EVOLUZIONE CHE GARANTISCE MAGGIORE FLESSIBILITÀ ALLA RETE E APRE NUOVE POSSIBILITÀ DI RISPARMIO PER CHI GUIDA UN'AUTO ELETTRICA. «L'OBBIETTIVO È CREARE UN ECOSISTEMA IN CUI QUESTI SERVIZI DIVENTINO VANTAGGI CONCRETI PER L'UTENTE», SPIEGA OMAR IMBERTI, COORDINATORE DEL GRUPPO E-MOBILITY IN ANIE FEDERAZIONE, CHE ILLUSTRÀ L'IMPORTANZA DI UN PASSAGGIO STRATEGICO PER LA CRESCITA DELL'INTERO SETTORE

**N**el percorso di evoluzione della mobilità elettrica, uno dei temi destinati a incidere in modo significativo sul mercato delle infrastrutture di ricarica è l'introduzione del CIR, acronimo di Controllore dell'Infrastruttura di Ricarica. Non si tratta di un semplice aggiornamento tecnologico, ma di un vero e proprio cambio di paradigma che punta a integrare in modo più stretto i punti di ricarica con il sistema elettrico nazionale, rendendoli elementi attivi e non più soltanto passivi nel consumo di energia. Tra i suoi obiettivi principali vi sono infatti l'ottimizzazione dei consumi, la semplificazione installativa e, soprattutto, la possibilità di mettere a disposizione della rete servizi di flessibilità, aprendo la strada nuove opportunità. Grazie all'intervento di Anie Federazione e al lavoro svolto di concerto con altre associazioni,

il decreto legge che ne prevede l'obbligatorietà in ambito privato entrerà in vigore il prossimo 1° gennaio 2027: non dal 30 giugno di quest'anno come previsto inizialmente. Omar Imberti, coordinatore del Gruppo E-Mobility in Anie Federazione, offre una panoramica approfondita delle opportunità legate all'introduzione del CIR. Dal funzionamento tecnico del dispositivo ai benefici per gli utenti e per il sistema elettrico, considerando anche le potenzialità di nuovi modelli di business che potranno contribuire a rendere l'utilizzo dell'auto elettrica ancora più conveniente in ambito domestico e aziendale».

**In cosa consiste il CIR e quali sono i vantaggi che questo sistema potrebbe garantire alla rete?**

«Il CIR è un dispositivo che si colloca tra il punto di ricarica e la rete elettrica, quindi tra la wallbox e il contatore intelligente. Può essere integrato direttamente nella stazione di ricarica oppure installato come elemento esterno. Dal punto di vista funzionale, consente di raccogliere dati relativi alla potenza prelevata (o immessa) dall'infrastruttura di ricarica e abilita la regolazione dinamica della potenza, il cosiddetto dynamic load management. Inoltre contribuisce alla sicurezza del sistema elettrico, poiché comunica direttamente con il contatore intelligente attraverso specifici protocolli (Chain2) e può intervenire in caso di sottofrequenza, riducendo il carico e contribuendo alla stabilità della rete. Infine il CIR permette lo scambio di dati con soggetti esterni, definiti dalla norma come "remote operator", per l'erogazione di servizi di flessibilità. In sintesi, il CIR consente di ottimizzare la potenza destinata alla ricarica, contribuisce alla sicurezza del sistema elettrico e rende disponibili risorse di modulazione per la rete. Quest'ultimo aspetto è particolarmente interessante, anche se presuppone la presenza di operatori in grado di offrire questi servizi».

**Quali sono i soggetti che potrebbero proporre questi servizi? Potrebbero, ad esempio, essere le multiutility che già forniscono energia?**

«Certamente, ma non solo. Una multiutility potrebbe aggregare più punti di ricarica, ad esempio in un'area geografica specifica, e offrire servizi di flessibilità ai gestori della rete. Tuttavia, questo ruolo può essere svolto anche da un soggetto terzo, un aggregatore, che raccoglie la flessibilità di più utenti e la mette a disposizione del sistema elettrico. Il gestore della rete, infatti, difficilmente interagirà direttamente con i singoli utenti: è necessario un intermediario. Per un utente domestico, ad esempio, questo può tradursi in un'offerta contrattuale in cui si mette a disposizione una quota di potenza modulabile. Ad esempio, su una potenza installata di 6 kW, si potrebbe accettare che una parte venga ridotta in determinate fasce orarie. In un modello di business maturo, l'utente dovrebbe essere remunerato sia per la disponibilità offerta sia per l'effettivo utilizzo della flessibilità. Si tratta quindi di un'opportunità potenzialmente molto interessante, ma a oggi manca ancora un'offerta concreta sul mercato. Questo implica un cambio di paradigma: le multiutility o altri operatori dovrebbero strutturarsi per erogare questi servizi».

**Anche perché il CIR diventerà obbligatorio a breve...**

«Sì, inizialmente era stato introdotto tramite il Decreto Legge del 9 gennaio 2026, n. 5, che recepisce la direttiva europea RED III e ne rendeva obbligatoria l'applicazione in tutte le installazioni di tipo privato a partire dal prossimo 30 giugno. Grazie all'azione di ANIE, insieme a Motus-e e ad ANFIA, , però, siamo riusciti a far posticipare l'entrata in vigore al 1° gennaio 2027. Credo sia doveroso evidenziare come l'interazione tra il mondo delle associazioni e delle istituzioni



OMAR IMBERTI: «I SEI MESI DI PROROGA RAPPRESENTANO UN'OPPORTUNITÀ IMPORTANTE PER CONSENTIRE AL MERCATO DI ORGANIZZARSI E RECEPIRE CORRETTAMENTE LE NUOVE DISPOSIZIONI»

(MASE in particolare) sia stata positiva e costruttiva. Questi 6 mesi in più senza dubbio aiuteranno le aziende a farsi trovare pronte, augurandoci nel frattempo di risolvere alcune criticità. In particolare, la parte relativa ai remote operator è ancora in evoluzione dal punto di vista normativo. La norma tecnica non è definitiva e il CEI sta lavorando per definire alcuni punti. Da un lato c'è un obbligo legislativo, mentre dall'altro una normativa tecnica ancora in fase di lavorazione. Se per alcune funzionalità, come il dynamic load management o la risposta in sottofrequenza, esistono già soluzioni implementabili e benefici tangibili, per la parte legata ai protocolli e ai servizi di flessibilità risulta difficile procedere con certificazioni in assenza di un quadro definitivo. Per questo motivo stiamo lavorando affinché il CIR possa essere applicato in modo efficace, garantendo a tutta la filiera - incluso il consumatore finale - benefici concreti, prevedendo eventualmente il rinvio di alcune funzionalità, qualora non fossero ancora fruibili».

**Dal punto di vista installativo, quali sono i vantaggi immediati?**

«Un vantaggio significativo riguarda, ad esempio, la semplificazione del cablaggio. Se i dati sulla potenza vengono acquisiti direttamente dal contatore intelligente attraverso il protocollo chain2 e utilizzando fisicamente i cavi di alimentazione, non è necessario installare e cablare ulteriori strumenti di misura (tipicamente energy meter esterni). Questo semplifica l'installazione, soprattutto in contesti complessi come i condomini. A ciò si aggiunge il contributo alla sicurezza della rete, in linea con quanto previsto dalla direttiva europea RED III, che impone l'interazione tra infrastrutture di ricarica e contatori intelligenti».

**Come avviene concretamente l'installazione del CIR laddove è già presente una stazione di ricarica, ad esempio in ambito condominiale?**

«Il dispositivo potrebbe essere integrato nella wallbox (se il produttore di wallbox lo prevede) oppure più tipicamente installato come elemento esterno. Il CIR deve dialogare sia con la stazione di ricarica sia con il contatore intelligente. Il produttore del CIR deve garantire l'interazione e la comunicazione con il contatore intelligente, mentre l'interoperabilità con la wallbox dipende dalle soluzioni e dai protocolli adottati dai costruttori».

**Cosa cambierà per gli installatori?**

«Innanzitutto, l'obbligo di installare un sistema conforme: ogni impianto privato dovrà inclu-

dere un CIR certificato, integrato o esterno.

Sarà necessario garantire la compatibilità tra i diversi componenti. Il mercato potrebbe evolvere secondo diversi modelli: dispositivi integrati nelle wallbox, soluzioni abbinata dello stesso produttore, oppure CIR compatibili con più marchi. Tuttavia, a oggi il mercato non offre ancora prodotti disponibili su larga scala e questo potrebbe rappresentare un'ulteriore criticità. Inoltre, c'è un tema di informazione: in Italia operano circa 66mila aziende di installazione, molte delle quali non sono ancora pienamente consapevoli delle novità introdotte. Anche la distribuzione non è ancora totalmente aggiornata su questa novità normativa. I sei mesi di proroga rappresentano un'opportunità importante per consentire al mercato di organizzarsi e recepire correttamente le nuove disposizioni».

**Quali saranno i vantaggi concreti per l'utente finale?**

«I benefici attuali riguardano principalmente la semplificazione installativa e quindi, in alcuni casi, la riduzione dei costi. A questi si aggiunge il contributo alla sicurezza della rete e la possibilità, in prospettiva, di ottenere una remunerazione offrendo servizi di flessibilità. Affinché questo avvenga, è però necessario sviluppare un ecosistema di operatori in grado di proporre questi servizi. Solo in questo modo si potrà passare dalla teoria alla pratica».

