

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

INQUADRA
IL QR CODE
PER ISCRIVERTI
ALLA NEWSLETTER



MERCATO

A PAGINA 24

Colonnine da 120 kW: equilibrio tra prestazioni e investimento

Il segmento si afferma come punto di incontro tra ricarica rapida e sostenibilità infrastrutturale. Il valore dell'impianto non è più definito dalla sola potenza nominale, ma dalla capacità di gestire l'energia in maniera intelligente

FIERE

A PAGINA 18

Power2Drive: focus su storage e Hpc

Le principali novità dell'e-mobility al centro della prossima edizione della fiera di Monaco di Baviera, in programma dal 23 al 25 giugno

È il momento di Megawatt charging e integrazione

COVER STORY

Intervista a **Luca Rizzi**, Country Business Unit Manager E-mobility di **Siemens**

ATTUALITÀ

Ev-charger e pensiline: un binomio "quasi" perfetto

PRIMO PIANO

Le strategie delle multiutility per accelerare la ricarica domestica

INSTALLAZIONE

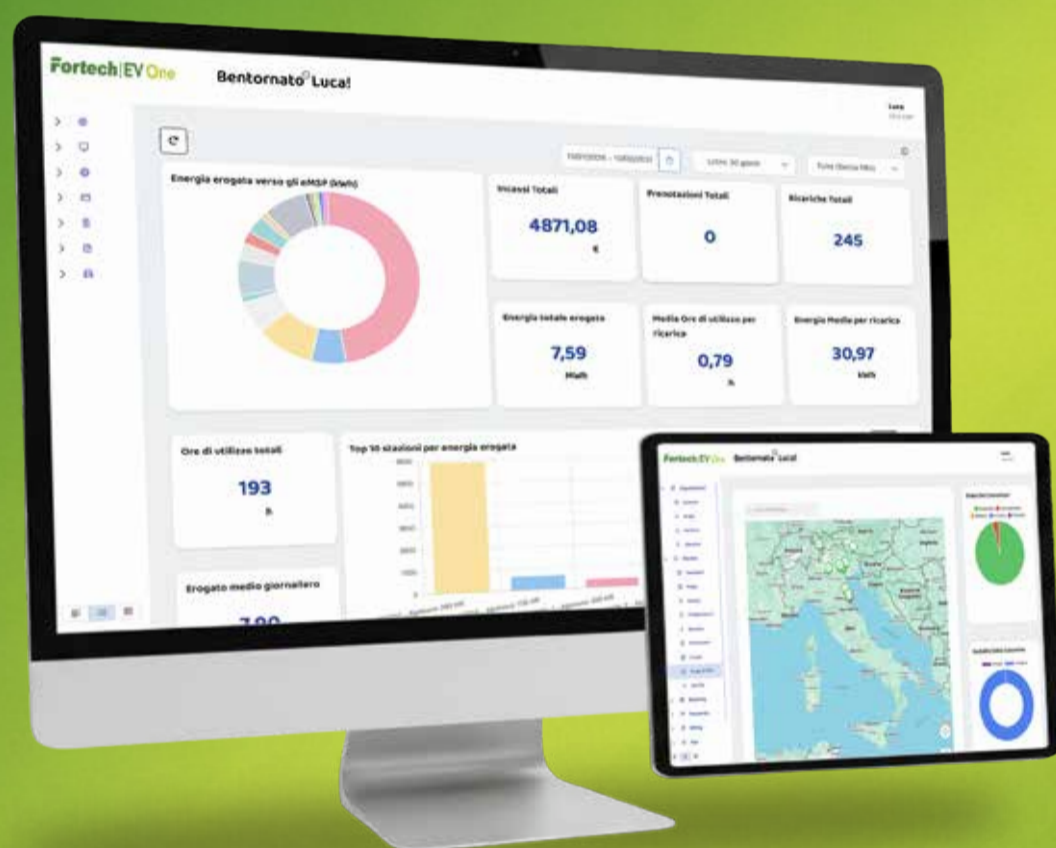
E.ON porta la ricarica HPC a Melzo



www.e-ricarica.it

Fortech EV One

La piattaforma all-in-one per la gestione delle colonnine di ricarica, dai pagamenti agli adempimenti normativi.



UN SOFTWARE PER:

Gestire

- ✓ Flotte
- ✓ Wallbox e colonnine di ricarica elettrica

Controllare

- ✓ Consumi energetici
- ✓ Pagamenti (Carta, App e QR Code)

Amministrare

- ✓ Fatturazione elettronica
- ✓ Gestione dei corrispettivi fiscali

Fortech

Piattaforma Unica
Interlocutore Unico
Controllo Totale



Il mercato punta su TPL ed eTruck. Per le auto servono tariffe più convenienti

Resta aperta una questione cruciale sul fronte dell'adozione dell'auto elettrica privata. Se da un lato l'aumento dei costi dei carburanti rappresenta un potente incentivo al passaggio verso soluzioni a zero emissioni, dall'altro è necessario interrogarsi sulla reale capacità della filiera di cogliere e trasformare questa opportunità in una leva concreta per il mercato. Il prezzo del kWh alle colonnine pubbliche, infatti, non risulta ancora sufficientemente competitivo da rendere evidente il vantaggio economico per l'utente finale. Diventa quindi fondamentale costruire una comunicazione più integrata e coerente tra tutti gli attori coinvolti, capace di rendere la convenienza dell'elettrico chiara, inequivocabile e percepibile. Si tratta di un passaggio indispensabile, soprattutto in una fase in cui l'effetto trainante degli incentivi potrebbe a breve attenuarsi e il mercato è chiamato a sostenersi sempre più su dinamiche strutturali. Se nel segmento delle autovetture la partita si è

progressivamente spostata sull'elettrificazione delle flotte – mentre nel contesto domestico-privato l'elettrico continua a guadagnare terreno soprattutto nell'utilizzo urbano, sostenuto anche dall'offerta competitiva dei costruttori asiatici – è nel comparto dei trasporti pesanti che la transizione elettrica è destinata a giocare un ruolo sempre più determinante. In questo ambito, infatti, il dibattito ideologico che per anni ha rallentato la diffusione delle auto elettriche risulta pressoché assente, lasciando spazio a una valutazione più pragmatica basata su efficienza, sostenibilità e costo totale di esercizio. Negli ultimi mesi il mercato dell'EV charging sta assumendo una traiettoria sempre più definita, orientandosi con decisione verso quei segmenti in cui l'elettrificazione appare ormai un passaggio inevitabile. Le strategie raccontate nella cover story dedicata a Siemens e le indicazioni che emergono dai contributi legati all'antepri-ma di Power2Drive, in programma a Monaco dal 23 al 25 giugno, delineano con

Il prezzo al kWh delle colonnine pubbliche non risulta ancora sufficientemente competitivo da rendere evidente il vantaggio per l'utente finale

chiarezza le direttrici di sviluppo lungo cui si stanno muovendo i principali player del settore. L'attenzione si sta concentrando in modo particolare sulle infrastrutture ad alta potenza dedicate al trasporto pesante e al trasporto pubblico locale. Stazioni di ricarica progettate per mezzi come e-truck e autobus elettrici, spesso integrate con lo standard Megawatt Charging System, rappresentano oggi uno degli ambiti di maggiore investimento. In questo contesto, gli operatori stanno sviluppando soluzioni di tipo split, caratterizzate da una forte modularità in termini di potenza e dalla capacità di raggiungere picchi elevati per garantire tempi di rifornimento compatibili con le esigenze operative delle flotte. A questa evoluzione si affianca una crescente sofisticazione dei sistemi di energy management, progettati per ottimizzare i carichi e ridurre l'impatto sulla rete. Sempre più frequentemente, tali soluzioni integrano anche sistemi di accumulo energetico e impianti fotovoltaici, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza complessiva e contenere i costi operativi. È un segmento destinato a uno sviluppo naturale, che riflette la maturazione di un mercato chiamato a rispondere a nuove sfide sempre più complesse e strutturate.

La Redazione



SOMMARIO



COVER STORY

Megawatt charging e integrazione: leve chiave per l'e-mobility

A PAGINA 12



PRIMO PIANO

Ricarica domestica e tariffe: ecco come le multiutility stanno ridefinendo l'ecosistema e-mobility

A PAGINA 15



EVENTI

Infrastrutture, digitale e alta potenza: i pilastri di Power2Drive 2026

A PAGINA 18



MERCATO

120 kW: l'equilibrio perfetto tra prestazioni e sostenibilità economica

A PAGINA 24



News **pag. 6**

Attualità **pag. 30**

Ricarica con pensiline, perché no?

Installazione del mese **pag. 32**

E.ON accelera con nuovo hub ultrafast a Melzo

Dati e statistiche **pag. 34**

Elettrico: ecco perché gli europei rimandano l'acquisto

Insight **pag. 36**

Auto elettriche più piccole, sfida più grande: così la Cina conquista spazio

Numeri e trend **pag. 37**

Installazioni e vendite

Servizi **pag. 38**

Fortech EV One: un ecosistema digitale per la ricarica elettrica end-to-end

N. 6 GIUGNO 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. 6 -
Giugno 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 maggio 2026**

**EDITORIALE
FARLASTRADA**

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci, Chiara Paleari

Responsabile dati:
Marco Arosio





Made in Italy



Efficienza



Sicurezza



SOLUZIONI PER LA MOBILITÀ ELETTRICA

Più controllo, più scalabilità, più valore alla ricarica.

Il **Gruppo DKC Europe** progetta e realizza dispositivi di ricarica pensati per garantire continuità operativa e semplicità di gestione. Una **proposta scalabile**, che dialoga con le Linee tradizionali

del Gruppo e dà forma a un **ecosistema energetico coordinato**. Al centro, il **Portale Energy**: la piattaforma cloud DKC per monitoraggio e controllo da remoto. I dati generati dai

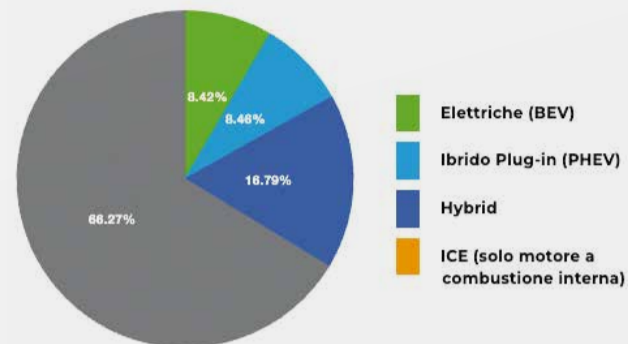
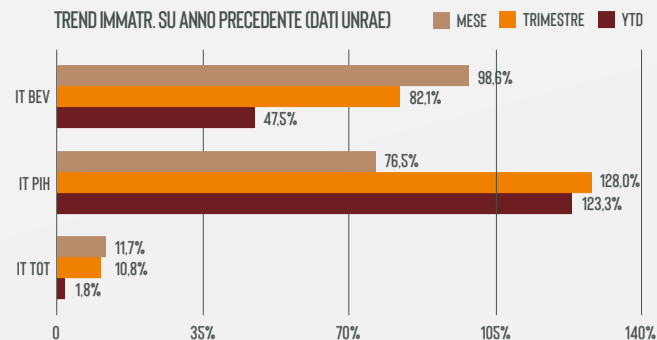
dispositivi sono gestiti secondo **normative europee e logiche proprietarie**, per garantire tracciabilità e pieno controllo delle informazioni. **DKC: un unico partner per energia e mobilità elettrica.**

 **DKC**
NEXT TO YOU

www.dkceurope.com

AUTO ELETTRICHE: IN ITALIA AD APRILE IMMATRICOLAZIONI A +97%

Il mercato italiano delle auto elettriche prosegue la sua fase espansiva e segna ad aprile il decimo mese consecutivo di crescita. Secondo i dati diffusi da Motus-E, nel mese sono state immatricolate 13.087 vetture full electric, con un incremento del 97,1% rispetto ad aprile 2025. La quota di mercato sale così all'8,4%, in netto miglioramento rispetto al 4,7% registrato nello stesso periodo dello scorso anno. A sostenere il risultato sono state ancora una volta le consegne legate agli incentivi introdotti lo scorso ottobre, esauriti nell'arco di una sola giornata. Il dato conferma come le politiche di supporto continuino a incidere in modo significativo sulla domanda, in una fase di transizione in cui il mercato resta sensibile al tema del costo iniziale. Il bilancio dei primi quattro mesi del 2026 rafforza ulteriormente il quadro positivo: le immatricolazioni di auto elettriche raggiungono quota 50.924 unità, in crescita del 71,9% su base annua. La market share si attesta al 7,9%, in aumento rispetto al 5,1% del periodo gennaio-aprile 2025. Al 30 aprile, il parco circolante elettrico in Italia arriva a 409.277 vetture. Nel complesso, il mercato automobilistico nazionale mostra un andamento favorevole anche considerando tutte le alimentazioni. Ad aprile le immatricolazioni totali sono state 155.358, in aumento dell'11,2% su base annua, mentre nel primo quadrimestre si registra una crescita del 9,6% a 641.909 unità. Il confronto europeo evidenzia tuttavia un ritardo strutturale dell'Italia. Gli ultimi dati disponibili, relativi a marzo 2026, indicano quote di mercato sensibilmente più elevate nei principali Paesi: 28,5% in Francia, 24,1% in Germania, 22,6% nel Regno Unito e 9,2% in Spagna. Nello stesso mese, l'Italia si era fermata all'8,7%.



DKC LANCIA LA COLONNINA E.D. CHARGER, MODULARE E DATA-DRIVEN CON POTENZA FINO A 180 KW

Nel contesto della progressiva evoluzione della mobilità elettrica e della crescente domanda di infrastrutture di ricarica ad alta potenza, il Gruppo DKC Europe introduce E.D. Charger, soluzione in corrente continua progettata per installazioni stradali pubbliche e per scenari applicativi che richiedono elevati standard di affidabilità, efficienza energetica e integrazione nei sistemi di gestione della rete di ricarica. La nuova colonnina rappresenta un prodotto interamente made in Italy, coerente con la strategia industriale della Linea Energy del Gruppo, e si posiziona nel segmento delle soluzioni DC scalabili grazie a un'architettura modulare che consente tre configurazioni di potenza all'interno dello stesso involucro: 60 kW, 120 kW e 180 kW. Una flessibilità progettuale pensata per adattarsi a differenti contesti di utilizzo, dalla ricarica urbana ai nodi infrastrutturali più complessi.



IN EUROPA A FINE MARZO LA QUOTA DI AUTO ELETTRICHE SALE AL 19,4% (VS 15,2% DEL 2025)



Nel primo trimestre del 2026 il mercato automobilistico europeo torna a crescere, ma la dinamica più rilevante riguarda ancora una volta l'evoluzione del mix tecnologico. Secondo i dati diffusi da Acea le immatricolazioni complessive nell'Unione europea hanno registrato un aumento del 4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, sostenute in particolare dalla performance di marzo e da un contesto favorevole legato a incentivi e politiche fiscali introdotte o aggiornate in diversi Paesi chiave. All'interno di questo scenario, le auto elettriche a batteria continuano a rafforzare il proprio peso, raggiungendo una quota di mercato del 19,4%, in netto aumento rispetto al 15,2% del primo trimestre 2025. In termini assoluti, nei primi tre mesi dell'anno sono state immatricolate 546.937 vetture, con andamenti differenziati nei principali mercati europei: Italia (+65,7%), Francia (+50,4%) e Germania (+41,3%) mostrano crescite significative, mentre il Belgio registra una lieve contrazione (-2,3%).

CHARGEPOINT PRESENTA IL SISTEMA EXPRESS SOLO: RICARICA FINO A 600 KW

ChargePoint introduce Express Solo, una nuova architettura di ricarica ultra-fast che punta a ridefinire non solo le prestazioni, ma soprattutto il modo in cui le infrastrutture HPC vengono progettate e distribuite in Europa e negli Stati Uniti. Il nuovo sistema è in grado di erogare fino a 600 kW in corrente continua. Tuttavia, il dato di potenza rappresenta solo una parte dell'evoluzione proposta: il vero focus è infatti sulla densità energetica e sull'ottimizzazione dello spazio fisico necessario all'installazione. Grazie a un'architettura DC ad alta integrazione, Express Solo consente di installare punti di ricarica ultra-rapida anche in contesti finora complessi o non economicamente sostenibili, come hub urbani o siti con vincoli infrastrutturali. Questo approccio si traduce anche in una riduzione dei costi di installazione, con un impatto diretto sul CAPEX per sito. Il sistema è progettato per alimentare più veicoli contemporaneamente, distribuendo dinamicamente la potenza in base alla domanda. Questo consente una maggiore efficienza operativa degli asset e apre a modelli di business più flessibili per i CPO, migliorando il tasso di utilizzo dell'infrastruttura.



ABB SVELA LA TECNOLOGIA OM X-SERIES PER HUB CON ARCHITETTURA DI RICARICA FINO A 10 MW



ABB E-mobility ha annunciato il lancio della OM X-Series, una nuova architettura di ricarica distribuita progettata per i casi d'uso a più alto carico operativo, come depositi per il trasporto pubblico, hub logistici e corridoi di ricarica ad alta frequenza. La soluzione si inserisce nella strategia evolutiva della piattaforma OM e punta a risolvere uno dei limiti strutturali delle infrastrutture di ricarica ad alta potenza: l'inefficienza crescente e la complessità operativa quando i cluster di ricarica si espandono senza una gestione energetica coordinata. Il nuovo sistema introduce una configurazione scalabile che va da 800 kW fino a oltre 10 MW, gestendo più di 100 punti di ricarica all'interno di un'unica architettura energetica coordinata. L'obiettivo dichiarato è superare il modello a infrastrutture isolate, sostituendolo con un sistema distribuito in cui la potenza viene gestita dinamicamente su un backbone DC condiviso. OM X-Series rappresenta la terza evoluzione della propria architettura

sistemica: dopo la A-Series, introdotta nel 2024 come riferimento per la ricarica ad alta potenza affidabile, e la OM M-Series, lanciata nell'aprile 2026 per l'ottimizzazione economica a livello di sito, la nuova piattaforma si concentra sulle applicazioni a duty cycle continuo e sulle configurazioni multi-megawatt. Uno degli elementi centrali della nuova architettura è il sistema di gestione termica end-to-end a liquido, che coinvolge cabinet di potenza, moduli di conversione proprietari e cavi raffreddati a liquido, di fermo impianto. Un ulteriore elemento strategico riguarda la scalabilità infrastrutturale. Un sito progettato con configurazione X-Series può essere espanso verso livelli multi-megawatt senza interventi civili rilevanti e senza generare asset inutilizzati, grazie alla separazione delle funzioni di conversione AC/DC e DC/DC e alla modularità del backbone energetico. La configurazione iniziale prevede due cabinet da 800 kW collegati a un bus DC condiviso, con supporto fino a 24 punti di ricarica e integrazione diretta con sistemi di storage. La OM X-Series mantiene compatibilità con la gamma dispenser della OM M-Series, consentendo un'evoluzione progressiva delle infrastrutture in funzione dell'aumento dei carichi operativi, senza necessità di sostituzione completa dell'impianto.



**POWER
DRIVE**
EUROPE

Orbis Tecnologia Electrica S.A.
Booth B6.120

NEW:
TUE-THU

JUNE
23-25
2026

MEET US
LIVE IN
MUNICH!



ORBITIS[®]
energia intelligente

VIARIS GRAVITY, LANDER e LANDER+
LE MIGLIORI SOLUZIONI IN DC PER LA RICARICA
DEI VEICOLI ELETTRICI DA 40 A 240 KW

scopri la gamma su orbisitalia.it

SPIRII: PARTNERSHIP CON EV FIELD SERVICE PER ACCELERARE LA DIFFUSIONE DI INFRASTRUTTURE IN ITALIA

EV Field Service e Spirii hanno avviato una nuova collaborazione strategica con l'obiettivo di rafforzare l'offerta di soluzioni integrate per la mobilità elettrica sul mercato italiano. L'intesa si inserisce nel percorso di crescita di Spirii nel Sud Europa e consolida il posizionamento di EV Field Service come operatore specializzato nella progettazione e nell'erogazione di soluzioni di ricarica end-to-end per clienti business attivi in diversi settori industriali e commerciali. Il modello di EV Field Service si caratterizza per un approccio fortemente consulenziale nella fase iniziale dei progetti, con l'obiettivo di supportare aziende e organizzazioni nell'individuazione delle architetture di ricarica più adatte in funzione dei fabbisogni operativi, energetici e infrastrutturali. Questa impostazione viene poi integrata con la gestione operativa delle infrastrutture, in un'ottica di servizio completo. All'interno di questo framework, la piattaforma di Spirii rappresenta l'elemento tecnologico abilitante.

POWY: RICAVI A +10% NEGLI HOTEL CON RICARICA

Dotarsi di infrastrutture di ricarica elettrica gestite in modo professionale può tradursi in un incremento di fatturato fino al 10% per le strutture alberghiere. È quanto emerge dal nuovo white paper di Powy, basato su dati Booking.com, che analizza il grado di diffusione dei servizi di ricarica nel settore hospitality italiano e il loro impatto economico. Nonostante il potenziale, il livello di adozione resta ancora limitato: solo il 15,09% delle strutture ricettive italiane – pari a 5.112 su oltre 33.800 – offre oggi la possibilità di ricaricare veicoli elettrici. La distribuzione geografica evidenzia un forte divario tra Nord e Sud. In testa si colloca il Trentino-Alto Adige con il 27,2% delle strutture attrezzate, seguito da Toscana, Veneto e Lombardia, mentre il Mezzogiorno e parte del Centro mostrano ancora un ritardo significativo. L'analisi mette in luce come la ricarica stia rapidamente passando da servizio accessorio a elemento determinante nella scelta dell'alloggio. Il 93% dei conducenti di auto elettriche verifica la presenza di punti di ricarica prima di prenotare, mentre il 92% dei viaggiatori italiani attribuisce importanza alla sostenibilità e l'80% dichiara di voler adottare comportamenti di viaggio più sostenibili nel breve periodo. In questo contesto, la possibilità di ricaricare durante la notte incide direttamente sulla fidelizzazione del cliente e sulla probabilità di ritorno nella stessa struttura. Il turismo elettrico si configura inoltre come segmento ad alto valore: si tratta prevalentemente di viaggiatori internazionali, con elevata capacità di spesa e forte attenzione alla qualità dell'esperienza. Proprio la user experience emerge come fattore critico: infrastrutture non aggiornate o gestite in modo non professionale rischiano di compromettere la percezione del servizio e generare effetti negativi sulla reputazione dell'hotel.



EWIVA: INAUGURATA INFRASTRUTTURA HPC A CAMPIONE D'ITALIA (COMO)



Ewiva ha inaugurato una stazione a Campione d'Italia (CO), in Piazzale Maestri Campionesi, in una posizione che combina elevata accessibilità locale e rilevanza internazionale. Il sito si inserisce in un contesto particolarmente significativo: affacciato sul lago di Lugano, di fronte al Casinò di Campione e lungo una delle passeggiate più frequentate dell'area, rappresenta un punto di connessione naturale tra mobilità quotidiana, turismo e traffico transfrontaliero. La collocazione è infatti funzionale sia ai residenti e ai frontalieri che attraversano regolarmente il confine tra Italia e Canton Ticino, sia ai flussi turistici che interessano stabilmente la zona durante tutto l'anno. Dal punto di vista infrastrutturale, la nuova stazione è dotata di tre punti di ricarica High Power Charging per un totale di sei punti di erogazione. L'impianto comprende due colonnine da 150 kW ciascuna e una colonnina da 300 kW, una configurazione pensata per garantire tempi di ricarica ridotti e una gestione efficiente anche nei momenti di maggiore affluenza.

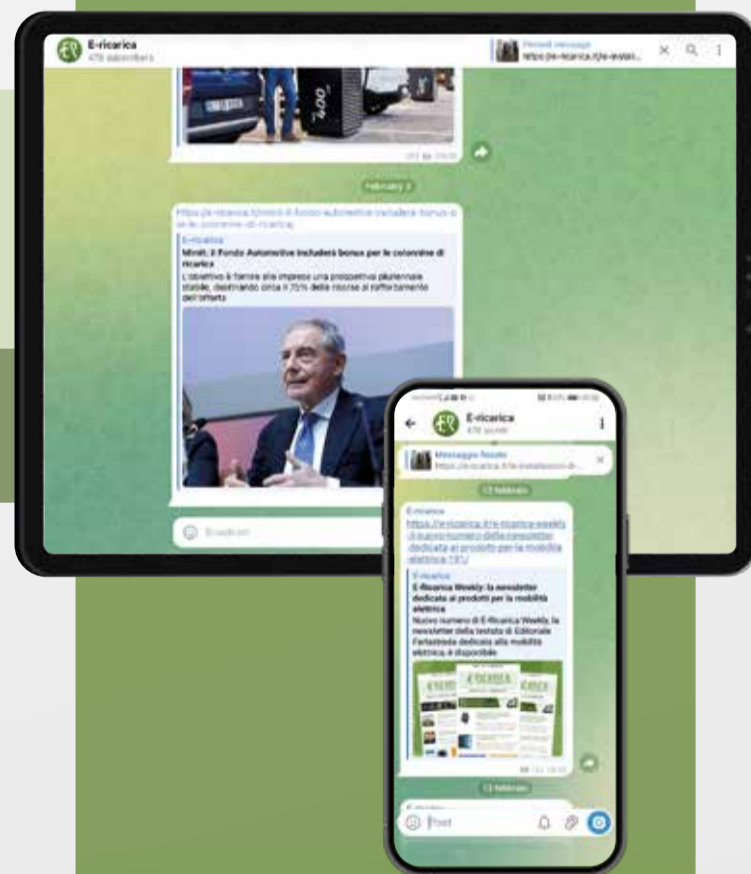
E-RICARICA

SEGUI LE NEWS ANCHE SU TELEGRAM

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

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

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



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



what a charge!

