

DOPO L'INGRESSO NEL GRUPPO EDENRED, SPIRII ACCELERA LA PROPRIA STRATEGIA DI SVILUPPO IN EUROPA PUNTANDO SU PIATTAFORME INTEGRATE CAPACI DI CONNETTERE INFRASTRUTTURE DI RICARICA, GESTIONE ENERGETICA, PAGAMENTI E FLOTTE ELETTRICHE. IN UN MERCATO CHE STA RAPIDAMENTE MATURANDO, IL FOCUS SI SPOSTA DALL'ESPANSIONE DELLE RETI ALLA LORO EFFICIENZA OPERATIVA E SOSTENIBILITÀ ECONOMICA. «IL SUCCESSO NON SI MISURA PIÙ IN BASE AL NUMERO DI STAZIONI DI RICARICA INSTALLATE, MA AL TEMPO DI FUNZIONAMENTO, ALL'ESPERIENZA UTENTE, ALL'EFFICIENZA OPERATIVA E ALLA CAPACITÀ DI MONETIZZARE LE RISORSE NEL LUNGO TERMINE», AFFERMA IL CEO MATHIAS WIECHER



Flotte, energia e ricarica intelligente: la strategia europea di Spirii

Dalla gestione delle infrastrutture di ricarica all'ottimizzazione energetica, fino all'integrazione tra mobilità, pagamenti e servizi digitali, Spirii punta a ritagliarsi un ruolo sempre più centrale nella trasformazione dell'ecosistema europeo della mobilità elettrica. La strategia dell'azienda guarda infatti oltre la semplice gestione delle colonnine, concentrandosi sulla creazione di piattaforme in grado di connettere operatori della ricarica, flotte, utility, aziende logistiche e fornitori di servizi energetici all'interno di un modello integrato. Un approccio che riflette l'evoluzione stessa del mercato, sempre meno focalizzato sulla sola espansione delle infrastrutture e sempre più orientato a temi quali affidabilità, redditività, interoperabilità e gestione intelligente dell'energia. Fondata a Copenaghen nel 2019, Spirii sviluppa soluzioni software e servizi per la gestione della ricarica dei veicoli elettrici rivolti

a charge point operator, mobility provider, flotte aziendali e proprietari di infrastrutture. Oggi la società opera in numerosi mercati europei e, dopo l'ingresso nel gruppo Edenred nel 2024, ha rafforzato ulteriormente il proprio posizionamento grazie all'integrazione con un ecosistema internazionale che unisce mobilità, pagamenti e servizi alle imprese. In questo contesto, la crescente elettrificazione delle flotte e del trasporto commerciale rappresenta una delle principali direttrici di sviluppo, insieme all'espansione delle funzionalità dedicate alla gestione energetica, ai servizi di flessibilità e all'automazione dell'esperienza di ricarica. A guidare questa nuova fase è Mathias Wiecher, nominato CEO nell'aprile 2026. Manager con oltre dodici anni di esperienza nei settori dell'energia, della mobilità elettrica e dei trasporti, Wiecher ha costruito il proprio percorso professionale tra consulenza strategica e sviluppo di business, ricoprendo incarichi di responsabilità in A.T. Kearney, nel gruppo E.ON e più recentemente in Einride, dove ha guidato le attività legate alle infrastrutture di ricarica e all'energia. Nel corso della sua carriera Wiecher ha inoltre fatto parte del Consiglio di Amministrazione di Virta e del Consiglio di Sorveglianza di Hubeat, maturan-

do una visione trasversale dell'intero ecosistema europeo della mobilità elettrica. In questa intervista, il CEO di Spirii analizza le principali trasformazioni che stanno interessando il mercato della ricarica EV, soffermandosi sulle opportunità offerte dall'elettrificazione delle flotte, sull'evoluzione del ruolo degli operatori del settore e sulle prospettive di sviluppo del mercato italiano ed europeo nei prossimi anni. **Spirii si definisce una piattaforma eMobility "built for powerful connections". Qual è oggi il core business dell'azienda e come descriverebbe il vostro ruolo all'interno dell'ecosistema europeo della ricarica EV?**

