ANNO 4 | N. 12 | DICEMBRE 2026

E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA

INQUADRA IL QR CODE PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER

DISTRIBUTORI

A PAGINA 18

L'e-mobility torna a crescere, tra incentivi e adeguamento tecnologico

Dopo il rallentamento post Superbonus, il canale della distribuzione registra segnali di ripresa grazie al nuovo bonus colonnine e alla crescete domanda di soluzioni in DC

MERCATO

A PAGINA 26

Piattaforme e soluzioni al servizio degli installatori

Dalla distribuzione elettrica alla gestione dinamica dei carichi, dagli strumenti di verifica ai software: una panoramica sulla proposta di componenti e servizi che incidono sulla qualità delle stazioni



COVER STORY

"Puntiamo su tecnologia, integrazione e accessibilità"

*Intervista a **Vito Pontrelli**, Country Manager per l'Italia di Solplanet*



ATTUALITÀ

Architetture ad alta tensione: come incidono sulla ricarica

INSTALLAZIONE

Uattzy elettrifica Bolzano con 13 infrastrutture ad accesso pubblico

CIR

Tutto quello che c'è da sapere su applicazioni e certificazione

Redazione: Via Martiri della Libertà 28 - 20833 Giussano (MB) - Tel: 0362/332160 - redazione@e-ricarica.it - www.e-ricarica.it - Stampa: Ingraph - Seregno (MB) - 2021. Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale - 70% - LO/MI. In caso di mancato recapito inviare all'ufficio postale di Roserio per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

HUAWEI

Building a Fully Connected, Intelligent World

One-stop PV+ESS+Charger Solution

Jointly Charging the Road Ahead

Scopri le nostre soluzioni



Il futuro dell'elettrico non dipende dai decreti



La Commissione europea sembra intenzionata a riaprire uno spiraglio per la sopravvivenza del motore endotermico anche dopo il 2035. Una prospettiva che fino a poco tempo fa sembrava difficilmente percorribile e che oggi torna al centro del dibattito, con l'obiettivo di concedere maggiore flessibilità a un'industria automotive che sta attraversando una fase particolarmente complessa. La proposta presentata da Bruxelles prevede di ridurre dal 100% al 90% il target di abbattimento delle emissioni allo scarico delle nuove auto dal 2035, consentendo di compensare la quota residua attraverso crediti legati all'impiego di carburanti rinnovabili sostenibili, come biofuel ed e-fuel, e di acciaio a basse emissioni prodotto in Europa. Un'apertura che potrebbe consentire anche a motorizzazioni ibride e termiche di continuare a trovare spazio nel mercato, a determinate condizioni. Il confronto istituzionale è ancora in corso e il Parlamento europeo sta valutando ulteriori modifiche, ma la direzione politica appare ormai chiara: preservare una maggiore pluralità tecnologica per tutelare la competitività e la filiera industriale europea.

L'elettrico, però, non deve avere paura di questa prospettiva. La transizione, indipendentemente dai vincoli normativi, continuerà a procedere perché poggia su motivazioni industriali e commerciali che vanno ben oltre il calendario imposto da Bruxelles. Le case automobilistiche continueranno a investire in una tecnologia che offre vantaggi concreti: maggiore efficienza energetica, costi di utilizzo potenzialmente molto più bassi, una guida più fluida e silenziosa e una manutenzione generalmente meno onerosa. Anche i prezzi di acquisto stanno progressivamente diventando più accessibili, sebbene il percorso verso la parità con il termico sia ancora disomogeneo tra i diversi segmenti. L'ago della bilancia, in prospettiva, non saranno tanto gli incentivi all'acquisto – che possono avere una funzione importante, soprattutto per accelerare il rinnovo delle flotte aziendali – quanto la semplicità di utilizzo. Immaginiamo un cliente che entra in concessionaria e, a parità di modello e prezzo, si trova davanti a un'auto più performante, confortevole e con costi di gestione sensibilmente inferiori. Non sarebbe difficile prevedere quale delle due soluzioni avrebbe maggiori possibilità di convincerlo. È questa la vera partita da giocare: fare in modo che scegliere l'elettrico diventi una decisione naturale, non una scelta dettata da una convinzione ideologica o da una norma di Legge.

Del resto, il dibattito sul divieto del 2035 ha finito per alimentare una contrapposizione di cui il mercato farebbe volentieri a meno. Se un effetto positivo questa scadenza lo ha prodotto, è stato certamente quello di imprimere un'accelerazione allo sviluppo delle infrastrutture. In Italia, a settembre, abbiamo superato la soglia degli 88mila punti di ricarica installati sul territorio. Una rete ormai molto più capillare rispetto al passato, che pone gli operatori di fronte a una nuova priorità: trasformare gli investimenti realizzati in infrastrutture economicamente sostenibili, attraverso un utilizzo crescente e una maggiore capacità di generare ricavi.

Ci attende quindi un 2027 denso di sfide. Una delle più interessanti riguarderà la ricarica domestica, anche alla luce dell'entrata in vigore del CIR, il nuovo quadro regolatorio di cui parliamo approfonditamente nell'intervista a pagina 22. Si tratta di un'opportunità che, se affrontata con le giuste strategie, modalità e tempistiche, potrà contribuire a rendere l'auto elettrica ancora più conveniente e semplice da utilizzare.

Perché, al di là delle decisioni di Bruxelles, il futuro dell'elettrico si giocherà soprattutto sulla capacità di offrire al mercato una soluzione migliore. E su questo terreno non servono divieti per vincere la partita.

La Redazione

> *L'elettrico non deve avere paura delle scadenze. Le case automobilitiche continueranno a investire in una tecnologia che offre numerosi vantaggi concreti*

SOMMARIO

COVER STORY

Puntiamo su tecnologia, integrazione e accessibilità

A PAGINA 8



OVERVIEW

Mercato: gli highlights del 2026

A PAGINA 12



ZOOM IN

Distributori: l'e-mobility torna a crescere, tra nuovi incentivi e adeguamento tecnologico

A PAGINA 18



MERCATO

Oltre le colonnine: tecnologie e servizi per installare e gestire la ricarica

A PAGINA 26



News **pag. 5**

Servizi **pag. 11**
Orbis: per le flotte focus su gestione della potenza e controllo dei costi

Focus **pag. 24**
Design e protezione scelte cruciali

Tecnologia **pag. 32**
CIR: cosa cambia per produttori e installatori

Dati e statistiche **pag. 34**
CPO: la redditività passa dall'affidabilità delle reti

Attualità **pag. 36**
400, 800, 1000V: cosa cambia davvero nelle auto elettriche?

Installazione del mese **pag. 38**
Uattzy elettrifica Bolzano con 13 installazioni ad accesso pubblico

Risorse **pag. 40**
Rete, batterie e flessibilità: la nuova mappa delle professionalità nell'e-mobility

Insight **pag. 41**
Ricarica domestica, il vantaggio economico dell'auto elettrica arriva al 46%

Comunicazione aziendale **pag. 42**
Ricaricare l'Italia, un territorio alla volta

N. 12 DICEMBRE 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. 12 – Dicembre 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 16 novembre 2026

EDITORIALE FARLASTRADA

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci, Chiara Paleari

Responsabile dati:
Marco Arosio

TOMMASO MARTELLI AMMINISTRATORE DELEGATO DI TSG ITALIA



TSG Italia e Ranzato Impianti hanno nominato Tommaso Martelli amministratore delegato, con effetto dal 22 ottobre 2026. La decisione rientra in un percorso di riorganizzazione volto a rafforzare il coordinamento tra le società e sostenere lo sviluppo del Gruppo in Italia. Fabiano Clerico mantiene la presidenza del Consiglio di amministrazione di TSG Italia e il ruolo di Managing Director TSG Group South Europe. Mauro Zanzottera rimarrà invece nel Consiglio di amministrazione di Ranzato Impianti, lasciando la carica di amministratore delegato. Con la trasformazione della società in una sede operativa TSG, assumerà il ruolo di direttore della Business Unit Power e sarà responsabile dell'integrazione e dello sviluppo di SKY-NRG. La nomina si inserisce in una fase di ampliamento delle attività di TSG Italia, passata dai servizi tecnici per le compagnie petrolifere a un'offerta che comprende infrastrutture per la mobilità elettrica, impianti elettrici, fotovoltaico e soluzioni per la gestione dell'energia.

BONUS COLONNINE ESAURITO: SPORTELLO CHIUSO DOPO CIRCA 16.000 DOMANDE

Il Ministero delle Imprese e del Made in Italy ha disposto la chiusura anticipata dello sportello per il Bonus colonnine domestiche 2026, dopo l'esaurimento dei 15 milioni di euro stanziati per l'annualità in corso. Le richieste, aperte il 22 settembre, potevano essere presentate inizialmente fino al 31 gennaio 2027. Lo sportello è stato chiuso alle ore 12 di martedì 27 ottobre, dopo la presentazione di circa 16.000 domande. Non è quindi più possibile inoltrare nuove richieste, mentre quelle trasmesse entro il termine saranno esaminate da Invitalia secondo l'ordine cronologico di arrivo, nei limiti delle risorse effettivamente disponibili. Il Bonus colonnine domestiche è l'incentivo promosso dal Mimit e gestito da Invitalia per sostenere l'acquisto e l'installazione di infrastrutture di ricarica private per veicoli elettrici. Con la chiusura dello sportello si apre ora la fase di verifica delle domande, durante la quale Invitalia controllerà la completezza delle informazioni e la documentazione presentata.

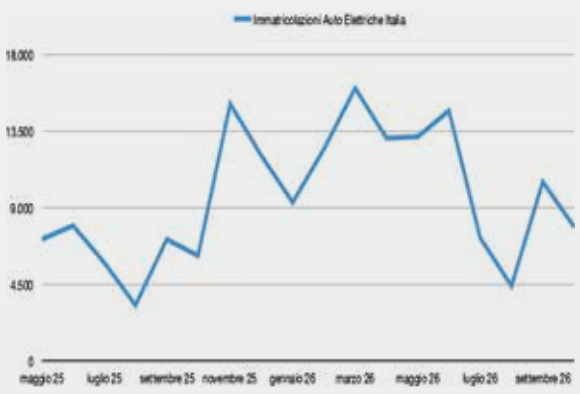


GO-E AGGIORNA LE WALLBOX IN VISTA DEI REQUISITI AFIR E DELLA NORMA ISO 15118

Il regolamento europeo AFIR (Alternative Fuels Infrastructure Regulation) introduce dal 1° gennaio 2027 nuovi requisiti tecnici per le stazioni di ricarica fisse (Modo 3) di nuova installazione, comprese quelle destinate all'uso privato. Tra questi è previsto il supporto allo standard di comunicazione ISO 15118-20:2022, che disciplina lo scambio di informazioni tra veicolo e infrastruttura di ricarica. In vista di questa scadenza, il produttore austriaco go-e sta aggiornando le proprie soluzioni. Le serie Charger PRO CABLE e Charger CORE dispongono già dell'hardware necessario per supportare il nuovo standard, grazie alla presenza del modulo di comunicazione PLC (Power Line Communication). Il completamento dell'adeguamento alla norma ISO 15118-20 è affidato a un aggiornamento software, previsto per l'inizio di dicembre 2026. L'aggiornamento potrà essere installato anche sulle stazioni già operative, sfruttando la connessione Internet esistente. Per il mercato italiano, go-e Charger CORE e PRO CABLE risultano inoltre conformi all'Allegato X della norma CEI 0-21 e integrano il Controllore di Infrastruttura di Ricarica (CIR).



A OTTOBRE LE AUTO ELETTRICHE SI FERMANO AL 6% DI QUOTA IN ITALIA



A ottobre 2026 in Italia sono state immatricolate 7.855 auto completamente elettriche, con un incremento del 26,5% rispetto allo stesso mese del 2025. La quota di mercato si è attestata al 6%, in aumento rispetto al 4,9% di un anno prima, ma in flessione rispetto al 7,6% registrato a settembre e al 10,1% raggiunto a giugno. È quanto emerge dai dati diffusi da Motus-E. Nel periodo gennaio-ottobre le immatricolazioni di auto elettriche hanno raggiunto quota 108.779 unità, il 62,2% in più rispetto ai primi dieci mesi del 2025, con una market share del 7,8%, contro il 5,2% dello stesso periodo dell'anno precedente. Al 31 ottobre il parco circolante italiano di auto completamente elettriche contava 461.326 unità.
Il confronto con gli altri principali mercati europei, sulla base dei dati di settembre 2026, evidenzia un divario significativo: la quota delle auto elettriche ha raggiunto il 41,7% in Francia, il 34,5% in Germania, il 18,7% in Spagna e il 28,4% nel Regno Unito. In Italia, nello stesso mese, la market share si era fermata al 7,6%. «Il divario tra Italia ed Europa in termini di penetrazione dei veicoli elettrici è tornato a crescere ed è un segnale estremamente preoccupante per il nostro Paese, così facendo i cittadini non potranno beneficiare dei vantaggi della mobilità elettrica e rimarremo tra i più esposti alla volatilità dei prezzi dei combustibili fossili, con le conseguenze che già oggi stanno pagando famiglie e imprese italiane», ha dichiarato Fabio Pressi, presidente di Motus-E.