Uattzy

Trasformiamo parcheggi e aree di sosta in servizi di ricarica che creano valore.



La mobilità elettrica sta diventando un asset sempre più strategico per imprese e territori. Integrare un'infrastruttura di ricarica nei parcheggi di aziende, centri commerciali, hotel, sedi operative, aree pubbliche e hub di mobilità significa:

OFFRIRE UN SERVIZIO SEMPRE PIÙ RICHIESTO da clienti, dipendenti e visitatori

AUMENTARE L'ATTRATTIVITÀ di parcheggi e strutture

Contribuire concretamente agli OBIETTIVI DI SOSTENIBILITÀ

Preparare gli spazi alla CRESCITA DELLA MOBILITÀ ELETTRICA

Per questo sviluppiamo **soluzioni modulari, flessibili e scalabili**, progettate per adattarsi alle esigenze operative delle organizzazioni e accompagnarle nel percorso di elettrificazione.

TRE MODELLI PER ATTIVARE IL SERVIZIO DI RICARICA:

Vendita o noleggio dell'infrastruttura

Forniamo l'infrastruttura di ricarica come **asset di proprietà o in noleggio operativo**, includendo progettazione, installazione e messa in esercizio. Su richiesta gestiamo anche **monitoraggio, manutenzione e fatturazione delle ricariche**.

Full service, zero CAPEX

Realizziamo e gestiamo l'infrastruttura di ricarica **senza alcun investimento iniziale da parte del cliente**. Con un **canone periodico (OPEX)** offriamo un servizio completo e chiavi in mano che evita costi e imprevisti, garantendo continuità nel tempo.

Investimento 100% Uattzy

Sosteniamo l'**investimento necessario** per realizzare l'infrastruttura di ricarica. Voi mettete a disposizione gli spazi, noi realizziamo e gestiamo il servizio, **senza costo iniziale e senza complessità operative**.

Entra anche tu nella rete Uattzy.

Uattzy è fra i principali **operatori indipendenti** in Italia nel settore della mobilità elettrica. Gestiamo una rete proprietaria di infrastrutture di ricarica su suolo pubblico e privato alimentata al **100% da energia rinnovabile** e supportiamo imprese e amministrazioni nello sviluppo di servizi di ricarica per clienti, dipendenti e cittadini. Operiamo come **CPO (Charging Point Operator)** ed **eMSP (e-Mobility Service Provider)** e accompagniamo aziende ed enti pubblici in tutte le fasi del percorso di elettrificazione: dall'analisi tecnica e di fattibilità alla progettazione, fino alla gestione operativa delle infrastrutture di ricarica e dei servizi per gli utenti.



EDISON NEXT ELETTRIFICA IL PUNTO VENDITA GALBUSERA DI AGRATE BRIANZA

Nuovo passo avanti per l'infrastruttura di ricarica in ambito retail: Galbusera ed Edison Next hanno inaugurato un parcheggio dedicato ai veicoli elettrici presso il punto vendita Galbusera Tre Marie Bistrot Caffetteria Store di Agrate Brianza, in prossimità del casello autostradale della A4.

Il progetto rappresenta una prima assoluta per Galbusera e integra l'offerta commerciale dello store - recentemente rinnovato con bistrot e caffetteria aperti al pubblico - con servizi dedicati alla mobilità elettrica. L'area è accessibile 24 ore su 24 anche al di fuori degli orari di apertura del punto vendita, rafforzando la funzione del sito come hub di sosta e ricarica lungo un asse ad alto traffico.

Dal punto di vista tecnico, Edison Next ha curato progettazione e realizzazione dell'infrastruttura, installando 12 punti di ricarica suddivisi tra AC e DC: due colonnine Quick AC da 22 kW e quattro Fast DC da 120 kW. La configurazione consente la ricarica simultanea di veicoli full electric e ibridi. plug-in, coprendo diversi scenari d'uso, dalla sosta prolungata alla ricarica veloce in transito.



RENAULT LANCIA IL BRAND PLUG INN E RIORGANIZZA LE ATTIVITÀ LEGATE ALL'E-MOBILITY

Renault Group riorganizza la propria offerta nella ricarica elettrica e lancia il brand unico Plug Inn, destinato a riunire sotto un'unica identità tutte le soluzioni e i servizi legati all'energia per la mobilità elettrica in Europa. L'iniziativa segna un passaggio strategico per il gruppo francese, che integra pienamente le attività di ricarica - in precedenza gestite da Mobilize - all'interno delle proprie operazioni commerciali. L'obiettivo è aumentare coerenza, efficienza operativa e chiarezza verso il cliente, semplificando l'esperienza complessiva legata all'utilizzo dei veicoli elettrici. Sotto il nuovo marchio confluiscono tutte le principali soluzioni sviluppate dal gruppo: dalla rete di ricarica ultrarapida Plug Inn fast charge, alla wallbox bidirezionale Plug Inn power-box con funzionalità V2G, fino al charge pass unico per l'accesso ai servizi di ricarica in Europa. Il naming punta su immediatezza e riconoscibilità internazionale, combinando il riferimento diretto alla ricarica ("plug") con un richiamo al mondo dell'ospitalità e dei servizi. Il rollout del brand parte già da aprile con il rebranding della rete Mobilize fast charge in Plug Inn fast charge.



DKC RAFFORZA LA FORMAZIONE NEL 2026: WEBINAR, SEMINARI E ATTIVITÀ SUL TERRITORIO PER LA FILIERA ELETTROTECNICA

La formazione come leva strategica per affrontare la complessità del settore elettrotecnico. È questo il presupposto alla base del piano 2026 annunciato dal Gruppo DKC Europe, che mette al centro sviluppo delle competenze, aggiornamento normativo e rafforzamento delle relazioni lungo tutta la filiera, da progettisti a installatori fino ai distributori. Il programma si inserisce in un contesto di profonda trasformazione tecnologica, in cui la capacità di interpretare innovazioni e normative diventa un fattore competitivo. In questa prospettiva, DKC prosegue un percorso già consolidato: tra il 2022 e il 2025 il Gruppo ha organizzato oltre 200 tra corsi, eventi e seminari, coinvolgendo più di 3.500 partecipanti nel biennio 2024-2025. Il piano 2026 combina attività già calendarizzate con iniziative in progress. Accanto a webinar e seminari sviluppati con enti qualificati, trovano spazio le attività sul territorio, realizzate in collaborazione con distributori e clienti. Un approccio coerente con il modello definito "Human CollaborAction", che punta a trasformare ogni momento formativo in un'occasione di scambio operativo e crescita condivisa. Nel corso dei primi mesi dell'anno il programma ha già coinvolto oltre 500 partecipanti attraverso incontri tecnici, presentazioni di soluzioni e sessioni formative organizzate presso le filiali del Gruppo e le sedi dei partner. Un risultato che evidenzia come la formazione venga utilizzata non solo come strumento di aggiornamento, ma anche come leva per consolidare il dialogo con il mercato.



SPIRII NOMINA MATHIAS WIECHER CEO

Cambio al vertice per Spirii, società del gruppo Edenred, che annuncia la nomina di Mathias Wiecher come nuovo amministratore delegato. Il manager subentra al cofondatore Tore Harritshøj, che lascia la guida dell'azienda dopo averne accompagnato lo sviluppo fin dalla fondazione. L'avvicendamento segna l'ingresso in una nuova fase strategica, orientata all'espansione internazionale delle soluzioni di ricarica per veicoli elettrici, con un focus crescente sull'elettrificazione delle flotte. Recentemente Spirii ha consolidato il proprio posizionamento nel mercato delle piattaforme per la ricarica, costruendo un'offerta integrata che combina servizi chiavi in mano, gestione software e accesso a un'ampia rete di punti di ricarica. In questo contesto, l'ingresso di Wiecher punta a rafforzare ulteriormente la traiettoria di crescita, facendo leva anche sulle sinergie con Edenred, attiva a livello globale nei servizi digitali e nei pagamenti per mobilità, energia e corporate. Wiecher porta in Spirii oltre dodici anni di esperienza internazionale nei settori dell'eMobility, dell'energia e dei trasporti. Dopo gli inizi nella consulenza strategica con A.T. Kearney, ha maturato un lungo percorso nel gruppo E.ON, dove ha ricoperto diversi ruoli dirigenziali contribuendo allo sviluppo delle attività legate alla mobilità elettrica.



ATLANTE E RENEXIA RECHARGE ATTIVANO NUOVE COLONNINE ULTRA-FAST SU A24 E A25



Renexia Recharge e Atlante hanno ampliato la presenza di stazioni di ricarica sulla rete autostradale del Centro Italia con un nuovo intervento lungo le direttrici A24 e A25, uno dei principali collegamenti tra Lazio e Abruzzo e asse strategico per la mobilità del Centro Italia. L'intervento prevede l'attivazione di nuove colonnine ultra-fast e fast per veicoli elettrici, con l'obiettivo di potenziare l'infrastruttura di ricarica autostradale su un corridoio chiave per i flussi tra Roma e L'Aquila. Il progetto ha portato all'installazione di 20 punti di ricarica attivi in tre Aree di Servizio lungo l'autostrada A24: Civita Sud, in direzione Abruzzo subito dopo il confine con il Lazio per chi proviene da Roma, Civita Nord per il traffico verso la Capitale e Valle Aterno Ovest, in prossimità dell'uscita per L'Aquila. Nei prossimi mesi è prevista l'attivazione di ulteriori 8 punti di ricarica lungo l'autostrada A25, ampliando ulteriormente la copertura della rete di ricarica EV in un'area a elevata domanda di mobilità.

PARTNERSHIP TRA HUBJECT, MER E BMW PER IL LANCIO DELLA SOLUZIONE PLUG&CHARGE DIRECT

Nel mercato europeo della ricarica elettrica si accelera sull'interoperabilità e sulla semplificazione dell'esperienza utente, con l'obiettivo di eliminare definitivamente le barriere tra conducente e infrastruttura. In questa direzione si inserisce il lancio di Plug&Charge Direct, nuova soluzione sviluppata da Hubeject insieme a Mer (provider tecnologico che opera nell'ambito della mobilità elettrica) e BMW Group, attiva inizialmente in Germania e Austria. Il nuovo servizio introduce un'evoluzione del modello Plug&Charge, integrando per la prima volta l'autenticazione automatica del veicolo con il pagamento diretto tramite carta di credito, senza necessità di registrazione preventiva a un operatore di ricarica o di sottoscrizione di un contratto. In pratica, il conducente può semplicemente arrivare a una stazione compatibile, collegare il veicolo e avviare la sessione di ricarica con autenticazione e pagamento gestiti in modo completamente automatico. L'attivazione avviene attraverso una configurazione una tantum nell'app my BMW o MINI, che consente poi di utilizzare il servizio su tutta la rete compatibile di Mer in Germania e Austria.

DRIVING
THE ENERGY
TRANSITION

27

KEY

THE
ENERGY
TRANSITION
EXPO

10 → 12
MARCH
2027

RIMINI
EXPO
CENTRE
ITALY

GET A
QUOTE



key-expo.com
#climatefriends

Organized by

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

In collaboration with



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITA[®]
ITALIAN TRADE AGENCY



Simultaneously with



**ITALIA
SOLARE**
Il fotovoltaico è di tutti



**Forum
Tech**

IL MERCATO STA ENTRANDO IN UNA FASE DI CONSOLIDAMENTO IN CUI ALTA POTENZA E SYSTEM INTEGRATION DIVENTANO ELEMENTI CENTRALI. SIEMENS STA SPINGENDO SU SOLUZIONI CHE VANNO OLTRE IL SINGOLO PUNTO DI RICARICA, INTEGRANDO RETE, SOFTWARE E INFRASTRUTTURA IN UN UNICO ECOSISTEMA. UN CAMBIO DI PARADIGMA CHE SI RIFLETTE SOPRATTUTTO NEI SEGMENTI LOGISTICA E TRASPORTO PUBBLICO. «L'HUB DI RICARICA NON VIENE PIÙ GESTITO IN MODO SPERIMENTALE, MA COME SOLUZIONE INDUSTRIALE E STANDARDIZZATA», SPIEGA LUCA RIZZI, COUNTRY BUSINESS UNIT MANAGER E-MOBILITY. E IL MEGAWATT CHARGING RAPPRESENTA IL PROSSIMO PASSO EVOLUTIVO PER L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA: UNA TECNOLOGIA DESTINATA A RENDERE POSSIBILE LA DECARBONIZZAZIONE DEL TRASPORTO PESANTE SU LARGA SCALA



Megawatt charging e integrazione: leve chiave per l'e-mobility

Negli ultimi anni il mercato della ricarica per veicoli elettrici ha attraversato una fase di profonda trasformazione, caratterizzata da una crescita sostenuta ma anche da un progressivo consolidamento degli operatori e da un aumento della complessità lungo tutta la filiera. In questo scenario, Siemens ha progressivamente ridefinito il proprio posizionamento nell'e-mobility, spostando il focus da una logica di prodotto a una visione di sistema, in cui l'infrastruttura di ricarica viene interpretata come parte integrante di un ecosistema energetico più ampio. L'ingresso di nuovi player, la pressione sui costi, le difficoltà autorizzative e i vincoli legati alla disponibilità di potenza in alcune aree hanno accelerato questa evoluzione, contribuendo a ridisegnare le priorità del settore. La traiettoria tecnologica si sta consolidando verso soluzioni fast e ultra-fast, con una crescente centralità della corrente continua e dei sistemi ad alta potenza. In particolare, come spiega nell'intervista Luca Rizzi, Country Business Unit

Manager E-mobility dell'azienda, segmenti come logistica, flotte aziendali e trasporto pubblico locale stanno assumendo un ruolo sempre più centrale nello sviluppo della domanda, favorendo l'adozione di modelli "chiavi in mano" in grado di integrare ricarica, gestione della potenza, connessione alla rete e piattaforme software in un'unica architettura. Secondo la vision di Siemens, in questo contesto il megawatt charging rappresenta uno degli elementi destinati a incidere in modo decisivo sull'elettrificazione del trasporto pesante, abilitando nuovi scenari di utilizzo su scala industriale.

Come è cambiato il mercato e-mobility e, soprattutto, come si è evoluta la strategia di Siemens rispetto allo scenario attuale?

«Il mercato negli ultimi due anni è cambiato in maniera molto significativa. Abbiamo assistito a una fase di forte accelerazione, ma allo stesso tempo a una trasformazione strutturale importante. Da un lato sono entrati numerosi nuovi player, soprattutto CPO, dall'altro si è avviato un processo di selezione e aggregazione piuttosto

marcato. Questo è stato determinato anche da una pressione sui costi molto rilevante, da un aumento della complessità autorizzativa e da vincoli sempre più evidenti sulla disponibilità di potenza in alcune aree. In questo contesto, Siemens ha scelto di adattare il proprio approccio. In particolare, abbiamo superato la logica del charger come elemento standalone, iniziando a considerare l'infrastruttura di ricarica come parte integrante di un ecosistema molto più ampio. Parliamo quindi di un'infrastruttura a 360 gradi, progettata per essere scalabile, affidabile e pienamente integrabile con tutti i processi di elettrificazione, sia nel contesto di un deposito sia nelle operazioni tipiche di un CPO. L'obiettivo è fornire una soluzione che non sia isolata, ma che si inserisca in modo coerente e funzionale all'interno dell'intero sistema energetico.

In che modo l'azienda ha risposto a queste nuove esigenze?

«Siemens ha scelto di abbandonare completamente, almeno in questa fase, il segmento low power. Tutto ciò che riguarda la corrente

LA SCHEDA

SIEMENS

Siemens è uno dei principali player globali nel settore dell'e-mobility, con un'offerta end-to-end dedicata all'elettrificazione dei trasporti. La divisione e-mobility sviluppa soluzioni integrate per la ricarica di veicoli elettrici, combinando hardware, software e servizi lungo l'intero ciclo di vita dell'infrastruttura.

Aree di business principali

Charging hardware: sistemi di ricarica AC e DC per applicazioni pubbliche, private e di flotta, dalle soluzioni mobili ai sistemi ad alta potenza per fast e ultra-fast charging

Depot & fleet charging: soluzioni complete per l'elettrificazione di depositi bus, flotte logistiche e trasporto pesante, con approccio end-to-end

Public charging infrastructure: infrastrutture di ricarica ad alta disponibilità per reti pubbliche e corridoi di trasporto ad alta percorrenza

Software e digital platforms: piattaforme cloud per il monitoraggio, l'ottimizzazione energetica, lo smart charging e la gestione delle flotte elettriche

Lifecycle services: servizi di installazione, manutenzione, assistenza remota, cybersecurity, aggiornamenti e supporto operativo per massimizzare uptime e affidabilità

Sito Web: www.siemens.com/it-it/

Indirizzo: Via Privata Vipiteno, 4
20128 Milano MI

Telefono: 02 2431

alternata è stato temporaneamente messo da parte, per concentrare le risorse esclusivamente sulla ricarica fast e ultra-fast. Il focus è quindi su soluzioni in corrente continua, con un'offerta che parte da sistemi mobili da 40 kW fino ad arrivare al megawatt charging. Quello che abbiamo osservato è che la domanda non riguarda più soltanto il charger come elemento standalone, ma si sta spostando verso soluzioni chiavi in mano. Questo significa integrare in un'unica proposta la ricarica, la gestione della potenza, la connessione alla rete e tutti i servizi digitali associati. È una richiesta che sta crescendo in modo significativo nei segmenti delle flotte, della logistica e dei depositi del trasporto pubblico locale. In questi ambiti, l'infrastruttura non è più gestita in modo sperimentale, ma viene richiesta come soluzione industriale, robusta e standardizzata. Il nostro obiettivo è quindi fornire ai partner un pacchetto completo che consenta il deployment integrale dell'infrastruttura».

C'è una motivazione specifica dietro la scelta di abbandonare la corrente alternata?

«La decisione di mettere temporaneamente da parte la corrente alternata deriva dalla volontà di concentrarci sull'alta potenza, che è il segmento dove oggi vediamo la maggiore domanda. Il mercato è fortemente orientato verso soluzioni in corrente continua. Questo vale sia per applicazioni più semplici, come il sistema mobile da 40 kW collegabile a una presa pentapolare, sia - soprattutto - per i contesti più strutturati, come la logistica e il trasporto pubblico locale, dove la richiesta è sempre più orientata verso potenze elevate per garantire maggiore flessibilità operativa. Va anche considerato che il segmento della ricarica privata si sviluppa prevalentemente in ambito domestico, che richiede un approccio commerciale completamente diverso, tipicamente B2C. Siemens, invece, è fortemente orientata al B2B e opera in maniera ridotta su quel tipo di mercato».

Quali sono i principali elementi distintivi di Siemens rispetto ai competitor?

«L'elemento principale che ci differenzia è la capacità di integrare tutto in un'unica soluzione. Con diversi operatori di trasporto pubblico locale abbiamo realizzato progetti completi che partono dal quadro di media tensione, passano per la bassa tensione e arrivano fino all'infrastruttura di ricarica e al software di gestione. Si tratta di un approccio end-to-end che pochi operatori sono in grado di offrire. Copriamo l'intera catena del valore, dalla cabina fino al sistema software che gestisce colonnine, rete e ottimizzazione energetica. Questo include, ad esempio, la possibilità di ottimizzare i consumi utilizzando l'energia nei momenti più convenienti o di limitare i picchi di potenza per evitare sovraccarichi sulla cabina. È una soluzione a 360 gradi resa possibile dalla nostra capacità di intervenire su ogni componente, dal singolo interruttore fino alla realizzazione di cabine di trasformazione e distribuzione. A questo si aggiunge un tema fondamentale di compatibilità e integrazione: avere un unico interlocutore garantisce coerenza tra i diversi elementi del sistema. Dal punto di vista del Total Cost of Ownership, questo approccio rappresenta un vantaggio concreto. Tutti i componenti sono soggetti a usura e necessitano di manutenzione; poter contare su un unico fornitore semplifica la gestione operativa, incrementa l'efficienza, evitando la frammentazione tra diversi operatori che potrebbero non essere perfettamente coordinati o avere componenti non pienamente compatibili tra loro».

In che modo l'acquisizione di Heliox si è trasformata in una leva strategica nel segmento della ricarica ad alta potenza?

«Heliox è stata un'acquisizione molto importante per Siemens. Ha portato un contributo significativo in termini di know-how, in particolare nello sviluppo delle soluzioni ad alta potenza. Un esempio concreto è rappresentato dalla soluzione SICHARGE Flex, che nasce dall'integrazione tra la tecnologia Flex di Heliox e la nostra piattaforma SICHARGE D per quanto riguarda il dispenser. È stato un connubio particolarmente efficace, che ha rafforzato le capacità tecnologiche di Siemens nella mobilità elettrica, soprattutto nel segmento della corrente continua applicata all'heavy duty e al trasporto pubblico».

Quali sono attualmente le soluzioni che stanno avendo maggiori riscontri sul mercato?

«Il nostro portafoglio si articola principalmente su due prodotti chiave. Il primo è il SICHARGE Flex, che rappresenta la nostra soluzione distribuita ad alta potenza. Si tratta di un sistema che parte da 480 kW e può arrivare fino al megawatt e oltre, consentendo anche applicazioni di megawatt charging tramite satelliti collegati al cabinet di trasformazione. Una delle caratteristiche distintive è la possibilità di installare i satelliti di ricarica fino a 300 metri di distanza dal cabinet, offrendo grande flessibilità nella progettazione dei siti. La seconda soluzione è la SICHARGE D, un sistema all-in-one utilizzato principalmente dai CPO. A queste si aggiunge una soluzione

mobile da 40 kW, facilmente trasportabile e utilizzabile in contesti come depositi e officine. È un prodotto estremamente versatile, collegabile a una presa pentapolare, che consente di erogare rapidamente potenza in contesti operativi. Nel complesso, queste soluzioni permettono di coprire l'intero spettro della ricarica fast e HPC».

Per quanto riguarda la filiera, chi sono oggi i vostri interlocutori principali e come si struttura il vostro approccio al mercato?

«Lavoriamo con diverse tipologie di clienti. Oltre ai CPO con i quali abbiamo un dialogo consolidato da tempo, collaboriamo con aziende che necessitano di soluzioni ad alta potenza per flotte logistiche anche con un numero limitato di punti di ricarica, nonché con operatori di trasporto pubblico locale, segmento in cui abbiamo registrato una crescita molto significativa negli ultimi due anni. Un ruolo sempre più rilevante è quello dei grandi investitori infrastrutturali, che stanno entrando nel mercato, in particolare nel trasporto pubblico locale, proponendo modelli alternativi per supportare l'elettrificazione di depositi e flotte. È un ambito che seguiamo con grande attenzione e con cui stiamo sviluppando collaborazioni concrete. Guardando al futuro, riteniamo che il segmento della logistica pesante, in particolare quello dei camion, avrà una crescita molto significativa in Italia. Stiamo già lavorando con alcuni clienti e avviando interlocuzioni su progetti specifici. È un mercato che, a nostro avviso, vedrà un'accelerazione importante nei prossimi due anni. Un dato indicativo è che nell'ultimo trimestre del 2025 si è registrato un incremento del 50% nelle vendite di camion rispetto ai primi tre trimestri dello stesso anno. Si tratta di un segnale chiaro di una dinamica in forte evoluzione».

Questa crescita è stata trainata da qualche incentivo particolare?