«Il core business di Spirii è quello di aiutare le aziende a rendere efficiente la ricarica dei veicoli elettrici su larga scala. Mettiamo a disposizione la tecnologia e i servizi che abilitano i CPO, i fornitori di mobilità elettrica, le flotte, i produttori, le compagnie energetiche e i proprietari di infrastrutture a realizzare, attivare, ed espandere i network di ricarica e i business di mobilità elettrica. Le nostre soluzioni di piattaforma e i servizi business collegano tutta l'esperienza di ricarica, dalla gestione della colonnina e dei pagamenti fino al roaming, l'ottimizzazione energetica e supporto opera-



voi, i principali cambiamenti che stanno ridefinendo il settore?

«Il mercato della ricarica sta entrando in una fase molto diversa rispetto ai primi anni della mobilità elettrica. Quando sono entrato nel settore, l'attenzione era concentrata semplicemente sulla realizzazione delle infrastrutture e sulla dimostrazione che la ricarica dei veicoli elettrici potesse funzionare. Oggi il dibattito è molto più maturo. Gli operatori si chiedono se le loro reti siano affidabili, se il tasso di utilizzo sia sufficientemente elevato, se siano in grado di gestire i costi energetici e se la loro attività di ricarica sia effettivamente redditizia. In tutta Europa, stiamo assistendo a un passaggio dalla realizzazione delle infrastrutture alle loro prestazioni. Il successo non si misura più in base al numero di stazioni di ricarica installate, ma in base al tempo di funzionamento, all'esperienza utente, all'efficienza operativa e alla capacità di monetizzare le risorse nel lungo termine. L'Italia è particolarmente interessante perché combina un forte potenziale di crescita con un'ampia base industriale e logistica. L'adozione dei veicoli elettrici sta ancora recuperando terreno rispetto ad alcuni dei mercati più maturi del Nord Europa in cui operiamo, il che significa che c'è un notevole margine di crescita. Allo stesso tempo, molte aziende si stanno già preparando all'elettrificazione e cercano soluzioni in grado di crescere insieme a loro».

Il vostro modello combina software, servizi e integrazione con hardware di terze parti. Quanto conta oggi l'approccio hardware-agnostic per un CPO o per una grande flotta?

«Direi che è più importante che mai. Il mercato della ricarica si sta evolvendo rapidamente e i CPO e i fleet manager hanno bisogno di flessibilità per adattarsi ai cambiamenti della tecnologia, dei modelli di business e delle esigenze. Siti diversi hanno spesso esigenze diverse, e il caricatore ideale per un deposito di flotte potrebbe non essere la scelta migliore per un punto vendita al dettaglio o un ufficio. Abbiamo sviluppato Spirii basandoci su un approccio indipendente dall'hardware perché offre agli operatori e alle aziende di eMobility la libertà di scegliere l'hardware giusto per utilizzo gestendo tutto attraverso un'unica piattaforma. Pur essendo indipendenti dall'hardware, non ne siamo all'oscuro. Ciò significa che, negli anni, abbiamo acquisito molta esperienza su quale hardware funzioni meglio in un dato contesto, e condividiamo questa conoscenza con i nostri clienti e partner».

Spirii lavora con CPO, utility, flotte e operatori logistici. Quale di questi segmenti sta mostrando oggi la crescita più rapida e perché?