**In ottica Vehicle to Grid, che ruolo avrà il CIR?**

«Il CIR abilita già il cosiddetto V1G, ovvero la gestione intelligente della ricarica, ed è un passo propedeutico verso il V2G. Le normative stanno evolvendo anche in questa direzione: gli atti delegati AFIR prevedono infatti che, a partire dal 2027 le stazioni di ricarica siano compatibili con lo standard ISO 15118-20. Questo definirà le modalità di comunicazione tra veicolo e infrastruttura. Parallelamente, sarà necessario che anche i veicoli diventino compatibili con il vehicle-to-grid. In una prima fase è probabile che si sviluppino applicazioni di vehicle-to-home o soluzioni in ambito aziendale. Più in generale, la diffusione di queste tecnologie dipenderà dalla capacità di creare un ecosistema favorevole. Un approccio basato esclusivamente su obblighi normativi rischia di risultare meno efficace rispetto a modelli capaci di incentivare il mercato attraverso benefici concreti per gli utenti. Quando è il mercato stesso a richiedere una tecnologia, infatti, i tempi di adozione tendono ad allinearsi in modo più rapido alle reali condizioni operative».





# Dalla presa domestica alla ricarica rapida: a che punto sono le moto elettriche?

LE SOLUZIONI IN AC RESTANO LO STANDARD, MENTRE LA DC È ANCORA UN'ECCEZIONE. TRA POTENZE LIMITATE E INFRASTRUTTURE ANCORA NON PROPRIAMENTE PENSATE PER LE DUE RUOTE, ECCO COME L'INDUSTRIA STA APPROCCIANDO E SVILUPPANDO IL MERCATO DELLE DUE RUOTE A ZERO EMISSIONI

**DI FEDERICA MUSTO**

**Q**ualche anno fa bastava dire di guidare un'auto elettrica per vedere le persone strabuzzare gli occhi. "Ma davvero tutta elettrica? E come fai a viaggiare?" Oggi succede molto meno. Prova invece a dire che vai in vacanza in moto elettrica. Non che la usi in città, ma che ci vai in ferie. La reazione è interessante, perché racconta più una percezione che la realtà. Oggi le moto elettriche non sono un esercizio di stile: sono prodotti industrializzati, con architetture ormai consolidate, livelli di coppia elevati e sistemi di gestione dell'energia derivati direttamente dall'automotive. Il punto è che non stanno seguendo lo stesso percorso delle auto. Non stanno diventando un'alternativa diretta della moto termica, ma stanno costruendo uno spazio diverso, più selettivo, legato a contesti d'uso specifici. Questo si capisce chiaramente guardando al mercato. Se è vero che l'offerta è ancora limitata, non è però generica: è già segmentata. Nella fascia alta - brand come Zero Motorcycles, Energica Motor

Company e LiveWire - le moto elettriche hanno raggiunto un livello di maturità progettuale solido. L'architettura è ormai definita: motore centrale, gestione elettronica della coppia molto raffinata e - dove c'è - trasmissione semplificata. Questo si traduce in una risposta immediata all'acceleratore, senza interruzioni, e in prestazioni in accelerazione che, nei primi metri, sono spesso superiori alle equivalenti termiche. Anche la capacità della batteria, tipicamente tra i 15 e i 22 kWh, consente un utilizzo reale anche fuori dall'ambito urbano. Non si tratta più di "se si può fare", ma di come si gestisce l'energia lungo il percorso. In questo contesto iniziano a comparire anche soluzioni più evolute, come la ricarica in corrente continua su alcuni modelli Energica, che resta ancora quasi un'eccezione ma indica una possibile direzione. Su un piano completamente diverso si colloca il segmento delle moto leggere, tipicamente equivalenti a un 125, come i modelli di Vmoto e Super Soco. Qui cambiano completamente le logiche progettuali: batterie più piccole, spesso nell'ordine dei 3-7

kWh, pesi contenuti e velocità limitate, con un'architettura orientata all'efficienza più che alla prestazione. Non sono moto pensate per replicare l'esperienza tradizionale, ma per ottimizzare lo spostamento quotidiano: percorsi brevi, ricarica a casa, utilizzo frequente sono il contesto in cui l'elettrico è semplicemente più adatto. A questi due mondi si aggiunge poi un terzo ambito, spesso meno raccontato ma già tecnicamente molto maturo: il fuoristrada leggero e il trial. Qui modelli come la Varg di Stark Future, le moto da trial di Electric Motion e le piattaforme leggere off-road di Sur-Ron mostrano in modo molto chiaro dove l'elettrico può fare la differenza. In questo contesto, alcune caratteristiche dell'elettrico hanno un impatto diretto sulla dinamica del veicolo. La coppia è disponibile da zero giri e gestita in modo continuo, senza le discontinuità tipiche di frizione e cambio, permettendo un controllo molto più fine della trazione nei passaggi tecnici. L'assenza di inerzie del motore e di masse rotanti rilevanti rende la risposta più immediata e prevedibile, facilitando la gestione dell'equilibrio a bassa velocità. Anche il freno motore è completamente modulabile via software, adattandosi alle diverse condizioni di guida. A questo si aggiunge un tema meno evidente ma rilevante: la riduzione del rumore. Non è solo una questione ambientale, ma operativa. In molti contesti - allenamento, aree limitate, percorsi tecnici - il silenzio amplia le possibilità di utilizzo e riduce i vincoli. Un segnale interessante arriva anche dalle competizioni: la

presenza crescente di modelli elettrici e categorie dedicate nel trial e nell'off-road leggero indica un livello di maturità già raggiunto in questi contesti. Non è un dato di quota di mercato, ma è un indicatore molto concreto di adozione. Il risultato è un mercato piccolo ma già chiaramente strutturato, in cui convivono applicazioni molto diverse tra loro e manca ancora una fascia intermedia realmente consolidata. Ed è proprio questa segmentazione a generare molte delle percezioni attuali: a seconda del contesto che si osserva, la moto elettrica può sembrare già completa oppure ancora limitata. In realtà stanno succedendo entrambe le cose, contemporaneamente. Se si entra nel dettaglio tecnico, il primo elemento che distingue davvero una moto elettrica è l'architettura del powertrain. Nella maggior parte dei casi il motore è montato centralmente e collegato alla ruota con una trasmissione finale, spesso a cinghia, come avviene su molti modelli di Zero Motorcycles. Questo permette di mantenere una dinamica simile a quella delle moto tradizionali ma con una gestione completamente elettronica della coppia: niente cambio, niente frizione, e un'erogazione continua che può essere modulata con grande precisione. Accanto a questa configurazione "classica" iniziano però a emergere soluzioni diverse. Il caso forse più interessante è quello sviluppato da Donut Lab e utilizzato sulla Verge TS electric motorcycle. Qui il motore è integrato nella ruota posteriore, ma non nel senso tradizionale del termine: non è una semplice motoruota compatta inserita nel mozzo, ma un'unità anulare che lavora attorno alla ruota. Questa architettura consente di eliminare completamente la trasmissione, riducendo le perdite meccaniche, ma soprattutto affronta il tema delle masse non sospese in modo diverso rispetto alle soluzioni in-wheel più semplici. Il risultato è un sistema molto efficiente, con oltre 1.000 Nm direttamente alla ruota, e una grande libertà progettuale, anche se resta una soluzione complessa e ancora poco diffusa. Sul fronte batterie, la tecnologia è la stessa dell'automotive - celle agli ioni di litio, principalmente NMC o LFP - ma cambia completamente il contesto. Lo spazio è limitato e questo impone compromessi più evidenti tra capacità, peso e ingombri. Nei modelli di fascia alta si arriva, come detto, a pacchi tra i 15 e i 22 kWh, mentre nelle moto leggere si scende facilmente sotto i 5 kWh, spesso con batterie removibili. È il caso, ad esempio, di molte proposte urbane di Vmoto e Super Soco, dove la possibilità di estrarre la batteria e ricaricarla a casa diventa parte integrante del progetto. Accanto a queste soluzioni più "convenzionali" si iniziano a vedere anche approcci diversi come quello di Donut Lab, che pare stia lavorando a una batteria allo stato solido da integrare nella sua moto. La differenza di capacità si riflette direttamente sull'autonomia. Nei modelli più piccoli si parla tipicamente di 60-120 km reali in ambito urbano, mentre le moto di fascia alta possono arrivare a 150-250 km in condizioni miste. Il dato però va letto con attenzione: più che il valore assoluto, conta la variabilità. Velocità sostenute, guida aggressiva o percorsi extraurbani incidono molto più che sulle auto, proprio perché il "margine energetico" è più ridotto. E questo ha una conseguenza molto concreta sul tipo di utente. A differenza di quanto è successo con l'auto elettrica, qui non siamo di fronte a una sostituzione uno a uno del mezzo tradizionale. Nell'automotive si è progressivamente costruito un ecosistema - prodotto, rete di ricarica, standard - che consente oggi un utilizzo trasversale, anche su percorren-