«No, al momento non da incentivi diretti già operativi. Esiste un fondo destinato alla logistica e all'acquisto di camion elettrici, ma non è ancora chiara la sua declinazione attuativa. Sappiamo che è stato previsto e, proprio per questo, stiamo monitorando con grande attenzione gli sviluppi. Un altro elemento che stiamo osservando riguarda l'andamento dei prezzi energetici. L'aumento del costo del petrolio ha determinato un incremento significativo del prezzo del diesel, mentre il prezzo dell'energia alla colonnina è rimasto sostanzialmente stabile. Questa divergenza tra



«Guardando al futuro, riteniamo che il segmento della logistica pesante, in particolare quello dei camion, avrà una crescita molto significativa in Italia. Stiamo già lavorando con alcuni clienti e avviando interlocuzioni su progetti specifici»

LA GAMMA DI SIEMENS

SICHARGE FLEX

SICHARGE FLEX è un sistema di ricarica DC ad alta potenza per flotte, depositi e infrastrutture lungo i corridoi di trasporto. Basato su un'architettura distribuita che separa unità di potenza e dispenser, consente una gestione dinamica dell'energia e una progettazione flessibile del sito. Il sistema offre potenze da 480 kW a 1,68 MW, con erogazione fino a 1.500 A e supporto agli standard CCS e MCS, risultando adatto anche ai veicoli heavy-duty. I dispenser possono essere installati fino a 300 metri dall'unità centrale, mentre l'architettura modulare consente di ampliare l'infrastruttura in base alla crescita della domanda.



HELIOX MOBILE

Heliox Mobile è una soluzione di ricarica rapida DC pensata per massima flessibilità operativa in contesti di flotta, manutenzione e test per autobus, camion e veicoli elettrici. Integrata nell'offerta e-mobility Siemens, è completamente mobile e plug-and-play, utilizzabile senza installazioni fisse. Il sistema eroga fino a 40 kW e consente ricarica rapida in scenari temporanei o dinamici. La struttura compatta e trasportabile permette l'impiego in depositi, officine, aree di test ed eventi, adattandosi rapidamente alle esigenze operative. Può essere collegato direttamente a una presa AC standard, avviando la ricarica senza configurazioni complesse né infrastrutture dedicate.



SICHARGE D

SICHARGE D è una soluzione di ricarica rapida DC per infrastrutture pubbliche e applicazioni ad alta intensità operativa. Il sistema eroga fino a 400 kW e gestisce dinamicamente la distribuzione della potenza tra più punti di ricarica, ottimizzando tempi di servizio ed efficienza dell'impianto. Supporta tensioni fino a 1.000 V e fino a 600 A per uscita, risultando adatto sia al passenger charging sia ai veicoli pesanti. L'architettura modulare consente configurazioni flessibili e aggiornamenti sul campo, mentre la compatibilità OCPP garantisce interoperabilità con piattaforme e sistemi dei CPO. Sono inoltre presenti funzioni di monitoraggio remoto e diagnostica avanzata per migliorare affidabilità e continuità di servizio.



prezzo alla pompa e prezzo alla colonnina può diventare un fattore abilitante per il passaggio all'elettrico, in particolare nel segmento dei camion. In Nord Europa, infatti, la logistica pesante elettrica sta già prendendo piede in maniera concreta. Alcuni grandi operatori stanno tracciando la strada, avendo già avviato l'utilizzo di camion elettrici nelle proprie operazioni logistiche.

In che modo viene gestito il rapporto con i clienti? Seguite anche tutta la parte progettuale?

«Stiamo strutturando l'organizzazione proprio per rispondere a questa esigenza. Stiamo potenziando sia l'area execution sia quella commerciale, perché prevediamo un aumento significativo di progetti complessi, che richiederanno competenze avanzate di project management e la gestione di molteplici interlocutori. Il rafforzamento dell'area commerciale va nella direzione di garantire un supporto sempre più efficace e continuativo a tutti i nostri clienti, accompagnandoli lungo tutte le fasi del progetto, dalla definizione iniziale fino alla realizzazione».

Guardando invece all'evoluzione tecnologica, quali sono le innovazioni su cui siete prevalentemente focalizzati?

«Il vero punto di svolta sarà il megawatt charging. Lo sviluppo di stazioni di ricarica ad altissima potenza lungo le principali arterie di trasporto rappresenterà un passaggio chiave per l'elettrificazione del trasporto merci su larga scala. Parallelamente, stiamo investendo in modo significativo sulla cybersecurity, perché l'aumento della complessità e della digitalizzazione delle infrastrutture porta con sé nuovi rischi che devono essere gestiti in maniera strutturata. Un altro ambito fondamentale è la standardizza-

zione delle soluzioni, che consente di abilitare economie di scala e migliorare la competitività. A questo si affianca il tema dell'interoperabilità, che garantisce la piena fruibilità delle infrastrutture da parte di tutti gli operatori e di tutti i produttori di veicoli, siano essi auto, bus o mezzi pesanti. Rimane poi centrale il tema dell'affidabilità. Un'infrastruttura di ricarica deve essere stabile e performante, perché è su quella che si basa l'operatività quotidiana degli utenti. Questo vale in particolare per il trasporto pubblico locale: a Cagliari, ad esempio, l'operatore ha completamente abbandonato i bus endotermici a favore di soluzioni elettriche e a idrogeno. In un contesto di questo tipo eventuali criticità sull'infrastruttura si tradurrebbero direttamente nell'impossibilità di garantire il servizio».

Anche la vostra piattaforma software di gestione rappresenta un asset particolarmente strategico...

«Stiamo investendo in modo molto rilevante sulla componente software, sia lato backend sia lato gestione operativa. Per quanto riguarda il backend, siamo in grado di monitorare ogni charger installato con un livello di granularità estremamente elevato, fino al minuto. Questo ci consente non solo di analizzare il comportamento dell'infrastruttura in tempo reale, ma anche di sviluppare logiche predittive, individuando in anticipo eventuali anomalie o segnali di degrado. La root cause analysis è un elemento centrale nella gestione di una rete di ricarica e rappresenta uno degli ambiti in cui il nostro software offre prestazioni particolarmente avanzate. Accanto a questo, disponiamo di una piattaforma dedicata alla gestione dei depositi e delle flotte, pensa-

ta per contesti logistici e di trasporto. Questo strumento consente una gestione a 360 gradi dell'infrastruttura e dei veicoli, integrandosi con i sistemi IT del cliente, inclusi quelli di billing e amministrativi. Attraverso questa piattaforma è possibile implementare logiche di smart charging, gestire i turni dei veicoli e pianificare la ricarica in funzione dello stato di carica. Inoltre, abilita funzionalità avanzate di energy management, come la ricarica nelle fasce orarie più convenienti o l'integrazione con impianti fotovoltaici. Una volta integrati charger e flotta all'interno del sistema, il cliente dispone di una visione completa e di un controllo totale sull'intero ecosistema».

Quali sono oggi le principali criticità che riscontrate sul mercato italiano e quali fattori stanno rallentando la transizione?

«Il principale collo di bottiglia resta la complessità autorizzativa. Nei progetti che sviluppiamo con i CPO, spesso il ritardo maggiore si registra nella fase di energizzazione, legata alla connessione alla rete di trasmissione nazionale. Siamo consapevoli che sono in corso importanti investimenti su queste infrastrutture, ma nel frattempo stiamo sviluppando soluzioni alternative, come l'integrazione di sistemi di accumulo BESS, per mitigare questi vincoli. La disponibilità in bassa tensione è generalmente più accessibile, mentre in media tensione si riscontrano difficoltà in alcune aree, soprattutto in termini di capacità disponibile. Un altro elemento critico è l'incertezza regolatoria. È necessario avere maggiore chiarezza sulla direzione normativa. Un esempio concreto riguarda la differenza tariffaria tra bassa e media tensione: in media tensione i CPO devono sostenere un costo fisso legato alla potenza disponibile, mentre in bassa tensione questo costo è incorporato nella tariffa. Questo rappresenta un disincentivo allo sviluppo di infrastrutture ad alta potenza alimentate in media tensione. Si tratta di un aspetto che, a nostro avviso, dovrebbe essere regolato in modo più coerente, considerando che il mercato sta andando chiaramente verso soluzioni ad alta potenza. Parallelamente, l'integrazione di sistemi BESS e di produzione da fonti rinnovabili rappresenta un'opportunità significativa. Pensiamo, ad esempio, a hub dotati di pensiline fotovoltaiche in grado di alimentare sistemi di accumulo. Siemens è in grado di coprire l'intera filiera tecnologica anche in questo ambito, offrendo soluzioni integrate che possono avere un impatto diretto anche sulla struttura tariffaria».

Come valutate invece l'evoluzione delle immatricolazioni di auto elettrica in Italia nei prossimi mesi?

«Riteniamo fondamentale che, sia a livello europeo sia nazionale, venga garantita continuità agli incentivi per l'elettrificazione. Il settore automotive ha sostenuto investimenti molto rilevanti in ricerca e sviluppo per portare sul mercato veicoli efficienti e con autonomie adeguate. Tuttavia, è necessario supportare la diffusione di queste soluzioni anche sul mercato privato. Un esempio interno è rappresentato da Siemens, che ha stabilito l'obiettivo di elettrificare completamente la propria flotta aziendale entro il 2030. Più in generale, sarà fondamentale garantire stabilità normativa, semplificazione dei processi autorizzativi e di connessione alla rete, oltre a un allineamento efficace tra politiche energetiche e strumenti di incentivazione, sia lato veicoli sia lato infrastrutture. La crescita del mercato elettrico dovrà essere progressiva e costante nel tempo, evitando picchi episodici legati a incentivi temporanei, come quello registrato a marzo con un incremento del 75% delle immatricolazioni, trainato dai bonus dell'ultimo trimestre 2025. L'obiettivo deve essere una crescita strutturale e sostenibile negli anni».



Ricarica domestica e tariffe: ecco come le multiutility stanno ridefinendo l'ecosistema e-mobility

La diffusione della mobilità elettrica in Italia sta progressivamente ridefinendo il ruolo delle multiutility, sempre più orientate a costruire ecosistemi energetici integrati in grado di accompagnare il cliente lungo l'intero percorso di elettrificazione. In questo contesto, la ricarica domestica emerge come uno snodo strategico, non solo per la sua centralità nell'esperienza d'uso dell'auto elettrica, ma anche per le opportunità di ottimizzazione economica che può generare attraverso offerte tariffarie dedicate e soluzioni tecnologiche evolute. Negli ultimi anni, l'evoluzione delle tariffe luce per uso domestico ha seguito una traiettoria chiara: superare il modello standardizzato per approdare a formule sempre più flessibili, dinamiche e integrate con i comportamenti di consumo. L'ingresso della mobilità elettrica tra i principali driver della domanda energetica domestica ha accelerato questo processo, spingendo gli operatori a sviluppare proposte in grado di valorizzare le specificità della ricarica casalinga. Il risultato è un panorama articolato, in cui la convenienza non deriva esclusivamente dal prezzo dell'energia, ma dalla capacità di orchestrare consumi, tecnologie e abitudini in modo intelligente. Un primo elemento distintivo riguarda l'integrazione tra tariffa e gestione digitale della ricarica. Alcuni operatori hanno sviluppato soluzioni in cui l'ottimizzazione dei costi avviene in modo automatico, senza richiedere un intervento attivo da parte dell'utente. È il caso dell'approccio basato su sistemi di smart charging integrati nelle app energetiche, che consentono di impostare parametri come il livello di carica desiderato o l'orario entro cui completare la ricarica, lasciando poi al sistema

LA DIFFUSIONE SEMPRE MAGGIORE DELL'AUTO ELETTRICA STA TRASFORMANDO L'OFFERTA ENERGETICA DOMESTICA SPINGENDO I FORNITORI DI ENERGIA VERSO MODELLI SEMPRE PIÙ INTEGRATI. TRA SMART CHARGING, TARIFFE DINAMICHE E INTEGRAZIONE CON IL FOTOVOLTAICO, LA RICARICA CASALINGA DIVENTA UN NODO STRATEGICO, NON SOLO PER CONTENERE I COSTI, MA ANCHE PER LA GESTIONE INTELLIGENTE DEI CONSUMI. UN'EVOLUZIONE CHE RIDEFINISCE IL RAPPORTO TRA ENERGIA E MOBILITÀ AUMENTANDO SENSIBILMENTE LA CONVENIENZA

il compito di selezionare le fasce orarie più convenienti. In questo modello, la tariffa non è più un elemento statico, ma diventa parte di un sistema dinamico che massimizza il risparmio sfruttando la variabilità dei prezzi e le ore a minor costo, tipicamente quelle notturne e festive. Le stime indicano che, in presenza di un utilizzo medio annuo, il risparmio può raggiungere valori significativi rispetto alle offerte tradizionali. Parallelamente, si consolida un secondo filone evolutivo che lega la ricarica domestica alla produzione di energia rinnovabile. L'integrazione tra impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo - fisici o addirittura virtuali - e tariffe dedicate consente di ridurre ulteriormente il costo dell'energia utilizzata per la mobilità. In queste configurazioni, l'auto elettrica diventa parte di un ecosistema domestico più ampio, in cui l'energia autoprodotta può essere utilizzata direttamente o "stoccata" sotto forma di credito energetico da impiegare nelle ore serali o nei periodi di minore produzione. Le offerte più evolute combinano componenti tariffarie stagionali, servizi di batteria virtuale e incentivi fiscali, contribuendo a rendere la ricarica domestica una leva concreta di risparmio lungo tutto l'anno.

L'importanza delle tariffe dinamiche

Un ulteriore elemento di innovazione è rappresentato dalle tariffe indicizzate e orarie, che trasferiscono al cliente finale la possibilità di beneficiare delle fluttuazioni del mercato elettrico. In questo caso, la convenienza è strettamente legata alla capacità - automatizzata o consapevole - di concentrare i consumi nei momenti in cui il prezzo dell'energia è più basso. L'adozione di queste formule, soprattutto se abbinata a tecnologie di gestione intelligente, permette di trasformare la ricarica domestica in un'attività altamente ottimizzata, allineata alle dinamiche del sistema elettrico nazionale. Accanto a queste soluzioni, emergono anche modelli tariffari più mirati e di immediata comprensione per il cliente finale, come quelli che prevedono agevolazioni concentrate in specifiche giornate o fasce temporali. In questi casi, la leva della convenienza si basa sulla possibilità di pianificare i consumi in modo semplice, sfruttando finestre temporali particolarmente vantaggiose. Si tratta di approcci che rispondono alle esigenze di segmenti specifici di utenti, come chi percorre distanze contenute e può concentrare la ricarica

E.ON Un'offerta su misura per chi guida in elettrico

In Italia, E.ON propone un approccio alla mobilità elettrica domestica che supera il tema delle sole tariffe: la ricarica diventa un'esperienza ripensata, in cui la tecnologia ottimizza i costi in modo automatico, senza intervento del cliente. Il cuore di questa visione è Car Connect, il servizio digitale integrato nella E.ON App. Il cliente imposta il livello di carica desiderato e l'orario entro cui la ricarica deve essere completata: il sistema gestisce ogni sessione in autonomia, attivando la ricarica nei momenti in cui l'energia costa meno, in base alla tariffa applicata. Questa tecnologia trova piena applicazione in E.ON Luce Drive Smarty, l'offerta costruita intorno alle abitudini di chi ricarica a casa. La struttura tariffaria (per i contatori per fasce) premia le ore notturne e i festivi: è in queste fasce orarie che Car Connect concentra automaticamente le ricariche. Il risparmio può arrivare fino al 25%* dei costi annui rispetto a una tariffa standard. Offerta e servizio digitale sono pensati per funzionare in modo integrato, con l'obiettivo di rendere ogni ricarica più conveniente. Da giugno, questa esperienza si completa con un ecosistema digitale unificato: ricarica dell'auto e servizi energetici domestici sono ora disponibili all'interno della stessa app.

*Le stime si basano su un'auto elettrica di medie dimensioni con batteria di circa 60 kWh e autonomia indicativa di circa 350 km, per un utilizzo annuo di riferimento di 15.000 km (circa 43 sessioni di ricarica equivalente).



in momenti prestabiliti, contribuendo comunque a ridurre il costo complessivo della mobilità elettrica. Nel loro insieme, queste offerte testimoniano un cambiamento strutturale: la ricarica domestica non è più un semplice "uso" dell'energia, ma diventa un ambito progettuale in cui convergono tariffazione, tecnologia e sostenibilità. Questo aspetto è particolarmente rilevante se si considerano i dati più recenti sull'installato di infrastrutture domestiche. Secondo le analisi del Politecnico di Milano - Energy & Strategy, nel 2025 il numero di wallbox residenziali in Italia ha continuato a crescere in modo significativo, confermando come la casa rappresenti il principale luogo di ricarica per gli utenti elettrici. Questa tendenza rafforza il ruolo delle multiutility come partner chiave nella transizione, chiamate a offrire soluzioni sempre più integrate e orientate all'efficienza. In questo scenario, anche la continuità tra ricarica domestica e pubblica assume un valore strategico. Alcuni operatori stanno sviluppando ecosistemi che consentono di accedere a reti di ricarica diffuse sul territorio attraverso applicazioni dedicate, spesso con condizioni economiche vantaggiose per i clienti già attivi sul fronte domestico. Questa integrazione contribuisce a semplificare l'esperienza complessiva della mobilità elettrica, riducendo le barriere all'adozione e aumentando la percezione di convenienza.

SORGENIA Wallbox e fotovoltaico per aumentare la convenienza



L'evoluzione delle offerte energetiche per l'e-mobility riflette il cambio di paradigma che ha portato i player del mercato a trasformarsi da fornitori di energia a ecosistemi integrati di servizi. Sorgenia ha sviluppato una strategia dedicata al segmento domestico, pensata soprattutto per i clienti che possiedono o stanno valutando l'acquisto di un'auto elettrica. Le soluzioni proposte puntano su convenienza, flessibilità e innovazione, offrendo risposte concrete alle nuove esigenze. Un tratto distintivo dell'offerta è rappresentato dalle tariffe luce indicizzate al PUN orario che consentono di sfruttare la variabilità dei prezzi dell'energia nelle diverse ore della giornata. Così, i clienti possono ottimizzare i costi di ricarica domestica, scegliendo le fasce orarie più convenienti. È inoltre possibile integrare l'offerta con soluzioni tecnologiche come

impianti fotovoltaici e wallbox domestiche, offerte da Sorgenia Green Solutions a condizioni competitive, che favoriscono un modello di ricarica sempre più sostenibile e indipendente. Sul fronte della ricarica pubblica, Sorgenia mette a disposizione l'app MyNextMove che consente l'accesso a oltre il 90% dei punti di ricarica in Italia. I clienti con contratto Luce e/o Gas possono inoltre beneficiare di uno sconto del 10% sul costo delle ricariche, assicurando così una continuità tra l'esperienza domestica e la mobilità sul territorio. In ottica futura, Sorgenia sta sperimentando soluzioni innovative come lo smart charging, in test con alcuni clienti che potrebbe consentire una gestione ancora più efficiente e automatizzata dei consumi per la ricarica domestica.

Anche l'installatore deve diventare "smart"

Un aspetto spesso sottovalutato, ma destinato a diventare sempre più centrale, riguarda il ruolo degli installatori. Questi professionisti si trovano infatti in una posizione privilegiata per orientare le scelte dei clienti, non solo dal punto di vista tecnico, ma anche in relazione alle opportunità offerte dal mercato energetico. La possibilità di abbinare l'installazione di una wallbox a una tariffa dedicata rappresenta un elemento di valore aggiunto che può influenzare in modo significativo la decisione finale. In questo senso, le offerte delle multiutility diventano uno strumento operativo per gli installa-

EDISON ENERGIA I vantaggi dell'innovativa batteria virtuale

Edison Energia è al fianco degli italiani per promuovere una mobilità più sostenibile, con soluzioni semplici e vantaggiose. Per questo ha rafforzato l'offerta per la ricarica domestica dell'auto, Edison Plug&Go, abbinandola a My Sun Pro, il fotovoltaico Edison Eletto Prodotto dell'Anno 2026 (Ricerca Circa 2026 su 12.000 consumatori in Italia, su servizi candidati, prodottodellanno.it cat. Servizi Energetici Pannelli Fotovoltaici). My Sun Pro è l'offerta "chiavi in mano" per famiglie che vogliono auto-produrre energia in modo sostenibile, con un risparmio concreto tutto l'anno. Grazie all'offerta Edison My Sun Pro Luce i clienti beneficiano di una tariffa agevolata nei mesi più freddi, quando l'impianto non raggiunge il massimo della performance, e dell'innovativa batteria virtuale: una riserva di energia scontata da usare la sera. Abbinando l'offerta Plug&Go al fotovoltaico My Sun Pro il cliente può accedere alla tariffa agevolata con batteria virtuale per ricaricare l'auto a costo ridotto, ottimizzare la fonte di prelievo di energia grazie al sistema di ricarica intelligente e risparmiare sull'acquisto grazie all'IVA al 10% (anziché al 22% in caso di acquisto separato dal fotovoltaico). Una soluzione completa per la mobilità sostenibile. L'offerta Edison My Sun Pro prevede per i primi 12 mesi l'applicazione di un Corrispettivo per il Consumo (perdite di rete incluse) calcolato come somma del PUN Index GME e del contributo al consumo differenziato per il periodo "marzo - ottobre" e "novembre - febbraio" più un Corrispettivo Annuo. Dopo i primi 12 mesi, le condizioni potrebbero essere prorogate o modificate, salvo recesso. Durata condizioni economiche: 12 mesi. Per i primi 12 mesi verrà applicato un Corrispettivo per il Consumo (comprensivo delle perdite di rete) calcolato come somma del PUN Index GME (media mensile per ciascuna fascia oraria) e del contributo al consumo differenziato tra mesi estivi (da marzo a ottobre compresi) e mesi

invernali (da novembre a febbraio compresi). Sarà applicato inoltre un Corrispettivo Annuo. Dopo i primi 12 mesi, le condizioni dell'offerta potrebbero essere prorogate o modificate, salva la facoltà di recesso. Il meccanismo della batteria virtuale prevede invece uno sconto sul Corrispettivo per il Consumo (perdite di rete incluse) su una quantità predefinita di kWh in F3, in base alla taglia dell'impianto fotovoltaico. Calcolato in base alla struttura di prezzo dell'offerta, prendendo come riferimento il minimo tra la media mensile dei valori orari assunti dal PUN Index GME all'interno della fascia F3 e il "PUN Max" contrattualmente definito (servizio incluso per 5 anni). L'attivazione dell'offerta Edison My Sun Pro Luce è necessaria per usufruire della Batteria Virtuale, un servizio incluso per 5 anni che garantisce uno sconto sul Corrispettivo per il Consumo (perdite di rete incluse) su una quantità predefinita di energia consumata in fascia F3 (da lunedì a sabato, dalle 00.00 alle 7.00 e dalle 23.00 alle 24.00; domenica e festivi, tutte le ore della giornata): fino a 3.000 kWh per impianti <= 3,5 kWp; fino a 4.500 kWh per impianti > 3,5 e <= 6,5 kWp; fino a 6.000 kWh per impianti con potenza > 6,5 kWp. Lo sconto è calcolato in base alla struttura di prezzo dell'offerta Edison My Sun Pro Luce, prendendo come riferimento, nel mese di prelievo, il minimo tra la media mensile dei valori orari assunti dal PUN Index GME all'interno della fascia F3 e il "PUN Max" contrattualmente definito.



Termini e condizioni presso i negozi Edison oppure su edisonenergia.it.

UNOENERGY DRIVE

Un modello integrato per supportare l'e-mobility

Il mercato delle forniture domestiche per auto elettriche è in piena trasformazione. Unoenergy Drive, società del Gruppo Unoenergy specializzata in soluzioni integrate per la mobilità elettrica – chiavi in mano – che permettono a privati, condomini e imprese di autoprodurre e gestire energia in modo efficiente e sostenibile: dal fotovoltaico alle colonnine di ricarica per veicoli elettrici. Con il sistema di ricarica di Unoenergy Drive, che integra oltre 2.500 punti in 243 città, il Gruppo risponde dunque alle esigenze di una mobilità green sempre più diffusa, facilitando l'accesso alle tecnologie e aiutando i clienti a ottimizzare al massimo l'investimento effettuato. Le soluzioni disponibili si rivolgono anche alle flotte aziendali per consentire la gestione centralizzata delle ricariche e la possibilità per i dipendenti di "rifornirsi" anche a casa. Tra le soluzioni più recenti, l'offerta luce "Domenica Gratis" consente ai clienti privati con ricarica domestica di beneficiare dell'azzeramento della componente energia in una giornata tradizionalmente più libera. L'opzione risulta particolarmente vantaggiosa per chi utilizza un'auto elettrica con percorrenze abituali medio-basse, poiché permette di ridurre

il costo complessivo della ricarica di casa concentrando parte dei consumi nel giorno in cui l'energia è a costo zero. L'offerta prevede inoltre Luce Ethica 100% solare certificata VEGANOK, che garantisce una produzione rispettosa dell'ambiente e mondo animale.