«Tra i segmenti che serviamo, quello delle flotte e della logistica è sicuramente uno dei più dinamici in questo momento, soprattutto ora che il trasporto pesante sta iniziando a passare all'elettrico su larga scala. Ci sono diverse ragioni per questo. Stiamo assistendo a un forte allineamento tra politiche, finanziamenti e obiettivi di sostenibilità aziendale, tutti fattori che stanno accelerando gli investimenti nelle flotte elettriche. In Italia, ad esempio, il Ministero dei Trasporti ha recentemente annunciato un programma da 590 milioni di euro per il periodo 2027-2031 a sostegno del rinnovo delle flotte di veicoli commerciali. Ciò che rende le flotte particolarmente interessanti è che le loro esigenze sono di natura prettamente operativa. Per chi gestisce le flotte, il successo dipende dal mantenere i veicoli in movimento gestendo al contempo i costi energetici, i programmi di ricarica, i flussi di lavoro dei driver e le operazioni quotidiane. Di conseguenza, i fleet manager

stanno valutando sempre più come la ricarica, la gestione dell'energia e i sistemi operativi possano integrarsi per supportare un'elettrificazione affidabile ed economicamente vantaggiosa su larga scala».

La gestione energetica sta diventando sempre più importante, soprattutto con l'aumento delle ricariche ad alta potenza. Quanto saranno centrali nei prossimi anni funzioni come dynamic load management, demand response e servizi di bilanciamento della rete?

«Credo che la gestione energetica diventerà una componente naturale dell'ecosistema di ricarica dei veicoli elettrici. Con la diffusione dell'HPC e l'elettrificazione di un numero sempre maggiore di flotte, non si guarderà più solo ad avere un numero sufficiente di stazioni di ricarica, ma a sfruttare al meglio l'energia disponibile. La gestione del carico sarà fondamentale perché consente agli operatori di bilanciare la domanda, evitare potenziamenti non necessari della rete e sfruttare al meglio la capacità già disponibile. Per le flotte, significa anche garantire che i veicoli vengano ricaricati quando serve, senza generare pressioni evitabili sul sito o sulla rete. Nel tempo, credo che la ricarica intelligente, la demand response, i servizi di bilanciamento della rete e, infine, il vehicle-to-grid diventeranno elementi strutturali del business case della ricarica. Per molti fleet manager che operano con margini ridotti, il TCO è un fattore chiave: per questo i servizi di ottimizzazione energetica e flessibilità stanno diventando sempre più importanti, sia come leva di riduzione dei costi sia come possibile fonte di ricavi aggiuntivi».

Il tema dell'affidabilità è ormai decisivo per il mercato. Quali sono oggi le principali criticità tecniche nella gestione quotidiana di una rete di ricarica pubblica?

«A mio avviso, l'affidabilità è diventata uno dei principali fattori di differenziazione nel mercato della ricarica. I driver si aspettano che la ricarica funzioni sempre, e per le flotte questo aspetto è ancora più cruciale. Se i veicoli non sono ricaricati e pronti quando necessario,



LA SCHEDA

SPIRII

Ragione sociale: Spirii ApS

Anno di fondazione: 2019

Sede centrale: Copenaghen, Danimarca

CEO: Mathias Wiecher (da aprile 2026)

Proprietà: Parte del Gruppo Edenred dal 2024

Presenza geografica: Attiva in oltre 20 mercati europei

Sito web: www.spirii.com

Core business: Spirii sviluppa piattaforme software e servizi per la gestione della ricarica dei veicoli elettrici, supportando la realizzazione, l'operatività e la crescita di infrastrutture e servizi di eMobility.

tivo. E, tuttavia, io descriverei il nostro ruolo nell'ecosistema di ricarica dei veicoli elettrici come molto di più di un fornitore di software. L'elettrificazione sta unendo settori che storicamente non hanno mai collaborato così strettamente, vale a dire mobilità, energia, pagamenti, infrastruttura e fleet manager. Il nostro lavoro è quello di connettere questi mondi e farli funzionare come se fossero una cosa sola. È anche per questo che ci troviamo sempre più spesso a operare all'incrocio tra mobilità, transazioni finanziarie ed energia. Laddove ci sia da aiutare un'azienda di logistica a elettrificare il suo deposito, abilitare un CPO a monetizzare il suo network di ricarica, o supportare i servizi di rete, stiamo contribuendo a trasformare l'elettrificazione in un modello di business sostenibile. Da quando siamo diventati parte di Edenred nel 2024, siamo stati capaci di unire il nostro expertise di ricarica con uno degli ecosistemi di mobilità, pagamenti e welfare aziendale più grandi al mondo, espandendo la nostra capacità di supportare i clienti mentre l'adozione di veicoli elettrici accelera in tutta Europa».