RICARICA PUBBLICA: 88.368 PUNTI INSTALLATI A SETTEMBRE

Al 30 settembre 2026 in Italia risultano installati88.368 punti di ricarica a uso pubblico, con un incremento di 18.096 unità rispetto allo stesso periodo del 2025. È quanto emerge dalle ultime rilevazioni di Motus-E, che fotografano una rete in continua espansione e un progressivo aumento della disponibilità di infrastrutture ad alta potenza. Quasi il 30% dei punti installati negli ultimi 12 mesi è infatti di tipo veloce o ultraveloce. Resta da completare il collegamento alla rete elettrica di una parte delle infrastrutture realizzate: il 12,3% dei punti di ricarica installati dagli operatori è ancora in attesa di connessione da parte dei distributori locali. Il dato è comunque in miglioramento rispetto alla media del 14,9% registrata nel 2025. In autostrada i punti di ricarica salgono a 1.569, contro i 1.274 di settembre 2025 e i 1.057 dello stesso mese del 2024. L'85% delle infrastrutture è in corrente continua e il 57% supera i 150 kW di potenza. Più della metà delle aree di servizio autostradali dispone ormai di punti di ricarica. A livello regionale, la Lombardia mantiene il primato con 18.866 punti, in aumento di 4.624 unità in un anno. Seguono il Piemonte con 9.557 punti (+2.780), il Veneto con 8.646 (+2.238), il Lazio con 8.161 (+714) e l'Emilia-Romagna con 6.951 (+1.462). Tra le province, Milano è al primo posto con 7.710 punti, 2.740 in più rispetto a settembre 2025. Seguono Roma con 6.243 (+362), Torino con 4.688 (+1.613), Napoli con 3.550 (+430) e Brescia con 2.588 (+745).



UATTZY RINNOVA IL PROPRIO SITO WEB CON SERVIZI E CONTENUTI DEDICATI ALL'E-MOBILITY



Uattzy ha pubblicato il nuovo sito web, con una struttura rinnovata e contenuti rivolti a EV-driver, aziende e Pubbliche Amministrazioni. La piattaforma punta a rendere più semplice l'accesso alle informazioni sui servizi di ricarica e sulle soluzioni proposte dall'azienda per i diversi ambiti della mobilità elettrica.Per gli automobilisti, il portale mette a disposizione una mappa delle infrastrutture di ricarica, con informazioni sulle potenze e sulle tariffe disponibili, oltre a indicazioni sulle modalità di pagamento e sulle funzionalità dell'App Uattzy. L'obiettivo è facilitare la ricerca delle stazioni e la pianificazione degli spostamenti. Una sezione specifica è dedicata all'offerta per clienti business e Pubbliche Amministrazioni, con soluzioni rivolte a settori quali hospitality, grande distribuzione organizzata, flotte aziendali e parcheggi pubblici e privati. Il portale è consultabile all'indirizzo www.uattzy.com.

PHOENIX CONTACT PRESENTA LA PRESA CCS CHARX CONNECT ADVANCED CON CONTROLLORE INTEGRATO



Phoenix Contact ha sviluppato CHARX connect advanced, una presa veicolo CCS che integra al proprio interno il controllore per la ricarica in corrente continua. La soluzione, per la quale è già possibile richiedere campioni per effettuare test e verifiche di integrazione, punta a ridurre l'ingombro dei componenti, semplificare l'architettura elettrica del veicolo e contenere tempi e costi di sviluppo. La principale novità di CHARX connect advanced è l'integrazione del controllore direttamente nella presa veicolo, che consente di eliminare dispositivi di comando esterni e interfacce aggiuntive. Anche la comunicazione con l'infrastruttura di ricarica viene gestita attraverso la presa, tramite tecnologia Power Line Communication (PLC). In questo modo, i costruttori possono ridurre il cablaggio e il numero di componenti da integrare, limitando al contempo le potenziali fonti di errore. Il sistema è progettato per applicazioni che richiedono potenze di ricarica elevate, come autobus elettrici, camion e veicoli di servizio industriali, oltre ai mezzi elettrici destinati all'impiego off-road. La corrente continua raggiunge i 400 A in funzionamento permanente, mentre in modalità Boost può arrivare fino a 800 A per brevi periodi. La tensione nominale in corrente continua è di 1.000 V. La gamma comprende versioni CCS Tipo 1 e Tipo 2, con diverse sezioni dei conduttori e configurazioni per l'uscita dei cavi.

LOGINET È PARTNER DI POSTE ITALIANE PER L'ATTIVAZIONE DI INFRASTRUTTURE

Loginet collabora con Poste Italiane nell'ambito del progetto Polis, il programma che punta a rafforzare l'offerta di servizi nei piccoli comuni italiani anche attraverso la realizzazione di infrastrutture tecnologiche. L'iniziativa comprende l'installazione di punti di ricarica per auto elettriche nelle aree di parcheggio adiacenti agli uffici postali, con l'obiettivo di estendere la disponibilità del servizio anche al di fuori dei principali centri urbani. L'azienda partecipa al progetto come componente di un'Associazione temporanea di imprese (RTI), nell'ambito di un'attività che comprende progettazione, costruzione, opere civili, installazione, collaudo, messa in esercizio e manutenzione delle stazioni. Il contributo specifico di Loginet riguarda le fasi di collaudo tecnico e funzionale e di attivazione dei punti di ricarica. Per svolgere queste attività, la società si avvale di tecnici specializzati in grado di intervenire su diversi modelli di colonnine e differenti classi di potenza. La competenza multi-brand consente di operare su infrastrutture di produttori diversi, adattando le procedure operative alle caratteristiche delle apparecchiature installate.



MERCEDES-BENZ CEDE A ELECTRA 47 STAZIONI DI RICARICA RAPIDA IN EUROPA



Mercedes-Benz ha raggiunto un accordo per la cessione della propria rete europea di ricarica ad alta potenza a Electra, operatore francese specializzato nelle infrastrutture per la mobilità elettrica. L'operazione riguarda 47 parchi di ricarica per un totale di 374 punti, di cui 31 in Germania e sei in Austria. Le due società non hanno comunicato il valore economico della transazione. L'acquisizione consentirà a Electra di rafforzare la propria presenza nei mercati europei e, in particolare, in Germania. La rete dell'operatore francese conta complessivamente oltre 800 stazioni e più di 5.000 punti di ricarica distribuiti in dieci Paesi. Per i clienti Mercedes-Benz non sono previste interruzioni nell'accesso alle infrastrutture cedute: le stazioni continueranno a essere utilizzabili attraverso la piattaforma MB.CHARGE Public. La decisione rappresenta un cambiamento nella strategia del costruttore tedesco, che all'inizio del 2023 aveva annunciato un piano per realizzare oltre 10.000 punti di ricarica rapida in circa 2.000 località tra Nord America, Cina ed Europa entro la fine del decennio.

COGESER E GEWISS AVVIANO UNA PARTNERSHIP FOCALIZZATA SULLA MOBILITÀ ELETTRICA



Il Gruppo Cogeser e Gewiss hanno avviato una collaborazione che prende le mosse da un primo progetto nel settore della mobilità elettrica. La partnership è stata formalizzata nei giorni scorsi durante un incontro presso la sede di Gewiss a Cenate Sotto, in provincia di Bergamo, occasione di confronto istituzionale e approfondimento sulle competenze tecnologiche e produttive del gruppo industriale. L'accordo mette in relazione l'esperienza di Cogeser, società pubblica attiva nei servizi energetici e radicata nel territorio della provincia di Milano, con le competenze di Gewiss nello sviluppo di soluzioni per la home and building automation, la protezione e distribuzione dell'energia, la mobilità elettrica e l'illuminazione intelligente. Oltre al primo progetto nell'e-mobility, le due realtà individuano possibili ambiti di collaborazione nell'efficientamento energetico, nell'automazione e nell'illuminazione pubblica. L'obiettivo è sviluppare iniziative che integrino competenze industriali e conoscenza delle esigenze del territorio. «La nuova collaborazione fra il Gruppo Cogeser e Gewiss – così il direttore commerciale di Cogeser Energia Edoardo Ghiringhelli – nasce su basi solide: condivisione di valori e visione, capacità tecnologiche diverse e capaci di integrarsi, obiettivi e strategie di crescita comuni. La mobilità elettrica è un primo ambito di applicazione, ma lo sguardo è già puntato sul futuro. La visita alla sede di Gewiss è stata un fondamentale momento di confronto e approfondimento su una molteplicità di temi. Siamo certi che produrrà nuove idee e progetti di valore su cui lavorare insieme».

E.ON ACQUISISCE SMATRICS ENBW ITALIA E INTEGRA 64 PUNTI HPC

E.ON Drive Infrastructure Italy ha acquisito il 100% del capitale sociale di SMATRICS EnBW Italia, società attiva nello sviluppo e nella gestione di infrastrutture di ricarica ad alta potenza per veicoli elettrici. L'operazione consente a E.ON di aggiungere alla propria rete quattro hub HPC (High Power Charging) già operativi, per un totale di 64 punti di ricarica Ultra-Fast, collocati lungo i corridoi europei TEN-T Scandinavo-Mediterraneo e Mediterraneo. Le infrastrutture acquisite sono distribuite in quattro località: Bressanone-Varna, in Alto Adige, con 20 punti di ricarica; Palmanova, in provincia di Udine, con 12 punti; Gruaro, in provincia di Venezia, con 16 punti; e Trezzo sull'Adda, nell'area milanese, con altri 16 punti. I siti si trovano in prossimità di importanti assi autostradali, tra cui il Brennero e l'A4, e contribuiscono a rafforzare la copertura della ricarica ad alta potenza per gli spostamenti di lunga percorrenza e il traffico transfrontaliero. L'operazione si inserisce nella strategia di espansione della rete pubblica di E.ON Drive Infrastructure, che prevede anche acquisizioni mirate per aumentare la presenza nei servizi di ricarica ultrafast.



ANAS ENTRA IN MOTUS-E E PUNTA SULLO SVILUPPO DELL'E-MOBILITY

Anas entra in Motus-E, l'associazione italiana che riunisce gli operatori della mobilità elettrica, con l'obiettivo di contribuire allo sviluppo delle infrastrutture di ricarica e alla pianificazione degli investimenti per la transizione energetica dei trasporti. L'adesione consentirà alla società del Gruppo FS di partecipare ai tavoli di lavoro dell'associazione e di confrontarsi con gli altri operatori della filiera su soluzioni tecnologiche e infrastrutturali a supporto della mobilità elettrica. Sul fronte operativo, Anas ha già avviato un programma di progressiva infrastrutturazione delle aree di servizio sulle autostrade in gestione diretta. Attualmente sono 19 le aree dotate di colonnine per veicoli elettrici, per un totale di 79 punti di ricarica attivi. Altre otto aree di servizio sono in fase di ristrutturazione, con l'attivazione delle infrastrutture prevista nei prossimi 24 mesi. L'impegno dell'azienda comprende anche interventi di efficientamento energetico della rete. Per il 2026 è prevista l'installazione di circa 26.500 sistemi di illuminazione a LED nelle gallerie, con 22.800 installazioni già operative a fine luglio. A regime, dal 2027, il programma dovrebbe consentire un risparmio annuo di 9,2 milioni di kWh e una riduzione dei costi energetici di circa 2,3 milioni di euro. Il piano include inoltre la realizzazione di impianti fotovoltaici per una potenza complessiva di 20 MW e una riduzione dei consumi energetici del 15% rispetto ai livelli del 2025.