**Offerta valida esclusivamente per clienti domestici dotati di contatore elettronico di seconda generazione (2G). La domenica, il prezzo della componente energia, relativa alla quota variabile della componente vendita e comprensiva delle perdite di rete, è scontato del 100% e pertanto pari a 0 €/kWh. Invariate tutte le altre componenti, inclusa la quota fissa di vendita, applicate come da Condizioni Tecnico-Economiche dell'offerta. Maggiori dettagli, limitazioni e la documentazione contrattuale completa disponibili su unoenergy.it e presso gli Unoenergy Point.*



tori, che possono proporre soluzioni complete e ottimizzate, aumentando la soddisfazione del cliente e differenziando la propria proposta. Guardando al futuro, è evidente come il confine tra fornitura energetica e servizi per la mobilità sia destinato a diventare sempre più sfumato. Le sperimentazioni in corso sullo smart charging, l'integrazione con sistemi di accumulo e l'evoluzione delle tariffe verso modelli sempre

più dinamici indicano una direzione chiara: trasformare la ricarica domestica in un elemento attivo del sistema energetico, capace di contribuire all'equilibrio della rete e, al tempo stesso, di generare valore economico per il cliente finale. In conclusione, le tariffe domestiche dedicate alla ricarica dell'auto elettrica rappresentano oggi una leva concreta per favorire la transizione verso la mobilità sostenibile. Non si tratta

più soltanto di ridurre il costo dell'energia, ma di ripensare l'intero modello di consumo, sfruttando tecnologie e soluzioni integrate per rendere la ricarica più efficiente, conveniente e accessibile. In questo processo, le multiutility stanno assumendo un ruolo sempre più centrale, contribuendo a costruire un ecosistema in cui la casa diventa il fulcro di una nuova relazione tra energia e mobilità.

ER



Scopri la vera libertà della ricarica ultrarapida Huawei!
Visita il Sito





Infrastrutture, digitale e alta potenza: i pilastri di Power2Drive 2026

DALLA RICARICA MEGAWATT PER IL TRASPORTO PESANTE ALLA GESTIONE INTELLIGENTE DEI FLUSSI ENERGETICI, POWER2DRIVE EUROPE 2026, IN PROGRAMMA A MONACO DI BAVIERA DAL 23 AL 25 GIUGNO, METTE IN SCENA LE TECNOLOGIE CHE STANNO RIDEFINENDO L'E-MOBILITY. LA FIERA EVIDENZIA IL RUOLO CRESCENTE DI SOFTWARE, SERVIZI E INTEGRAZIONE CON LE RINNOVABILI, OFFRENDO UNA FOTOGRAFIA AGGIORNATA DELLE TRASFORMAZIONI IN ATTO NEL SETTORE

Nel panorama europeo della transizione energetica e della mobilità sostenibile, la nuova edizione di Power2Drive Europe 2026 si prepara a rappresentare uno dei principali momenti di sintesi tra innovazione tecnologica, sviluppo industriale e visione strategica. L'appuntamento è fissato dal 23 al 25 giugno presso il Messe München, all'interno di The smarter E Europe 2026, la più ampia piattaforma europea dedicata all'energia.

In questo contesto, la manifestazione si conferma come hub internazionale per tutti gli attori della filiera della ricarica e della mobilità elettrica, riunendo produttori, sviluppatori, utility, operatori di infrastrutture, fornitori di servizi e decisori pubblici. I numeri attesi restituiscono chiaramente la dimensione dell'evento e il suo peso specifico nel settore. Sono previsti circa 375 espositori per Power2Drive Europe, inseriti in un ecosistema che supera i 2.800 espositori complessivi e che occupa una superficie di circa

200mila metri quadrati. L'area specifica dedicata alla manifestazione si estende su oltre 23mila metri quadrati, mentre l'affluenza complessiva stimata supera le 100mila presenze. Si tratta di un bacino altamente qualificato, composto da sviluppatori di progetti, system integrator, operatori di punti di ricarica, fleet manager, utility, investitori e rappresentanti istituzionali, a conferma del posizionamento B2B dell'evento e della sua capacità di generare networking e opportunità concrete di business. Il focus espositivo si articola attorno a tre macro-aree che riflettono l'evoluzione dell'intero comparto: infrastrutture di ricarica, mobilità elettrica e integrazione dei sistemi. La prima rappresenta il cuore tecnologico della fiera, con una panoramica completa che spazia dalle wallbox residenziali ai sistemi di ricarica ad alta potenza, includendo componentistica, elettronica di potenza, software di gestione e soluzioni per il pagamento e l'accesso. Accanto a questo, il segmento e-mobility amplia lo sguardo ai veicoli elettrici in tutte le loro declinazioni, dalle autovetture ai mezzi commerciali, fino alle tecnologie emergenti legate all'idrogeno e alle batterie. Completa il quadro l'area dedicata ai servizi e all'integrazione, che



LA MAPPA DELLA MANIFESTAZIONE



PAD. B4 - STAND 230 SOLPLANET

Smart EV Charging integrato con fotovoltaico e accumulo

In occasione di Power2Drive / Intersolar, Solplanet presenta la sua soluzione avanzata per la ricarica dei veicoli elettrici, perfettamente integrata con inverter e sistemi di accumulo. L'EV Charger Solplanet è progettato per massimizzare l'autoconsumo di energia solare, consentendo una ricarica intelligente, efficiente e sostenibile. Grazie alla comunicazione diretta con inverter e batteria, il sistema ottimizza i flussi energetici in tempo reale, riducendo i costi e migliorando l'indipendenza energetica. La soluzione è ideale per applicazioni residenziali e commerciali, offrendo installazione semplice, gestione intuitiva e monitoraggio completo tramite piattaforma dedicata. Il team Solplanet sarà a disposizione per presentare tutte le novità e supportare i professionisti nello sviluppo di progetti per la mobilità elettrica.



PAD. B4 - STAND 450

ZCS

Stazione di ricarica rapida compatta per ambito commerciale e industriale

La ZCS DC MOBOX 40 kW è una soluzione di ricarica in corrente continua progettata per contesti commerciali e industriali che richiedono prestazioni elevate in spazi contenuti. Grazie alla potenza nominale di 40 kW e a un'efficienza massima del 95,5%, consente tempi di ricarica ridotti, contribuendo a migliorare la rotazione dei veicoli e l'operatività delle infrastrutture di mobilità elettrica. Il sistema si distingue per un'architettura modulare che facilita le attività di manutenzione e garantisce continuità di servizio. Il design compatto, abbinato alla possibilità di installazione sia a parete sia su supporto dedicato, lo rende adatto a diversi scenari applicativi, dai parcheggi aziendali alle aree pubbliche ad alta frequentazione.

L'interfaccia utente è gestita tramite un display touch a colori da 10 pollici che assicura un'interazione intuitiva, supportata da indicatori LED per lo stato di funzionamento. Dal punto di vista della connettività, la MOBOX integra Wi-Fi, Ethernet e 4G e supporta il protocollo OCPP 1.6 JSON, consentendo una piena integrazione con piattaforme di gestione e sistemi di supervisione. Le modalità di attivazione della ricarica sono flessibili e includono app dedicata, QR code, RFID e POS opzionale, facilitando l'accesso sia in contesti privati sia aperti al pubblico.

La sicurezza operativa è garantita da un ampio set di protezioni elettriche, dal dispositivo RCD di tipo A e da un grado di protezione IP54 contro polvere e acqua, oltre a una resistenza agli urti IK10. Il contatore MID integrato consente una misurazione certificata dei consumi, aspetto rilevante per applicazioni di fatturazione e rendicontazione energetica.



evidenza come la mobilità elettrica stia progressivamente diventando parte di un ecosistema energetico più ampio, in cui digitalizzazione, gestione intelligente dei carichi e interazione con le fonti rinnovabili giocano un ruolo centrale. Proprio questa integrazione rappresenta uno dei fili conduttori dell'edizione 2026. La convergenza tra produzione energetica distribuita, sistemi di accumulo e infrastrutture di ricarica sta ridefinendo i modelli operativi del settore. Le soluzioni che saranno presentate in fiera evidenziano una crescente capacità di orchestrare i flussi energetici in tempo reale, ottimizzando l'autoconsumo e riducendo i costi operativi. In questo scenario, la ricarica dei veicoli elettrici non è più un elemento isolato, ma diventa un nodo attivo all'interno di reti intelligenti, in grado di interagire con edifici, impianti fotovoltaici e sistemi di storage.

ER

PAD. B6 - STAND 220

GO-E

Soluzioni in AC per ogni esigenza

La Power2Drive a Monaco è ormai un punto fermo nel calendario go-e, che quest'anno attende i visitatori come sempre con un pacchetto olistico e innovativo per il futuro della mobilità elettrica. L'azienda metterà in evidenza progetti realizzati in tutta Europa con go-e Charger PRO e go-e Charger CORE - le wallbox di punta per la ricarica professionale sia mono- che trifase, equipaggiate con un hardware bidirezionale e interfacce aperte per la massima compatibilità a livello di sistema. Non mancano dettagli sui numerosi Partner di integrazione con cui go-e ha deciso di formare veri e propri ecosistemi smart: dalla fatturazione, alla gestione dell'energia, fino all'organizzazione di flotte aziendali. A livello di hardware sarà presente anche il go-e Controller MAX: l'ultima versione del dispositivo per il bilanciamento dinamico, l'efficientamento energetico e la ricarica con surplus fotovoltaico, ora disponibile per amperaggi fino a 5000 A, per coprire anche i progetti più ambiziosi. Ovviamente i visitatori potranno anche sperimentare go-e Portal, il backend gratuito di casa go-e che grazie alla semplicità d'uso e la possibilità di aggiungere un numero illimitato di utenti, si propone come uno dei software più avanzati per sostenere il lavoro di installatori e gestori dei punti di ricarica.



PAD. B6 - STAND 370

PLUS EV-CHARGE Scocca in acciaio e schermo Lcd

Tra le novità proposte da Plus EV-Charge nel corso della fiera di Monaco sarà presente il nuovo modello di colonnina T-1000 Evo, che prevede tra le principali novità la presenza di uno schermo Lcd a colori da 7 pollici in grado di generare QR Code dinamici in ottemperanza alla normativa Afir, oltre che di visualizzare le tariffe e di prevedere la predisposizione per pagamento con Pos come optional. Tratto distintivo del dispositivo è anche il design, caratterizzato da una scocca interamente realizzata in acciaio Inox 430 oppure 316L. La colonnina, ideale anche per la ricarica privata condivisa, prevede la possibilità di integrare una o due prese di Tipo 2 per la ricarica in AC fino a 22 kW di potenza. Supporta la connettività via 4G, LTE, Ethernet (su richiesta) oppure via Wi-Fi. La T-1000 Evo nasce con predisposizione per il protocollo ISO15118-20 ed è quindi compatibile con la tecnologia Plug&Charge e con future applicazione Vehicle to grid.

PAD. B6 - STAND 110

SUNGROW

Un sistema compatto e affidabile per la ricarica fast

Il modello IDC80E è una soluzione di ricarica in corrente continua progettata per garantire elevate prestazioni, affidabilità e massima flessibilità d'impiego in ambito professionale. Disponibile nelle versioni da 49,9 kW, 60 kW e 80 kW, questo caricatore rappresenta una delle proposte più complete sul mercato grazie alla combinazione di potenza, efficienza e robustezza costruttiva. Realizzato con un involucro in alluminio ad alta resistenza, IDC80E offre un grado di protezione IP65 e una certificazione anticorrosione C5, risultando ideale anche per installazioni in ambienti esterni e condizioni climatiche complesse. Il sistema è progettato per una lunga durata operativa superiore ai dieci anni e non richiede manutenzioni frequenti, grazie all'assenza di filtri antipolvere da sostituire. Dal punto di vista prestazionale, il dispositivo raggiunge un'efficienza massima del 97% e supporta un ampio range di tensione in ingresso da 150 a 1000 Vdc, garantendo compatibilità con diversi scenari applicativi, inclusi sistemi fotovoltaici con accumulo. La gestione dinamica del carico consente di ottimizzare l'erogazione dell'energia, migliorando l'efficienza complessiva dell'infrastruttura di ricarica. L'esperienza utente è al centro del progetto: il display touch a colori da 10,1 pollici, il sistema di gestione dei cavi e le molteplici opzioni di autenticazione, tra cui RFID, QR code e pagamenti digitali opzionali, rendono l'utilizzo semplice e intuitivo. La connettività avanzata tramite Ethernet, Wi-Fi e 4G, unita al supporto dei protocolli OCPP, consente un'integrazione completa nei sistemi di gestione centralizzati. IDC80E si distingue infine per la sua versatilità installativa, potendo essere montato a parete, su piedistallo o su carrello, adattandosi con facilità a contesti pubblici e privati.



PAD. B6 - STAND 230

INGETEA

Una gamma completa e una novità per proteggere i connettori

RAPID 420 è una soluzione di ricarica ultraveloce pensata per infrastrutture ad alto traffico e nuovi modelli di mobilità elettrica. Con una potenza massima di 420 kW, è progettata per ridurre significativamente i tempi di ricarica ed è compatibile con veicoli leggeri e pesanti, il che la rende ideale per installazioni compatte in contesti urbani ed extraurbani. RAPID 420 è una stazione all-in-one con architettura modulare che consente di ricaricare due veicoli contemporaneamente, distribuendo la potenza in modo dinamico e asimmetrico tra i connettori. Il sistema C Fly sostiene il peso del cavo e lo estende senza che tocchi il suolo, migliorando l'ergonomia e la sicurezza nell'area di ricarica. Lo schermo Full HD da 31,5", con protezione IK10, fornisce informazioni sulla sessione di ricarica e contenuti informativi o commerciali. La stazione integra i principali metodi di pagamento richiesti dalla normativa europea AFIR, inclusi diversi modelli di POS e QR dinamico, ed è dotata di indicatori LED visibili a distanza per mostrare lo stato delle prese. Inoltre, include la gestione cloud, la compatibilità con wattmetri DC certificati MID e la funzionalità di bilanciamento dinamico del carico tra più stazioni. Grazie alla sua struttura in acciaio e ai componenti progettati per un uso intensivo, RAPID 420 garantisce un'elevata robustezza e una lunga durata, rendendola una soluzione affidabile e scalabile per lo sviluppo di reti di ricarica HPC. Quest'anno Ingeteam a Power2Drive esporrà due novità molto richieste oggi dal mercato: la prima per una migliore distribuzione della potenza su hub di ricarica complessi e la seconda per risolvere una questione annosa sulla sicurezza e l'integrità dei cavi di ricarica contro possibili furti.



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



PAD. B6 - STAND 376

CHARGECLLOUD

Un unico sistema per un'infrastruttura affidabile

Chargecloud è un fornitore tedesco di software per l'e-mobility che offre agli operatori di infrastrutture di ricarica una soluzione cloud per l'intera gestione delle operazioni di ricarica. Dal 23 al 25 giugno 2026, l'azienda sarà presente a Power2Drive Europe a Monaco di Baviera - Stand 376, Padiglione B6. Il focus principale in fiera sarà rivolto a concetti sostenibili e al corretto set-up per gestire l'infrastruttura di ricarica in modo efficiente e scalabile. Presso lo stand chargecloud, i visitatori scopriranno come CPO e MSP possono gestire e far crescere in modo affidabile i propri modelli di business: questa soluzione completa offre alle aziende pieno controllo su tutta l'infrastruttura di ricarica - dalle operazioni alla fatturazione fino alla protezione dei dati. Il chargecloud Operating System (OS) si integra in modo flessibile nei sistemi IT esistenti e garantisce un'interazione fluida tra backend, billing e operatività quotidiana - con un uptime del 99,8%. Grazie al roaming, il sistema chargecloud copre già il 90% dei punti di ricarica pubblici in Italia. La soluzione è white-label ed integrata con il Sistema di Interscambio (SdI) dell'Agenzia delle Entrate, e supporta la generazione di fatture elettroniche conformi alla normativa fiscale italiana. Dal 2025, l'azienda è presente a livello locale a Milano con la controllata chargecloud Italia Srl, offrendo supporto diretto e sul territorio alle imprese dell'e-mobility.



PAD. B6 - STAND 410

ZAPTEC

Wallbox ad alto contenuto tecnologico

Per Zaptec la qualità e il supporto vengono prima di tutto: ogni soluzione è progettata per offrire ricariche sicure, affidabili e facili da gestire, sia per l'installatore che per l'utente finale. Zaptec Go2 è il nuovo caricatore compatto per uso residenziale e piccoli contesti professionali: design minimale, ingombro ridotto e un'attenzione particolare alla sicurezza e alla semplicità d'uso. La gestione da app permette di monitorare consumi e sessioni di ricarica, programmare gli orari e ottimizzare i costi sfruttando le fasce orarie più convenienti. L'elettronica integrata dialoga con l'impianto, così da utilizzare al meglio la potenza disponibile e proteggere la casa da sovraccarichi, rendendo ogni ricarica più efficiente e serena. Zaptec Pro è la soluzione scalabile pensata per parcheggi pubblici e aziendali, flotte, real estate e hospitality. Consente di gestire più punti di ricarica in rete, con bilanciamento dinamico del carico, assegnazione dei consumi per utente o veicolo e integrazione con piattaforme di back-end e sistemi di pagamento. L'infrastruttura è facilmente espandibile nel tempo e semplifica sia l'installazione sia la manutenzione, riducendo i costi operativi e rendendo la ricarica un servizio affidabile e professionale. I visitatori potranno scoprire dal vivo Zaptec Go2 e Zaptec Pro, parlare con gli esperti Zaptec e valutare insieme il progetto più adatto alle proprie esigenze. Zaptec sarà presente al Padiglione B6, Stand 410.



PAD. C1 - STAND 330

WATTKRAFT

Le soluzioni ad alta potenza di Huawei

In occasione della fiera di Monaco, la soluzione Huawei dedicata alla creazione e gestione di hub di ricarica compie un ulteriore passo avanti in termini di efficienza e risposta alle esigenze dei clienti. Il nuovo modello Power Unit EUA5 è progettato per garantire una conversione dell'energia più efficiente e introduce una maggiore flessibilità grazie alla disponibilità di cinque diverse taglie, selezionabili in funzione delle specifiche esigenze applicative. Nel caso della configurazione 600AC/720DC, il cabinato integra cinque moduli raddrizzatori AC/DC e dodici convertitori DC/DC, ciascuno dedicato alla ricarica del singolo veicolo elettrico. Questa architettura consente una gestione intelligente dei flussi di potenza, riducendo le perdite energetiche e ottimizzando il processo di ricarica anche in base allo stato di carica (SOC) dei veicoli collegati. Una delle principali innovazioni riguarda la possibilità di immagazzinare energia direttamente in corrente continua. In questo modo, il sistema BESS non necessita più di un convertitore di potenza (PCS) interno per la doppia conversione: il processo avviene una sola volta, con un'efficienza che supera il 96%. Inoltre, il sistema di accumulo è dedicato esclusivamente all'hub di ricarica, migliorando ulteriormente la specializzazione e l'ottimizzazione energetica dell'infrastruttura. La nuova gamma di dispenser è proposta in base alla tecnologia di raffreddamento. Il modello raffreddato ad aria, DT600N2-EUA2 Boost DC Charging Dispenser, è dotato di due connettori in grado di erogare una corrente nominale di 375 A ciascuno. Il modello a raffreddamento liquido, DT500L1-EUA2 Liquid-Cooled DC Charging Dispenser, dispone invece di un singolo connettore capace di supportare una corrente massima di 500 A. Entrambe le soluzioni sono presentate nella nuova colorazione bianca, pensata per garantire maggiore flessibilità e possibilità di personalizzazione in funzione del contesto di installazione.



PAD. C6 - STAND 159

FORTECH

Un ecosistema di pagamento smart e user friendly

Fortech accelera il proprio posizionamento nell'e-mobility con Fortech EV One, la piattaforma pensata per semplificare e orchestrare la gestione delle infrastrutture di ricarica in un contesto sempre più complesso e interconnesso. Fortech EV One è più di un software: è un layer strategico che abilita un modello operativo evoluto, capace di integrare in modo nativo terminali di pagamento, gestione delle sessioni, fiscalità e controllo centralizzato. Al cuore di questa visione c'è lo stack tecnologico Fortech: un ecosistema in cui hardware, piattaforme e servizi dialogano in modo continuo. I terminali OPTcompact ed e-smartOPT, progettati per garantire un'esperienza utente fluida e conforme agli standard più evoluti, si integrano con una piattaforma che raccoglie e trasforma i dati in insight operativi. A questo si affiancano soluzioni OaaS (Operations as a Service) e SaaS (Software as a Service), che permettono agli operatori di delegare la complessità infrastrutturale, mantenendo al contempo pieno controllo su performance, pagamenti e flussi. All'interno di questo ecosistema, Fortech EV One integra anche moduli dedicati alla gestione delle flotte aziendali: strumenti avanzati che consentono il monitoraggio puntuale delle sessioni di ricarica, il controllo dei consumi energetici per veicolo e la gestione centralizzata di utenti, card e mezzi. Un approccio che semplifica le operazioni quotidiane e offre alle aziende una visione chiara e strutturata dei costi e dell'utilizzo, abilitando politiche di ottimizzazione e scalabilità. In questo scenario, EV One si configura come un abilitatore di nuovi modelli di business: supporta CPO, energy company e operatori retail nel passaggio da una gestione frammentata a un sistema unificato, scalabile e pronto per l'evoluzione normativa e tecnologica. Un approccio che riflette una visione più ampia: non singoli prodotti, ma un'infrastruttura digitale capace di connettere tutti i touchpoint della mobilità.



PAD. C6 - STAND 370

EVBEE

Sistemi Hpc fino a 1,6 MW

In occasione di Power2Drive Europe 2026, EVbee presenterà l'evoluzione della propria offerta integrata per la ricarica dei veicoli elettrici: un ecosistema completo che comprende colonnine di ricarica AC e DC fino a 1,6 MW, sistemi BESS, soluzioni all-in-one che combinano ricarica e accumulo in batteria in un unico prodotto, e strumenti hardware e software avanzati per la gestione intelligente dell'energia.

Tra le principali novità in esposizione ci sarà la nuova stazione fast charging EVbee DC 125, progettata per rispondere alle esigenze del mercato HPC di media potenza. La soluzione si distingue per l'elevato rapporto potenza/dimensione, che consente di erogare fino a 125 kW in un formato estremamente compatto, ideale anche in contesti con spazio limitato. Potendo contare su due moduli da 62,5 kW, la gestione dinamica della potenza permette inoltre di ottimizzare la distribuzione dell'energia tra più veicoli in tempo reale. Accanto ai prodotti, EVbee porterà in fiera anche la propria visione orientata al servizio: supporto tecnico e consulenziale pre-vendita mediante team dedicato ai principali mercati europei, strumenti software dedicati ai professionisti del settore e assistenza post-vendita strutturata per accompagnare CPO, utility e installatori lungo tutto il ciclo di vita dell'infrastruttura di ricarica.



PAD. C6 - STAND 239

KEMPOWER

Potenza fino a 1,2 MW e flessibilità multimodale

Kempower, sarà presente a Power2Drive con il nuovo Mega Satellite Flex, evoluzione del proprio portafoglio di soluzioni ad alta potenza e primo dispenser dell'azienda in grado di supportare sia la ricarica CCS fino a 560 kW sia la ricarica MCS fino a 1,2 MW. La soluzione è pensata per rispondere alle esigenze delle flotte elettriche e degli operatori di infrastrutture di ricarica che necessitano di massimizzare la disponibilità operativa dei veicoli e ridurre i tempi di fermo. L'approccio "flex" consente di servire in modo integrato veicoli con standard diversi, facilitando la transizione verso architetture di ricarica sempre più potenti e orientate all'elettrificazione dei mezzi pesanti e commerciali. L'elevata potenza erogata contribuisce a incrementare il tasso di utilizzo dei siti, con effetti diretti sul ritorno degli investimenti e sul costo totale di proprietà, migliorando l'efficienza complessiva delle operazioni di ricarica. Il sistema è compatibile anche con le nuove piattaforme elettriche a 800 V, sempre più diffuse nel segmento di auto e veicoli commerciali leggeri, e consente quindi un utilizzo multimodale dell'infrastruttura. Il design è stato sviluppato per garantire scalabilità e integrazione con i sistemi di ricarica distribuita Kempower già installati o di nuova generazione, riducendo la complessità di aggiornamento delle reti esistenti. La soluzione offre fino a 1.500 A su MCS e 700 A su CCS, integra connettori per entrambi gli standard e prevede cavi da 5 metri per CCS e 2,7 metri per MCS. Può essere equipaggiata con terminale di pagamento ed è disponibile con contatore di energia in corrente continua nei mercati CE/IEC, configurandosi come una piattaforma pensata per operatori di punti di ricarica ad alta intensità.