ze lunghe. Nel mondo moto questo ecosistema non è ancora allineato. Chi oggi fa motociclismo "classico" (uscite lunghe, passi di montagna, 300-500 km in giornata) difficilmente trova nella moto elettrica uno strumento equivalente. Non per una questione di prestazioni, ma di contesto operativo: disponibilità di ricarica lungo il percorso, tempi compatibili con il gruppo, possibilità reale di ricaricare durante le soste. Per questo, oggi, la moto elettrica si rivolge a un pubblico diverso. Non al motociclista che sostituisce la propria moto, ma a chi entra nel mondo delle due ruote con un altro approccio. Spesso utenti che hanno già familiarità con l'elettrico, come automobilisti elettrici, e che integrano la moto all'interno di un ecosistema che già conoscono. Oppure diventa una seconda moto, con un ruolo specifico e non sovrapponibile. Guardando alla ricarica, nella maggior parte dei casi avviene in corrente alternata, spesso direttamente da una presa domestica o da wallbox. I tempi però dipendono molto dalla potenza di ricarica supportata dal veicolo: una moto come la Zero DSR/X, ad esempio, può arrivare a circa 6-7 kW in AC, il che significa che su una colonnina o wallbox adeguata i tempi si riducono sensibilmente rispetto alla ricarica domestica standard. In altri modelli, soprattutto nelle fasce più basse, si resta invece su potenze molto più contenute, con tempi inevitabilmente più lunghi. La ricarica in corrente continua è ancora poco diffusa: Energica Motor Company è tra i pochi costruttori ad averla integrata in modo sistematico, permettendo di passare dal 20 all'80% in circa 30-40 minuti. È una soluzione che cambia l'utilizzo sul lungo raggio, ma che oggi resta confinata a una fascia molto specifica. Un elemento interessante da considerare sulle moto è poi la gestione termica del pacco batteria. Anche qui le scelte progettuali sono molto diverse. Su modelli come quelli di Zero Motorcycles la gestione è passiva durante l'utilizzo e ad aria attiva sul caricatore di bordo in fase di ricarica. In altri casi, come nelle moto di Energica Motor Company, si adottano sistemi a liquido: non per la potenza del motore, ma per gestire carichi termici più continui, soprattutto in ricarica rapida. Nelle moto leggere, infine, la gestione è spesso passiva, coerente con potenze più basse e utilizzi meno intensivi. Anche sul tema standard si riflette questa fase intermedia.

Sulle moto di fascia alta è ormai diffuso l'utilizzo del connettore Type 2 per la ricarica in AC, mentre la DC, quando presente, utilizza lo standard CCS come sulle auto. Nelle moto più leggere, invece, si trovano ancora soluzioni proprietarie o sistemi semplificati, coerenti con l'idea di ricarica domestica e con batterie removibili. Non esiste quindi uno standard "pensato per le moto": si tratta piuttosto di un adattamento dell'ecosistema automotive a un mezzo con esigenze diverse. È proprio questa combinazione - architettura, capacità della batteria, modalità di ricarica e disponibilità reale dell'infrastruttura - a definire come la moto elettrica si guida e, soprattutto, come si usa. La differenza si percepisce appena si "apre il gas": la coppia è immediata e continua, senza interruzioni, e questo cambia in modo netto la gestione della moto, soprattutto nelle ripartenze e nelle uscite di curva. L'assenza di cambio e frizione riduce la complessità meccanica e sposta l'attenzione sulla traiettoria e sulla modulazione dell'acceleratore. Anche il silenzio ha un impatto concreto: rende più leggibile quello che succede intorno, soprattutto in ambito urbano. In città poi la risposta immediata e l'assenza di vibrazioni rendono la moto elettrica più efficiente e meno affaticante. Invece nel trial, la possibilità di modulare la coppia con precisione e l'assenza di inerzie del motore migliorano il controllo nei passaggi tecnici, a bassa velocità. Ma esistono anche dei limiti. Il turismo non pianificato resta il caso più evidente: percorsi lunghi e variabili, spesso fuori dalle direttrici principali, dove la disponibilità di ricarica non è sempre garantita. Non è solo una questione di autonomia, ma di accesso reale all'energia lungo il percorso, con tempi compatibili con il tipo di uscita. A questo si aggiunge una rete che non è ancora pensata per le moto e una gamma che, in alcune fasce, resta limitata. È da qui che torna l'incipit. Non perché non si possa andare in vacanza con una moto elettrica - si può, io lo faccio - ma perché oggi chi la sceglie, nella maggior parte dei casi, non è il motociclista tradizionale. Ed è questo che spiega molte delle percezioni attuali. Non è una tecnologia che deve ancora arrivare: è un prodotto che ha già trovato i suoi contesti e il suo pubblico. Semplicemente, non sono quelli a cui il mondo delle moto è abituato.

ER



ENERGICA È STATO TRA I PRIMI PRODUTTORI A INTEGRARE LA RICARICA RAPIDA IN DC

# A Monza il primo Power Hub di A2A: la ricarica elettrica evolve grazie a Fortech

L'INFRASTRUTTURA INAUGURATA NEL CAPOLUOGO BRIANZOLO SEGNA UN PASSO AVANTI PER L'E-MOBILITY URBANA. AL CENTRO DEL PROGETTO NON SOLO POTENZA E SOSTENIBILITÀ, MA UN'ESPERIENZA UTENTE SEMPLIFICATA GRAZIE A SOLUZIONI DI PAGAMENTO APERTE, IMMEDIATE E COMPLETAMENTE DIGITALI

L'inaugurazione del primo hub di ricarica ad alta potenza realizzato da A2A a Monza rappresenta un passaggio significativo nell'evoluzione dell'infrastruttura di ricarica in ambito urbano. Oltre alla rilevanza dell'investimento da parte della multiutility in termini di potenza installata e integrazione energetica, è anche e soprattutto nell'interfaccia di pagamento e nella gestione dell'esperienza utente che il progetto introduce un elemento particolarmente innovativo, grazie all'adozione delle soluzioni sviluppate da Fortech. All'interno dell'A2A Power Hub, infatti, tutte le colonnine sono abilitate al pagamento diretto tramite POS, eliminando la necessità di registrazione preventiva o l'utilizzo obbligatorio di app proprietarie. Ed è proprio in questo contesto che si inserisce la tecnologia e-smartOPT di Fortech:

un terminale evoluto progettato per gestire in modalità self-service l'intero processo di attivazione e pagamento della ricarica. La soluzione consente agli utenti di accedere al servizio in modo immediato, replicando un'esperienza d'uso già consolidata nel mondo dei carburanti tradizionali, ma adattata e customizzata sulle esigenze di chi viaggia in elettrico. Dal punto di vista tecnico, e-smartOPT si configura come un terminale multifunzione dotato di interfaccia touchscreen da 12 pollici con protezione antivandalo, progettata per garantire robustezza in ambienti outdoor e un'interazione intuitiva anche per i meno esperti. Il sistema guida l'utente lungo tutte le fasi della transazione attraverso interfacce grafiche dedicate e supporto vocale multilingua, riducendo drasticamente il rischio di errori e migliorando la user experience complessiva.

Uno degli elementi distintivi della piattaforma è la totale apertura ai metodi di pagamento. Il terminale supporta carte di credito e debito, bancomat, sistemi contactless, mobile payment, QR code e voucher digitali, rendendo possibile un accesso realmente universale al servizio di ricarica. Questa flessibilità non solo risponde alle esigenze degli utenti finali, ma consente agli operatori di allinearsi alle più recenti normative europee, che spingono verso modelli di pagamento aperti e non vincolati a sottoscrizioni. Un ulteriore aspetto chiave riguarda la gestione centralizzata dell'infrastruttura. Attraverso il gateway proprietario Fortech Electric Gateway, il terminale è in grado di controllare simultaneamente più punti di ricarica, ottimizzando i costi di installazione e semplificando l'architettura tecnologica complessiva. Questo approccio consente di scalare facilmente il numero di colonni-





## L'INFRASTRUTTURA NEL DETTAGLIO

**Progetto:** A2A E-mobility

**Punti di ricarica:** 5 colonnine Hpc da 300 kW + 1 AC da 11 kW

**Ev-charger impiegati:** A2A cityPlug, Alpitronic Hypercharger

ne senza dover replicare componenti hardware per ciascun punto di ricarica, con evidenti vantaggi in termini di efficienza operativa. La piattaforma integra inoltre funzionalità avanzate di back-end, tra cui l'emissione digitale di ricevute e fatture tramite e-ticket, l'invio automatico dei documenti fiscali via SMS e la gestione dei corrispettivi in conformità con la normativa vigente. A ciò si aggiungono strumenti di marketing integrati, come la possibilità di veicolare contenuti promozionali direttamente sul display del terminale o di attivare campagne basate su QR code e coupon digitali, trasformando il punto di ricarica in un touchpoint evoluto di comunicazione con il cliente. Dal punto di vista dell'assistenza, e-smartOPT incorpora un sistema di supporto remoto che consente agli utenti di entrare in contatto diretto con l'help desk tramite microfono integrato.



*E-smartOPT incorpora un sistema di supporto evoluto che consente all'utente di contattare direttamente un help desk per l'assistenza*

Questo elemento, apparentemente accessorio, ha in realtà un impatto rilevante sulla continuità del servizio, permettendo di risolvere la maggior parte delle problematiche senza interventi tecnici in loco e contribuendo a ridurre i costi operativi per il gestore.

L'adozione di una soluzione di questo tipo all'interno dell'hub di Monza evidenzia un cambio di paradigma: la ricarica elettrica non è più soltanto un'infrastruttura energetica, ma un ecosistema digitale in cui il pagamento rappresenta un elemento centrale per l'accessibilità e la diffusione del servizio. In questo senso, il contributo di Fortech si inserisce in una strategia più ampia volta a semplificare l'esperienza utente e a rendere la mobilità elettrica competitiva rispetto ai modelli tradizionali. Inserito questo elemento chiave, il progetto sviluppato da A2A si distingue anche per le sue caratteristiche infrastrutturali e per l'integrazione con sistemi energetici avanzati. L'hub

è dotato di cinque colonnine ultrafast da 300 kW e di una colonnina City Plug da 14 kW, per un totale di dodici punti di ricarica simultanei, configurazione che consente di rispondere sia alle esigenze di ricarica rapida sia a quelle di soste prolungate. A supporto dell'infrastruttura è stato implementato un Energy Management System che coordina un impianto fotovoltaico da 11 kWp, un sistema di accumulo da 100 kWh e la connessione alla rete elettrica, ottimizzando i flussi energetici e garantendo l'utilizzo di energia certificata 100% rinnovabile.