Il mercato della ricarica sta entrando in una fase molto diversa rispetto agli anni iniziali della mobilità elettrica. Quali sono, secondo



le operazioni subiscono interruzioni e i costi aumentano rapidamente. Le principali difficoltà tecniche odierne consistono nel garantire una connettività stabile dei caricatori, una comunicazione senza soluzione di continuità tra hardware e software, informazioni accurate sullo stato dei caricatori, transazioni di pagamento e roaming affidabili, nonché la capacità di diagnosticare e risolvere i problemi da remoto prima che abbiano un impatto sugli utenti. In Spiriir utilizziamo sempre più spesso l'intelligenza artificiale e il monitoraggio predittivo per migliorare l'affidabilità delle reti di ricarica. Analizzando miliardi di dati relativi alla ricarica, siamo in grado di rilevare anomalie, identificare i caricatori a rischio di guasto e, spesso, risolvere i problemi prima ancora che gli automobilisti se ne accorgano».

Nel settore flotte si parla sempre più di integrazione tra ricarica in deposito, workplace charging e ricarica domestica. Quanto è importante offrire una gestione unificata di questi scenari?
«Sta diventando sempre più importante. In realtà, la ricarica delle flotte non avviene in un unico luogo. Un driver può ricaricare a casa di notte, in ufficio di giorno, in un deposito tra un turno e l'altro e alle colonnine pubbliche durante i viaggi più lunghi. Per il fleet manager, tutto questo deve tradursi in un unico quadro operativo. Senza tale visibilità, la gestione dei costi, dei rimborsi, degli utenti e delle politiche di ricarica diventa rapidamente complessa. Un approccio unificato rende molto più facile monitorare la ricarica in diverse località, ottimizzare le operazioni e garantire che i veicoli siano ricaricati e pronti quando servono. Con le flotte che diventeranno sempre più elettrificate, penso che assisteremo a una crescente domanda di piattaforme che riuniscano questi diversi ambienti di ricarica anziché trattarli come sistemi separati».

Interoperabilità e roaming sono elementi ormai fondamentali per gli utenti EV. Come vede l'evoluzione del ruolo degli eMSP nei prossimi anni?

«L'interoperabilità assumerà un'importanza sempre maggiore man mano che il mercato maturerà. I driver non ragionano in termini di reti, protocolli o accordi di roaming. Si aspettano semplicemente di poter ricaricare ovunque si trovino e con il minor numero possibile di ostacoli. Il roaming ha già svolto un ruolo fondamentale nell'ampliare l'accesso alla ricarica, ma credo che la fase successiva sarà incentrata sul

miglioramento dell'esperienza complessiva. Ciò significa sessioni di ricarica più affidabili, maggiore trasparenza sui prezzi e sulla disponibilità e un passaggio più fluido tra le diverse reti. Per quanto riguarda la struttura del mercato, credo che assisteremo a una progressiva concentrazione, perché le economie di scala avranno un peso sempre maggiore. Allo stesso tempo, credo che ci sarà ancora spazio per operatori indipendenti in grado di differenziarsi attraverso una forte esperienza del cliente, un servizio affidabile e un'offerta riconoscibile».

Quali tecnologie ritiene davvero destinate a cambiare il modo in cui gli automobilisti utilizzano la ricarica pubblica nei prossimi cinque anni?