UN'UNICA **PIATTAFORMA**, UN UNICO **INTERLOCUTORE** PER LA TUA **MOBILITA' ELETTRICA**



GESTIONE

FLOTTE AZIENDALI, WALLBOX
E COLONNINE DI RICARICA



CONTROLLO

CONSUMI ENERGETICI
E PAGAMENTI



AMMINISTRAZIONE

FATTURAZIONE ELETTRONICA

www.r-ev.it

R-ev
Powered by
R-GRUPPO



120 kW: l'equilibrio perfetto tra prestazioni e sostenibilità economica

La parola all'industria:

3 VOCI
A CONFRONTO



Davide Spazian
Direttore commerciale
ev-charger Italia
di **Ingeteam**



Matteo Puddu
Product Engineer
and Technical Sales
di **ZCS**



Marco Bettega
Country Manager
di **Kempower**
per l'Italia

QUESTO SEGMENTO DI COLONNINE IN CORRENTE CONTINUA STA EMERGENDO COME PUNTO DI EQUILIBRIO TRA RICARICA RAPIDA E SOSTENIBILITÀ INFRASTRUTTURALE. TRA POWER SHARING, ENERGY MANAGEMENT E NUOVI MODELLI DI UTILIZZO, IL MERCATO STA RIDEFINENDO LE REGOLE DEL FAST CHARGING CREANDO ANCHE NUOVE OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI

Il mercato della ricarica per veicoli elettrici si è sviluppato lungo due direttrici apparentemente opposte. Da un lato le infrastrutture in corrente alternata, pensate per la sosta prolungata e per applicazioni a costo contenuto; dall'altro le piattaforme ultrafast, sviluppate per ridurre al minimo i tempi di fermo lungo le grandi direttrici di traffico. In mezzo a questi due poli si è progressivamente consolidata una fascia intermedia che oggi sta assumendo un ruolo sempre più strategico: quella delle colonnine in corrente continua cosiddette Fast, con potenza da 120 kW. Non si tratta di una semplice via di mezzo tecnica. Il segmento 120 kW si sta imponendo come una delle soluzioni più coerenti con l'utilizzo reale delle infrastrutture, con le esigenze economiche degli operatori e con la progressiva maturazione del mercato europeo. In molti contesti applicativi questa soglia di potenza consente infatti di offrire ricariche rapide, rotazione degli stalli e qualità del servizio

senza imporre gli elevati costi di connessione, le complessità installative e i livelli di investimento tipici delle stazioni ad altissima potenza. Il dato più interessante è che il mercato sta cambiando metrica di valutazione. Per anni la competizione si è concentrata sul valore nominale espresso in kilowatt. Oggi, invece, la domanda professionale guarda sempre di più alla capacità di trasformare quella potenza installata in utilizzo reale, ricavi, continuità operativa e sostenibilità economica. In questa prospettiva, il segmento da 120 kW appare sempre meno come una soluzione "intermedia" e sempre più come un punto di equilibrio evoluto.

La soglia più interessante del fast charging

Il successo di questa fascia nasce anzitutto dall'evoluzione del parco circolante. Molti veicoli elettrici oggi presenti sul mercato sono in grado di accettare ricarica rapida in DC, ma non tutti sfruttano stabilmente le potenze di picco offerte

NEL SEGMENTO DELLE COLONNINE FAST DA 120 KW, QUANTO È ANCORA SIGNIFICATIVO IL DATO DI POTENZA NOMINALE E QUANTO INVECE CONTA LA CAPACITÀ DI GESTIRLA DINAMICAMENTE TRA PIÙ UTENTI?

«Nel segmento da 120 kW la potenza nominale resta importante per comunicare la capacità della stazione, ma oggi il vero valore è la gestione dinamica della potenza. Nei siti con più punti di ricarica è fondamentale distribuire l'energia in modo intelligente tra i veicoli collegati, adattandosi alla curva di ricarica reale e tenendo in considerazione la potenza disponibile in sito. Questo consente di massimizzare l'utilizzo dell'infrastruttura, ridurre i picchi di potenza e migliorare la redditività per l'operatore».



Davide Spazian
Ingeteam

«Nel segmento 100 kW la potenza nominale è sempre meno rappresentativa dell'utilizzo reale. Conta molto di più la capacità di distribuire dinamicamente l'energia tra più veicoli. Con la nostra architettura è possibile servire fino a quattro punti di ricarica che possono arrivare a 100 kW ciascuno, mentre molti concorrenti si fermano a due. Questo aumenta l'accessibilità del servizio e il tasso di utilizzo dell'impianto».



Marco Bettega
Kempower

«La potenza nominale resta un indicatore importante, perché definisce la capacità della stazione di rispondere a esigenze di ricarica rapida e di servire veicoli sempre più evoluti. Una soluzione da 120 kW consente di operare su un ampio range di tensione e di gestire ricariche simultanee. Oggi il vero elemento distintivo non è più solo la potenza installata, ma la capacità di gestirla in modo intelligente. La possibilità di distribuire dinamicamente l'energia tra più veicoli, ottimizzando l'utilizzo dell'infrastruttura, è ciò che determina l'efficienza complessiva del sistema. La ricarica fast sta evolvendo trasformandosi in una piattaforma energetica intelligente».



Matteo Puddu
ZCS

QUALI SONO LE PRINCIPALI ARCHITETTURE DI POWER SHARING CHE ADOTTATE E IN CHE MODO INFLUENZANO IL DIMENSIONAMENTO DELL'INFRASTRUTTURA E IL RITORNO ECONOMICO PER L'OPERATORE?

«L'architettura che utilizziamo è di tipo modulare con power sharing dinamico tra due punti di ricarica. Nei nostri sistemi la potenza disponibile viene allocata automaticamente in base alla domanda dei veicoli connessi. Questo approccio consente di ottimizzare l'investimento iniziale, limitare la potenza impegnata in connessione e aumentare il numero di sessioni giornaliere, migliorando il ritorno economico per CPO e operatori di flotte».

«Kempower utilizza un'architettura distribuita con moduli di potenza condivisi tra più punti di ricarica. Il power sharing avviene in modo dinamico per singola presa, adattandosi ai reali bisogni dei veicoli connessi. Questo approccio consente di ridurre il sovradimensionamento iniziale, ottimizzare capex e opex e migliorare il ritorno economico, soprattutto in contesti retail e per operatori CPO».

«Oggi il power sharing va letto su più livelli. Il primo è interno alla stazione, dove la potenza disponibile viene distribuita tra più uscite, consentendo di ricaricare contemporaneamente più veicoli. Il secondo è a livello di sito, dove più punti di ricarica condividono la potenza disponibile in funzione dei carichi complessivi. Il terzo livello è quello integrato con l'ecosistema energetico: grazie a sistemi di gestione come l'Azzurro HUB, è possibile coordinare ricarica, produzione fotovoltaica, accumulo e altri carichi, gestendo più dispositivi in modo centralizzato. Questo si traduce in un vantaggio concreto: ottimizzare la potenza installata e ridurre il sovradimensionamento».

dalle stazioni ultrafast. Le curve di ricarica reali mostrano infatti un assorbimento elevato soprattutto nelle prime fasi della sessione, seguito da una progressiva riduzione. Ciò significa che, in numerosi casi, una colonnina da 120 kW garantisce prestazioni percepite come molto rapide, senza differenze decisive rispetto a potenze superiori. Questo aspetto è particolarmente rilevante nei siti commerciali. In un centro commerciale, in un supermercato o in un retail park, il cliente rimane spesso tra i venti e i sessanta minuti. Si tratta di una finestra temporale perfettamente compatibile con una ricarica fast da 120 kW, capace di restituire autonomia significativa durante la normale permanenza nel punto vendita. Il servizio diventa così un elemento di attrazione e fidelizzazione, senza richiedere investimenti sproporzionati. La stessa logica vale per i parcheggi urbani ad alta rotazione. In città cresce la domanda di ricarica rapida non necessariamente legata al viaggio lungo raggio, ma a soste brevi legate al lavoro, allo shopping o agli spostamenti quotidiani. In questi casi la potenza da 120 kW consente di aumentare la produttività degli stalli e di servire un maggior numero di utenti nell'arco della giornata. Anche il mondo aziendale guarda

con interesse a questa fascia. Le sedi corporate, i campus direzionali, le filiali commerciali e gli hub operativi stanno integrando punti di ricarica per dipendenti, visitatori e flotte interne. Una piattaforma da 120 kW offre flessibilità sufficiente per rispondere a esigenze diversificate, mantenendo sostenibile il progetto sia dal punto di vista tecnico sia economico. Sul fronte logistico, il segmento si adatta bene alla crescente diffusione di veicoli commerciali elettrici leggeri. Corrieri, operatori dell'ultimo miglio, manutentori e flotte di servizio necessitano di finestre di ricarica rapide tra un turno e l'altro, ma non sempre hanno bisogno di potenze estreme. In questi scenari la soglia da 120 kW rappresenta spesso la scelta più razionale. A questi fattori si aggiunge inoltre un tema di pianificazione finanziaria. Molti operatori, dopo una prima fase di installazioni trainate dalla visibilità o dagli incentivi, stanno entrando in una stagione in cui i business case devono sposarsi con logiche industriali più rigorose. Il costo per stallo installato, il tasso di utilizzo, il costo energetico e il tempo di ritorno dell'investimento pesano sempre di più nelle decisioni. Una soluzione da 120 kW, se ben collocata e ben gestita, può risultare più redditizia di una stazione più potente ma sottoutilizzata.

Il vero valore è la potenza gestita

Se il segmento da 120 kW si sta consolidando, il merito non è solo della potenza disponibile ma dell'intelligenza con cui questa viene utilizzata. Il mercato della ricarica è entrato in una nuova fase: non basta erogare energia, bisogna gestirla in modo dinamico. Il primo grande driver è il power sharing. Sempre più piattaforme consentono di distribuire automaticamente la potenza tra due o più veicoli collegati contemporaneamente, adattandosi alle reali richieste di ciascun mezzo. Se un'auto rallenta la propria curva di ricarica o conclude la sessione, la potenza residua viene immediatamente riallocata. Il risultato è un utilizzo più efficiente dell'infrastruttura e una migliore esperienza per tutti gli utenti. Questo approccio modifica radicalmente la produttività del punto di ricarica. Invece di avere un solo utente servito alla massima potenza teorica, l'operatore può gestire più sessioni contemporanee, aumentare il numero di ricariche giornaliere e ridurre i tempi di attesa. Per molte location, soprattutto urbane e commerciali, la capacità di servire più veicoli vale più del picco massimo dichiarato. Un secondo trend riguarda l'architettura modulare. Le nuove stazioni sono spesso progettate con moduli di

potenza scalabili, che consentono di partire con una configurazione iniziale e incrementarla nel tempo in base alla crescita della domanda. È un vantaggio importante perché evita sovradimensionamenti iniziali e permette di allineare gli investimenti allo sviluppo reale del traffico. In parallelo si stanno diffondendo modelli con unità di potenza centralizzata e dispenser distribuiti. In queste configurazioni la sezione energetica principale viene collocata in posizione tecnica, mentre i punti di ricarica risultano più compatti e facilmente integrabili nell'area parcheggio. Questa impostazione migliora il layout del sito, riduce l'ingombro a bordo stallo e semplifica l'espansione futura. Molto rilevante è anche il tema dell'overpowering. In termini semplici, significa installare una capacità complessiva di ricarica superiore alla potenza contrattualmente disponibile, confidando sul fatto che non tutti i punti richiederanno contemporaneamente il massimo assorbimento. Grazie ad algoritmi di controllo, il sistema distribuisce la potenza in tempo reale e massimizza il servizio senza necessariamente aumentare la connessione. Per un operatore questa leva può essere decisiva. Il costo dell'allaccio e

della disponibilità di potenza rappresenta spesso una delle principali voci di spesa di un progetto. Se la stessa connessione può alimentare più punti in modo intelligente, il rendimento dell'investimento migliora sensibilmente. Naturalmente il modello va calibrato sui flussi reali: in siti dove la contemporaneità è elevatissima e costante, l'overpowering richiede analisi più attente. Un altro elemento sempre più apprezzato riguarda l'efficienza energetica interna delle apparecchiature. Convertitori evoluti, elettronica ad alto rendimento, gestione termica intelligente e raffreddamento ottimizzato consentono di ridurre dispersioni e consumi ausiliari. In un contesto di prezzi energetici variabili, ogni punto percentuale di efficienza incide sul conto economico. La qualità costruttiva è infine un fattore altrettanto importante. Strutture robuste, protezione da polvere e acqua, resistenza agli urti, trattamenti anticorrosione e componentistica industriale sono fattori centrali per installazioni outdoor sottoposte a utilizzo intensivo. Una colonnina ferma genera mancati ricavi, costi di assistenza e danno reputazionale. Per questo l'affidabilità è diventata una metrica commerciale, non solo tecnica.

User experience: la ricarica diventa servizio maturo

Spesso la ricarica pubblica viene percepita come un'attività complessa, legata ad app dedicate, procedure poco intuitive e standard eterogenei. Oggi il mercato si sta rapidamente evolvendo e il segmento da 120 kW beneficia di questa trasformazione. I nuovi sistemi puntano su interfacce chiare, display di grandi dimensioni, istruzioni immediate e percorsi utente semplificati. L'obiettivo è rendere la ricarica comprensibile anche a chi utilizza il servizio occasionalmente, senza barriere tecniche o digitali. La diffusione dei pagamenti contactless direttamente a bordo macchina rappresenta un passaggio cruciale. Nei siti aperti al pubblico, la possibilità di pagare con carta o wallet digitale riduce attriti e amplia la platea di utenti servibili. Per retail e hospitality, dove il cliente si aspetta immediatezza, questo elemento è ormai quasi imprescindibile. Anche l'ergonomia sta assumendo un ruolo crescente. Cavi lunghi, sistemi di supporto, gestione facilitata del peso del connettore, illuminazione dell'area di ricarica e segnalazioni visive dello stato della sessione migliorano concretamente

IL TEMA DELL'OVERPOWERING STA EMERGENDO COME LEVA PROGETTUALE PER OTTIMIZZARE I COSTI DI CONNESSIONE ALLA RETE. IN QUALI CONTESTI LO RITENETE APPLICABILE E QUALI SONO I PRINCIPALI LIMITI OPERATIVI?

«L'overpowering permette di installare più potenza di ricarica rispetto alla capacità di rete, gestendola in modo intelligente per evitare costi di allaccio elevati. È la soluzione ideale per siti con connessioni limitate, come flotte o destination charging, dove la ricarica non deve essere necessariamente simultanea o ultrarapida. Il limite principale è la contemporaneità: se troppi veicoli richiedono energia insieme, il sistema deve bilanciare le prestazioni. Per questo motivo, l'overpowering risulta meno efficace in ambito autostradale, dove la velocità è prioritaria».



Davide Spazian
Ingeteam

«L'overpowering è particolarmente efficace nei siti retail e nelle infrastrutture CPO, dove i picchi di utilizzo sono distribuiti nel tempo. Consente di installare più punti di ricarica rispetto alla potenza disponibile in rete, massimizzando l'investimento. Il limite emerge solo in caso di richieste simultanee di massima potenza da parte di tutti i veicoli, evenienza rara nell'uso reale».



Marco Bettega
Kempower

«L'overpowering è particolarmente interessante nei contesti in cui il carico non è costantemente simultaneo: flotte aziendali, parcheggi privati o siti commerciali, dove i profili di ricarica sono distribuiti nel tempo. In questi casi installare più punti di ricarica rispetto alla potenza realmente disponibile consente di massimizzare il servizio senza aumentare proporzionalmente i costi di connessione. Questa logica però richiede una gestione energetica avanzata. Senza un controllo puntuale dei flussi e senza una visione complessiva dei carichi, il rischio è di generare criticità operative. Parametri come potenza contrattuale, priorità dei carichi e integrazione con altri sistemi energetici diventano quindi determinanti».



Matteo Puddu
ZCS

QUANTO PESA OGGI L'INTEGRAZIONE CON SISTEMI DI ENERGY MANAGEMENT NELLA SCELTA DI UNA SOLUZIONE DA 120 KW, SOPRATTUTTO IN AMBITO FLOTTE O SITI CON CARICHI ENERGETICI COMPLESSI?

«L'integrazione con sistemi di energy management è cruciale per flotte e hub logistici. Per gestire i limiti di rete, le colonnine da 120 kW devono modulare la potenza. La nostra soluzione sfrutta fotovoltaico e accumulo per tagliare i picchi di prelievo e operare oltre la capacità della bassa tensione, usando energia solare o stoccata. Ciò garantisce un'infrastruttura efficiente e sostenibile, permettendo di scalare il numero di veicoli connessi senza dover affrontare costosi aumenti di potenza, ottimizzando i costi operativi nel lungo periodo».

«L'integrazione con sistemi di energy management è ormai un fattore chiave, soprattutto in siti con carichi energetici complessi o presenza di fotovoltaico e sistemi di accumulo. Una gestione intelligente dell'energia consente di bilanciare i carichi, ridurre i costi operativi e migliorare la sostenibilità dell'infrastruttura. Anche nel segmento 100 kW questo aspetto incide sempre più nella scelta tecnologica».

«Oggi pesa moltissimo, e in molti casi è un fattore decisivo. Una stazione da 120 kW non viene più installata come elemento isolato, ma come parte di un sistema energetico più ampio, che include fotovoltaico, accumulo e altri carichi. In questo scenario, piattaforme come l'Azzurro HUB svolgono un ruolo centrale, permettendo di monitorare e coordinare diversi dispositivi – inverter, wallbox, meter – e di implementare strategie avanzate come la ricarica da energia rinnovabile o il controllo dei flussi verso rete. Per flotte e siti industriali, l'energy management consente di integrare la ricarica nei processi aziendali, evitando impatti negativi sui consumi».

GUARDANDO ALL'UTILIZZO REALE DELLE INFRASTRUTTURE, IL SEGMENTO 120 kW È PIÙ UNA SCELTA TECNICA O ECONOMICA? IN QUALI SCENARI RAPPRESENTA OGGI IL MIGLIOR PUNTO DI EQUILIBRIO TRA PRESTAZIONI, COSTI E UTILIZZO EFFETTIVO?



Davide Spazian
Ingeteam

«Il segmento da 120 kW rappresenta oggi un equilibrio molto interessante tra prestazioni, costi e utilizzo reale. In molti contesti – retail, flotte di veicoli pesanti, parcheggi urbani a transito veloce o hub aziendali – consente tempi di ricarica rapidi senza richiedere infrastrutture di rete tipiche dell'ultrafast. Per questo è spesso una scelta sia tecnica sia economica: permette di offrire ricariche veloci mantenendo investimenti e costi operativi sotto controllo».



Marco Bettega
Kempower

«Oggi il 100 kW è soprattutto una scelta economica basata sull'uso reale. Rappresenta il miglior equilibrio tra costi, prestazioni e livelli di utilizzo in scenari come retail, parcheggi pubblici e hub urbani. È ideale per soste tra i 20 e i 60 minuti, dove la possibilità di servire più veicoli contemporaneamente vale più della massima potenza di picco».



Matteo Puddu
ZCS

«Il segmento da 120 kW rappresenta un punto di equilibrio molto interessante tra prestazioni e sostenibilità economica. Da un lato offre ricarica veloce, alta efficienza e connettività avanzata; dall'altro evita le complessità e i costi tipici delle soluzioni ultrafast. È una scelta particolarmente efficace in contesti come siti aziendali e commerciali, flotte e logistica leggera, infrastrutture integrate con fotovoltaico e storage. In questi scenari 120 kW garantiscono buoni tempi di ricarica, alta rotazione e un investimento sostenibile, soprattutto se abbinato a sistemi di gestione energetica. Più che una semplice scelta tecnica, quindi, è una scelta strategica, che permette di bilanciare performance, costi e reale utilizzo dell'infrastruttura».

l'esperienza quotidiana. Sono dettagli che incidono più di quanto si pensi sulla soddisfazione del cliente. Molte piattaforme integrano inoltre schermi utilizzabili per comunicazione commerciale, branding o informazioni di servizio. Nei contesti retail questo apre ulteriori opportunità di monetizzazione indiretta, trasformando la stazione di ricarica in un touchpoint fisico ad alto valore.

Energy management: un attore decisivo

Se c'è un elemento destinato a ridefinire il mercato delle colonnine fast, è l'integrazione con sistemi di energy management. Oggi una stazione da 120 kW non viene più acquistata come dispositivo isolato, ma come componente di un ecosistema energetico complesso. In un sito commerciale, ad esempio, la ricarica deve convivere con climatizzazione, refrigerazione, illuminazione e altri carichi critici. In una sede produttiva deve coordinarsi con macchinari e processi industriali. In una flotta deve rispettare priorità operative e turni dei mezzi. In tutti questi casi la gestione intelligente del carico diventa essenziale. Le piattaforme più evolute consentono di modulare la ricarica in funzione della potenza disponibile, evitare superamenti di soglia, programmare sessioni in orari più convenienti e assegnare priorità a determinati utenti o veicoli. Questo riduce il rischio di costosi upgrade di connessione e migliora il controllo dei costi operativi. Cresce anche l'integrazione con fotovoltaico e sistemi di accumulo. Utilizzare energia prodotta in sito o stoccata in batteria permette di abbassare il costo medio del kWh erogato e di ridurre i picchi di prelievo dalla rete. Nei prossimi anni questa combinazione sarà sempre più diffusa, soprattutto nei siti con consumi prevedibili e disponibilità di spazio.



DKC

Ricarica DC modulare con controllo cloud

Nel panorama in evoluzione della mobilità elettrica E.D. Charger del Gruppo DKC Europe si distingue come soluzione avanzata in corrente continua (DC), concepita per installazioni stradali pubbliche e per garantire ricariche rapide, efficienza energetica e piena integrazione nei contesti applicativi più esigenti. E.D. Charger è un prodotto 100% Made in Italy, così come tutta la gamma della Linea Energy, e supporta il protocollo OCPP 1.6J, standard internazionale per la comunicazione tra colonnine e sistemi di gestione, con una certificazione ufficiale che consente al Gruppo di distinguersi nel panorama italiano. Il Portale Energy, applicazione in cloud dotata di un protocollo proprietario DKC, ne permette una gestione evoluta e indipendente, mantenendo attive tutte le funzionalità anche in presenza di software di terze parti. Attraverso il Portale è possibile monitorare costantemente lo stato degli impianti e attivare il supporto del DKC Service, che interviene tempestivamente in caso di anomalie. Un ulteriore punto di forza di E.D. Charger, configurabile in tre taglie di potenza all'interno di un unico case modulare (60 kW, 120 kW e 180 kW), riguarda la gestione del dato: tutte le informazioni generate - dai pagamenti ai dati sul suo utilizzo - sono



ospitate su server europei, nel rispetto delle normative UE. Un elemento sempre più rilevante per utility e operatori pubblici, attenti alla sicurezza e alla sovranità dei dati. Con E.D. Charger, presentato in anteprima in occasione di KEY 2026 e che sarà disponibile entro fine anno, DKC conferma una visione sistemica che rafforza il posizionamento del Gruppo come interlocutore completo nel settore elettrotecnico applicato alla mobilità elettrica.

IN SINTESI

- + La soluzione DC 100% Made in Italy è configurabile in tre livelli di potenza (60, 120 e 180 kW) all'interno di un unico case modulare, adattandosi a differenti scenari di installazione pubblica.
- + Il Portale Energy in cloud con protocollo proprietario DKC, integrato con OCPP 1.6J, consente gestione avanzata, monitoraggio continuo e intervento rapido tramite DKC Service anche con software terzi.
- + La gestione dei dati su server europei garantisce conformità normativa e sicurezza per pagamenti e utilizzo, rispondendo alle esigenze di operatori pubblici e utility in tema di sovranità digitale.

EVBEE

Colonnina compatta da 125 kW con gestione dinamica

Per rispondere in modo efficace alle esigenze di questo segmento, EVbee affianca all'attuale soluzione DC 180, con architettura modulare e configurabile in funzione della potenza richiesta, la nuova colonnina DC 125, disponibile dal Q3 2026. Questa nuova stazione nasce con l'obiettivo di offrire il miglior equilibrio tra potenza, ingombro e sostenibilità dell'investimento, posizionandosi come soluzione ideale per numerosi contesti applicativi dove una potenza reale intorno ai 100 kW rappresenta oggi il fabbisogno più concreto. La colonnina EVbee DC 125 si distingue per un design estremamente compatto rispetto alla potenza erogabile, con uno dei migliori rapporti potenza/dimensione del mercato. Questo la rende particolarmente adatta a stazioni di servizio, parcheggi urbani, centri storici o aree soggette a vincoli di spazio. Dal punto di vista energetico, la gestione della potenza avviene tramite allocazione completamente dinamica: la colonnina integra due moduli da 62,5 kW che permettono di erogare fino a 125 kW a un singolo veicolo oppure distribuire automaticamente la potenza su due sessioni simultanee, con bilanciamento in tempo reale.