L'hub integra inoltre sistemi di monitoraggio e sicurezza avanzati, tra cui videosorveglianza in tempo reale e soluzioni di computer vision per il rilevamento dei veicoli e la gestione degli stalli, contribuendo a migliorare l'efficienza operativa e la fruibilità del servizio. La scelta della location, in prossimità di un nodo ad alto traffico, rafforza infine la valenza strategica dell'hub, posizionandolo come punto di riferimento per la mobilità elettrica sul territorio e contribuendo al più ampio piano di sviluppo di A2A, che prevede l'espansione della rete nazionale fino a 16mila punti di ricarica pubblici entro il 2035.



IL TERMINALE FORTECH È IN GRADO DI GESTIRE SIMULTANEAMENTE PIÙ PUNTI DI RICARICA ED È PROVVISORIO DI ASSISTENTE VOCALE PER SEMPLIFICARE AL MASSIMO LE OPERAZIONI DI PAGAMENTO

ER

# Costi e accessibilità delle ricariche frenano ancora il mercato

IL GLOBAL AUTOMOTIVE CONSUMER STUDY 2026 REALIZZATO DA DELOITTE EVIDENZIA COME LA RICARICA SIA OGGI IL PRINCIPALE FATTORE CRITICO PER L'ADOZIONE DELL'ELETTRICO. SE OLTRE IL 50% DEI CONSUMATORI PUNTA SUL RISPARMIO ENERGETICO, FINO ALL'85% CONSIDERA IL PREZZO DELLA RICARICA DETERMINANTE. IN ITALIA, IL GAP INFRASTRUTTURALE RESTA UNO DEI PRINCIPALI OSTACOLI

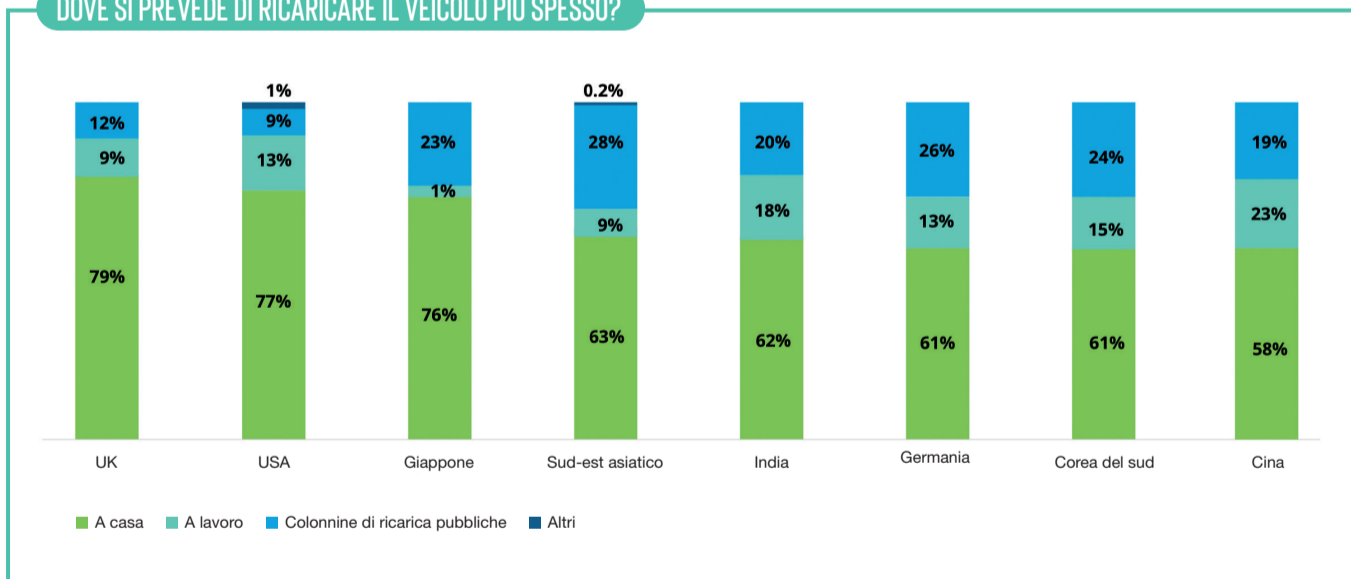
nel percorso di transizione verso la mobilità elettrica, il vero punto di equilibrio tra interesse dei consumatori e diffusione reale dei veicoli è trainato principalmente dalle abitudini e dalle possibilità di ricarica. Il Global Automotive Consumer Study 2026 condotto da Deloitte mette in evidenza con chiarezza come la ricarica sia oggi il principale snodo strategico dell'intero ecosistema. A livello globale, la maggioranza degli utenti che intende acquistare un veicolo elettrico o ibrido plug-in dichiara di voler ricaricare prevalentemente a casa, con percentuali che arrivano al 79% nel Regno Unito, al 77% negli Stati Uniti e al 76% in Giappone. Anche in mercati emergenti come India e Sud-Est asiatico la ricarica domestica si conferma centrale, con valori rispettivamente intorno al 61% e al 63%. Questa preferenza diffusa riflette una percezione consolidata: la ricarica domestica è vista come più con-

veniente, più semplice da gestire e meglio integrata nella quotidianità. Tuttavia, il dato si scontra con una realtà strutturale complessa. In diversi mercati, una quota significativa di consumatori non dispone di accesso a un punto di ricarica domestico. In Germania, ad esempio, circa il 66% degli intervistati non ha accesso a un caricatore privato, mentre negli Stati Uniti e in Giappone la quota di chi non dispone di una soluzione domestica supera rispettivamente il 50% e il 75%. Questo gap tra preferenza e accessibilità rappresenta una delle principali criticità dell'intero sistema e contribuisce a rallentare la transizione verso l'elettrico. Quando la ricarica domestica non è disponibile, i consumatori si orientano verso soluzioni pubbliche, ma anche in questo caso emergono pattern chiari. Le stazioni dedicate ai veicoli elettrici generalmente sono preferite rispetto alle tradizionali stazioni di servizio con colonnine integrate. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito circa il 44-47% degli utenti privilegia infrastrutture dedicate, mentre in mercati come India e Corea del Sud questa quota raggiunge il 47%. Le stazioni di servizio tradizionali mantengono comunque una rilevanza significativa, con percentuali comprese tra il 17% e il 30% a seconda dei Paesi, mentre soluzioni come parcheggi o centri commerciali restano più marginali.

## Il fattore tariffe

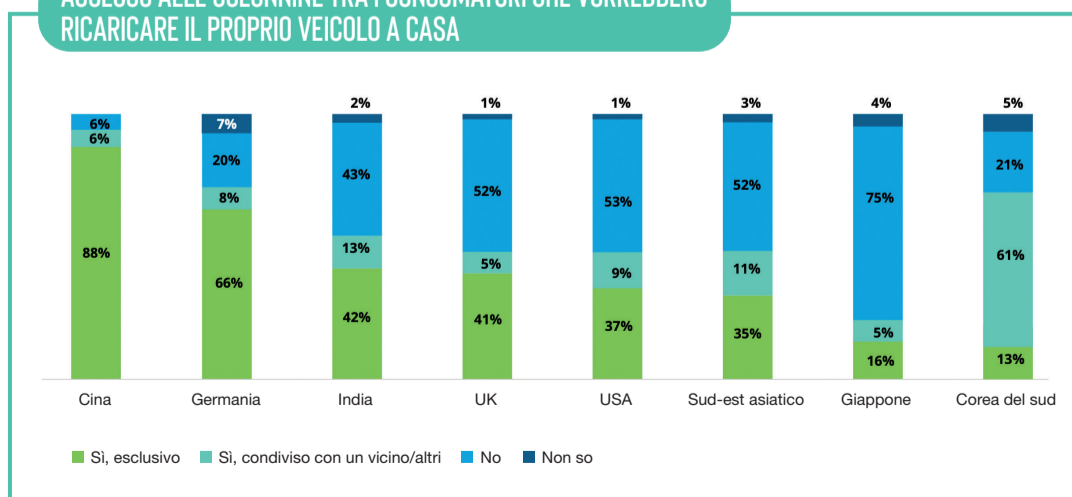
Un elemento trasversale a tutti i mercati è rappresentato dal costo della ricarica. Il prezzo è considerato un fattore determinante nella scelta del punto di ricarica pubblico da una quota che varia dal 73% in Giappone fino all'85% in India, passando per valori intorno all'80% nei principali mercati occidentali. Questo dato conferma come i consumatori siano sempre più sensibili al costo totale di utilizzo e come la promessa di risparmio rappresenti uno dei principali driver di adozione dei veicoli elettrificati. Non a caso, oltre il 50% degli intervistati in diversi mercati indica il minor costo del carburante come motivazione principale per scegliere un veicolo elettrico. Le modalità di pagamento della ricarica pubblica riflettono inoltre differenze regionali, ma evidenziano una chiara richiesta di semplicità. Nei mercati europei e nordamericani prevale l'utilizzo della carta di credito o debito, scelta da oltre il 50% degli utenti in Paesi come Germania e Regno Unito, mentre in Cina dominano le app dedicate con il 47% delle preferenze e in India i sistemi basati su QR code raggiungono il 33%. Questa eterogeneità sottolinea la necessità di standardizzare l'esperienza utente per favorire una maggiore diffusione. Nonostante i progressi, persistono criticità rilevanti legate alla ricarica. I tempi necessari

DOVE SI PREVEDE DI RICARICARE IL VEICOLO PIÙ SPESSO?