ELECTRIP ATTIVA SEI COLONNINE ULTRA-FAST DA 400 KW ALL'INTERPORTO DI PADOVA

Electrip ha attivato una nuova stazione di ricarica presso l'Interporto di Padova, in via Olmo di Camin, a circa 100 metri dal casello autostradale di Padova Zona Industriale. L'infrastruttura dispone di sei punti di ricarica ultra-fast da 400 kW ed è accessibile liberamente, con l'obiettivo di servire automobilisti, autisti e operatori della logistica in transito nell'area. La collocazione è pensata anche per agevolare la ricarica durante le soste operative e le pause degli autisti, riducendo la necessità di deviazioni rispetto ai percorsi di lavoro. L'iniziativa si inserisce nella strategia di Electrip di estendere la propria rete lungo l'asse che collega l'Italia ai Balcani e alla Grecia.



FREE TO X APRE A TREVISO IL PRIMO HUB PRESSO UNA CONCESSIONARIA



Free To X amplia la propria rete di ricarica ad alta potenza con una nuova stazione a Treviso, realizzata presso la concessionaria Borsoi in via Castellana 39E. Si tratta della prima infrastruttura Free To X installata presso una concessionaria automobilistica, secondo quanto comunicato dall'operatore. L'hub è composto da due colonnine HPC (High Power Charging), per un totale di quattro punti di ricarica. La stazione è dotata di terminale POS integrato, che consente di pagare la ricarica direttamente alla colonnina. L'apertura introduce un nuovo contesto di installazione per la rete Free To X, finora presente principalmente lungo la rete autostradale e in altri snodi strategici per la mobilità. La scelta di una concessionaria permette di portare la ricarica ad alta potenza anche in ambito urbano, integrandola in una struttura dedicata alla vendita e all'assistenza automobilistica. La sede di Treviso di Borsoi ospita le attività commerciali dedicate a diversi marchi automobilistici, oltre ai servizi di assistenza. L'infrastruttura si inserisce così in un contesto legato direttamente al mercato dell'auto, ampliando le possibilità di accesso alla ricarica HPC anche al di fuori degli itinerari autostradali.

DKC: INSTALLATI I DISPOSITIVI E.CHARGER PRESSO L'ASL NOVARA

L'ASL Novara ha avviato un percorso di rinnovo del proprio parco auto aziendale attraverso la sostituzione progressiva dei veicoli con motorizzazione endotermica con nuove vetture elettriche. Per supportare il cambiamento, l'Azienda Sanitaria ha scelto i dispositivi E.Charger del Gruppo DKC Europe, affidando l'installazione a Elettro Impianti Srl, società con sede a San Pietro Mosezzo, in provincia di Novara, specializzata nella realizzazione e manutenzione di impianti elettrici. Elettro Impianti ha curato l'analisi preliminare, la valutazione tecnica ed economica e la realizzazione dell'intervento. Le infrastrutture installate sono destinate alla ricarica delle auto aziendali e costituiscono una prima esperienza pilota, che potrebbe essere replicata presso altre strutture ospedaliere riconducibili all'ASL Novara. Tra gli elementi distintivi dei dispositivi E.Charger figura il cavo integrato, che permette di collegare direttamente il veicolo senza dover estrarre ogni volta quello in dotazione all'auto. Inoltre la gestione delle infrastrutture può avvenire da remoto attraverso il Portale Energy, che consente il monitoraggio delle stazioni.



L'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE AZIENDALI PUÒ GENERARE 344MILA POSTI DI LAVORO IN EUROPA

L'elettrificazione delle flotte aziendali potrebbe generare fino a 344mila posti di lavoro aggiuntivi nell'Unione europea entro il 2030, accompagnandosi a un incremento degli investimenti fino a 38 miliardi di euro. È quanto emerge da uno studio pubblicato da Transport & Environment (T&E), che individua nel regolamento europeo sui veicoli aziendali puliti, attualmente in discussione, una leva per sostenere la domanda di auto elettriche e rafforzare la filiera produttiva continentale. La proposta prevede che entro il 2030 il 45% delle nuove immatricolazioni delle grandi flotte sia costituito da veicoli elettrici. Secondo T&E, tuttavia, un impatto più significativo potrebbe derivare dall'articolo 4 del regolamento, che contempla dal gennaio 2028 la limitazione dei benefici fiscali e del sostegno pubblico alle sole auto aziendali a basse o zero emissioni prodotte in Europa. L'analisi confronta due scenari. In quello più moderato, l'incremento occupazionale stimato è pari a 196mila unità, con investimenti per 20 miliardi di euro e benefici economici per 28 miliardi. Nello scenario più ambizioso, la quota di elettriche tra le nuove immatricolazioni delle grandi aziende raggiungerebbe il 69% nel 2030. In questo caso, i posti di lavoro aggiuntivi salirebbero a 344mila, gli investimenti a 38 miliardi e i benefici economici a 48 miliardi di euro.

KEY 2027 AMPLIA GLI SPAZI E INTRODUCE UN PADIGLIONE DEDICATO ALLE INFRASTRUTTURE ELETTRICHE



KEY – The Energy Transition Expo tornerà al Rimini Expo Centre dal 10 al 12 marzo 2027 con un layout rinnovato e un ampliamento degli spazi espositivi, che per la prima volta si estenderanno a 26 padiglioni. Tra le principali novità annunciate da Italian Exhibition Group, organizzatore della manifestazione, figura il debutto del padiglione B5, dedicato a Power Distribution & Electrical Components. L'area ospiterà tecnologie e sistemi per le infrastrutture elettriche, tra cui trasformatori, cabine, gruppi elettrogeni e componenti destinati a supportare l'evoluzione delle reti e l'integrazione della generazione da fonti rinnovabili. Il nuovo layout manterrà i sette settori tradizionali della manifestazione: solare, eolico, idrogeno, energy storage, efficienza energetica, e-mobility e sustainable city, con una maggiore attenzione alle infrastrutture necessarie allo sviluppo della transizione energetica.

MERCATO AUTO UE: A SETTEMBRE I BEV RAGGIUNGONO IL 33,2%, ITALIA AL TERZULTIMO POSTO

A settembre il mercato europeo delle autovetture ha registrato 1.363.210 immatricolazioni, in aumento del 10,2% rispetto alle 1.236.648 dello stesso mese del 2025. Nei primi nove mesi dell'anno i volumi hanno raggiunto 10.555.351 unità, con una crescita del 6,3% su base annua, pur rimanendo inferiori del 12,9% rispetto allo stesso periodo del 2019. Il dato più significativo per il settore della ricarica riguarda la diffusione delle auto elettriche pure (BEV). In Italia la loro quota di mercato a settembre è stata del 7,6%, meno di un quarto della media europea del 33,2%, calcolata escludendo il mercato italiano. Il nostro Paese si colloca così al terzultimo posto tra i 31 mercati europei considerati, davanti soltanto a Polonia e Croazia. Considerando anche le ibride plug-in (PHEV), la quota complessiva delle vetture elettriche ricaricabili (ECV) in Italia si attesta al 18,8%, il valore più basso tra i cinque principali mercati europei. Il confronto con gli altri mercati evidenzia differenze significative nella diffusione delle vetture ricaricabili. In Francia le ECV hanno raggiunto a settembre una quota del 48,1%, con le BEV al 41,7% e le PHEV al 6,4%. Nel cumulato dei primi nove mesi, le vetture ricaricabili rappresentano il 37,2% del mercato, grazie soprattutto alla crescita del 79,1% delle immatricolazioni di BEV, che raggiungono una quota del 31,4%. In Germania, a settembre, le ECV hanno rappresentato il 45,3% delle immatricolazioni, con le auto elettriche pure al 34,5% e le ibride plug-in al 10,8%.

IL MOTTO "SOLAR FOR EVERYBODY" SI ESTENDE OLTRE IL FOTOVOLTAICO E COINVOLGE ANCHE LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI. SOLPLANET PUNTA INFATTI SU SOLUZIONI CHE COMBINANO QUALITÀ, COMPETITIVITÀ ECONOMICA E FACILITÀ DI INSTALLAZIONE, INSERENDOLE IN UN'OFFERTA INTEGRATA CON INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO. AL CENTRO DELLA STRATEGIA CI SONO IL RAPPORTO CON LA DISTRIBUZIONE, IL SUPPORTO TECNICO A PARTNER E INSTALLATORI, OLTRE ALLO SVILUPPO DI NUOVI PRODOTTI PER IL MERCATO ITALIANO. CE NE PARLA VITO PONTRELLI, COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA



"Puntiamo su tecnologia, integrazione e accessibilità"

Integrare la mobilità elettrica in un ecosistema che comprende inverter, sistemi di accumulo e fotovoltaico, puntando su un'offerta completa, competitiva, dal design accattivante e semplice da installare. È questa la direzione seguita da Solplanet, che negli ultimi due anni ha consolidato la propria presenza in Italia attraverso lo sviluppo della struttura commerciale e il rafforzamento della rete di distributori e installatori. La strategia si fonda su un rapporto qualità-prezzo competitivo e su un supporto tecnico che accompagna i partner nelle diverse fasi del lavoro, dall'installazione al post-vendita. Un approccio che punta a rendere le soluzioni accessibili senza rinunciare all'affidabilità, in linea con il motto aziendale "Solar for everybody". Anche la mobilità elettrica rientra in questa visione. Già presente nel catalogo dell'azienda, l'offerta di ricarica sarà rinnovata con un nuovo ev-charger in AC, atteso per i prossimi mesi. A raccontare le priorità e le prospettive di sviluppo di Solplanet sul mercato italiano è Vito Pontrelli, country manager della società, che approfondisce il ruolo della distribuzione, le iniziative di supporto agli installatori e gli sviluppi dell'offerta per la ricarica dei veicoli elettrici.

Come si è evoluta l'azienda in Italia negli ultimi due anni? E come si inserisce Solplanet all'interno del gruppo AISWEI, di cui fa parte?
«Il percorso in Italia è stato molto stimolante, impegnativo e al tempo stesso positivo. Nel 2024 Solplanet mi ha incaricato di avviare la sede italiana, sviluppare il team e costruire il business sul mercato nazionale. Da allora abbiamo registrato una crescita importante e, soprattutto, consolidato la nostra presenza sia sul piano commerciale sia sotto il profilo organizzativo, strutturando il team e la rete di installatori e distributori. Fin dall'inizio, i nostri obiettivi sono stati rafforzare la riconoscibilità del marchio e costruire un'organizzazione commerciale solida. Abbiamo avviato collaborazioni con importanti operatori della distribuzione italiana, che ci hanno accordato la loro fiducia, così come hanno fatto installatori e clienti finali. Partivamo da una presenza ancora limitata sul mercato nazionale e oggi possiamo contare su una distribuzione più capillare e su un apprezzamento crescente per il marchio e i nostri prodotti. Un altro risultato significativo riguarda le relazioni che abbiamo costruito con i nostri partner. Siamo presenti anche attraverso attività di formazione continua, perché riteniamo che la qualità del rapporto con il canale sia fondamentale per consolidare la presenza sul mercato. Guardando al futuro, intendiamo consolidare ulteriormente la nostra presenza nel residenziale e rafforzare il posizionamento nelle applicazioni commerciali e industriali, facendo leva sull'evoluzione del portafoglio prodotti e sul supporto ai nostri partner».

Il vostro motto è "Solar for everybody". Come si traduce questa visione nella strategia aziendale e, in particolare, nell'ambito della mobilità elettrica? Per chi possiede un'auto elettrica, abbinare il veicolo a un sistema di ricarica alimentato dall'energia prodotta dal proprio impianto fotovoltaico può rappresentare un vantaggio concreto. Come si inserisce questa opportunità nella vostra offerta?
«Questa domanda si collega anche al posizionamento di Solplanet all'interno del gruppo. AISWEI nasce circa vent'anni fa dall'esperienza del polo cinese di SMA. L'allora management ha rilevato il polo produttivo, avviando un percorso di sviluppo che ha portato il gruppo a consolidare la propria presenza in oltre 60 Paesi. Per rendere il marchio più riconoscibile e accessibile anche sui mercati internazionali, al di fuori dell'Asia è stato introdotto il brand Solplanet, mentre in Cina viene mantenuto il nome AISWEI. Si tratta quindi di due marchi riconducibili allo stesso gruppo. Da questa visione nasce anche il motto Solar for everybody, che

sintetizza la nostra missione: rendere l'energia solare accessibile a tutti. Per farlo, puntiamo su un portafoglio completo di soluzioni, che comprende sistemi di accumulo, batterie, inverter per applicazioni residenziali, commerciali e industriali e caricatori per veicoli elettrici. L'obiettivo è mettere a disposizione tecnologie affidabili e di qualità a condizioni economiche competitive. Questo significa lavorare sia sul costo iniziale dell'investimento, il Capex, sia sui costi operativi nel tempo, l'Opex, che dipendono, per esempio, dalla frequenza degli interventi e dalla necessità di manutenzione. Vogliamo offrire prodotti che siano accessibili senza rinunciare alla qualità e all'affidabilità. È un posizionamento che ci consente di rivolgerci a una fascia di mercato che riteniamo non ancora completamente coperta: quella di chi cerca soluzioni con un buon rapporto qualità-prezzo. Il gruppo può contare su un'esperienza industriale e tecnologica maturata anche attraverso la collaborazione con SMA, combinata con i vantaggi competitivi derivanti dalle economie di scala della produzione asiatica».