LA COLONNINA DC 125



IN SINTESI

- + La nuova stazione da 125 kW, disponibile dal Q3 2026, è progettata per offrire un equilibrio ottimale tra potenza, ingombro e investimento
- + L'architettura con due moduli da 62,5 kW consente un'allocazione dinamica della potenza, erogando fino a 125 kW su un singolo veicolo o distribuendo l'energia tra due sessioni simultanee.
- + Il sistema EMS proprietario abilita l'integrazione con fotovoltaico, accumulo e hardware di terze parti, ottimizzando la gestione energetica complessiva e massimizzando l'efficienza dell'infrastruttura.

INGETEAM

Piattaforma modulare per stazioni scalabili

Nel segmento delle colonnine fast intorno ai 120 kW, Ingeteam propone la piattaforma RAPID, una stazione di ricarica DC progettata per offrire il giusto equilibrio tra prestazioni, flessibilità e sostenibilità dell'investimento. Pensata per stazioni pubbliche, flotte aziendali, contesti retail e hub urbani, rappresenta una soluzione efficace nei siti in cui è necessario garantire ricariche rapide senza richiedere infrastrutture di rete tipiche delle installazioni ultrafast. La piattaforma è basata su un'architettura modulare che consente di configurare la potenza da 90 fino a 180 kW e di espanderla nel tempo in base all'evoluzione della domanda. La gestione dinamica e asimmetrica della potenza tra due connettori DC permette inoltre di distribuire l'energia in modo intelligente tra i veicoli collegati, adattandosi alle diverse curve di ricarica e migliorando l'utilizzo complessivo della stazione. Dal punto di vista operativo, RAPID integra funzionalità pensate per facilitare sia l'esperienza utente sia la gestione da parte degli operatori. Il sistema supporta i pagamenti diretti tramite POS, in linea con le più recenti esigenze normative e di mercato, ed è predisposto per l'integrazione con sensori di parcheggio che consentono di rilevare la presenza dei veicoli e ottimizzare la gestione degli stalli

di ricarica. Completano la soluzione una struttura robusta in acciaio inox, progettata per un utilizzo intensivo in ambienti esterni, cavi da 10 metri che garantiscono maggiore flessibilità di utilizzo e un display da 21" per informazioni di ricarica e contenuti informativi. La colonnina integra, inoltre, una luce di servizio dedicata che illumina l'area di ricarica, migliorando visibilità, sicurezza e facilità d'uso anche nelle ore notturne. Grazie a questa combinazione di modularità, funzionalità avanzate e robustezza costruttiva, la gamma RAPID rappresenta una soluzione affidabile e scalabile per lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica rapida.

IN SINTESI

- + La piattaforma consente di configurare la potenza tra 90 e 180 kW e di ampliarla nel tempo, adattandosi alla crescita della domanda senza interventi infrastrutturali complessi.
- + Il sistema di erogazione dinamica e asimmetrica distribuisce l'energia tra due veicoli in base alle rispettive curve di ricarica, ottimizzando l'efficienza operativa del punto di ricarica.
- + Struttura in acciaio inox, cavi da 10 metri, display da 21" e illuminazione integrata rendono la soluzione adatta a installazioni pubbliche, retail e flotte con utilizzo continuativo.

LA COLONNINA RAPID 120



KEMPOWER

Architettura distribuita con controllo dinamico

La soluzione Kempower Satellite rappresenta un sistema di ricarica distribuita ad alte prestazioni progettato per garantire flessibilità, efficienza energetica e qualità dell'esperienza utente. Pensato per contesti pubblici e flotte, il dispositivo si distingue per un design compatto e un ingombro ridotto, che lo rendono ideale anche in aree di parcheggio con spazi limitati, mantenendo al contempo elevati standard di ergonomia grazie al sistema di gestione dei cavi e all'interfaccia touchscreen intuitiva. Il sistema si basa su un'architettura modulare in cui i punti Satellite sono alimentati da una Power Unit centralizzata, capace di distribuire la potenza in modo dinamico tra più prese con granularità di 25 kW. Questa configurazione consente di collegare fino a 12 punti di ricarica a una singola unità, ottimizzando l'utilizzo dell'energia disponibile e adattando l'erogazione alle esigenze reali dei veicoli connessi. Dal punto di vista prestazionale, il sistema è in grado di supportare potenze elevate, arrivando fino a 400 kW per singolo punto con correnti fino a 500 A, risultando adatto sia per veicoli elettrici leggeri sia per mezzi ad alta capacità. Allo stesso tempo, le colonnine prevedono di supportare anche configurazioni con taglio di potenza da 100 kW per ciascun punto di ricarica.



LA SOLUZIONE SATELLITE

IN SINTESI

- + Il sistema si basa su un'architettura centralizzata con Power Unit e Satellite distribuiti, capace di alimentare fino a 12 punti con ripartizione dinamica della potenza in step da 25 kW.
- + Le prestazioni arrivano fino a 400 kW per singolo punto (500 A), con configurazioni flessibili anche da 100 kW per adattarsi a scenari urbani, fleet e hub ad alta rotazione.
- + L'integrazione di standard CCS e CHAdeMO, contatori DC e pagamenti contactless AFIR-ready rende la soluzione orientata a interoperabilità, accessibilità e utilizzo pubblico semplificato.

R-EV Ricarica intelligente con energy management

Nel dinamico scenario della mobilità elettrica, R-ev si posiziona con la HPC FAST ADV Station da 120 kW, soluzione progettata per coniugare prestazioni e gestione intelligente dell'energia. Questo livello di potenza rappresenta un punto di equilibrio tra velocità di ricarica e sostenibilità della connessione, risultando ideale per retail, aree di sosta e flotte aziendali. La piattaforma si distingue per l'architettura modulare, che consente di distribuire la potenza in modo dinamico. La stazione consente la ricarica simultanea di due veicoli tramite logiche di power sharing, distribuendo l'energia in funzione della domanda reale e ottimizzando l'utilizzo dell'infrastruttura. In presenza di limiti di rete, l'integrazione con protocollo OCPP 1.6J consente il dialogo con sistemi di energy management e il controllo remoto del carico. Questo approccio permette di implementare

strategie di ottimizzazione della potenza impegnata e scenari di smart charging, con possibilità di integrazione con sistemi di accumulo, riducendo l'impatto sulla rete. Tra le caratteristiche distintive, oltre al grado di protezione IP55 e alla predisposizione ISO 15118, spicca il display integrato da 43", che trasforma la stazione in uno strumento di comunicazione e valorizzazione commerciale. Il segmento 120 kW di R-ev si conferma così particolarmente efficace in contesti ad alta rotazione, garantendo un'infrastruttura flessibile, efficiente e pronta a supportare la crescita della mobilità elettrica.



LA COLONNINA HPC FAST

IN SINTESI

- + La stazione da 120 kW è progettata per bilanciare velocità di ricarica e sostenibilità della connessione, risultando adatta a retail, flotte e aree di sosta ad alta rotazione.
- + L'architettura modulare con power sharing consente la ricarica simultanea di due veicoli, ottimizzando la distribuzione della potenza in base alla domanda reale.
- + L'integrazione con OCPP 1.6J e sistemi di energy management abilita smart charging, controllo dei carichi e possibili scenari con accumulo per ridurre l'impatto sulla rete.

SCAME

Ergonomia e architettura AFIR ready

La Serie BE-M [2.0] di SCAME rappresenta la soluzione ideale per la ricarica rapida in corrente continua, offrendo, nel segmento da 120 kW, il giusto compromesso tra velocità di ricarica, costi infrastrutturali e disponibilità di potenza dalla rete. Progettata per il contesto pubblico in piena conformità con la direttiva AFIR, la stazione si distingue per una struttura in acciaio estremamente robusta e una flessibilità operativa garantita da cavi CCS2 o CHAdeMO, eventualmente affiancati da un punto di ricarica in alternata da 22 kW. Il sistema di carica simultanea permette di suddividere la potenza tra due veicoli con una granularità di 30 kW, in base alle necessità dei mezzi; al termine di una sessione, l'energia disponibile viene immediatamente riallocata al veicolo ancora in carica. L'attenzione all'utente è prioritaria: dall'ergonomia degli accessori di supporto porta cavo che ne agevolano la fruizione, all'ampio display che garantisce piena accessibilità, a una connettività totale via Wi-Fi, Ethernet e 4G per una perfetta integrazione OCPP. La presenza di un evoluto power management interno previene sovraccarichi della rete sia in DC che in AC e rendono la BE-M [2.0] una soluzione completa.

LA COLONNINA BE-M



IN SINTESI

- + La piattaforma da 120 kW è progettata per il contesto pubblico AFIR-ready, con struttura in acciaio, configurazioni CCS2/CHAdeMO e opzione AC integrata da 22 kW per maggiore versatilità.
- + Il sistema di carica simultanea consente la ripartizione dinamica della potenza con granularità da 30 kW, riallocando automaticamente l'energia tra i veicoli in base allo stato di ricarica.
- + L'integrazione con OCPP, connettività completa (Wi-Fi, Ethernet, 4G) e power management evoluto abilita controllo dei carichi, prevenzione dei sovraccarichi e predisposizione a scenari con storage e charging profile.

SCHNEIDER ELECTRIC

LA COLONNINA
STARCHARGE
FAST



Efficienza elevata e gestione smart

La soluzione Schneider Electric StarCharge Fast 180 si configura come una stazione di ricarica rapida in corrente continua progettata per garantire elevate prestazioni, affidabilità e continuità operativa in contesti professionali e ad alta intensità d'uso. Pensata per applicazioni pubbliche, commerciali e per flotte, questa infrastruttura combina un design robusto con funzionalità avanzate di gestione energetica, assicurando un'integrazione efficace in diversi scenari installativi, sia indoor che outdoor. Nella configurazione con taglio di potenza da 120 kW, il sistema offre un'erogazione stabile ed efficiente, supportando la ricarica simultanea tramite doppio connettore CCS2 e garantendo un'ampia compatibilità con i veicoli elettrici di ultima generazione. L'architettura integra moduli di potenza ad alta efficienza, con rendimenti fino al 97%, e un sistema di allocazione dinamica dell'energia che consente di ottimizzare la distribuzione della potenza tra i veicoli collegati, riducendo le perdite e migliorando i costi operativi. Dal punto di vista progettuale, la soluzione è sviluppata per assicurare massima affidabilità anche in condizioni ambientali complesse, grazie a una struttura resistente e a sistemi di monitoraggio che supportano la manutenzione proattiva. La presenza di connettività avanzata e integrazione con piattaforme di gestione consente inoltre il controllo remoto, la diagnostica e la gestione intelligente del carico.

IN SINTESI

- + La configurazione da 120 kW della StarCharge Fast 180 è pensata per applicazioni pubbliche e flotte, con doppio CCS2 e capacità di ricarica simultanea in scenari ad alta intensità d'uso.
- + L'architettura con moduli ad alta efficienza fino al 97% e allocazione dinamica della potenza ottimizza i flussi energetici tra veicoli, riducendo perdite e costi operativi.
- + La piattaforma integra connettività avanzata, monitoraggio remoto e manutenzione proattiva, garantendo continuità operativa, diagnostica evoluta e riduzione dei tempi di fermo.

SUNGROW

LA COLONNINA IDC180E



Massima affidabilità per il target professionale

Il Sungrow IDC180E nella versione da 120 kW è una colonnina di ricarica rapida in corrente continua progettata per garantire elevate prestazioni, affidabilità operativa e massima continuità di servizio in contesti pubblici e professionali. Ideale per parcheggi aziendali, centri commerciali, concessionarie, flotte e aree di sosta strategiche, rappresenta una soluzione equilibrata tra velocità di ricarica, investimento iniziale e gestione efficiente dell'energia. Grazie alla doppia uscita CCS2, il sistema può ricaricare contemporaneamente due veicoli, erogando fino a 120 kW su una singola presa oppure 60 kW per ciascun veicolo in modalità simultanea, ottimizzando i tempi di utilizzo e aumentando la rotazione delle soste. La struttura è progettata per lavorare in modo affidabile anche in ambienti esterni complessi, grazie al grado di protezione IP65, alla certificazione anticorrosione C5 e alla resistenza meccanica IK10. Queste caratteristiche assicurano durata nel tempo e protezione dagli agenti atmosferici, rendendo il dispositivo adatto a installazioni continuative ad alta intensità d'uso. L'elettronica di potenza ad alta efficienza raggiunge valori fino al 96,5%, contribuendo a ridurre le dispersioni energetiche e i costi operativi complessivi. Il sistema di raffreddamento intelligente ad aria forzata mantiene prestazioni costanti e rumorosità contenuta anche durante utilizzi prolungati. L'esperienza utente è semplice e immediata grazie al display touch da 10 pollici a colori, pensato per rendere intuitive tutte le operazioni di ricarica. Sono supportate diverse modalità di autenticazione, tra cui RFID, Plug & Play e Auto-charge, con possibilità di integrare terminale di pagamento opzionale.

IN SINTESI

- + Ricarica rapida fino a 120 kW con doppio connettore CCS2 e gestione dinamica della potenza tra due veicoli collegati simultaneamente.
- + Struttura robusta per esterni con protezione IP65, resistenza IK10 e trattamento anticorrosione C5 per massima durata nel tempo.
- + Connettività avanzata via Ethernet, WLAN e 4G con protocollo OCPP per monitoraggio remoto e integrazione con sistemi di gestione.

SIEMENS

Ricarica ultraflessibile fino a 400 kW

La soluzione SICHARGE D 400 di Siemens rappresenta un sistema di ricarica rapida in corrente continua progettato per offrire elevate prestazioni, flessibilità operativa e massima efficienza nell'utilizzo dell'energia. Pensato per applicazioni pubbliche, commerciali e per il trasporto pesante, questo caricatore ad alta potenza si distingue per un'architettura dinamica in grado di adattare l'erogazione alle esigenze dei veicoli connessi, garantendo tempi di ricarica ottimizzati e un utilizzo efficiente dell'infrastruttura. Il sistema è in grado di raggiungere una potenza complessiva fino a 400 kW in uscita continua, con correnti fino a 600 A per punto, supportando un ampio spettro di veicoli elettrici, dalle autovetture ai mezzi pesanti. La gestione intelligente della potenza consente una distribuzione completamente dinamica tra le prese, permettendo di concentrare tutta l'energia su un singolo veicolo oppure di ripartirla su più punti di ricarica contemporaneamente, fino a quattro con l'integrazione del dispenser. In questo contesto, il sistema è in grado di supportare anche configurazioni operative con tagli di potenza intermedi, come 120 kW per singolo punto di ricarica, offrendo così un'elevata versatilità e adattabilità ai diversi scenari applicativi. Dal punto di vista progettuale, SICHARGE D 400 integra un'interfaccia utente avanzata con display touchscreen da 24 pollici, soluzioni di pagamento multiple e sistemi di autenticazione evoluti, garantendo un'esperienza d'uso intuitiva e accessibile. La struttura robusta, certificata IP54 e IK10, assicura resistenza agli agenti atmosferici e agli urti, rendendo il sistema adatto anche a installazioni outdoor in contesti ad alta frequentazione.



LA COLONNINA SICHARGE D400

IN SINTESI

- + Il sistema offre fino a 400 kW di potenza complessiva e 600 A per punto, con architettura capace di adattare dinamicamente l'erogazione tra uno o più veicoli, fino a quattro dispenser.
- + La gestione intelligente della potenza consente configurazioni flessibili, inclusi scenari da 120 kW per singolo punto, ottimizzando l'uso dell'infrastruttura in contesti misti auto e heavy-duty.
- + L'interfaccia touchscreen da 24", la robustezza IP54/IK10 e la connettività avanzata con gestione remota rendono la soluzione adatta a installazioni pubbliche ad alta intensità e a manutenzione ottimizzata.

WATTKRAFT

Hub modulare con dynamic power sharing

FusionCharge di Huawei ridefinisce il concetto di mobilità elettrica, evolvendo da semplice erogatore di energia a vero e proprio hub di gestione energetica dinamica. L'architettura è progettata per massimizzare la disponibilità di ricarica, riducendo significativamente i costi di connessione e infrastruttura e migliorando al contempo l'efficienza complessiva del sistema. La soluzione si distingue per la separazione tra Power Unit e Dispenser. Grazie a un'architettura modulare, consente di ricaricare simultaneamente più veicoli collegati ai dispenser senza dispersioni di potenza, garantendo prestazioni elevate e continuità operativa anche in contesti ad alta intensità di utilizzo. Dal punto di vista della gestione energetica, il sistema integra algoritmi avanzati che ottimizzano il carico in tempo reale.

La funzione di Dynamic Power Sharing consente di ripartire la potenza disponibile tra i dispenser attivi in modo dinamico, adattandosi alle esigenze dei veicoli connessi. A questo si affiancano strategie di overpowering che permettono di installare una capacità di erogazione superiore rispetto alla potenza di picco disponibile dalla rete, grazie alla possibilità di regolare i parametri di assorbimento della Power Unit, migliorando così la flessibilità dell'infrastruttura. L'integrazione con sistemi di Energy Management e soluzioni di accumulo rappresenta un ulteriore elemento distintivo. FusionCharge è in grado di dialogare con sistemi BESS, sfruttando l'energia immagazzinata durante i picchi di domanda o proveniente da fonti rinnovabili, come il fotovoltaico, con una significativa riduzione dei costi.

INQUADRA
IL QR CODE
PER SAPERNE
DI PIÙ



LA SOLUZIONE FUSIONCHARGE



IN SINTESI

- + L'architettura separata tra Power Unit e dispenser consente una gestione modulare della ricarica.
- + Il Dynamic Power Sharing e le logiche di overpowering ottimizzano in tempo reale la distribuzione della potenza.
- + L'integrazione con sistemi BESS e fonti rinnovabili, inclusa la gestione in DC dell'accumulo, riduce i costi operativi e rende la soluzione adatta a logistica, retail e hub autostradali ad alto traffico.



Ricarica con pensiline, perché no?

LE PENSILINE FOTOVOLTAICHE NELLE STAZIONI MIGLIORANO COMFORT E QUALITÀ PERCEPITA, MA INTRODUCONO UN CAMBIO RADICALE NELL'INQUADRAMENTO PROGETTUALE. DA IMPIANTO TECNOLOGICO A INTERVENTO EDILIZIO, CON ITER PIÙ COMPLESSI E COSTI RILEVANTI. IN UN MERCATO ANCORA IN CONSOLIDAMENTO, L'INVESTIMENTO RESTA DIFFICILE DA GIUSTIFICARE. LA LORO DIFFUSIONE DIPENDE PIÙ DAI CONTI ECONOMICI CHE DALLE REGOLE

DI FEDERICA MUSTO

Le pensiline a copertura delle infrastrutture di ricarica sono uno di quei temi che emergono spesso quando si parla di esperienza d'uso. Anche quando non diventa una richiesta esplicita, è qualcosa che gli utenti notano. La presenza - e soprattutto l'assenza - di una copertura sopra gli stalli cambia il modo in cui leggiamo (e valutiamo) quel luogo. Specialmente sotto il sole estivo, o durante un acquazzone. Anche perché il confronto viene naturale. Nel mondo dei carburanti tradizionali, la pensilina è parte dell'infrastruttura: definisce lo spazio, lo rende immediatamente riconoscibile, organizza il punto di rifornimento. Nella ricarica elettrica, invece, il contesto è diverso. Le colonnine si

inseriscono spesso in parcheggi già esistenti, in aree commerciali, in spazi urbani che non nascono come stazioni energetiche ma lo diventano.

È qui che si crea quella differenza, più percettiva che tecnica. Una canopy, quando c'è, cambia la lettura del sito: lo rende più strutturato, più "stazione" e meno parcheggio attrezzato. Ma questa semplificazione è fuorviante. La copertura non è parte della ricarica: è un'opera edilizia autonoma. La distinzione normativa è chiara: le infrastrutture di ricarica rientrano in un regime semplificato perché sono considerate opere funzionali alla transizione energetica (rif. D.Lgs. 257/2016 e successive semplificazioni). Quando vengono installate su suolo già urbanizzato come parcheggi esistenti, aree commer-

ciali, spazi pubblici destinati alla sosta, l'intervento è inquadrato come impianto tecnologico, non come nuova costruzione. Operativamente significa che nella maggior parte dei casi non serve un permesso di costruire e non si entra nelle verifiche urbanistiche classiche come superfici o volumi. L'iter si basa su procedimenti leggeri, tipicamente una SCIA o comunicazioni equivalenti, perché l'intervento non modifica in modo sostanziale lo stato dei luoghi. Le verifiche non spariscono, ma cambiano natura. Si spostano su connessione alla rete elettrica, progetto elettrico e conformità CEI, su autorizzazioni all'occupazione del suolo, se pubblico ed eventuali pareri locali in termini di viabilità e sicurezza. Quindi finché l'intervento resta limitato alle colonnine e alle opere impiantistiche accessorie, il progetto si muove dentro questa logica semplificata: inserimento su infrastruttura esistente, senza trasformazione urbanistica rilevante. La canopy rompe questo schema. Nel momento in cui si introduce una struttura stabile e permanente, ancorata al suolo con una struttura autoportante, si entra nel campo del DPR 380/2001 e, a seconda delle caratteristiche - dimensioni, struttura, grado di permanenza - può essere assimilata a una nuova costruzione o a un'opera comunque rilevante dal punto di vista urbanistico. Questo cambia il tipo di verifica richiesta. Non si tratta solo di ottenere un titolo abilitativo, che nella maggior parte dei casi si traduce in un permesso di costruire o in



una procedura equivalente, ma di dimostrare la compatibilità dell'intervento con lo strumento urbanistico vigente: destinazione d'uso dell'area, superfici coperte, altezze, distanze, eventuali limiti volumetrici. In altri termini, si passa da un intervento che si innesta su un contesto esistente a uno che lo modifica, anche se in modo limitato. A questo si aggiunge il tema dei vincoli, che è spesso quello che incide davvero sul progetto. Non tanto perché blocchino gli interventi, quanto perché ne condizionano la forma. Vincoli paesaggistici, regolamenti comunali, linee guida architettoniche: ogni contesto introduce richieste specifiche di integrazione. Può significare adattare materiali e colori, allinearsi a coperture esistenti, oppure rispettare prescrizioni legate alla visibilità o all'inserimento nel paesaggio. Non sono elementi che impediscono la realizzazione, ma che richiedono progettazione aggiuntiva e, spesso, incidono sui costi. Il risultato è che la canopy non segue un iter standardizzato: ogni sito diventa un caso specifico, e il progetto deve tenere insieme aspetti edilizi, urbanistici e di integrazione architettonica. Questo è il quadro normativo. Ma fermarsi qui significa cogliere solo una parte del problema perché, nella pratica, la diffusione delle pensiline non si spiega solo con la normativa. Perché nel momento in cui si esce dalla lettura normativa e si entra in quella operativa, il tema cambia completamente. La domanda non è più "si può fare?", ma "ha senso farlo?".

Un investimento importante

Il punto centrale è, infatti, economico. In un paese come l'Italia dove il parco auto elettrico è ancora limitato, il business della ricarica è un equilibrio delicato tra investimenti iniziali elevati e ritorni che si costruiscono nel tempo. Spesso molto tempo. In questo contesto, la pensilina non è un dettaglio progettuale, ma un investimento aggiuntivo che incide direttamente sul CAPEX del sito e, nel tempo, comporta ulteriori costi di manutenzione. Gli ordini di grandezza sono chiari: una canopy per coprire un'area di ricarica strutturata, raggiunge anche i 100.000 euro. Non è un elemento accessorio, è un'infrastruttura a tutti gli effetti. E come tale va valutata: non in termini di "completezza" del sito, ma di ritorno sull'investimento.

Qui entra il primo vero filtro. Perché dal punto di vista di un CPO una pensilina non genera, di per sé, nuovi ricavi. Migliora l'esperienza, aumenta la qualità percepita del sito, ma non garantisce un incremento diretto dell'utilizzo o del fatturato. Questo significa che ogni euro investito deve essere giustificato all'interno di un modello che, già senza canopy, non è sempre semplice da rendere profittevole.

Il risultato è una logica estremamente selettiva. Le pensiline vengono inserite quando il contesto lo giustifica. Tipicamente in due casi. Il primo è quello dei siti ad alto traffico, dove i volumi sono tali da assorbire più facilmente un investimento aggiuntivo. Il secondo è quello dei cosiddetti flagship site, dove il valore non è solo operativo ma anche strategico e di immagine: luoghi in cui la qualità dell'infrastruttura diventa parte del posizionamento del brand. In tutti gli altri casi, la valutazione è molto più pragmatica. Se il sito è già al limite della sostenibilità economica, aggiungere una canopy significa aumentare il capex senza una garanzia reale di ritorno. E questo, in un settore ancora in fase di consolidamento, è un elemento che pesa, specialmente laddove l'infrastruttura viene realizzata su terreni non di proprietà ma in concessione, e ancor di più dove la concessione è limitata nel tempo.