FONTE: DELOITTE

ACCESSO ALLE COLONNINE TRA I CONSUMATORI CHE VORREBBERO RICARICARE IL PROPRIO VEICOLO A CASA



FONTE: DELOITTE

per ricaricare il veicolo sono indicati come una delle principali preoccupazioni da oltre il 40% dei consumatori in mercati come Stati Uniti, Regno Unito e Germania. La disponibilità di infrastrutture pubbliche rappresenta un problema per una quota che arriva fino al 43% in India e al 40% in Germania e Sud-Est asiatico. Anche la mancanza di un punto di ricarica domestico è citata come criticità da percentuali comprese tra il 29% e il 45% a seconda dei mercati. Nel complesso, emerge un quadro in cui la ricarica non è solo un servizio accessorio, ma un elemento strutturale che condiziona in modo diretto la percezione e l'adozione della mobilità elettrica.

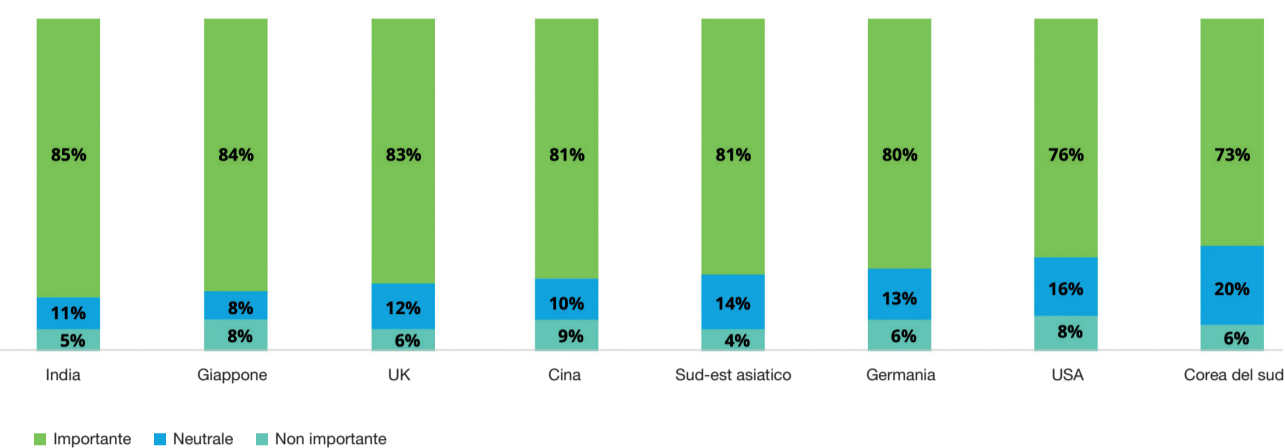
## In Italia molti vincoli infrastrutturali

Nel contesto italiano, i dati mostrano dinamiche in linea con il quadro globale, ma con alcune criticità più accentuate. La ricarica domestica è la soluzione preferita dal 55% degli intervistati, confermando un orientamento simile a quello osservato negli altri Paesi. Tuttavia, il 54% degli italiani dichiara di non avere accesso a questa possibilità, mentre solo il 34% dispone di una colonnina privata. Questo dato evidenzia un disallineamento particolarmente marcato tra preferenze e infrastrutture disponibili, che rischia di rallentare ulteriormente la diffusione dei veicoli elettrici. In assenza di ricarica domestica, il 32% dei consumatori italiani prevede di affidarsi principalmente alle stazioni pubbliche, mentre il 13% indica il luogo di lavoro come alternativa. Quest'ultima opzione, pur rimanendo marginale, mostra segnali di crescita e potrebbe rappresentare in futuro un elemento di supporto importante, soprattutto nei contesti urbani ad alta densità abitativa. Le preferenze relative alla ricarica pubblica in Italia riflettono quanto osservato a livello globale. Il 30% degli utenti predilige stazioni dedicate ai veicoli elettrici, il 22% si orienta verso le stazioni di servizio tradizionali con colonnine integrate e il 17% verso parcheggi attrezzati. Anche in questo caso, il fattore economico si conferma dominante: l'86% degli italiani indica il prezzo come principale criterio di scelta del punto di ricarica, una percentuale superiore alla media di molti mercati globali e indicativa di una forte sensibilità ai costi. Le modalità di pagamento mostrano una preferenza netta per strumenti semplici e immediati. Il 50% degli utenti italiani utilizza la carta, in linea con i trend europei, evidenziando una domanda di esperienze di ricarica sempre più fluide e standardizzate. Questo elemento diventa particolarmente rilevante in un contesto in cui la frammentazione degli operatori e delle piattaforme può rappresentare una barriera all'utilizzo. Nel complesso, il mercato italiano evidenzia un potenziale significativo per la crescita della mobilità elettrica, ma anche una forte dipendenza dallo sviluppo infrastrutturale. La diffusione della ricarica domestica e il miglioramento dell'offerta pubblica rappresentano condizioni imprescindibili per sostenere la domanda.

## Accessibilità economica e orientamento dei consumatori

Accanto al tema della ricarica, l'indagine Deloitte evidenzia come l'accessibilità economica sia diventata il principale driver nelle decisioni di acquisto. In Italia, il 54% dei consumatori dichiara di voler acquistare un veicolo elettrico o elettrificato, ma le pressioni inflazionistiche stanno influenzando le scelte, determinando

## IMPORTANZA DEL COSTO DI RICARICA NELLA SCELTA DELLE STAZIONI PUBBLICHE



FONTE: DELOITTE

## AMBITO PREFERITO PER LA RICARICA PUBBLICA

Postazioni pubbliche	Cina	Germania	India	Giappone	Corea del sud	Sud-est asiatico	UK	USA
Stazione di ricarica dedicata per EV	36%	15%	47%	24%	47%	36%	44%	47%
Tradizionale stazione di servizio con colonnine di ricarica per EV	17%	27%	21%	18%	13%	30%	19%	20%
Concessionaria auto	10%	3%	5%	8%	1%	3%	2%	4%
Punto vendita / Centro commerciale	4%	17%	2%	22%	3%	8%	10%	11%
Parcheggio	14%	5%	11%	20%	27%	13%	12%	8%
Parcheggio in strada	9%	24%	8%	0%	4%	3%	6%	3%
Edificio pubblico	9%	5%	5%	4%	6%	4%	3%	3%
Hotel	1%	3%	2%	4%	1%	1%	5%	3%
Altro	0%	2%	0.4%	0%	0%	0.2%	0.3%	0%

■ Postazione preferita

FONTE: DELOITTE

## METODO PREFERITO PER PAGARE LA RICARICA PUBBLICA

Metodo di pagamento	Cina	Germania	India	Giappone	Corea del sud	Sud-est asiatico	UK	USA
App della rete di ricarica sul tuo smartphone	47%	20%	14%	14%	14%	35%	21%	29%
Carta di credito	8%	57%	27%	47%	70%	22%	57%	48%
Piano di abbonamento prepagato	8%	6%	11%	4%	5%	9%	7%	9%
Punti fedeltà	12%	3%	6%	4%	6%	3%	5%	3%
Carta di ricarica / badge / pass fornito da una terza persona	8%	8%	9%	0%	5%	6%	7%	7%
QR code / UPI	16%	5%	33%	31%	1%	25%	2%	2%
Altro	0%	0%	0%	0%	0%	0.2%	1%	1%

■ Metodo di pagamento preferito

FONTE: DELOITTE

un incremento del 2% nell'interesse verso motorizzazioni tradizionali. Questo fenomeno riflette una tensione tra aspirazione alla sostenibilità e vincoli economici. Le aspettative di spesa confermano questa dinamica. Il 37% degli italiani prevede di spendere tra 15.000 e 30.000 euro per la prossima auto, mentre il 23% si colloca nella fascia tra 30.000 e 50.000 euro. Solo una quota limitata è disposta a superare questa soglia, mentre una parte significativa si concentra su segmenti di prezzo ancora più bassi, con l'8% sotto i 10.000 euro e il 17% tra 10.000 e 15.000 euro. In questo contesto, gli incentivi pubblici rappresentano un fattore determinante per un italiano su tre, contribuendo a rendere accessibili soluzioni altrimenti fuori portata. Il mercato si caratterizza inoltre per una crescente mobilità tra brand. Il

60% dei consumatori possiede oggi un'auto di marca diversa rispetto alla precedente, mentre solo il 30% si dichiara fedele. Questo dato, unito al fatto che il 48% non considera rilevante la nazionalità del produttore, evidenzia un cambiamento profondo nelle logiche di scelta, sempre più orientate a qualità, prezzo e valore complessivo. In questo scenario, la ricarica emerge come uno degli elementi più critici per il futuro della mobilità elettrica. La capacità di offrire soluzioni accessibili, diffuse e integrate con le esigenze quotidiane degli utenti sarà determinante per trasformare l'interesse dichiarato in adozione reale. Senza un'evoluzione significativa delle infrastrutture e dei modelli di servizio, il rischio è che la transizione proceda a un ritmo inferiore rispetto al potenziale espresso dai consumatori.