«A mio avviso, le innovazioni che avranno il maggiore impatto sulla ricarica pubblica saranno quelle capaci di rendere il processo sempre più fluido e intuitivo per il conducente. Plug&Charge e Autocharge ne sono ottimi esempi, in quanto rendono l'esperienza di ricarica molto più semplice. Il driver non dovrebbe preoccuparsi di quale rete sta utilizzando, se ha l'app giusta o la tessera RFID, o come dovrà pagare. Dovrebbe poter arrivare, collegarsi, ricaricare e ripartire. Ma l'autenticazione è solo una

parte dell'equazione. Sapere se una colonnina è disponibile, conoscere in anticipo i costi, poter pagare senza complicazioni e pianificare al meglio le soste di ricarica saranno aspetti sempre più importanti. In questo contesto, l'intelligenza artificiale contribuirà a migliorare l'efficienza del sistema e l'esperienza degli utenti».

Quali opportunità vedete nel mercato italiano e quali sono gli elementi che oggi ne rallentano lo sviluppo?

«L'Italia rappresenta un mercato molto attraente perché dispone già di molti degli elementi necessari alla transizione. Può contare su una solida rete logistica e di trasporto, su una crescente attenzione all'elettificazione delle flotte e su investimenti sempre più consistenti nelle infrastrutture di ricarica. A questo si aggiunge un settore turistico molto sviluppato dove la ricarica in loco può svolgere un ruolo importante. Restano però alcuni punti critici. La rete di ricarica non è ancora distribuita in modo omogeneo sul territorio, i collegamenti alla rete elettrica e gli iter autorizzativi possono risultare complessi e molte aziende stanno ancora valutando come costruire un modello economico sostenibile attorno all'elettificazione e alla gestione della ricarica. L'aspetto più interessante è che l'Italia sta passando da una fase di adozione precoce a una più matura. Questo ci dà modo di beneficiare dell'esperienza accumulata nei mercati europei più maturi ed evitare gli ostacoli che hanno dovuto affrontare lungo il percorso. Per noi, il successo in Italia dipende in gran parte dalla combinazione di competenze locali ed esperienza internazionale. La nostra partnership con Cleverergy è un ottimo esempio di questo approccio, in quanto unisce solide competenze locali nell'installazione e nella gestione operativa con una piattaforma che aiuta i clienti a gestire le infrastrutture di ricarica, l'energia, le flotte, i pagamenti e il roaming in modo integrato».

Guardando ai prossimi tre-cinque anni, quale vuole essere il posizionamento di Spiriir in Europa?

«Quello che osserviamo in tutta Europa è che l'elettificazione delle flotte sta passando dai progetti pilota a un'implementazione su larga scala. Sostenere questa transizione rappresenterà una delle maggiori opportunità nel nostro settore nei prossimi tre-cinque anni. Le aziende non si limitano più alla semplice gestione dei veicoli: gestiscono le infrastrutture di ricarica, i consumi energetici, i rimborsi ai conducenti, l'accesso alle colonnine pubbliche e l'efficienza operativa in diverse sedi e paesi. Tramite iniziative come la nostra collaborazione con Daimler Truck, stiamo contribuendo a creare nuovi modelli di ricarica che collegano le infrastrutture dei depositi, semi-pubbliche e pubbliche in un unico ecosistema. In questo contesto, stiamo ampliando le nostre capacità per offrire ai fleet manager un accesso semplice e uniforme in tutti i mercati. La piattaforma copre tutti gli elementi chiave: gestione della rete e dei punti di ricarica, amministrazione dei conducenti e delle flotte, pagamenti e fatturazione, fino alle prenotazioni, adattandosi ai reali processi operativi delle aziende. Allo stesso tempo, assistiamo a una crescente convergenza tra mobilità ed energia. La ricarica intelligente, l'ottimizzazione energetica e i servizi di flessibilità diventeranno sempre più importanti con l'aumentare della domanda di ricarica, in particolare nella logistica e nel trasporto pesante. La nostra ambizione, quindi, è contribuire a sviluppare un ecosistema più integrato, in cui ricarica, energia, pagamenti e gestione delle flotte siano sempre più collegati tra loro, sostenendo la prossima fase della mobilità elettrica in Europa e non solo».



«Utilizziamo sempre più spesso l'IA e il monitoraggio predittivo analizzando miliardi di dati per migliorare l'affidabilità delle reti di ricarica»