A questo si aggiunge un tema più sottile, ma altrettanto rilevante: la percezione del costo da parte dell'utente. Oggi la ricarica pubblica è spesso percepita come cara, indipendentemente dal suo reale posizionamento economico. In questo contesto, trasferire a prezzo un investimento aggiuntivo - come quello di una pensilina - diventa complesso. Il beneficio della copertura è evidente in termini di comfort, ma non è qualcosa che l'utente associa direttamente a un costo specifico. Non è un servizio "visibile" nel prezzo della ricarica. E questo renderebbe difficile giustificare un eventuale aumento delle tariffe legato alla presenza della canopy. Il risultato è che l'investimento migliora l'esperienza, ma resta, nella maggior parte dei casi, poco o per nulla monetizzabile.

Differenze con l'estero

Se si allarga lo sguardo oltre il contesto italiano, il quadro non cambia in modo sostanziale. Non esistono mercati in cui le canopy siano imposte come standard normativo. Anche in Paesi con condizioni climatiche più estreme, la loro diffusione segue la stessa logica economica. Il caso della Spagna è emblematico: temperature elevate, esposizione solare significativa, quindi un contesto in cui la copertura potrebbe avere un valore ancora maggiore. Eppure, anche qui, le pensiline non sono uno standard diffuso. Alcuni operatori investono, ma la decisione resta legata al singolo progetto e alla sua sostenibilità economica.

Un caso a sé è quello autostradale. Qui la logica sul prevedere o meno una canopy cambia completamente: non è una scelta legata direttamente all'esperienza utente o al ritorno operativo del sito, ma diventa un elemento competitivo nelle gare di concessione. Nei processi di assegnazione, infatti, il peso dell'offerta tecnica è spesso determinante, e l'inserimento di coperture, servizi accessori e infrastrutture più complete contribuisce a ottenere un punteggio più alto. In questo contesto, la pensilina non è tanto uno strumento per migliorare i margini, quanto per rendere l'offerta più competitiva. Dove questa leva non è necessaria - e soprattutto dove le concessioni hanno orizzonti temporali limitati, spesso nell'ordine dei dieci anni - l'investimento tende a non essere giustificato, e la canopy semplicemente non viene realizzata.

Tutto questo riporta al punto iniziale, ma con una prospettiva diversa. La normativa conta, e incide. Introduce complessità, richiede verifiche, rende ogni progetto meno standardizzabile. Ma non è il fattore che, da solo, spiega la diffusione delle canopy.

Il vero discrimine è economico. Finché il modello di business della ricarica resterà sotto pressione, ogni investimento aggiuntivo verrà valutato con estrema attenzione. E la pensilina, proprio perché è un'infrastruttura e non un accessorio, continuerà a essere una scelta selettiva: presente dove ha senso, non uno standard diffuso.

ER



IN ALTO LA STAZIONE IONITY DI AFFI (VERONA), NOTA PER LA PRESENZA DI UNA PENSILINA CHE COPRE L'INTERA INFRASTRUTTURA. PIÙ IN BASSO L'ICONICA STRUTTURA CHE CARATTERIZZA ANCHE IN ITALIA GLI HUB DI FASTNED

E.ON accelera con un nuovo hub ultrafast a Melzo



LA MULTIUTILITY AMPLIA LA PROPRIA RETE HPC IN LOMBARDIA CON UNA NUOVA INSTALLAZIONE STRATEGICA ALLE PORTE DI MILANO. IL SITO, DOTATO DI TECNOLOGIE DA 300 KW, PUNTA A GARANTIRE RICARICHE RAPIDE E CONTINUITÀ DI SERVIZIO LUNGO LE PRINCIPALI DIRETTRICI DI TRAFFICO: UN TASSELLO CHIAVE NELLO SVILUPPO DEI CORRIDOI ENERGETICI PER LA MOBILITÀ ELETTRICA

E.ON ha incrementato la propria presenza infrastrutturale in Lombardia con l'attivazione di una nuova stazione di ricarica ad alta potenza a Melzo, alle porte di Milano. Il progetto, sviluppato da E.ON Drive Infrastructure (EDRI), si inserisce in una strategia più ampia di consolidamento della rete pubblica HPC in Italia e in Europa, con l'obiettivo di abilitare una mobilità elettrica sempre più accessibile anche sulle percorrenze medio-lunghe. La nuova installazione è situata presso l'Hotel Gama, una struttura ricettiva storica della provincia milanese che si distingue per una collocazione particolarmente favorevole sotto il profilo della mobilità. Posizionato in prossimità delle principali direttrici di traffico dell'area Est dell'hinterland, il sito rappresenta un nodo naturale di connessione tra Milano e i flussi veicolari provenienti dalle aree limitrofe, configurandosi come punto di sosta ideale per la ricarica veloce in ambito urbano ed extraurbano. La scelta della location risponde quindi

a una logica precisa: presidiare snodi ad alta intensità di traffico per garantire continuità di servizio e ridurre i tempi di deviazione per gli utenti elettrici. Dal punto di vista tecnologico, la stazione è equipaggiata con due colonnine HPC Alpitronic Hypercharger da 300 kW ciascuna, per un totale di quattro punti di ricarica disponibili. Si tratta di una delle soluzioni più avanzate oggi sul mercato europeo, progettata per supportare elevati livelli di potenza e garantire prestazioni costanti anche in condizioni di utilizzo intensivo. In termini operativi, l'infrastruttura consente a un veicolo elettrico di ultima generazione di recuperare fino a circa 350 chilometri di autonomia in meno di 30 minuti, riducendo sensibilmente i tempi di fermata e migliorando l'esperienza complessiva dell'utente. L'interfaccia user-friendly contribuisce inoltre a semplificare le operazioni di ricarica, rendendo il servizio accessibile anche a utenti meno esperti. Un ulteriore elemento distintivo dell'impianto riguarda la qualità dell'energia erogata: la stazione utilizza elettricità

certificata da fonti rinnovabili tramite Garanzie di Origine, assicurando così un contributo concreto alla riduzione delle emissioni associate al trasporto su strada. Questo aspetto si inserisce in una visione più ampia che vede la mobilità elettrica non solo come alternativa tecnologica, ma come leva sistemica per la decarbonizzazione del settore energetico e dei trasporti. L'hub di Melzo rappresenta un tassello della strategia di EDRI orientata allo sviluppo di veri e propri corridoi energetici "on-the-go", basati su infrastrutture Ultra Fast distribuite lungo le principali arterie di traffico. L'obiettivo è costruire una rete continua, affidabile e coerente, in grado di accompagnare gli utenti lungo tutto il percorso, eliminando le principali barriere legate all'ansia da autonomia e alla disponibilità



L'INSTALLAZIONE NEL DETTAGLIO

Progetto: E.ON

Punti di ricarica: 4 da 300 kW

Colonnine utilizzate: Alpitronic Hypercharger



L'infrastruttura di Melzo rappresenta un tassello della strategia di EDRI, orientata allo sviluppo di veri e propri "corridoi energetici"

di punti di ricarica ad alte prestazioni. «Questa stazione rappresenta un ulteriore passo avanti nello sviluppo della nostra rete di ricarica pubblica in Italia, in continuità con quanto stiamo costruendo negli altri Paesi europei», ha dichiarato Michele De Gaspari, Managing Director di E.ON Drive Infrastructure (EDRI). «La nostra strategia è chiara: costruire una rete HPC continua, affidabile e ad alta potenza, posizionando le infrastrutture in punti realmente strategici del territorio per garantire una ricarica veloce e sempre disponibile lungo le principali direttrici di traffico. Progetti come quello di Melzo sono possibili grazie alla collaborazione con partner

locali, Comuni e istituzioni. Il nostro obiettivo è costruire una rete connessa e coerente, in grado di accompagnare gli utenti nei loro spostamenti e contribuire in modo concreto alla transizione energetica del Paese». Lo sviluppo di infrastrutture ad alta potenza rappresenta uno dei pilastri della strategia complessiva del Gruppo, che integra la dimensione della ricarica pubblica con soluzioni dedicate al segmento domestico e aziendale. In questo contesto, offerte come E.ON Luce Drive Smarty consentono ai clienti di ottimizzare i consumi attraverso la programmazione della ricarica nelle fasce orarie più convenienti, contribuendo a una ge-

stione più efficiente della domanda energetica. L'approccio è quello di costruire un ecosistema integrato in cui mobilità ed energia dialogano in modo sinergico, dalla ricarica domestica fino alle infrastrutture pubbliche ad alta potenza. «La transizione energetica richiede un sistema capace di integrare in modo efficiente produzione rinnovabile, flessibilità e nuovi modelli di utilizzo dell'energia», ha spiegato Luca Conti, Ceo di E.ON Italia. «Per questo il Gruppo E.ON continua a investire nello sviluppo di infrastrutture di ricarica ad alta potenza nei punti strategici del territorio e, parallelamente, in soluzioni di ricarica intelligente e gestione digitale dell'energia per clienti domestici e imprese. L'elettrificazione della mobilità è parte di una trasformazione più ampia: permette di integrare pienamente i veicoli elettrici nel sistema energetico, valorizzare le rinnovabili e contribuire a una maggiore flessibilità complessiva. Nel tempo, questo approccio può rendere l'energia più accessibile e sostenibile, a beneficio dell'intero sistema». A livello europeo, E.ON Drive Infrastructure si posiziona tra i principali operatori nel segmento delle infrastrutture di ricarica pubblica, con oltre 8.800 punti attivi in 11 Paesi e un piano di espansione che prevede l'installazione di 10.000 punti Ultra Fast entro il 2028. In questo scenario, il rafforzamento della presenza in Italia, e in particolare in un'area ad alta densità di traffico come quella milanese, rappresenta un passaggio chiave per sostenere la crescita della mobilità elettrica e accompagnare l'evoluzione del sistema energetico verso modelli più sostenibili, digitalizzati e interconnessi.

SOTTO A SINISTRA MICHELE DE GASPARI (MANAGING DIRECTOR DI E.ON DRIVE INFRASTRUCTURE) E LUCA CONTI, CEO DI E.ON



ER

Elettrico: ecco perché gli europei rimandano l'acquisto

NON È LA DIFFIDENZA A RALLENTARE L'AUTO ELETTRICA, MA IL DUBBIO CHE FUNZIONI DAVVERO NELLA VITA DI TUTTI I GIORNI. IL CONSUMER MONITOR 2025 REALIZZATO DA EAF0 MOSTRA UN MERCATO AMPIO MA INDECISO, IN CUI IL PASSAGGIO DALL'INTERESSE ALL'ACQUISTO SI BLOCCA SULLA FATTIBILITÀ PRATICA. AI DUBBI SI AGGIUNGONO PREZZI ELEVATI E ASPETTATIVE ALTE SU AUTONOMIA E RICARICA

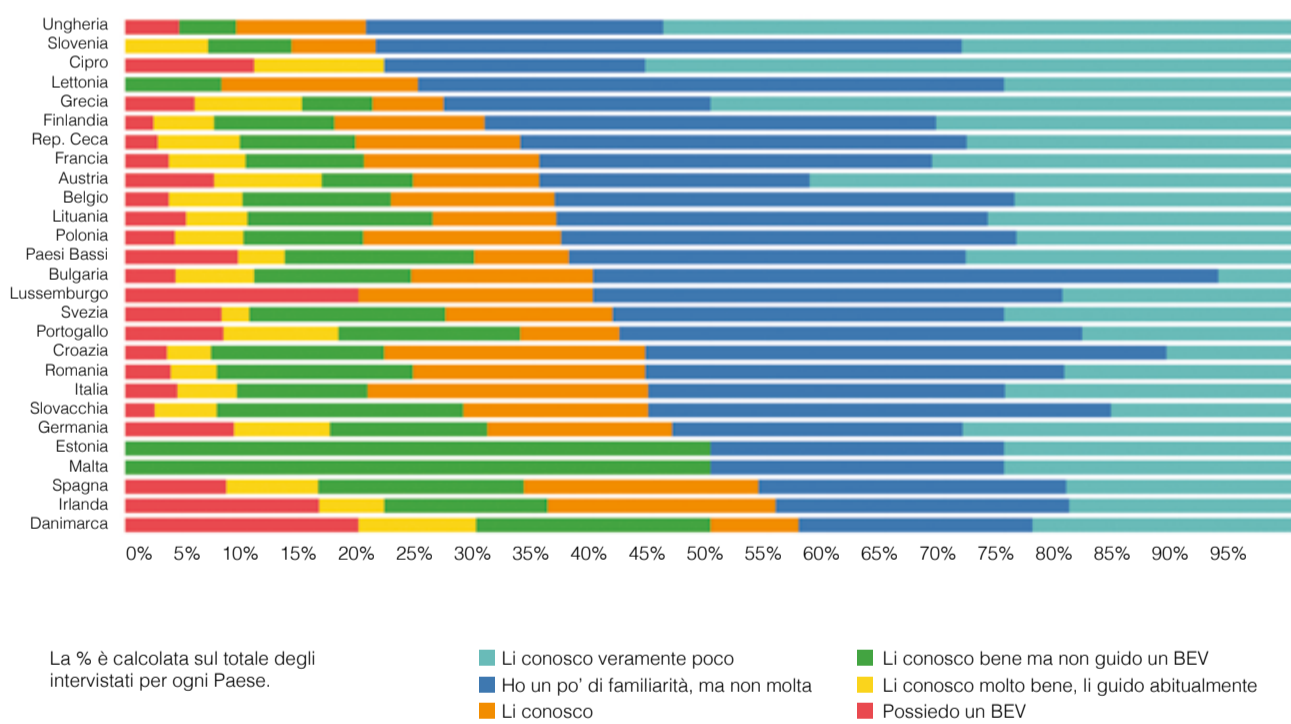
L'eletrificazione dell'auto in Europa continua ad avanzare, ma lo fa lungo una traiettoria meno lineare e più complessa di quanto spesso venga rappresentato. Il *Consumer Monitor 2025* dell'European Alternative Fuels Observatory restituisce infatti un quadro in cui la domanda esiste ed è in crescita, ma resta fortemente condizionata da fattori economici, infrastrutturali e soprattutto dalla percezione di utilizzo reale. Più che un problema di accettazione, emerge un problema di conversione. L'indagine, basata su oltre 3.000 automobilisti nei 27 Paesi UE, evidenzia come l'atteggiamento verso le auto elettriche sia ormai ampiamente normalizzato: la maggioranza dei driver non è contraria, ma neppure pienamente convinta. Le opinioni tendono a concentrarsi in una vasta area neutra, che rappresenta il vero bacino potenziale di crescita. Il passaggio da questa neutralità a un'intenzione concreta di acquisto dipende in modo diretto dalla percezione di "compatibilità personale": un'auto elettrica viene considerata solo quando

è ritenuta coerente con le proprie abitudini, i vincoli abitativi e le esigenze quotidiane. Questo elemento si riflette chiaramente nel cosiddetto "funnel di adozione": a fronte di una quota significativa di utenti con atteggiamento positivo, la platea si riduce sensibilmente quando si passa alla valutazione di fattibilità e si restringe ulteriormente nelle intenzioni di acquisto a breve termine. In altri termini, il principale punto di caduta non è l'opinione sull'elettrico, ma la sua applicabilità concreta. Dal punto di vista delle preferenze, il mercato resta ancora dominato dalle motorizzazioni tradizionali. Il 35% degli intervistati indica un veicolo endotermico come prossima auto, contro il 24% che guarda alle ibride e solo il 14% che prevede un BEV. Un ulteriore 13% si orienta verso le plug-in hybrid e una quota analoga non ha ancora deciso. Il dato conferma il ruolo delle ibride come tecnologia di transizione, mentre l'elettrico puro fatica ancora a imporsi come scelta principale nel breve periodo. Anche quando l'intenzione di acquisto di un BEV è esplicitata, la tempistica evidenzia una certa cautela. Tra coloro che dichiarano che la prossima auto sarà elettrica, circa il 69% prevede di acquistare entro tre anni e un ulteriore 16% entro cinque anni. Tuttavia, guardando all'intero campione, il 26% afferma di non voler acquistare un'auto elettrica in alcun orizzonte temporale, mentre un ulteriore 31% si divide tra indecisi e interessati senza una tempistica definita.

Le barriere all'acquisto

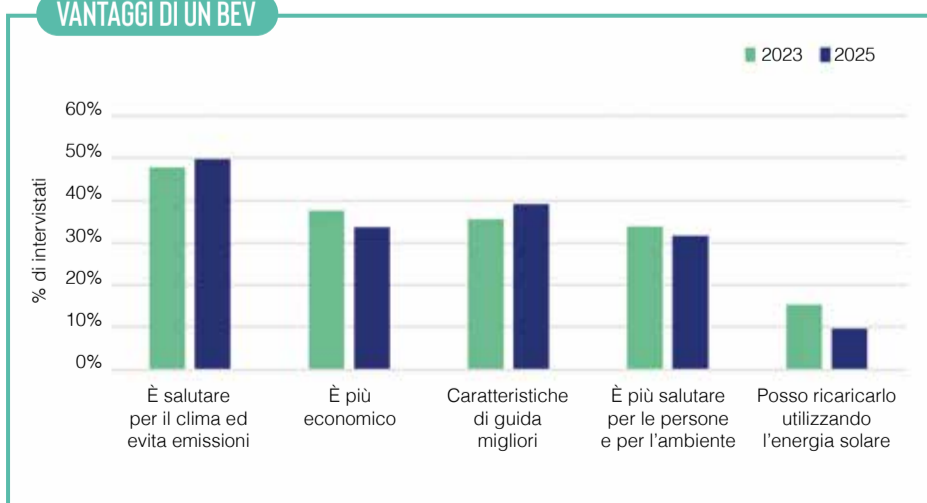
La dimensione economica resta il principale elemento di freno. Il prezzo di acquisto è indicato come la barriera dominante in tutte le rilevazioni, senza segnali di attenuazione nel tempo. A questo si aggiunge un secondo fattore sempre più rilevante, l'autonomia, che nel 2025 si posiziona stabilmente al secondo posto tra le criticità percepite, superando le preoccupazioni legate alla disponibilità di infrastrutture di ricarica. L'evoluzione di questo ranking è significativa: mentre negli anni precedenti la scarsità di punti di ricarica rappresentava uno dei principali ostacoli, oggi la crescita della rete ha ridimensionato il problema, che tuttavia non è scomparso ma si è trasformato. La questione non è più tanto l'esistenza dell'infrastruttura,

FAMILIARITÀ CON I BEV



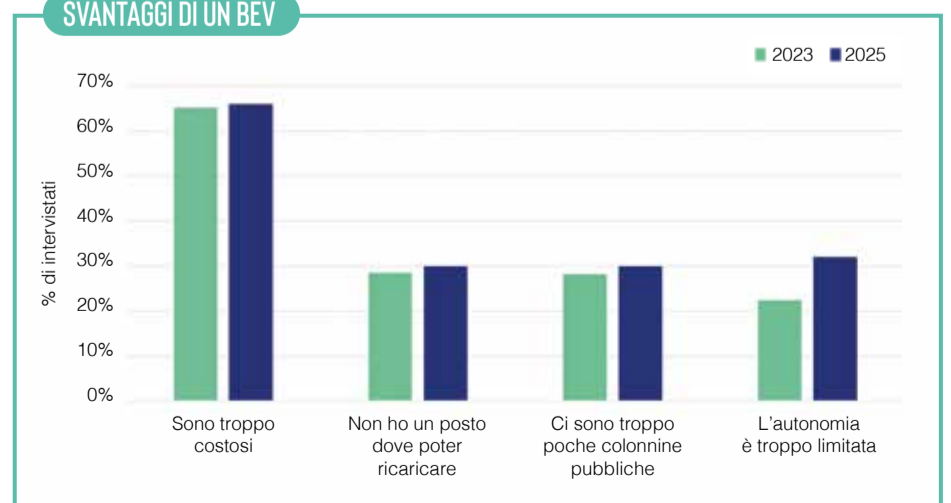
FONTE: EAF0

VANTAGGI DI UN BEV



FONTE: EAF0

SVANTAGGI DI UN BEV



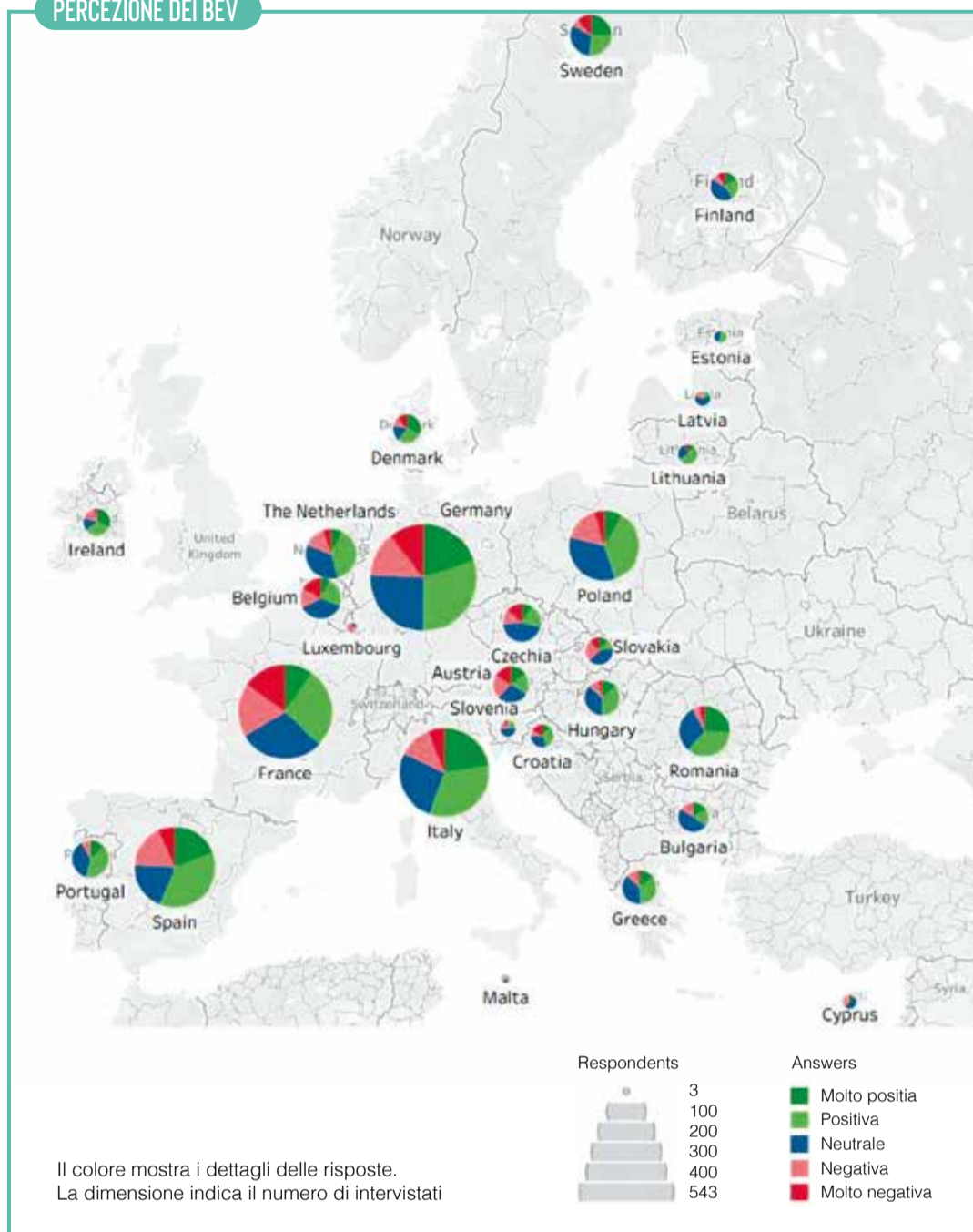
FONTE: EAF0

quanto la sua accessibilità concreta, soprattutto per chi non dispone di parcheggio privato. Il report evidenzia infatti una forte correlazione tra adozione dell'elettrico e condizioni abitative. I possessori di BEV e PHEV appartengono in misura prevalente a famiglie con reddito e livello di istruzione più elevati, vivono più spesso in abitazioni indipendenti e dispongono di parcheggi privati, elementi che facilitano la ricarica domestica. Al contrario, chi vive in appartamento e utilizza la sosta su strada si trova in una posizione strutturalmente svantaggiata, indipendentemente dall'atteggiamento verso la tecnologia. Questo aspetto introduce una dimensione di disuguaglianza nella transizione, che rischia di rallentarne la diffusione su larga scala. Non a caso, l'accesso alla ricarica privata viene indicato dal 29% degli intervistati come uno dei fattori chiave che potrebbero favorire l'acquisto, mentre la presenza di una rete pubblica capillare è citata dal 25%. Sul fronte della disponibilità a pagare, emerge un ulteriore elemento di criticità. Il prezzo medio che i consumatori sono disposti a spendere per un'auto elettrica è pari a circa 19.000 euro, sostanzialmente in linea con quello previsto per le auto tradizionali. Tuttavia, una quota significativa di utenti si colloca su livelli ancora più bassi, con il primo quartile intorno ai 6.300 euro, segno che una parte del mercato è sensibile solo a offerte estremamente accessibili. Parallelamente, le aspettative in termini di autonomia risultano elevate: oltre il 66% degli intervistati indica come necessario un range minimo superiore ai 400 km, mentre il 26% richiede più di 600 km. Questa combinazione di budget contenuto e aspettative prestazionali elevate genera un disallineamento evidente con l'offerta disponibile, contribuendo a rinviare la decisione di acquisto. Accanto alle barriere, emergono con chiarezza anche i principali driver della domanda. Il vantaggio ambientale resta il più riconosciuto: l'assenza di emissioni allo scarico è il beneficio più citato, seguito dalle caratteristiche di guida, come silenziosità e comfort, che nel tempo hanno guadagnato rilevanza fino a diventare il secondo fattore positivo. Anche il minor costo di utilizzo viene percepito come un elemento favorevole, sebbene con un peso inferiore rispetto agli aspetti ambientali e prestazionali.