DR



# Con i carburanti in aumento il TCO premia già i BEV

IL RIALZO DEI PREZZI DI BENZINA E DIESEL RIPORTA AL CENTRO IL CONFRONTO ECONOMICO TRA MOTORIZZAZIONI. L'ANALISI DEL POLITECNICO DI MILANO MOSTRA CHE ANCHE SENZA INCENTIVI LE AUTO ELETTRICHE HANNO GIÀ RAGGIUNTO IN DIVERSI CASI D'USO LA PARITÀ DI COSTO O RISULTANO PIÙ CONVENIENTI. A FARE LA DIFFERENZA SONO SOPRATTUTTO RICARICA DOMESTICA E PERCORRENZE ELEVATE

DI FRANCESCO DALPASSO

**POLIMI** SCHOOL OF  
**MANAGEMENT**

**energy**  
&strategy

CARATTERISTICHE DELLE "PERSONAS" CONSIDERATE PER L'ANALISI DEL TOTAL COST OF OWNERSHIP

Personas	Percorrenza annua [km/anno]	Quota ricarica domestica [%]	Quota ricarica al lavoro [%]	Quota ricarica pubblica [%]
P1	7.000	0%	0%	100%
P2	11.000	100%	0%	0%
P3	13.000	0%	40%	60%
P4	17.000	60%	0%	40%
P5	23.000	50%	15%	35%

SINTESI DEI CASI STUDIO ANALIZZATI. LA TABELLA RIPISTA RISPARMI (CON SEGNO MENO) ED EXTRA COSTI (CON SEGNO PIÙ) DELL'AUTO BEV RISPETTO A UN EQUIVALENTE A BENZINA PER CATEGORIA DI COSTO

Segmento auto	Personas associate	Acquisto	Bollo, assicurazione, manutenzione	Alimentazione	Totale TCO
A	P1	+7%	-9%	+7%	+6%
	P2	+17%	-13%	-48%	-4%
B	P1	-1%	-4%	+21%	+5%
	P2	+6%	-6%	-42%	-4%
	P3	-1%	-6%	-24%	-5%
C	P3	+13%	-5%	-30%	+4%
	P4	+18%	-5%	-17%	+8%
	P5	+18%	-4%	-27%	+2%
D	P4	-11%	-19%	-41%	-16%
	P5	-11%	-19%	-49%	-20%

La nuova impennata dei prezzi dei carburanti, riaccesa dall'escalation militare in Medio Oriente e dal blocco dello Stretto di Hormuz, ha riportato al centro del dibattito una domanda molto concreta: quando conviene l'auto elettrica? A metà marzo, in Italia, la benzina è tornata intorno a 1,8 euro/litro e il diesel ha raggiunto quota 2 euro/litro. Quando il costo del pieno cresce in modo così rapido, torna evidente il divario tra rifornimento tradizionale e ricarica elettrica in termini di costo per chilometro, e con esso il tema della competitività economica delle BEV. È in questo contesto che si colloca l'analisi di Total Cost of Ownership (TCO) pubblicata nello Smart Mobility Report 2025 dell'Energy & Strategy del Politecnico di Milano. Il punto di partenza è semplice: la convenienza di un'auto non si misura soltanto dal prezzo di acquisto, ma dall'insieme dei costi sostenuti lungo tutto il periodo di utilizzo. E proprio per questo il TCO consente di leggere in modo più completo il confronto tra BEV e auto a benzina. L'analisi, svolta in una fase di prezzi dei carburanti "ordinari", quindi prima della crisi più recente, mostra che già oggi esistono diversi casi d'uso in cui una BEV raggiunge la parità di costo, o risulta addirittura più conveniente, rispetto a un'auto a benzina, anche senza incentivi all'acquisto e senza considerare contributi per l'eventuale wallbox domestica. Lo studio prende in considerazione quattro segmenti di vettura, dalla A alla D, e cinque profili di utilizzo, differenziati per percorrenza annua e mix di ricarica tra casa, lavoro e infrastruttura pubblica. Dall'incrocio tra segmenti e personas sono stati ricavati dieci casi studio. In cinque di questi il TCO è favorevole alla BEV, con un

risparmio compreso tra il 4% e il 20%. Tra i casi più vicini alla parità si trovano, per esempio, il segmento A con persona P2 e il segmento B con persona P2, entrambi a -4%, oltre al segmento B con persona P3 a -5%. I risultati più netti si osservano però nel segmento D, grazie alla relativa "economicità" dei modelli disponibili: -16% nella combinazione con P4 e -20% con P5. I numeri mostrano anche con chiarezza da cosa dipenda questa convenienza. A fare la differenza sono soprattutto due fattori: la possibilità di ricaricare a basso costo, ad esempio a casa o sul luogo di lavoro, e percorrenze annue più elevate, che permettono di valorizzare la maggiore efficienza della trazione elettrica. La componente "alimentazione" è infatti quella che pesa di più: nel segmento D con persona P5 il vantaggio della BEV arriva al -49%, mentre nel segmento A con persona P2 si attesta al -48%. A questo si aggiungono minori costi di manutenzione, bollo e assicurazione. Il prezzo di acquisto resta dunque la voce più critica, ma non basta da solo a descrivere la convenienza complessiva del veicolo. Non a caso, sia la survey italiana dello Smart Mobility Report 2025 sia quella recentemente pubblicata da EAFO a livello europeo indicano ancora nel costo iniziale la principale barriera all'adozione. Gli incentivi restano quindi fondamentali per rendere le BEV più accessibili. Ma l'attualità ci spinge a guardare oltre il listino: per molti utenti il tema non è più se l'auto elettrica possa essere conveniente in assoluto, ma in quali condizioni d'uso lo sia già. E i numeri mostrano che, in diversi casi, quel punto è già stato raggiunto.



Fonti dati: MASE, POLIMI ENERGY&STRATEGY SMART MOBILITY REPORT 2025.




# Dalla ricarica alla governance della flotta: il modello integrato di Spirii

LA GESTIONE DELLE FLOTTE ELETTRICHE RICHIEDE OGGI UN APPROCCIO SISTEMICO CHE VADA OLTRE LA SEMPLICE INFRASTRUTTURA DI RICARICA. LA PIATTAFORMA SVILUPPATA DA SPIRII CENTRALIZZA PROCESSI, DATI E UTENTI IN UN UNICO AMBIENTE DIGITALE. L'OBIETTIVO È MIGLIORARE CONTROLLO OPERATIVO, EFFICIENZA ENERGETICA E CONTINUITÀ DEL SERVIZIO

**N**el contesto italiano, il processo di elettrificazione delle flotte aziendali, sia leggere sia pesanti, sta progressivamente accelerando sotto la spinta di interventi normativi e misure di incentivazione sempre più mirate. Dalle modifiche alla fiscalità dei fringe benefit fino ai recenti stanziamenti dedicati alla conversione dei veicoli industriali verso motorizzazioni elettriche, il sistema Paese si sta allineando alle dinamiche europee, riconoscendo alle flotte un ruolo strategico nella transizione energetica. In questo scenario si inserisce l'attività di Spirii, che sviluppa soluzioni integrate pensate per accompagnare fleet manager e conducenti lungo un percorso di trasformazione complesso, con l'obiettivo di ridurre le frizioni operative e massimizzare l'efficienza complessiva. L'approccio adottato dall'azienda si fonda su un ecosistema tecnologico che combina una piattaforma software avanzata con servizi end-to-end, includendo la fornitura dell'hardware, l'installazione delle infrastrutture, la gestione operativa e un supporto continuo attivo 24 ore su 24. Questa integrazione consente alle imprese di affrontare l'elettrificazione senza dover coordinare una pluralità di fornitori, centralizzando invece l'intero ciclo di vita della ricarica all'interno di un unico framework operativo. La soluzione è progettata per essere altamente flessibile e adattabile a differenti contesti applicativi, dalla ricarica in deposito a quella domestica fino all'utilizzo su rete pubblica, garantendo continuità operativa e riducendo i

tempi di inattività dei veicoli. Al centro dell'ecosistema si colloca la piattaforma eMobility sviluppata da Spirii, che permette una gestione integrata di infrastrutture, utenti e sessioni di ricarica attraverso un'interfaccia pensata per le esigenze dei fleet manager. La dashboard consente il controllo puntuale delle operazioni e l'analisi dei dati in tempo reale, mentre l'applicazione dedicata ai conducenti offre accesso a una rete di oltre un milione di punti di ricarica distribuiti su scala europea, semplificando l'esperienza d'uso anche in mobilità. Questo modello consente di mantenere una visione centralizzata delle attività, migliorando la governance dei processi e la capacità decisionale. Dal punto di vista operativo, le soluzioni sviluppate da Spirii sono orientate alla riduzione del Total Cost of Ownership e all'ottimizzazione delle performance della flotta. La piattaforma permette un monitoraggio dettagliato dei consumi energetici e dei comportamenti di ricarica, offrendo strumenti analitici utili a individuare inefficienze e opportunità di ottimizzazione. La gestione centralizzata degli utenti e dei diritti di accesso consente inoltre di mantenere elevati standard di sicurezza e controllo, mentre le funzionalità dedicate alla ricarica domestica includono sistemi di rimborso automatizzati che semplificano la gestione amministrativa per le aziende. Un ulteriore elemento distintivo è rappresentato dall'architettura cloud, che garantisce elevati livelli di affidabilità e continuità operativa, con percentuali di disponibilità prossime al 99,8%. La piattaforma integra inoltre logiche di pianifi-

cazione intelligente della ricarica, che consentono di evitare i picchi di domanda energetica e di sfruttare le fasce tariffarie più convenienti, contribuendo a una gestione più efficiente dei costi. Le funzionalità di monitoraggio in tempo reale, diagnostica avanzata e manutenzione da remoto permettono infine di intervenire tempestivamente su eventuali criticità, riducendo i tempi di fermo e migliorando la resilienza complessiva dell'infrastruttura. Accanto all'ottimizzazione operativa, le soluzioni di Spirii aprono anche a nuove opportunità di monetizzazione. Le aziende possono infatti scegliere di rendere accessibile al pubblico la propria rete di ricarica in specifiche fasce orarie, definendo condizioni tariffarie personalizzate e generando così flussi di ricavo aggiuntivi. La possibilità di integrare le stazioni con servizi energetici avanzati, inclusi quelli legati al bilanciamento della rete, contribuisce ulteriormente a migliorare il ritorno sull'investimento e a valorizzare l'infrastruttura installata. Completano il quadro una serie di funzionalità avanzate che rafforzano l'efficienza e la scalabilità del sistema. La gestione dinamica del carico consente di distribuire in modo intelligente l'energia tra i veicoli connessi, garantendo stabilità alla rete e prestazioni ottimali. Le funzionalità di ricarica automatica, compatibili con i veicoli che supportano il Plug & Charge, eliminano la necessità di autenticazione tramite app o RFID, semplificando ulteriormente l'esperienza utente. La gestione dei token permette di controllare in modo flessibile gli accessi, con possibilità di assegnazione e revoca da remoto, mentre gli strumenti di monitoraggio e intervento a distanza assicurano una supervisione costante dell'intera infrastruttura. Infine, la disponibilità di dati operativi e storici esportabili in diversi formati offre alle aziende un patrimonio informativo prezioso per attività di analisi, reportistica e pianificazione strategica. 