«I distributori sono il fulcro della nostra strategia commerciale. Vogliamo garantire una presenza concreta sul territorio per offrire il massimo supporto ai nostri partner»

Nella vostra strategia i distributori ricoprono un ruolo fondamentale. Sono il vostro principale interlocutore oppure operate anche attraverso altri canali, considerando l'offerta integrata che comprende fotovoltaico e ricarica?
«I distributori rappresentano il fulcro della nostra strategia commerciale. È un principio condiviso a livello internazionale e applicato nei diversi mercati in cui operiamo.
Lavoriamo in stretta collaborazione con loro anche per raggiungere in modo capillare le diverse aree geografiche, coinvolgendo installatori e clienti finali. Vogliamo garantire una presenza concreta sul territorio e far sì che i nostri partner possano contare sul supporto diretto del team Solplanet. Il distributore resta quindi il riferimento principale per il flusso commerciale, ma dedichiamo molta attenzione anche agli installatori e ai clienti che utilizzano le nostre soluzioni. Sono due livelli di relazione complementari, entrambi importanti per sviluppare il business e consolidare la nostra presenza sul mercato».

Gli installatori sono un altro interlocutore centrale per il settore della ricarica. Quali strumenti mettete a loro disposizione per supportarli?
«Gli installatori rappresentano un elemento fondamentale della nostra strategia. Per supportarli mettiamo a disposizione diversi strumenti: documentazione tecnica, cataloghi, materiali utili per la configurazione e la progettazione degli impianti, oltre ad attività formative e assistenza tecnica dedicata. L'esperienza maturata negli anni mi ha insegnato che, accanto agli strumenti digitali e alla documentazione, gli installatori apprezzano soprattutto la possibilità di contare su un interlocutore affidabile. Sapere di poter contattare direttamente un tecnico o un ingegnere quando emerge un dubbio durante l'installazione o la configurazione di un impianto è un valore importante. Il nostro team è a disposizione per rispondere alle richieste e, quando necessario, individuare soluzioni tecniche specifiche in funzione delle esigenze dell'installatore e delle caratteristiche dell'impianto».

Come funziona concretamente questo servizio? Se un installatore sta montando una wallbox e incontra una difficoltà, può contattarvi in tempo reale?
«Mettiamo a disposizione una linea telefonica dedicata, gestita dal nostro team tecnico italiano, che fornisce supporto agli installatori nelle diverse fasi del lavoro, dall'installazione alla configurazione e alla successiva assistenza. Può capitare, per esempio, che un installatore si trovi a lavorare per la prima volta con un determinato prodotto e abbia bisogno di un chiarimento, anche se la procedura è stata progettata per essere semplice e intuitiva. In questi casi può contattarci direttamente e ricevere indicazioni dal nostro team».

Oltre al rapporto qualità-prezzo, anche la semplicità di installazione è uno dei punti di forza del vostro ecosistema...
«Assolutamente sì. Durante le presentazioni diciamo spesso che, una volta conosciuto uno dei nostri prodotti, è come se li si conoscesse tutti. Questo vale innanzitutto per il design, caratterizzato dal colore azzurro che contraddistingue la gamma, ma anche per alcune caratteristiche comuni e per l'approccio alla progettazione. I prodotti sono sviluppati per coniugare semplicità di installazione e funzionalità avanzate. È un principio che si applica anche ai caricatori per veicoli elettrici: la facilità di installazione è uno degli aspetti su cui abbiamo lavorato maggiormente, con l'obiettivo di ridurre il tempo necessario per completare l'intervento e semplificare il lavoro degli installatori».

Passando al post-vendita, oltre alla linea telefonica diretta per il supporto in fase di installazione, quali altri strumenti mettete a disposizione degli installatori?
«Anche in questo ambito cerchiamo di offrire un servizio articolato. Oltre alla linea telefonica diretta, gli installatori possono fissare appuntamenti con i nostri tecnici attraverso un calendario dedicato. In questo modo, se sanno di dover intervenire su un impianto in un determinato giorno, possono concordare in anticipo una fascia oraria per ricevere assistenza durante il lavoro. Sono disponibili anche

LA SCHEDA

SOLPLANET

Core business: inverter fotovoltaici monofase, trifase e ibridi; sistemi di accumulo a batteria; soluzioni di monitoraggio e gestione energetica; caricatori per veicoli elettrici.

Applicazioni: soluzioni per il settore residenziale e per gli ambiti commerciale e industriale, con sistemi integrabili per la produzione, l'accumulo e la gestione dell'energia.

Contatti Italia: tel. +39 080 908 0142; vendite: sales.ita@solplanet.net; assistenza tecnica e post-vendita: service.ita@solplanet.net.

Sito web: solplanet.net/it



SOLPLUS, IL PROGRAMMA FEDELTÀ CHE PREMIA GLI INSTALLATORI



Valorizzare il lavoro degli installatori e riconoscere la continuità del rapporto con il marchio: è questo l'obiettivo di SolPlus, il programma fedeltà di Solplanet rivolto alle aziende installatrici del settore fotovoltaico in Italia. Rinnovata anche per il 2026, l'iniziativa permette di accumulare punti S+ attraverso l'acquisto e la registrazione dei prodotti dell'azienda, per poi convertirli in premi e accedere a ulteriori vantaggi. Il meccanismo è pensato per essere integrato nell'attività quotidiana degli installatori. La principale modalità di accumulo dei punti consiste nella registrazione, attraverso il portale SolPlus, dei prodotti Solplanet installati presso i clienti. Tra le soluzioni che possono rientrare nel programma figurano inverter, batterie e caricatori per veicoli elettrici. La registrazione avviene attraverso il numero di serie del prodotto, associando così i punti alle installazioni effettuate. Il programma prevede inoltre altre possibilità di accumulo, tra cui la partecipazione a corsi di formazione e webinar Solplanet e le visite allo stand dell'azienda durante gli eventi di settore.
I punti raccolti possono essere utilizzati per richiedere i premi disponibili nel catalogo del programma, tra cui prodotti Solplanet. Il programma prevede diversi livelli di iscrizione, identificati dalle sigle K+, M+ e G+, ai quali corrispondono vantaggi progressivi. Attraverso SolPlus, Solplanet punta dunque a rafforzare il rapporto con gli installatori, riconoscendo il contributo dei professionisti che adottano le sue soluzioni e ampliando le occasioni di contatto e confronto con il marchio.

il supporto via e-mail e l'assistenza in tempo reale per le attività di troubleshooting e per gli aggiornamenti firmware, sia degli inverter sia degli ev-charger, con il supporto dei nostri tecnici. Stiamo inoltre valutando ulteriori strumenti digitali che possano consentire agli installatori qualificati di gestire in modo sempre più autonomo alcune attività tecniche, nel rispetto delle necessarie procedure di sicurezza e validazione. Sono tutte iniziative pensate per ottimizzare i tempi di intervento, rendere più agevole il lavoro degli installatori e migliorare l'esperienza complessiva degli utenti».

Oggi il mercato della mobilità elettrica per Solplanet sembra concentrato soprattutto sull'ambito residenziale. Avete già esperienze anche in applicazioni commerciali o nell'elettrificazione delle flotte? E quali saranno i prossimi sviluppi della vostra strategia in questo settore?
«La nostra strategia continua a basarsi sulla disponibilità di una gamma completa, che includa anche i caricatori per veicoli elettrici. Avevamo già in programma lo sviluppo di un nuovo prodotto, ma i cambiamenti normativi hanno contribuito ad accelerarne il percorso. Il gruppo presta particolare attenzione alle caratteristiche tecniche, ai test e alla qualità prima di introdurre una nuova soluzione sul mercato. Per questo abbiamo preferito prenderci il tempo necessario per completare lo sviluppo e le verifiche. Il lancio è previsto tra la fine del 2026 e l'inizio del 2027. La nuova gamma, attualmente in fase di sviluppo e validazione, comprenderà soluzioni monofase e trifase con potenze analoghe a quelle della generazione precedente, così da garantire continuità alla nostra offerta. L'obiettivo è rispondere alle esigenze della ricarica domestica e, progressivamente, anche ad alcune applicazioni commerciali. La disponibilità sul mercato sarà comunicata attraverso i nostri partner distributivi una volta completate le verifiche tecniche e normative».

L'aumento dei costi dei carburanti e la possibilità di abbinare la ricarica all'energia prodotta dal fotovoltaico stanno contribuendo a rafforzare l'interesse per la mobilità elettrica. Qual è la vostra percezione del mercato?
«Il mercato ha attraversato una fase complessa e presenta ancora alcuni ostacoli alla diffusione dei veicoli elettrici. Tra questi ci sono la disponibilità delle infrastrutture, la percezione della mobilità elettrica come una soluzione ancora complessa e il costo di acquisto delle vetture, che rimane elevato per una parte dei potenziali clienti nonostante gli incentivi e le agevolazioni. Un altro aspetto riguarda la possibilità di ricaricare comodamente a casa. Chi dispone di un'abitazione indipendente e di un impianto fotovoltaico può integrare più facilmente la ricarica nella gestione dei consumi energetici domestici. Nei condomini la situazione sta migliorando, ma esistono ancora margini di sviluppo per rendere l'accesso alle infrastrutture più semplice. In questo contesto, gli incentivi destinati alle colonnine domestiche hanno dato una spinta significativa al mercato dei caricatori, favorendo una maggiore attenzione verso queste soluzioni. Ritengo tuttavia che misure di questo tipo debbano essere strutturate in modo da consentire agli operatori e al mercato di organizzarsi adeguatamente. Un orizzonte temporale più ampio e una maggiore continuità degli interventi potrebbero contribuire a rendere il sostegno più efficace e sostenibile.
La mobilità elettrica rappresenta una direzione importante per il futuro. Per favorirne la diffusione occorre lavorare contemporaneamente sull'accessibilità dei veicoli e sulla disponibilità delle infrastrutture, creando condizioni che permettano a un numero crescente di persone di avvicinarsi a questa tecnologia».

A proposito del nuovo caricatore, ci sono ulteriori sviluppi legati al CIR che possiamo anticipare?
«Il nuovo caricatore è sviluppato tenendo conto dell'evoluzione del quadro normativo e delle esigenze del mercato italiano. Stiamo prestando particolare attenzione ai requisiti tecnici e alle funzionalità di comunicazione, che saranno verificati nell'ambito del processo di validazione del prodotto».

Al di là delle caratteristiche dei singoli prodotti, che cosa servirebbe per rendere la ricarica più semplice e accessibile a tutti?
«Per quanto riguarda l'esperienza d'uso, la direzione è quella di rendere sempre più semplici sia l'installazione sia la gestione dei dispositivi. La nostra applicazione consente già di monitorare attraverso un'unica interfaccia l'ecosistema Solplanet, dagli inverter ai sistemi di accumulo, fino ai caricatori, con la possibilità di controllarne il funzionamento e visualizzare gli assorbimenti. Accanto allo sviluppo tecnologico, ritengo però essenziale investire nell'informazione e nella diffusione delle infrastrutture. È importante che la rete di ricarica cresca non soltanto in ambito privato, ma anche negli spazi pubblici, sulle strade e nelle città. Più in generale, credo sia necessario lavorare anche sulla conoscenza della mobilità elettrica. In Italia non è ancora sufficientemente diffusa la consapevolezza dei vantaggi, dell'utilità e della convenienza che possono derivare dall'utilizzo dei veicoli elettrici e delle relative infrastrutture. Inoltre una maggiore informazione, accompagnata da un orientamento chiaro a livello nazionale, potrebbe contribuire a superare alcune delle resistenze ancora presenti. Uno degli aspetti più dibattuti riguarda infatti la possibilità di affrontare viaggi lunghi senza difficoltà. Per chi percorre 600 o 700 chilometri, soprattutto per motivi di lavoro, una disponibilità insufficiente di punti di ricarica può rappresentare un ostacolo concreto. Il problema non è soltanto il numero complessivo delle infrastrutture, ma anche la loro distribuzione: alcune aree del Paese sono ancora meno coperte di altre. Una maggiore capillarità della rete contribuirebbe quindi a rendere la mobilità elettrica più fruibile, affiancando ai progressi tecnologici dei prodotti una disponibilità di infrastrutture adeguata alle esigenze degli automobilisti».