La forza dei bonus

Gli incentivi economici si confermano uno strumento potenzialmente decisivo, ma la loro efficacia è limitata da una scarsa conoscenza da parte dei consumatori. Solo il 31% degli intervistati è consapevole dell'esistenza di incentivi all'acquisto, mentre il 67% dichiara di avere una conoscenza limitata o nulla delle misure disponibili. Questo gap informativo riduce significativamente l'impatto delle politiche pubbliche, nonostante gli incentivi siano percepiti come uno dei principali fattori in grado di orientare la scelta. Il quadro che emerge è quello di un mercato entrato in una fase più matura, in cui l'elettrico non è più una novità ma nemmeno una scelta ovvia. La crescita continua, ma segue una logica sempre più pragmatica: i consumatori valutano costi, benefici e vincoli con maggiore attenzione, e tendono a rimandare la decisione in assenza di condizioni ritenute adeguate. In questo contesto, la sfida principale non è tanto aumentare il livello di accettazione, quanto ridurre le barriere operative e allineare l'offerta alle aspettative. Convenienza, accesso alla ricarica e chiarezza informativa emergono come i tre assi principali su cui si giocherà la diffusione dell'auto elettrica in Europa nei prossimi anni.

PERCEZIONE DEI BEV



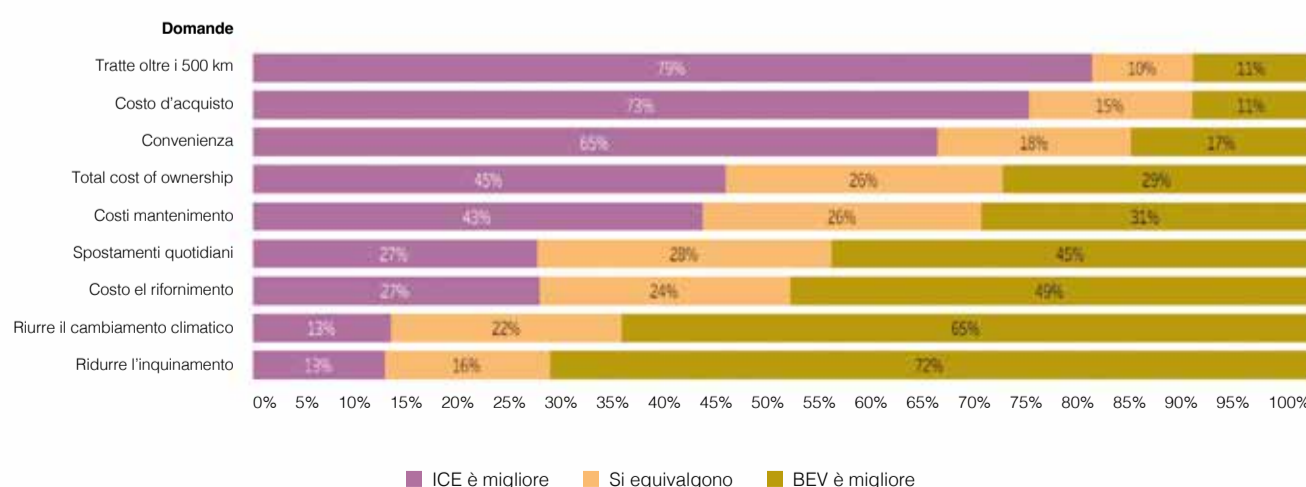
FONTE: EAFO

AUTONOMIA SUFFICIENTE PER PASSARE A UN BEV

Quale dovrebbe essere l'autonomia di un BEV	# intervistati	% del tot.
Min. 200 km	95	3.1%
Min. 200-300 km	207	6.8%
Min. 300-400 km	334	11%
Min. 400-500 km	633	20.9%
Min. 500-600 km	584	19.3%
Più di 600 km	798	26.4%
Non sono disposto ad acquistare un BEV	202	6.7%
Non saprei	171	5.7%

FONTE: EAFO

ICE VS EV



FONTE: EAFO



Auto elettriche più piccole, sfida più grande: così la Cina conquista spazio

IN EUROPA IL CALO DEL VALORE MEDIO DELLE BEV IMPORTATE RIFLETTE L'AVANZATA DI MODELLI COMPATTI E ACCESSIBILI. IN UN MERCATO ANCORA DOMINATO DA SEGMENTI MEDIO-ALTI, I PRODUTTORI CINESI INTERCETTANO LA DOMANDA CHIAVE PER LA TRANSIZIONE E METTONO PRESSIONE ALL'INDUSTRIA

DI FRANCESCO DALPASSO

POLIMI SCHOOL OF MANAGEMENT

energy & strategy

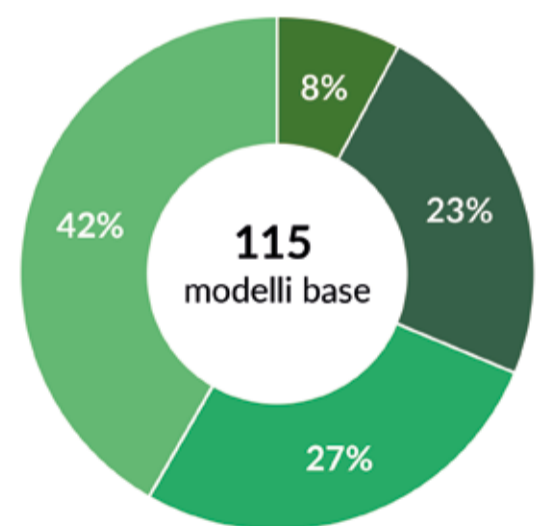
Nel 2025, per la prima volta, il valore delle importazioni di autovetture dalla Cina verso l'Unione Europea ha superato quello delle esportazioni europee verso il mercato cinese. L'UE ha importato auto per 13,8 miliardi di €, mentre l'export verso la Cina è sceso a 8,4 miliardi, con una bilancia commerciale negativa per 5,4 miliardi. È un dato simbolico che fotografa una trasformazione profonda: per anni la Cina è stata un merca-

to di sbocco per l'industria automotive europea. Oggi i costruttori europei perdono terreno in Cina e i produttori cinesi guadagnano quote di mercato in Europa.

Questo ribaltamento viene spesso letto come una conseguenza della transizione verso le auto full-electric (BEV). I numeri suggeriscono però una lettura più articolata: la crescita delle importazioni cinesi nel 2025 non è trainata dalle BEV, ma dalle auto ibride. Le PHEV importate in Europa sono salite a 172 mila unità (+303% sul 2024), per un valore di 3,6 miliardi di €. Le HEV hanno raggiunto 131 mila unità (+104%), per 1,8 miliardi di euro. Le BEV, invece, sono rimaste stabili nei volumi, intorno alle 430 mila unità (anche a causa dei dazi imposti dall'UE), mentre il controvalore dell'import è sceso a 6,3 miliardi di euro. La pressione competitiva cinese, quindi, non colpisce solo l'elettrico puro, ma si estende anche alle motorizzazioni ibride, che affiancano alla batteria il motore endotermico. C'è poi un secondo elemento di interesse. Il calo di valore delle BEV importate riflette uno spostamento verso modelli più piccoli, economici e accessibili: infatti, il peso medio delle auto elettriche importate dalla Cina è sceso da 1,5 tonnellate nel 2024 a 1,3 nel 2025. È un punto centrale, perché le auto elettriche compatte sono un tassello essenziale per la decarbonizzazione del parco europeo. Eppure, l'offerta dei costruttori europei resta sbilanciata verso i segmenti superiori: nel primo semestre 2025, il segmento A rappresentava appena l'8% dei modelli BEV disponibili sul mercato italiano, mentre i segmenti C e D ne concentravano il 69%. I produttori cinesi stanno quindi colmando un gap di mercato con veicoli elettrici più accessibili.

In questo contesto, l'Unione si sta muovendo sul piano normativo. Da un lato, l'Industrial

OFFERTA DI AUTOVETTURE BEV IN ITALIA PER SEGMENTO, I SEMESTRE 2025

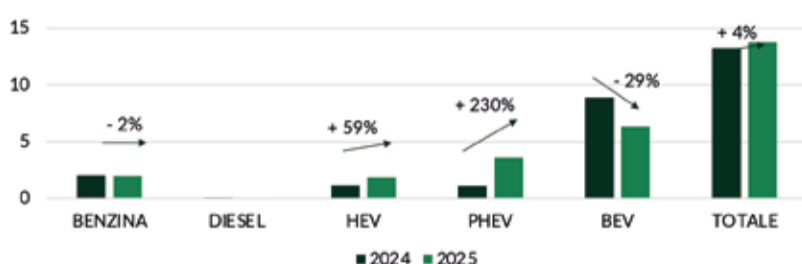


■ A ■ B ■ C ■ D e altro

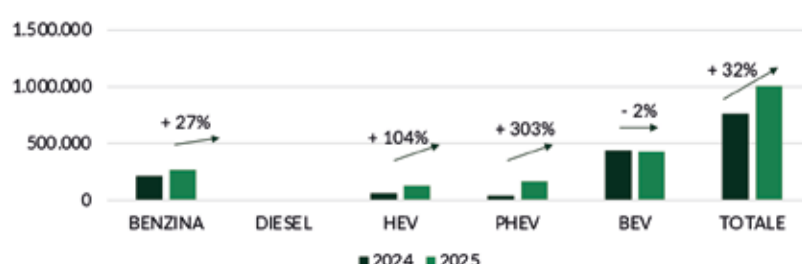
Accelerator Act prevede vincoli di "made in EU" per i veicoli coinvolti in appalti pubblici e meccanismi di sostegno. Dall'altro, il Pacchetto Automotive di dicembre 2025 propone di attribuire ai car maker dei crediti per il rispetto dei target emissivi del Regolamento 631/2019 in corrispondenza di immatricolazioni di "small electric vehicles" assemblati in UE. Sono segnali importanti, ma non sufficienti. La competitività dell'industria automotive europea si giocherà soprattutto su alcuni nodi strutturali: economie di scala, sviluppo della filiera delle batterie, accesso alle materie prime e riduzione dei costi dell'energia. Senza progressi su questi fronti, il rischio è che l'Europa protegga il proprio mercato senza riuscire a ricostruire un vero vantaggio industriale.

Fonte dati: EUROSTAT, POLIMI ENERGY & STRATEGY

VALORE DELLE IMPORTAZIONI DI AUTOVETTURE IN UE DALLA CINA (MLD €)



VOLUME DELLE IMPORTAZIONI DI AUTOVETTURE IN UE DALLA CINA (UNITÀ)



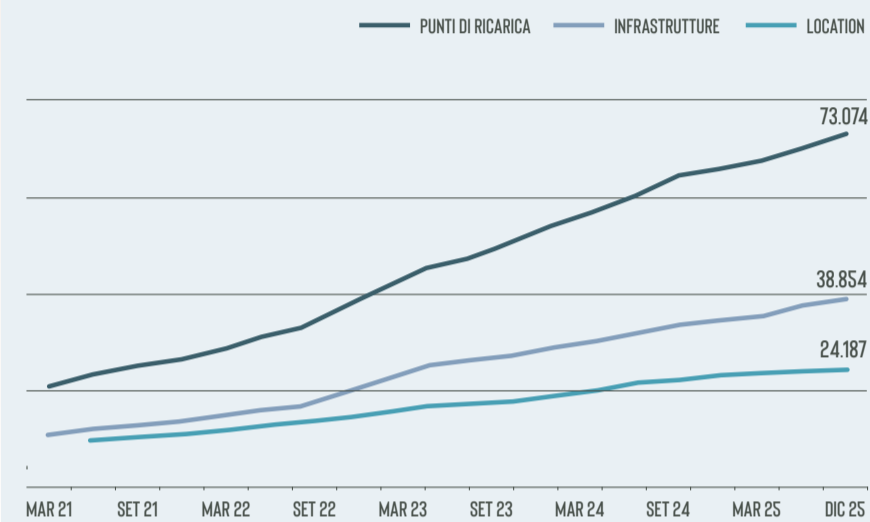


Installazioni e vendite

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

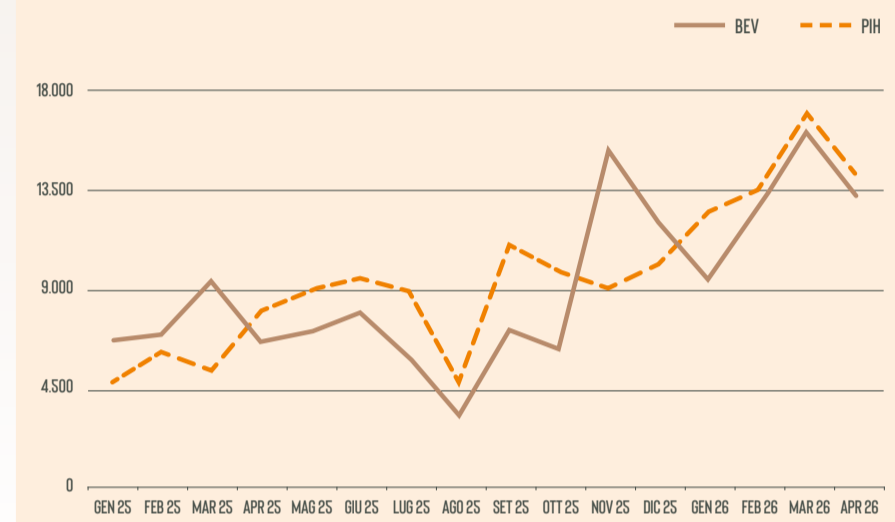
Charging point in Italia

EV-CHARGER: NUMERO INSTALLAZIONI CUMULATE



Immatricolazioni auto in Italia aprile

AUTO ELETTRICHE E IBRIDE - ANDAMENTO VENDITE ITALIA (UNITÀ)



EV CHARGER DC 40kW MOBOX

- COMPATIBILITÀ ESTESA CON LE NUOVE PIATTAFORME EV
- MASSIMA EFFICIENZA PER RIDURRE I COSTI OPERATIVI
- DESIGN COMPATTO E INSTALLAZIONE VERSATILE
- ESPERIENZA DIGITALE EVOLUTA E GESTIONE SMART
- AFFIDABILITÀ OUTDOOR E SICUREZZA CERTIFICATA

SISTEMI FOTOVOLTAICI INTELLIGENTI PER LA TUA INDIPENDENZA ENERGETICA



NEW



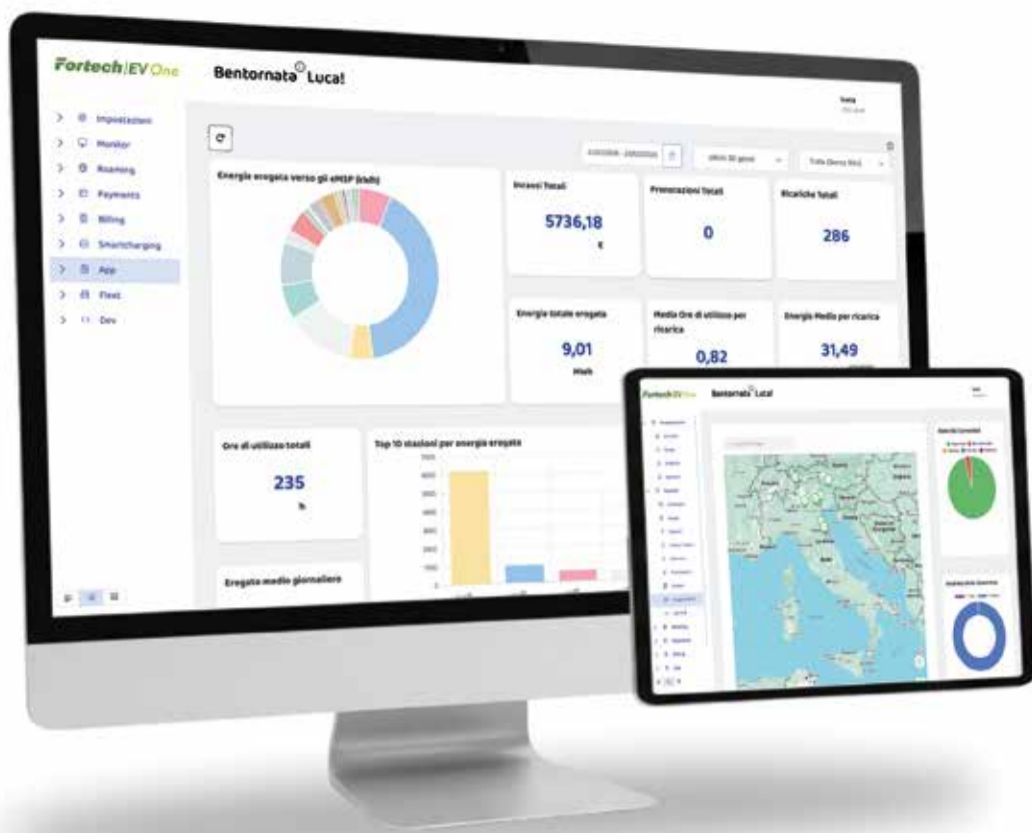
AZZURRO
ZCS
zcsazzurro.com

inter solar
connecting solar business | EUROPE

STAND B4.450
MESSE MÜNCHEN

NEW: TUE-THU
JUNE 23 - 25
2026

INQUADRA IL QR CODE
PER MAGGIORI
INFORMAZIONI
SULLA PIATTAFORMA
FORTECH EV ONE



Fortech EV One: un ecosistema digitale per la ricarica elettrica end-to-end

NON UNA SEMPLICE PIATTAFORMA SOFTWARE, MA UN'INFRASTRUTTURA COMPLETA CHE COPRE L'INTERO CICLO DELL'EV CHARGING. FORTECH EV ONE PUNTA SU INTEROPERABILITÀ, CONTROLLO DEI DATI E SEMPLIFICAZIONE OPERATIVA PER SUPPORTARE OPERATORI E FLOTTE

Nel mercato della mobilità elettrica, il tema non è più la semplice espansione dell'infrastruttura di ricarica, quanto piuttosto la sua maturità operativa. La crescita del numero di punti di ricarica porta con sé un aumento fisiologico della complessità: sistemi tecnologici eterogenei, modelli di pagamento non uniformi, gestione operativa frammentata e difficoltà nel controllo dei dati e dell'esperienza utente. È in questo contesto che si inserisce Fortech EV One, una piattaforma digitale progettata per rispondere in modo organico alle esigenze di un ecosistema sempre più articolato. La soluzione sviluppata da Fortech si configura come una piattaforma OaaS (Operations as a service) o white label (Software as a service), pensata per operatori della ricarica, utility energetiche, gestori di flotte e mobility provider. L'obiettivo non è offrire un singolo strumento, ma un'infrastruttura tecnologica completa, modulare e scalabile, in grado di accompagnare l'evoluzione dei modelli di business. In particolare, il modello operations as a service rappresenta un elemento distintivo per gli operatori meno strutturati, che possono delegare la complessità gestionale a un sistema integrato e già pronto all'uso. Il presupposto alla base della piattaforma è che l'EV charging non possa più essere interpretato come una semplice interazione tra utente e colonnina. Si tratta, piuttosto, di un sistema complesso che coinvolge componenti hardware e software, sistemi di pagamento, requisiti normativi, gestione dei dati e continuità operativa. Fortech EV One affronta questa complessità attraverso un'architettura modulare che copre l'intero ciclo operativo della

ricarica, dalla gestione delle infrastrutture fino all'integrazione con sistemi terzi. Ne deriva un ecosistema coerente, in cui tutti gli elementi dialogano tra loro in una logica end-to-end. Dal punto di vista operativo, la piattaforma consente il monitoraggio in tempo reale dello stato delle colonnine, migliorando la visibilità degli asset grazie all'interoperabilità tra reti. Questo si traduce in una maggiore capacità di prevenire anomalie, garantire continuità di servizio e ottimizzare le performance complessive. Parallelamente, EV One gestisce l'orchestrazione delle sessioni di ricarica, le logiche di erogazione e le configurazioni operative, adattandosi a contesti applicativi differenti che spaziano dal retail alle flotte aziendali, fino alle infrastrutture pubbliche ad alta intensità d'uso. Uno degli elementi centrali della piattaforma è la gestione del dato. In un contesto sempre più data-driven, il valore non risiede tanto nella raccolta delle informazioni quanto nella loro interpretazione. Attraverso la funzionalità Insights, i dati operativi vengono trasformati in indicatori chiave di performance, offrendo agli operatori una visione strutturata sull'utilizzo delle infrastrutture e sul comportamento degli utenti. Questo approccio consente di supportare decisioni più informate, migliorare l'efficienza operativa e ottimizzare l'esperienza complessiva. Particolare attenzione è dedicata anche al segmento delle flotte elettrificate, dove la gestione della ricarica assume una dimensione strategica. La piattaforma permette di governare i flussi energetici, ottimizzare la disponibilità dei punti di ricarica e controllare i costi operativi, rispondendo alle esigenze di aziende che stanno affrontando processi di elettrificazione su larga scala. Un altro nodo critico dell'esperienza di

ricarica è rappresentato dai pagamenti. Fortech trasferisce in questo ambito il proprio know-how consolidato, introducendo soluzioni che replicano la semplicità del rifornimento tradizionale. I terminali sviluppati dall'azienda consentono il pagamento diretto con carte di credito e debito, affiancati da sistemi di pagamento digitale tra cui Satispay. L'obiettivo è ridurre al minimo le frizioni per l'utente finale, garantendo al contempo elevati standard di affidabilità. A questo si affianca una gestione semplificata dei processi di fatturazione e rendicontazione, con benefici evidenti in termini di efficienza amministrativa e conformità normativa. L'apertura dell'ecosistema rappresenta un ulteriore elemento qualificante. Fortech EV One abilita infatti l'interoperabilità tra reti diverse, un requisito ormai imprescindibile per lo sviluppo di una mobilità elettrica su scala ampia. L'esperienza utente viene completata dalla disponibilità di un'app dedicata e da un ambiente aperto alle integrazioni, grazie a API che consentono sviluppi custom e connessioni con sistemi esterni. Questa impostazione rende la piattaforma adattabile nel tempo, in linea con l'evoluzione del mercato e delle esigenze degli operatori. Nel suo complesso, Fortech EV One si propone come un'infrastruttura tecnologica unificata, in cui hardware, software, pagamenti e servizi sono integrati in un unico sistema coerente. Questo approccio consente di ridurre la frammentazione, accelerare i tempi di implementazione e contenere i costi di integrazione, offrendo al contempo un maggiore controllo su dati, performance e customer experience. In un settore che sta progressivamente assumendo il ruolo di infrastruttura critica della mobilità contemporanea, la capacità di governare la complessità diventa un fattore competitivo determinante. Fortech EV One si inserisce in questa dinamica proponendo un modello che supera la logica della somma di componenti, per affermare un paradigma basato su integrazione, scalabilità e visione strategica di lungo periodo.

Power2Drive 2026



23 - 25 giugno 2026



Messe München, Monaco di Baviera, Germania
Stand: **B6 330**



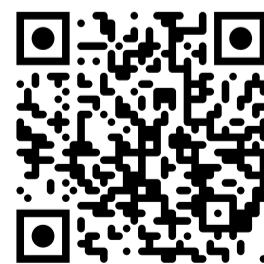
Zaptec Pro



Scopri l'intera gamma Zaptec: soluzioni di ricarica intelligenti e robuste, pensate per ogni tipo di progetto, dalle installazioni residenziali ai grandi depositi, dai parcheggi pubblici alle flotte più esigenti.

Con Zaptec Go2 (Shutter) e Zaptec Pro (Shutter) puoi offrire una ricarica affidabile e ad alte prestazioni ovunque serva ai tuoi clienti, oggi e in futuro, accompagnando la crescita della loro rete.

**Alta qualità del prodotto | Supporto eccellente e veloce
Soluzione facilmente scalabile | 5 anni di garanzia**



Contattaci