# Intelligenza artificiale: nuove competenze per la mobilità del futuro

NEL 2026 L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE DIVENTA L'INFRASTRUTTURA INVISIBILE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA, ABILITANDO UNA GESTIONE SEMPRE PIÙ PREDITTIVA E INTEGRATA DI VEICOLI, RETI E SISTEMI DI RICARICA. QUESTA TRASFORMAZIONE RIDEFINISCE NON SOLO LA TECNOLOGIA, MA ANCHE LE COMPETENZE RICHIESTE LUNGO TUTTA LA FILIERA E-MOBILITY, DOVE DATI ED ENERGIA CONVERGONO IN UN UNICO ECOSISTEMA INTELLIGENTE

ARTICOLO A CURA DI **GIONATA ALDEGHI**.

MANAGER RENEWABLES AND ENERGY EFFICIENCY  
DIVISION DI HUNTERS GROUP

**HUNTERS**  
GROUP

Nel 2026, l'intelligenza artificiale non è più una tecnologia emergente, ma il vero motore di trasformazione dell'intero ecosistema della mobilità elettrica. In Italia, in particolare, l'e-mobility sta evolvendo rapidamente verso un modello integrato in cui veicoli, infrastrutture di ricarica e rete elettrica dialogano in modo continuo, trasformandosi in nodi intelligenti di un sistema energetico complesso. L'AI non si limita più a ottimizzare singoli componenti, ma abilita una gestione sistemica e predittiva: dalle batterie ai flussi energetici, dalle colonnine alla rete. Questo passaggio segna un cambio di paradigma fondamentale, in cui la ricarica diventa sempre più invisibile, automatizzata e integrata nella vita quotidiana degli utenti. Sul fronte dei veicoli, i sistemi di guida autonoma di livello 3 stanno diventando accessibili anche su modelli di fascia media, grazie a software avanzati capaci di replicare comportamenti di guida sempre più naturali. Parallelamente, gli assistenti vocali evoluti stanno ridefinendo l'interazione uomo-macchina, mentre i microchip dedicati all'intelligenza artificiale aumentano drasticamente le performance di calcolo a bordo, migliorando efficienza e reattività.

Un altro ambito cruciale è quello della gestione della batteria. I sistemi di Battery Management System (BMS) intelligenti utilizzano l'AI per monitorare il degrado reale e ottimizzare le prestazioni nel tempo. A questo si affianca una gestione termica sempre più predittiva, basata anche su digital twin, che consente di migliorare autonomia,

sicurezza ed esperienza di ricarica.

Sul lato infrastrutturale, l'intelligenza artificiale sta trasformando profondamente le colonnine di ricarica. La manutenzione diventa predittiva, riducendo downtime e costi operativi, mentre lo smart charging – spinto anche dalla normativa europea AFIR – permette di modulare potenza e tempi di ricarica in base ai segnali della rete e ai prezzi dell'energia. Sistemi di gestione dinamica dei carichi consentono inoltre di massimizzare l'efficienza energetica, soprattutto in contesti con potenza limitata e integrazione di fonti rinnovabili.

Un ulteriore livello di innovazione è rappresentato dall'integrazione veicolo-rete (V2G). Grazie all'AI, i veicoli elettrici diventano vere e proprie batterie distribuite, capaci di restituire energia alla rete nei momenti di picco, contribuendo alla stabilizzazione del sistema e generando valore economico attraverso strategie di arbitraggio energetico. Accanto a queste evoluzioni tecnologiche, emergono con sempre maggiore rilevanza anche aspetti normativi ed etici. L'introduzione dell'AI Act europeo porta al centro dell'attenzione temi come la sicurezza dei sistemi automatizzati e la gestione dei dati di mobilità, rendendo sempre più strategico il tema della governance tecnologica.

In questo contesto, l'Italia si conferma uno dei mercati più dinamici in Europa. Secondo le ultime stime, il Paese registra una crescita significativa delle infrastrutture smart, con un aumento del 23% dei punti di ricarica nel 2025 e oltre 70mila professionisti coinvolti nella filiera elettrica. Una

crescita che non riguarda solo le infrastrutture, ma che si riflette direttamente anche sul mercato del lavoro e sulla domanda di nuove competenze. Dai dati dell'Osservatorio di Hunters Group, società di ricerca e selezione di personale qualificato, è emerso che stanno aumentando in modo costante le richieste di profili specializzati nell'intersezione tra energia e intelligenza artificiale, soprattutto in aziende automotive, utilities e provider di infrastrutture per la ricarica. Le ricerche più dinamiche riguardano figure in grado di interpretare la mobilità non solo come spostamento, ma come ecosistema connesso di dati e flussi energetici. Tra i profili emergenti si distinguono:

- **Data Analyst Energetico:** professionisti capaci di gestire grandi volumi di dati di consumo, tariffe e carichi di rete per ottimizzare la distribuzione dell'energia;
- **AI Engineer per la mobilità:** specialisti nello sviluppo di algoritmi predittivi che analizzano percorsi, abitudini di guida e disponibilità dei punti di ricarica;
- **Energy System Architect:** ingegneri con competenze in smart grid, V2G e sistemi IoT per la connessione intelligente tra veicoli e rete elettrica;
- **Esperti di Cybersecurity Energetica:** una priorità crescente: con decine di migliaia di colonnine connesse, la protezione dei dati diventa questione strategica;
- **Tecnici e Project Manager specializzati in infrastrutture hi-power:** figure operative e gestionali capaci di coordinare progetti di installazione rapida e interoperabile.

Questa evoluzione tecnologica e infrastrutturale si traduce direttamente in una crescita della domanda di competenze. Secondo le proiezioni interne di Hunters Group, infatti, la richiesta di profili tecnico-digitali nell'e-mobility italiana crescerà del 28% nel biennio 2026-2027, trainata da investimenti pubblici e privati stimati in oltre 1,3 miliardi di euro.

L'elettrico del 2026 non è più solo una questione di batterie o di colonnine. È un settore che richiede nuove professionalità, capaci di tradurre in valore i dati che l'intelligenza artificiale produce e analizza. La prossima sfida, per aziende e lavoratori, sarà cogliere questo connubio tra tecnologia e sostenibilità, formando competenze in grado di alimentare, in senso letterale e professionale, la mobilità del futuro.

go-e



# LA SOLUZIONE COMPLETA

per la ricarica aziendale  
e domestica

go-e è sinonimo di affidabilità ed elevata funzionalità, con un supporto personalizzato per installatori e clienti finali. Con questi punti di forza go-e è diventato leader di mercato per la ricarica domestica in Germania e il marchio con il tasso più alto di raccomandazioni tra gli utenti di wallbox.

[www.go-e.com/it-it/](http://www.go-e.com/it-it/)  
[office@go-e.com](mailto:office@go-e.com)  
+39 334 797 19 29



## go-e Charger CORE

Made in Austria



Ricarica fino a 22 kW  
(7,4 kW se installato in monofase)



Installazione rapida e configurazione semplice tramite app o backend



Connessione a Internet in ogni luogo  
(via Ethernet, Wi-Fi, rete mobile)



Ricarica con surplus fotovoltaico



Cavo di ricarica di tipo 2 integrato, 6 metri



V2X ready e Plug&Charge ready



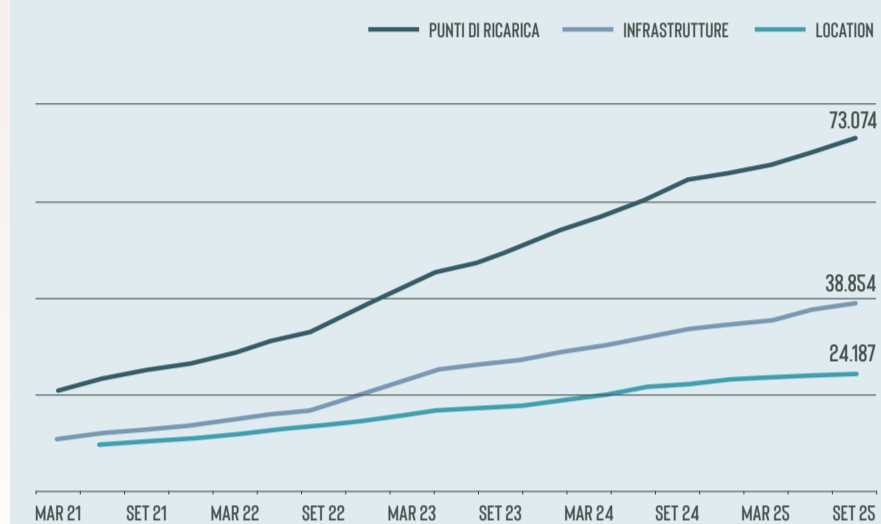
Interfacce aperte OCPP, API, Modbus TCP, MQTT