SOLPLANET, OLTRE A PUNTARE SUL RAPPORTO QUALITÀ-PREZZO, PRESTA PARTICOLARE CURA AL DESIGN DEI PRODOTTI, OFFRENDO UN ECOSISTEMA PERFETTAMENTE INTEGRATO E COERENTE ANCHE DAL PUNTO DI VISTA ESTETICO

Orbis: per le flotte focus su gestione della potenza e controllo dei costi

LA GESTIONE DI PIÙ VEICOLI ELETTRICI RICHIEDE UN COORDINAMENTO TRA INFRASTRUTTURA DI RICARICA E CONSUMI DELL'EDIFICIO. CON VIARIS SPL E IL SOFTWARE VIARIS CHARGER MANAGEMENT, ORBIS PROPONE STRUMENTI PER DISTRIBUIRE DINAMICAMENTE LA POTENZA, MONITORARE LE SESSIONI E ORGANIZZARE LA RENDICONTAZIONE DEI CONSUMI





IL SOFTWARE VIARIS CHARGER MANAGEMENT CONSENTE DI GESTIRE UN NUMERO ILLIMITATO DI CHARGING POINT. IL SISTEMA CONSENTE INOLTRE DI ASSOCIARE LE CARD RFID AI SINGOLI UTILIZZATORI E DI PERSONALIZZARE IL NOME DELLE STAZIONI

L'elettrificazione delle flotte aziendali richiede infrastrutture capaci di coordinare la ricarica di più veicoli, ottimizzando la potenza disponibile e semplificando il controllo dei consumi. Orbis soddisfa queste esigenze con la gamma di stazioni Viaris, il sistema di gestione dinamica della potenza Viaris SPL e il software Viaris Charger Management (VCM), dedicato al monitoraggio delle sessioni e alla rendicontazione dei costi.

La presenza di più veicoli elettrici collegati contemporaneamente impone alle aziende di valutare non soltanto il numero e la potenza delle stazioni da installare, ma anche la capacità dell'impianto di alimentarle insieme alle altre utenze. In edifici che ospitano uffici o attività produttive, infatti, i consumi possono variare durante la giornata, rendendo necessaria l'adozione di un sistema capace di adattare la ricarica alla potenza effettivamente disponibile. L'obiettivo è utilizzare al meglio la fornitura esistente, evitando sovraccarichi e limitando la necessità di aumentarne la capacità. Per la gestione di infrastrutture multistazione, Orbis propone Viaris SPL, un sistema in grado di coordinare fino a 250 stazioni della gamma Viaris. Sulla base dei parametri rilevati, il sistema determina la potenza destinabile alla ricarica e la distribuisce dinamicamente tra i veicoli collegati. Quando aumenta il fabbisogno delle altre utenze, la potenza assegnata alle stazioni viene temporaneamente ridotta; quando i consumi diminuiscono, la capacità nuovamente disponibile può essere redistribuita tra i veicoli. La regolazione avviene automaticamente, senza richiedere interventi manuali da parte degli utilizzatori. Viaris SPL adotta un'architettura Master/Slave: una stazione Master coordina le unità Slave sulla base delle informazioni ricevute dal sistema di misura.

La comunicazione può avvenire attraverso RS-485, Wi-Fi o LAN, in funzione delle caratteristiche dell'installazione. Questo approccio permette di gestire in modo centralizzato anche infrastrutture articolate, evitando di dimensionare necessariamente la fornitura elettrica sulla somma delle potenze nominali di tutte le stazioni installate. Un esempio applicativo è quello di un'azienda con 20 punti di ricarica da 7,4 kW, per una potenza nominale complessiva di 148 kW. Attraverso Viaris SPL, la potenza destinata ai veicoli può essere modulata in funzione dei consumi dell'edificio e del numero di mezzi collegati. La ricarica viene così organizzata in relazione alle risorse energetiche disponibili e ai tempi di permanenza in parcheggio. La potenza effettivamente erogata dipende dalle condizioni dell'impianto e dalle esigenze dei veicoli, ma il sistema consente di sfruttare meglio la capacità elettrica disponibile anche in vista di futuri ampliamenti della flotta. Accanto alla gestione energetica, la rendicontazione delle sessioni rappresenta un'esigenza operativa per le aziende che mettono le stazioni a disposizione di più dipendenti.

A questo scopo Orbis propone Viaris Charger Management (VCM), software per la supervisione delle infrastrutture multistazione che consente di gestire un numero illimitato di punti di ricarica. Il sistema permette di associare le card RFID ai singoli utilizzatori, assegnando a ciascuna un nome identificativo, e di personalizzare anche i nomi delle stazioni. Per ogni sessione è possibile consultare la data, gli orari di inizio e fine, la durata, l'energia consumata e il costo totale del servizio, selezionando uno specifico utente oppure un determinato punto di ricarica. Le informazioni raccolte possono supportare il controllo dei consumi e dei costi associati ai diversi utilizzatori, oltre alle attività amministrative legate alla gestione del servizio. I dati sono esportabili in formato CSV o Excel per ulteriori elaborazioni. VCM consente inoltre di generare report personalizzati relativi a un periodo definito, con i dati della struttura e dell'utente e il dettaglio delle ricariche effettuate. I documenti possono semplificare la rendicontazione dei consumi dei dipendenti, evitando di ricostruire manualmente le singole sessioni. La proposta comprende anche stazioni per applicazioni differenti, da selezionare in base alla potenza disponibile e ai tempi di sosta dei veicoli.

Per la ricarica in corrente alternata, adatta in particolare ai parcheggi aziendali in cui i mezzi rimangono fermi per diverse ore, la gamma include Viaris UNI, UNI+, COMBI+ e CITY+. Per le applicazioni che richiedono potenze più elevate e tempi di ricarica ridotti sono disponibili le soluzioni in corrente continua Viaris Gravity, Lander e Lander+. Alcuni modelli AC integrano inoltre la tecnologia Orbis di selezione intelligente di fase, che permette, nei sistemi compatibili, di passare dalla ricarica trifase a quella monofase in funzione della potenza disponibile e delle condizioni operative. Un ulteriore ambito di applicazione riguarda le aziende dotate di impianti fotovoltaici. Nelle configurazioni compatibili, le stazioni Viaris possono considerare la produzione solare e i consumi dell'edificio per adattare la potenza destinata ai veicoli. Le modalità di gestione previste comprendono Solare, Ibrida e Rete + Solare, con l'obiettivo di valorizzare l'energia prodotta localmente e contribuire a ridurre il prelievo dalla rete, in funzione delle condizioni di produzione e consumo. La combinazione delle diverse soluzioni consente alle aziende un approccio che permette di organizzare la ricarica in funzione dei vincoli dell'impianto e di seguire l'evoluzione dell'infrastruttura con strumenti dedicati al controllo energetico e amministrativo.



Mercato: gli highlights del 2026

DALL'AUMENTO DEI PUNTI PUBBLICI ALLA DIFFUSIONE DELLE SOLUZIONI AD ALTA POTENZA, FINO ALL'INTEGRAZIONE CON LA GESTIONE DELL'ENERGIA E ALLA RICARICA PRIVATA: QUEST'ANNO IL SETTORE HA PROSEGUITO IL PROPRIO SVILUPPO AFFRONTANDO NUOVE QUESTIONI LEGATE ALLA SOSTENIBILITÀ ECONOMICA DEGLI INVESTIMENTI, ALL'INTEROPERABILITÀ E ALL'UTILIZZO EFFETTIVO DELLE INFRASTRUTTURE. SULLO SFONDO, LA NECESSITÀ DI ACCELERARE L'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE E DI COORDINARE LA CRESCITA DELLA RETE CON QUELLA DELLA MOBILITÀ ELETTRICA

Nel corso del 2026 il mercato italiano della ricarica pubblica ha continuato a evolversi, confermando una tendenza ormai consolidata: all'espansione delle infrastrutture si accompagna una progressiva diffusione di soluzioni a potenza più elevata e di installazioni in contesti strategici, dalle autostrade ai centri commerciali, fino ai parcheggi urbani e alle aree di servizio. Una trasformazione che amplia le possibilità di ricarica, ma che rende più evidente anche la necessità di conciliare gli investimenti infrastrutturali con la domanda effettiva.

La diffusione delle soluzioni fast e ultrafast risponde all'esigenza di ridurre i tempi di sosta e rendere più agevoli gli spostamenti sulle lunghe distanze, ma richiede connessioni alla rete elettrica adeguate e investimenti iniziali più consistenti. La copertura geografica, inoltre, non è l'unico parametro da considerare: contano la potenza disponibile, l'affidabilità delle stazioni, la collocazione rispetto ai flussi di traffico e la possibilità di trovare un punto libero e funzionante nel momento in cui serve.

È soprattutto lungo la rete autostradale che la crescita delle infrastrutture ad alta potenza assume un significato strategico. Nel corso dell'anno Autostrade per l'Italia e Atlante hanno attivato 82 punti HPC distribuiti in sette aree di servizio, con potenze fino a 400 kW e soluzioni di integrazione con fotovoltaico e sistemi di accumulo. Il piano si inserisce in un percorso di ampliamento della copertura: le stazioni attive riconducibili ad ASPI sono salite a 107, mentre l'obiettivo dichiarato è raggiungere quota 168, riducendo la distanza media tra le aree attrezzate da circa 50 a circa 30 chilometri.

Anche Edison Next ha ottenuto l'assegnazione di interventi per 28 punti ultrafast in dieci aree di servizio autostradali gestite dal gruppo ASTM. Le installazioni, con potenze fino a 400 kW, prevedono servizi come il pagamento tramite POS, pensiline fotovoltaiche e sistemi di gestione dei parcheggi. I progetti si sviluppano su contratti di durata pluriennale e sono subordinati, per la loro realizzazione, alla disponibilità delle connessioni in media tensione. Proprio i tempi di allacciamento rappresentano uno dei fattori che possono condizionare la velocità di sviluppo della rete.

Il rafforzamento delle infrastrutture non passa soltanto dalle nuove installazioni. Le acquisizioni consentono agli operatori di accelerare la crescita e consolidare la presenza in località già presidiate. In giugno Powy ha acquisito RAW Charging Network Italy, comprendendo 138 punti distribuiti in cinque outlet: Serravalle, Noventa di Piave, Castel Romano, La Reggia e Barberino. L'operazione si accompagna a un programma di aggiornamento delle stazioni e di introduzione di sistemi di gestione dinamica della potenza. I centri commerciali e gli outlet rappresentano infatti contesti interessanti per la ricarica, grazie a soste relativamente lunghe e a flussi di utenti concentrati in determinate fasce orarie.

Sul fronte dei programmi pubblici, le gare legate al PNRR hanno continuato a sostenere lo sviluppo della rete. Enel ha consolidato il proprio portafoglio di progetti aggiudicati, con oltre 3.700 punti nel primo bando e ulteriori 1.200 previsti attraverso successive assegnazioni. Electra ha completato il programma legato al PNRR, installando 338 punti ultrafast in 56 siti distribuiti in undici regioni. Gli interventi finanziati rappresentano una componente importante dell'espansione, ma la loro efficacia dipenderà anche dalla capacità di trasformare le installazioni in infrastrutture operative e utilizzate.

Il quadro europeo conferma che la crescita della rete non è un fenomeno esclusivamente italiano. Secondo il rapporto EV Transition Check 2026 di ICCT ed ECCO, a giugno 2026 nell'Unione europea erano presenti circa 1,16 milioni di punti pubblici, quasi otto volte il dato del 2020. La diffusione rimane però concentrata in alcuni mercati, mentre la copertura delle infrastrutture per i veicoli pesanti risulta ancora limitata. Il passaggio successivo, quindi, non consiste soltanto nell'aumentare il numero complessivo

delle stazioni, ma nel distribuire capacità di ricarica coerenti con le esigenze di auto, veicoli commerciali e trasporto pesante.

La competizione si sposta sull'esperienza di ricarica

Accanto alla disponibilità fisica delle infrastrutture, nel 2026 è emersa con maggiore evidenza la centralità dei servizi digitali. Per gli operatori non è più sufficiente installare punti di ricarica: occorre renderli facilmente accessibili attraverso sistemi di autenticazione e pagamento interoperabili, fornire informazioni aggiornate sulla disponibilità e sulla potenza e semplificare la gestione delle transazioni tra i diversi soggetti della filiera.

Un esempio di questa evoluzione è rappresentato dall'ingresso di Electra nel mercato dei servizi di mobilità elettrica. Dal 29 giugno l'operatore ha esteso la propria offerta al ruolo di eMSP, consentendo agli utenti di accedere tramite app e badge a oltre 800.000 punti in Europa, anche attraverso accordi di roaming con reti di altri operatori. L'app integra inoltre funzionalità di pianificazione dei percorsi basate su parametri quali disponibilità in tempo reale, potenza, affidabilità, distanza e prezzo. L'obiettivo è superare una logica di accesso limitata alla singola rete, accompagnando il conducente lungo l'intero viaggio.

Anche Enel ha introdotto il supporto al Plug&Charge, che permette ai veicoli compatibili di avviare la sessione di ricarica senza ricorrere a un'app, a una carta RFID o al pagamento manuale sul terminale. Il servizio, accessibile attraverso Enel On Your Way previa attivazione e configurazione del certificato sul veicolo, si inserisce in una più ampia evoluzione dei sistemi di autenticazione. L'interoperabilità interessa anche la gestione delle reti e dei rapporti tra operatori. Nel corso dell'anno Spirii ha ampliato le funzionalità della propria piattaforma per includere strumenti dedicati a roaming, validazione dei dati di ricarica, fatturazione, rimborsi e analisi delle prestazioni. La gestione può riguardare contemporaneamente ricarica pubblica, flotte, depositi aziendali e punti installati presso le abitazioni dei dipendenti. Per gli operatori, la disponibilità di strumenti capaci di coordinare più contesti rappresenta un fattore importante per contenere la complessità operativa e offrire servizi integrati alle imprese.

Il tema riguarda anche l'organizzazione dei punti di ricarica nei parcheggi. A Bolzano, Powy ha avviato un progetto che prevede l'installazione di sensori a terra in grado di rilevare la presenza di veicoli negli stalli senza che sia in corso una sessione di ricarica. La tecnologia mira a migliorare la disponibilità effettiva delle infrastrutture, contrastando l'occupazione impropria degli spazi. È un esempio di come la gestione del servizio possa incidere sull'esperienza dell'utente tanto quanto l'aumento della potenza installata.

La trasformazione digitale coinvolge anche il canale commerciale e l'assistenza. A ottobre Siemens ha annunciato un programma europeo per ampliare la rete di partner e distributori delle proprie soluzioni eMobility, con formazione, supporto tecnico e certificazione. Il programma comprende infrastrutture in corrente continua fino a 400 kW e sistemi mobili di ricarica. L'iniziativa segnala il ruolo crescente della filiera di installatori e integratori nella diffusione delle infrastrutture, soprattutto nei segmenti aziendale, logistico e commerciale, dove progettazione, messa in servizio e manutenzione sono parte integrante della proposta.

Parallelamente, gli operatori hanno continuato a rivedere l'organizzazione delle attività. In ago-

GENNAIO 2026

CATL accelera sulle batterie al sodio: dispiegamento su larga scala dal 2026
CATL avvierà dal 2026 la commercializzazione su larga scala delle batterie agli ioni di sodio, destinate ad auto, veicoli commerciali, sistemi di battery swap e storage. La nuova generazione raggiunge una densità energetica di 175 Wh/kg e autonomie superiori a 500 km. Le celle hanno inoltre superato i nuovi requisiti di sicurezza previsti dalla normativa cinese GB 38031-2025.

Spirii: la rete ha superato i 900mila punti di ricarica interoperabili
Spirii ha superato i 900mila punti di ricarica interoperabili collegati alla propria piattaforma, grazie a partnership e accordi di roaming. Tra le principali iniziative del 2025 figura la collaborazione con Daimler Truck per la rete TruckCharge Network, dedicata ai mezzi pesanti e il cui rollout partirà nel 2026. Per il nuovo anno l'azienda punta ad ampliare la presenza internazionale e sviluppare i servizi eMSP e le tecnologie V2G.

Fortech acquisisce ElectriEase e rafforza il proprio ecosistema di soluzioni per l'e-mobility
Fortech ha acquisito ElectriEase, piattaforma software per la gestione delle infrastrutture di ricarica fondata nel 2024. La società gestisce oltre 434mila punti di ricarica e ha sviluppato l'app BeaglePlug, che conta circa 20mila utenti. L'operazione integra le competenze software di ElectriEase nell'ecosistema Fortech, ampliando l'offerta di soluzioni per CPO ed eMSP.

Inaugurato a Monza il primo A2A Power Hub: ricarica ultrafast e tecnologie avanzate
A2A ha inaugurato a Monza il primo Power Hub, dotato di cinque colonnine ultrafast da 300 kW e una City Plug da 14 kW, per un totale di 12 punti di ricarica. L'impianto integra un sistema fotovoltaico da 11 kWp, un accumulo da 100 kWh e un sistema di gestione energetica. Tutte le colonnine dispongono di POS e il sito utilizza anche sistemi di videosorveglianza e computer vision.

E.ON Italia si aggiudica bando per 104 charging point ultrafast sulla rete di Autostrade per l'Italia
E.ON Italia si è aggiudicata tre lotti della procedura indetta da Autostrade per l'Italia per realizzare 104 punti di ricarica ultrafast in 18 aree di servizio. Le infrastrutture, la cui entrata in esercizio è prevista entro il 2026, saranno sviluppate come energy hub integrando ricarica ad alta potenza, impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo.



Kempower: Michele Totta nominato Regional Marketing & Communications Manager per il Sud-Ovest Europa
Kempower ha nominato Michele Totta Regional Marketing & Communications Manager per il Sud-Ovest Europa, con responsabilità su Francia, Italia, Iberia e Benelux. Totta proviene da Wallbox, dove ha maturato oltre quattro anni di esperienza nel marketing, occupandosi inizialmente del segmento AC e successivamente dello sviluppo del mercato DC e del lancio del caricatore Supernova.

Nasce in Italia il primo centro europeo per il riciclo totale con recupero delle batterie al litio
È operativo a Soliera, in provincia di Modena, un impianto sviluppato da Reinova, A&C Ecotech e BTS & Saker per il trattamento e il riciclo completo delle batterie agli ioni di litio. La struttura ha una capacità annua di 12mila tonnellate e dichiara un'efficienza di recupero fino al 99,6%. L'impianto tratta le chimiche NMC e LFP, recuperando materiali come litio, nichel, cobalto, rame e alluminio.

Edenred Mobility Italia ed Electrip insieme per la ricarica elettrica ad alta potenza delle flotte
Edenred Mobility Italia ed Electrip hanno siglato una partnership per agevolare la ricarica pubblica delle flotte aziendali. L'accordo consente ai titolari di Carta UTA e+ di accedere alle stazioni ad alta potenza Electrip in Italia con una tariffa dedicata di 0,74 euro/kWh. Le infrastrutture convenzionate sono individuabili e accessibili attraverso l'app Edenred UTA.

FEBBRAIO

Edison Next: 180 punti di ricarica in 34 strutture ospedaliere dell'Emilia Romagna
Edison Next ha avviato l'installazione di 180 punti di ricarica presso 34 strutture ospedaliere dell'Emilia-Romagna. Il progetto prevede 90 infrastrutture, tra colonnine fast e quick, e sarà completato entro la fine del 2026. L'azienda curerà installazione, gestione e manutenzione per dieci anni, fornendo energia 100% rinnovabile.

Decreto RED III: dal 30 giugno charging point privati abilitati alla ricarica smart
Il Decreto Legislativo 5/2026, che recepisce la direttiva europea RED III, introduce disposizioni specifiche sulla ricarica intelligente dei veicoli elettrici. La normativa definisce lo smart charging e i requisiti per favorire il dialogo tra punti di ricarica, smart meter e sistemi di gestione della rete, con un'entrata in vigore graduale delle nuove disposizioni nel corso del 2026.

BTicino e Legrand: installati 70 punti di ricarica preso la sede di Sky Italia a Milano
BTicino e Legrand hanno realizzato presso la sede milanese di Sky Italia un'infrastruttura composta da 70 punti di ricarica a supporto della flotta aziendale. L'impianto utilizza 57 wallbox Ensto Pro, con prese singole e doppie, alimentate attraverso condotti blindosbarra Zucchini da 630 A, per garantire sicurezza, affidabilità e possibilità di espansione.



Electrip e CityZ: partnership per integrare soluzioni di ricarica e smart parking
Electrip e la startup italiana CityZ hanno avviato una collaborazione per integrare infrastrutture di ricarica e sistemi di smart parking. Il progetto, già operativo a San Mauro Torinese, utilizza sensori IoT per monitorare in tempo reale la disponibilità degli stalli e segnalare anomalie o occupazioni irregolari. La partnership sarà estesa anche alla rete autostradale italiana.

BMW insieme a E.ON lanciano in Germania il primo sistema V2G dedicato ai clienti privati
BMW ed E.ON hanno lanciato in Germania un'offerta commerciale Vehicle-to-Grid per clienti privati, abbinando la BMW Wallbox Professional bidirezionale a una tariffa elettrica dedicata. Il sistema consente alle auto elettriche compatibili, a partire dalla nuova BMW iX3, di restituire energia alla rete. L'offerta prevede bonus annuali fino a 720 euro e una remunerazione di 0,40 euro per ogni kWh reimmesso.



Mimit: il Fondo Automotive includerà bonus per le colonnine di ricarica
Il nuovo Fondo Automotive del Mimit, che prevede risorse per circa 1,6 miliardi di euro fino al 2030, includerà anche un bonus dedicato alle infrastrutture di ricarica. La misura si affianca agli incentivi per veicoli commerciali leggeri, veicoli di categoria L, retrofit e noleggio sociale, nell'ambito di un programma più ampio di sostegno alla filiera automotive.

chargecloud: Alessandro Cicerchia nominato country manager per l'Italia
Alessandro Cicerchia è il nuovo Country Manager Italia di chargecloud. Con oltre 15 anni di esperienza nei settori automotive ed e-mobility, ha ricoperto incarichi commerciali e strategici in Enel e Alfen, dove è stato Sales Manager Italia. In chargecloud guiderà lo sviluppo del mercato nazionale, le partnership commerciali e le attività operative.



MARZO

Arriva anche in Italia Intelligent Octopus: ricarica smart e sconto in bolletta
Octopus Energy ha lanciato su larga scala in Italia Intelligent Octopus, sistema che ottimizza automaticamente la ricarica delle auto elettriche e l'utilizzo di batterie domestiche e pompe di calore. La piattaforma sposta i consumi nelle fasce orarie più convenienti, riconoscendo ai clienti uno sconto fino al 30% sulla componente energia per ogni kWh ottimizzato.

Nasce Club Zaptec, un programma di loyalty dedicato agli installatori
Zaptec ha lanciato Club Zaptec, un programma dedicato a installatori, distributori e partner commerciali. L'iniziativa integra formazione tecnica, certificazioni, materiali marketing, eventi e occasioni di networking, con l'obiettivo di supportare lo sviluppo professionale e commerciale degli operatori della filiera.



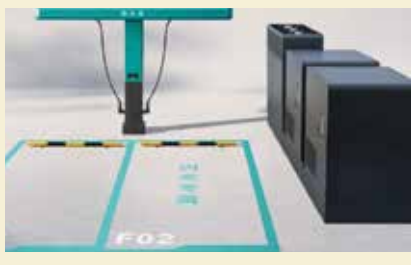
IPlanet supera quota 100 stazioni attive in Italia e lancia una promozione sulle tariffe
IPlanet ha superato le 100 stazioni di ricarica attive in Italia, raggiungendo quota 103. Il CPO ha inoltre introdotto una promozione valida fino al 15 giugno su 18 stazioni selezionate, con tariffe di 0,49 euro/kWh e 0,59 euro/kWh presso Cascina Gobba. L'obiettivo di lungo periodo è raggiungere 700 punti di ricarica nel Paese.

Powy: investimenti pari a 900 mila euro per ampliare la presenza su Milano
Powy investirà 900mila euro per ampliare la propria rete a Milano, dove gestisce già 52 punti di ricarica in 18 location. Il piano prevede oltre 30 nuove location e più di 60 punti aggiuntivi. A livello nazionale, la società punta a installare circa 3.000 nuovi punti nei prossimi cinque anni, oltre ai 2.200 già operativi.