# Installazioni e vendite

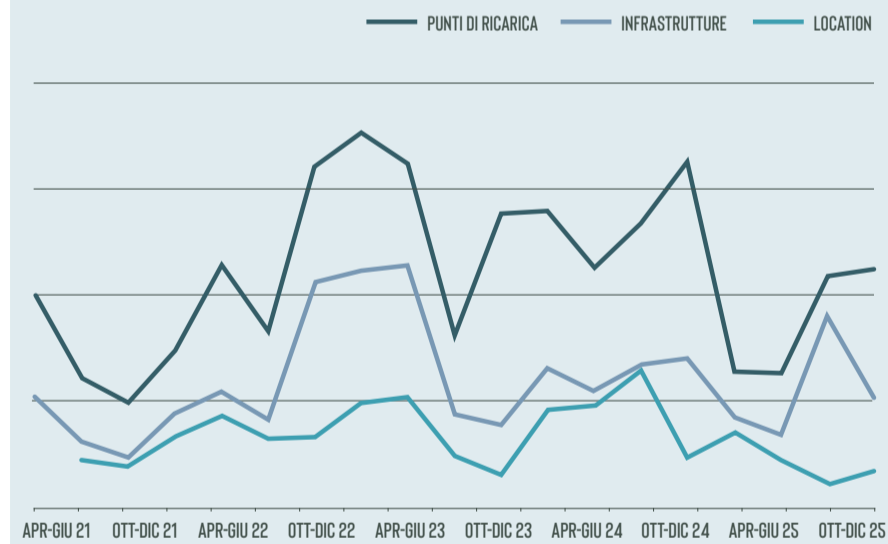
UN AGGIORNAMENTO MENSILE SULL'ANDAMENTO DELLE IMMATRICOLAZIONI DI AUTO ELETTRICHE E SULLE STAZIONI DI RICARICA PUBBLICHE ATTIVATE IN ITALIA

## Charging point in Italia

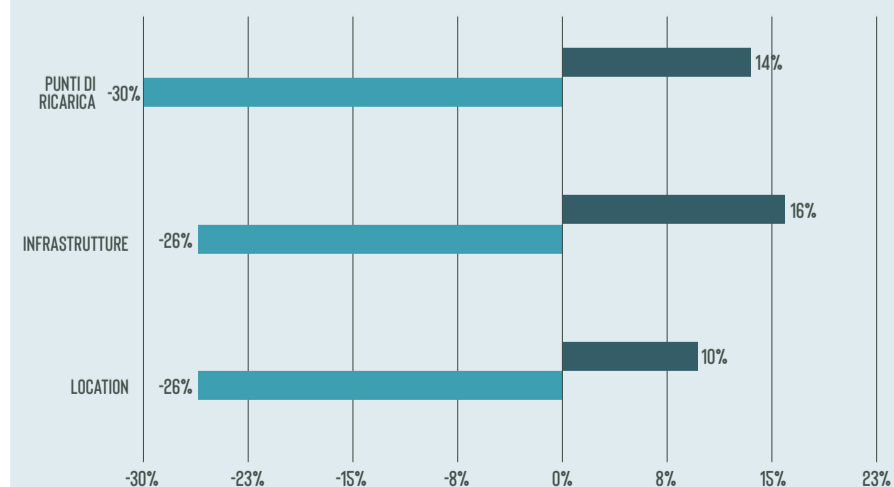
### EV-CHARGER: NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



### EV-CHARGER: INSTALLAZIONI TRIMESTRALI



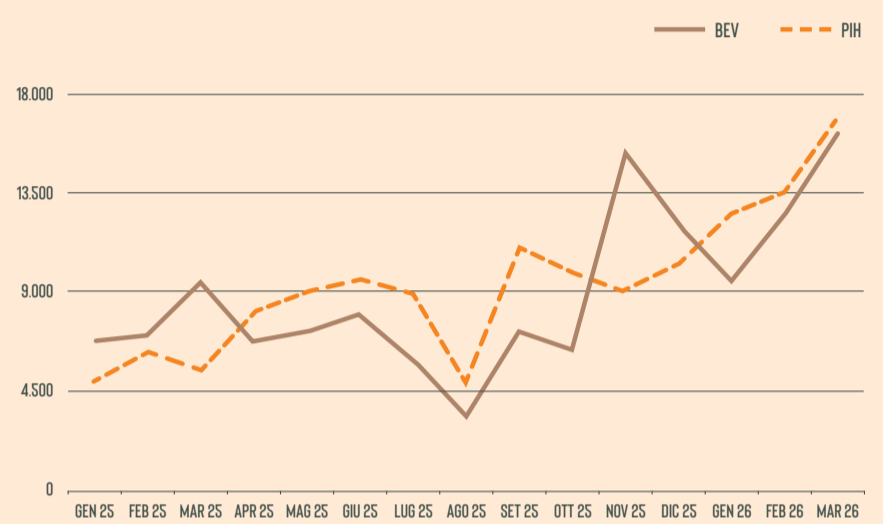
### EV-CHARGER: TREND NUOVE INSTALLAZIONI - ULTIMO TRIMESTRE E ANNO MOBILE



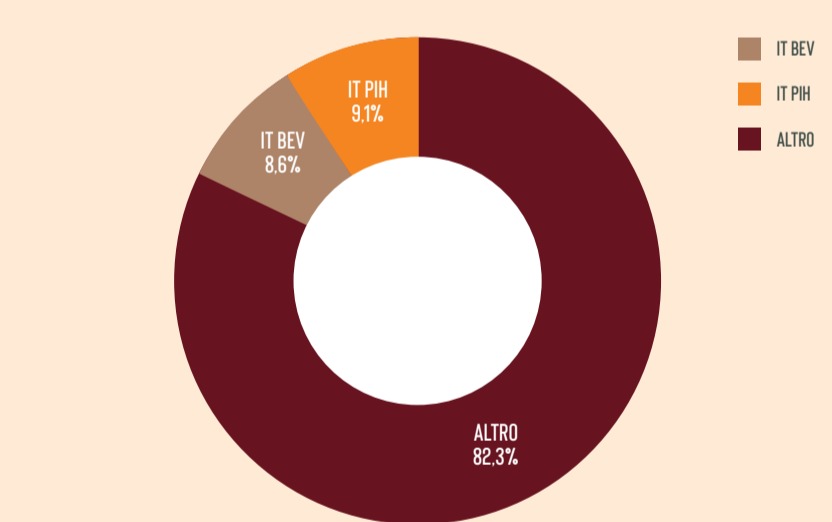
FONTE: MOTUS-E

## Immatricolazioni auto in Italia marzo

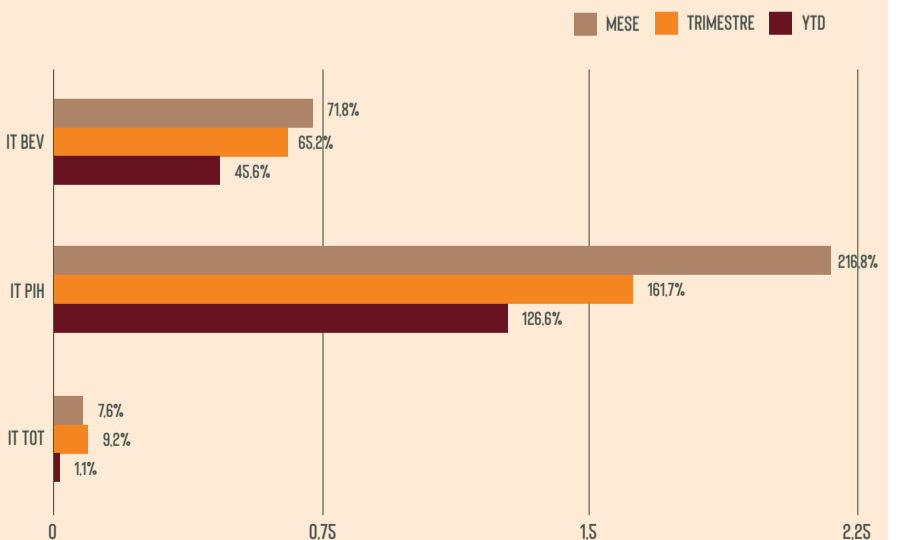
### AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)



### AUTO: QUOTE % PER SEGMENTI SU IMMATRICOLAZIONI 2026



### TREND IMMATRICOLAZIONI SU ANNO PRECEDENTE



FONTE: UNRAE

# IM30



L'alleato per la tua *ricarica*



## Settori



EV-charge



Trasporti



Self Service



Android 10



IP65 / K09 /  
ATEX



PCI 6.X



Lan / WiFi  
Bluetooth / 4G

[www.paxitalia.com](http://www.paxitalia.com)

integrato con



MAXSTORE

# SSEC / STORAGE & SOLAR EXPO CONFERENCE

Connections that energize your business

22-23 September 2026

VICENZA EXPO CENTRE, ITALY

La filiera dell'energia solare e dello storage si incontra per dare forma al tuo business.

Partecipare a SSEC significa essere protagonista della transizione energetica. Un hub qualificato, un'opportunità per aziende e professionisti di sviluppare il business, incrementare le competenze e creare relazioni strategiche.



Inquadra il Qr Code e scopri di più!

Follow us    
@SSEC - Storage & Solar Expo Conference

Powered by



Organized by



In collaboration with



Partner