Poste Italiane: oltre 2.600 colonnine già installate, saranno 5.000 entro il 2026
Poste Italiane ha superato quota 2.600 punti di ricarica installati nell'ambito del progetto Polis, che interessa soprattutto i comuni con meno di 15mila abitanti. Il piano prevede di raggiungere 5.000 stazioni entro il 2026, distribuite in circa 3.500 comuni, con l'obiettivo di estendere la copertura infrastrutturale anche nelle aree meno servite.



BYD svela Blade Battery 2.0 e FLASH Charging: ricarica in pochi minuti e autonomia oltre i 1.000 km
BYD ha presentato la seconda generazione della batteria Blade e il sistema FLASH Charging, capace di erogare fino a 1.500 kW. Le nuove tecnologie promettono di ricaricare dal 10 al 97% in nove minuti e di garantire autonomie superiori a 1.000 km nel ciclo cinese CLTC. Il debutto europeo è previsto con la Denza Z9GT.



Enel: installati 3.730 charging point finanziati dal primo bando PNRR
Enel ha completato l'installazione dei 3.730 punti di ricarica fast finanziati dal primo bando PNRR, distribuiti in cinque regioni e 21 province. Le infrastrutture raggiungono potenze fino a 90 kW per connettore e sono accessibili anche tramite POS contactless. Ulteriori 1.200 punti sono previsti con i successivi bandi, portando il totale a circa 5.000.

sto Enel ha trasferito i servizi di ricarica rivolti ai clienti e le attività eMSP da Enel X a Enel Energia, mantenendo distinta la gestione della rete fisica. Il riassetto evidenzia la complessità di un mercato nel quale infrastruttura, vendita del servizio, piattaforme digitali e rapporto con il cliente possono richiedere modelli organizzativi differenti. Nello stesso periodo, l'ingresso di Anas in Motus-E ha rafforzato il collegamento tra infrastrutture stradali e mobilità elettrica: 19 aree di servizio della società disponevano di punti di ricarica attivi, mentre altre otto erano interessate da interventi di riqualificazione.

La ricarica entra nella gestione dell'energia

Nel 2026 si è rafforzata anche la relazione tra infrastrutture di ricarica, reti elettriche e sistemi di gestione dell'energia. La crescente diffusione di punti ad alta potenza e la prospettiva di una maggiore elettrificazione delle flotte rendono più importante coordinare i prelievi, ridurre i picchi di domanda e sfruttare la flessibilità offerta dai veicoli e dagli impianti di accumulo.
Uno studio commissionato da Siemens a EIT Urban Mobility, ChargeUp Europe e ACEA ha stimato in 24,7 miliardi di euro gli investimenti necessari entro il 2030 per potenziare le reti elettriche europee, ipotizzando di intervenire esclusivamente attraverso il rafforzamento fisico delle infrastrutture. La quota principale riguarderebbe le reti di bassa tensione. Secondo lo studio, una gestione intelligente dei carichi potrebbe ridurre il fabbisogno di investimento di 10,6 miliardi, portandolo a 14,1 miliardi di euro. Si tratta di stime basate su specifiche ipotesi di sviluppo, ma il dato mette in evidenza il potenziale economico del coordinamento tra domanda di ricarica e capacità della rete.
La relazione tra ricarica ed energia è emersa anche nei progetti autostradali, dove alcune nuove stazioni integrano impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. In questi contesti, l'obiettivo è contribuire alla gestione dei picchi di potenza e valorizzare l'energia prodotta localmente. L'integrazione non elimina la necessità di connessioni adeguate, soprattutto per le stazioni ultrafast, ma può contribuire a rendere più efficiente l'assetto energetico complessivo.
Un altro fronte è quello della ricarica bidirezionale. Il recepimento della direttiva europea RED III attraverso il decreto legislativo 5/2026 ha riportato l'attenzione sullo sviluppo della ricarica intelligente e bidirezionale, mentre alcune iniziative commerciali europee hanno iniziato a esplorare modelli in cui il veicolo può restituire energia alla rete o all'edificio. In Germania BMW ed E.ON hanno presentato un'offerta basata sul Vehicle-to-Grid. Si tratta di un ambito ancora legato alla compatibilità dei veicoli, alla disponibilità di infrastrutture specifiche e a condizioni regolatorie e tariffarie adeguate, ma potenzialmente rilevante per la flessibilità del sistema elettrico.
L'elettrificazione dei trasporti è stata inoltre inquadrata come un tema di sicurezza energetica. Il White Paper di Motus-E ha stimato che, al 2035, una maggiore diffusione di auto elettriche e ibride plug-in potrebbe ridurre le importazioni italiane di petrolio di 34,6-41,5 milioni di barili l'anno, a seconda dello scenario. Il fabbisogno elettrico aggiuntivo sarebbe compreso tra 15,2 e 17,6 TWh annui, con un risparmio sulle importazioni di petrolio stimato in 2,4-2,9 miliardi di euro l'anno. Le proiezioni dipendono dal ritmo di diffusione dei veicoli e dallo sviluppo delle infrastrutture, ma rafforzano il legame tra politiche per la mobilità elettrica, pianificazione



KEY 2026: visitatori in aumento del 10%. Edizione 2027 in programma dal 10 al 12 marzo
L'edizione 2026 di KEY – The Energy Transition Expo si è chiusa a Rimini registrando un aumento del 10% delle presenze rispetto all'anno precedente e del 9% dei visitatori internazionali. La manifestazione ha riunito oltre mille brand espositori su 125mila metri quadrati. La prossima edizione si terrà dal 10 al 12 marzo 2027.

Ewiva: 430 charging point attivati nel 2025
Ewiva ha attivato nel 2025 430 nuovi punti di ricarica ultraveloci, distribuiti in 105 stazioni, raggiungendo oltre 1.600 punti complessivi in circa 450 siti italiani. La rete è alimentata da energia rinnovabile e nel corso dell'anno ha completato l'abilitazione di tutti i punti al pagamento tramite POS contactless, affiancato da app, card RFID e Plug&Charge.

La piattaforma Electroverse raggiunge i 100mila clienti in Italia
Electroverse, la piattaforma di ricarica pubblica di Octopus Energy, ha superato i 100mila clienti in Italia, offrendo accesso a oltre 72.500 punti di ricarica attraverso 80 partner. Il servizio consente di utilizzare un'unica app e una sola card per accedere alla rete pubblica, che copre oltre il 95% delle colonnine presenti sul territorio nazionale.

APRILE

Free To X: inaugurata ad Aprilia la prima stazione di ricarica in città
Free To X ha attivato ad Aprilia, in provincia di Latina, la seconda stazione urbana del proprio network dopo quella di Udine. Situata in Via Genio Civile 51, l'infrastruttura dispone di due colonnine HPC per un totale di quattro punti di ricarica ultrafast. L'iniziativa si inserisce nel piano di estensione della rete anche in contesti urbani.

Partnership tra Hubject, Mer e BMW per il lancio della soluzione Plug&Charge Direct
Hubject, Mer e BMW Group hanno lanciato in Germania e Austria Plug&Charge Direct, una soluzione che combina l'autenticazione automatica del veicolo con il pagamento tramite carta di credito, senza registrazione presso un operatore né contratto. Il servizio si configura una sola volta tramite l'app my BMW o MINI ed è già operativo sulla rete Mer, con l'obiettivo di estendersi ad altri costruttori e mercati.



Plenitude: completata l'acquisizione di Acea Energia
Plenitude ha completato l'acquisizione del 100% di Acea Energia e del 50% di Umbria Energy da ACEA. L'operazione, del valore complessivo di circa 500 milioni di euro, porta in dote circa 1,2 milioni di clienti, esclusi quelli elettrici vulnerabili. Il gruppo rafforza così la propria presenza nel mercato retail italiano e il modello integrato che comprende rinnovabili, vendita di energia e infrastrutture di ricarica.

Mennekes: è online il nuovo configuratore gratuito per stazioni di ricarica
Mennekes ha lanciato un configuratore online gratuito per individuare le soluzioni di ricarica più adatte a privati, aziende, flotte, strutture ricettive, retail e condomini. Lo strumento guida l'utente nella raccolta dei requisiti, nella selezione dei prodotti e nel contatto con un installatore certificato della rete aziendale, semplificando il processo di scelta e progettazione.

MAGGIO

Kempower annuncia la nuova strategia 2.0 per entrare tra i primi tre top player globali entro il 2030
Con la strategia "Kempower 2.0", il gruppo finlandese punta a diventare uno dei primi tre operatori globali nella ricarica rapida DC entro il 2030. Il piano prevede una maggiore presenza in Nord America e Asia-Pacifico, oltre all'evoluzione verso un modello basato su software, servizi e aftermarket. Kempower stima una crescita media annua dei ricavi tra il 15% e il 25% e un margine EBIT operativo del 10-15% entro fine decennio.

Trieste Trasporti: investiti 1,8 milioni per infrastruttura di ricarica dedicata al TPL
Trieste Trasporti ha attivato nel comprensorio del Broletto una stazione per autobus elettrici con 12 stalli dotati di colonnine da 150 kW, oltre a due postazioni esterne. L'investimento è stato di 1,8 milioni di euro. Entro settembre la flotta elettrica raggiungerà 40 mezzi. Sono inoltre previsti una seconda stazione da 2,5 MW e 26 punti di ricarica e, entro il 2028, un'infrastruttura da 75 punti presso il deposito San Marco.

Motus-E: Fabio Pressi confermato alla presidenza
L'assemblea dei soci di Motus-E ha confermato Fabio Pressi, Ceo di A2A E-Mobility, alla presidenza dell'associazione per il prossimo biennio. Nominati anche i vicepresidenti Massimo Leonardo, Philipp Senoner e Stefano Sordelli. Pressi ha sottolineato la necessità di affrontare l'elettrificazione dei trasporti con pragmatismo e visione industriale, evidenziando il ruolo della mobilità elettrica nella transizione energetica del Paese.



Zaptec: oltre 65mila installazioni nel Q1 2026
Zaptec ha registrato oltre 65mila installazioni nel primo trimestre 2026, in crescita del 20% su base annua, con ricavi pari a circa 39 milioni di euro rispetto ai 29,5 milioni dello stesso periodo del 2025. Il portafoglio ordini ha raggiunto 63 milioni di euro e il margine lordo il 42,5%. In espansione soprattutto i mercati del Benelux, Germania e Francia, mentre prosegue lo sviluppo del nuovo stabilimento produttivo in Ungheria.

GIUGNO



Electra amplia i servizi e diventa Emsp: con un'unica app accesso a 800.000 punti di ricarica in Europa
Dal 29 giugno Electra affianca all'attività di CPO quella di Emsp, offrendo tramite un'unica app e un badge l'accesso a oltre 800.000 punti di ricarica in Europa, comprese le reti di Ionity, Fastned e Atlante. La piattaforma integra anche un sistema di pianificazione dei viaggi. La novità coincide con l'apertura a Peschiera del Garda di una stazione da 1 MW, con sei colonnine e 12 punti di ricarica. L'azienda prevede quasi 300 stazioni da 1 MW entro il 2027.

In Europa quasi una vettura nuova su quattro è un BEV (dati E-Mobility Europe)
Secondo il report di New AutoMotive ed E-Mobility Europe, a maggio 2026 le auto elettriche hanno raggiunto una quota del 23,6% nei 17 principali mercati europei, con 212.387 immatricolazioni (+34,4%). Nei primi cinque mesi dell'anno le registrazioni sono state 962.010 (+31,8%). L'Italia è indicata come il mercato in più rapida crescita: a maggio ha registrato 13.276 BEV, pari all'8,8% del mercato, e una crescita cumulata vicina al 101%.

Enel introduce il Plug&Charge: ricarica automatica senza app né tessere
Enel ha introdotto il servizio Plug&Charge, che permette di avviare automaticamente la ricarica sulle infrastrutture abilitate senza utilizzare app, QR code o tessere RFID. Dopo la configurazione iniziale tramite Enel On Your Way e la verifica della compatibilità del veicolo, l'autenticazione avviene attraverso una connessione crittografata tra auto e colonnina. I costi vengono addebitati secondo il piano tariffario e il metodo di pagamento già registrati.



Powy acquisisce RAW Charging Network Italy e aggiunge 138 punti di ricarica negli outlet McArthurGlen e Promos
Powy ha acquisito il 100% di RAW Charging Network Italy, aggiungendo alla propria rete 138 punti di ricarica distribuiti in cinque outlet McArthurGlen e Promos: Serravalle, Noventa di Piave, Castel Romano, La Reggia e Barberino. L'operazione comprende 136 punti già operativi e due nuove postazioni DC. È previsto un piano di aggiornamento tecnologico, con introduzione del Dynamic Load Management e rebranding delle infrastrutture.

Tesla lancia il programma Supercharger for Business dedicato alle aziende e agli esercizi commerciali
Con Supercharger for Business, Tesla offre ad aziende e attività commerciali la possibilità di installare stazioni Supercharger presso le proprie sedi, mantenendo il proprio marchio e affidando a Tesla tecnologia e gestione operativa. Il modello comprende hardware, software, tariffe, manutenzione e assistenza agli utenti. Il programma è già disponibile negli Stati Uniti e si rivolge, tra gli altri, a hotel, centri commerciali, parcheggi e aree di servizio.

energetica e riduzione della dipendenza dai combustibili fossili.

Sostenibilità economica e domanda, i nodi ancora aperti

La crescita della rete non risolve automaticamente il tema della redditività. Gli operatori devono confrontarsi con costi di installazione e connessione, utilizzo variabile delle stazioni, tariffe energetiche e necessità di garantire continuità del servizio. La presenza di punti pubblici in un territorio non implica infatti che questi registrino volumi di ricarica sufficienti a sostenere gli investimenti. La maturazione del mercato passa anche dalla capacità di aumentare l'utilizzo delle infrastrutture e di individuare modelli economici adeguati ai diversi contesti. Sul piano regolatorio, l'attenzione si è concentrata sull'applicazione del regolamento europeo AFIR, che disciplina tra l'altro requisiti di pagamento e trasparenza dei prezzi nelle infrastrutture pubbliche. Dal 1° gennaio 2027 l'obbligo di accettare pagamenti con carta o sistemi contactless sarà esteso anche ai punti da almeno 50 kW installati prima del 13 aprile 2024 lungo la rete TEN-T o nei parcheggi sicuri e protetti. Per gli operatori ciò significa pianificare gli eventuali



LUGLIO

BEI finanzia Drivalia con 48 milioni di euro per accelerare l'elettrificazione delle flotte aziendali
La Banca europea per gli investimenti ha concesso a Drivalia un finanziamento da 48 milioni di euro per acquistare circa 2.900 veicoli elettrici destinati al noleggio a lungo termine per aziende e professionisti in Italia e Finlandia. Secondo le stime della BEI, i nuovi mezzi consentiranno di ridurre le emissioni di CO_2 di circa 3.000 tonnellate all'anno rispetto a una flotta equivalente endotermica.

Auto elettriche: market share a oltre il 20% in UE nel primo semestre 2026
Nel primo semestre 2026 le auto elettriche hanno raggiunto una quota del 20,7% nel mercato UE, con 1.220.890 immatricolazioni, contro il 15,6% dello stesso periodo del 2025. Secondo i dati ACEA, le immatricolazioni complessive sono cresciute del 5,7%. Le ibride si confermano la motorizzazione più diffusa, con il 37,3%, mentre benzina e diesel scendono rispettivamente al 22,2% e al 7,5%.

Uattzy supera i 3.000 punti di ricarica installati in Italia
A fine giugno 2026 Uattzy ha raggiunto 3.036 punti di ricarica installati in Italia, di cui 1.756 già attivi e disponibili agli utenti. Il risultato consolida la presenza del CPO sul territorio nazionale. La differenza tra infrastrutture installate e operative evidenzia il peso delle attività di connessione e messa in esercizio, ancora influenzate da tempi autorizzativi e procedure di allaccio alla rete.

Ddl Concorrenza: 120 milioni per favorire la riconversione dei distributori in stazioni di ricarica
Il Ddl Concorrenza approvato dal Consiglio dei Ministri prevede 120 milioni di euro nel triennio 2028-2030 per sostenere la riconversione degli impianti di distribuzione carburanti in stazioni di ricarica elettrica o per la distribuzione di biocarburanti. Il contributo potrà coprire fino al 50% delle spese, con un massimo di 60.000 euro. Previsto anche un indennizzo fino a 20.000 euro per i gestori che non proseguiranno l'attività nel sito.

Motus-E: "Accelerare sul DPCM e riformare la fiscalità delle flotte aziendali per sostenere l'elettrificazione"
Al Tavolo Automotive del MIMIT, Motus-E ha chiesto di accelerare l'attuazione del DPCM Automotive e ripristinare le risorse per gli incentivi. L'associazione propone inoltre una riforma della fiscalità delle flotte aziendali, intervenendo su deducibilità, detraibilità IVA e fringe benefit per favorire l'adozione di veicoli elettrici da parte di imprese e professionisti. Tra le priorità anche il sostegno ai veicoli commerciali leggeri e alla ricarica domestica.

Circontrol confluisce nel marchio Circutor: un unico brand globale per la mobilità elettrica
Dal 15 luglio le soluzioni di ricarica finora commercializzate con il marchio Circontrol confluiranno progressivamente nel brand globale Circutor. Il gruppo riorganizza inoltre le attività in due business unit: Electrical Efficiency Ecosystem e Mobility and Energy Transition. Il cambiamento riguarda il marchio e l'organizzazione interna, senza modifiche a prodotti, specifiche tecniche, certificazioni, garanzie e riferimenti commerciali.

Nel 2025 vendute 2,4 milioni di wallbox in Europa
Secondo un'analisi di LCP Delta, nel 2025 in Europa sono state vendute circa 2,4 milioni di stazioni di ricarica AC, tra segmento residenziale e non residenziale. Zaptec guida il mercato con una quota del 10%, seguita da Ohme ed Easee al 7%. Il comparto resta frammentato: il 51% delle vendite è riconducibile ad altri produttori. In sette dei dodici Paesi analizzati il leader è un costruttore nazionale.



Autostrade per l'Italia e Atlante: attive 82 colonnine ultra-fast in 7 aree di servizio
Autostrade per l'Italia e Atlante hanno completato l'attivazione di 82 punti HPC, con potenze fino a 400 kW, in sette aree di servizio. Le stazioni integrano sistemi di accumulo e pensiline fotovoltaiche e utilizzano energia da fonti rinnovabili. Con queste aperture, la rete di ASPI raggiunge 107 stazioni attive, con l'obiettivo di arrivare a 168 e ridurre l'interdistanza media tra gli hub a circa 30 km.

Permitting più rapidi per reti elettriche e colonnine: il Parlamento UE spinge sull'e-mobility
La Commissione del Parlamento europeo ha approvato una proposta per accelerare le autorizzazioni relative a reti elettriche, accumuli e infrastrutture di ricarica. Tra le misure figurano tempi più brevi per le connessioni alla rete, l'innalzamento da 100 a 200 kW della soglia per alcune autorizzazioni e l'esenzione dai permessi amministrativi per stazioni fino a 1 MW installate su strutture artificiali.

Wallbox completa la ristrutturazione finanziaria: raccolti 15,8 milioni di euro tra aumento di capitale e nuovo investimento
Wallbox ha completato il piano di ristrutturazione finanziaria, con un aumento di capitale da circa 11,8 milioni di euro e un investimento aggiuntivo da 4 milioni da parte del nuovo azionista Focus. L'approvazione giudiziaria del piano è diventata definitiva dopo la scadenza dei termini per eventuali ricorsi. L'operazione rafforza la liquidità e la struttura patrimoniale della società.

Bonus colonnine domestiche, confermato il contributo fino al 2030
Il DPCM Automotive del 10 giugno ha prorogato fino al 2030 il bonus per l'acquisto e l'installazione di colonnine e wallbox domestiche. Il contributo resta pari all'80% delle spese, fino a 1.500 euro per le persone fisiche e 8.000 euro per i condomìni. La dotazione complessiva è di 68 milioni di euro. Per la riapertura dello sportello e le modalità operative sarà necessario attendere un successivo decreto attuativo.

AGOSTO



Enel riorganizza il business dei servizi di ricarica: la gestione passa a Enel Energia
Enel trasferisce a Enel Energia il ramo d'azienda Emsp di Enel X, relativo ai servizi commerciali e a valore aggiunto per la ricarica elettrica, senza spostare la gestione della rete fisica. L'operazione punta a concentrare in un unico polo commerciale le offerte di energia, gas, connettività e mobilità elettrica. Nel 2025 Enel X ha registrato ricavi per 220 milioni di euro e una perdita di 181,3 milioni. La rete Enel in Italia conta oltre 26.000 punti installati.

Powy: a Bolzano 35 nuovi punti di ricarica con sensori anti parcheggio abusivo
Powy prevede di installare a Bolzano 35 nuovi punti di ricarica in 18 stazioni, con un investimento di circa 700 mila euro. Quindici stazioni sono già state installate e otto risultano attive, per un totale di 16 punti operativi. Il progetto comprende infrastrutture AC, DC e HPC e introduce sensori intelligenti integrati nel manto stradale, capaci di rilevare l'occupazione impropria degli stalli e migliorare la disponibilità delle postazioni.

SETTEMBRE

Spirii amplia la piattaforma di ricarica con nuove funzionalità per Cpo ed Emsp
Spirii introduce nuovi strumenti per la gestione del roaming, delle tariffe, della fatturazione e dell'esperienza dei conducenti, ampliando le funzionalità della propria piattaforma per CPO, eMSP e flotte. Le novità consentono di integrare la gestione della ricarica presso depositi, abitazioni, luoghi di lavoro e reti pubbliche. La nuova offerta eMSP sarà completamente disponibile entro la fine del 2026.

Bonus Colonnine Domestiche: le richieste di installazione crescono del 160,4%
Secondo i dati di ProntoPro, nei primi nove mesi del 2026 le richieste di installazione di punti di ricarica privati sono aumentate del 160,4% rispetto allo stesso periodo del 2025, con un incremento del 273,3% a settembre. La spesa media nazionale per installare una wallbox è pari a 959 euro. Le richieste riguardano soprattutto box privati in condominio e abitazioni, con una prevalenza di dispositivi da 7 kW.



go-e raggiunge quota 500mila colonnine di ricarica prodotte
Il produttore austriaco go-e ha superato le 500mila colonnine AC prodotte e consegnate in Europa. Il traguardo comprende soluzioni fisse e portatili destinate a privati, flotte e operatori della ricarica. L'azienda è stata inoltre indicata dai lettori della rivista Electricar come marchio preferito nelle tre categorie dedicate alla ricarica domestica. La 500.000ª unità sarà donata a un'organizzazione benefica in Carinzia.

Smart Mobility Report 2026: previsti oltre 5 milioni di charging point privati entro il 2035
Lo Smart Mobility Report 2026 del Politecnico di Milano stima che in Italia i punti di ricarica privati possano raggiungere tra 5,2 e 6,3 milioni entro il 2035, a seconda dello scenario. Per la rete pubblica le previsioni indicano tra 137mila e 175mila punti. Il rapporto evidenzia anche il ruolo delle flotte aziendali nell'elettrificazione, ma

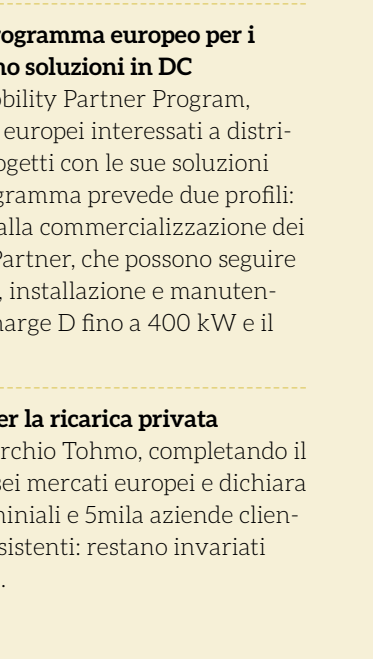
segnala un ritardo rispetto agli obiettivi europei e la necessità di stabilità normativa e incentivi pluriennali.

Flotte aziendali: ANFIA, ANIASA, Motus-E e UNRAE propongono una riforma della fiscalità
Le quattro associazioni hanno presentato al Governo una proposta di revisione della fiscalità delle flotte aziendali per favorire il rinnovo del parco e la diffusione di veicoli a zero e basse emissioni. Le misure potrebbero sostenere circa 400mila immatricolazioni nel triennio 2027-2029, con un impegno stimato di 515 milioni di euro. La proposta comprende anche l'eliminazione della penalizzazione fiscale sulla ricarica domestica dei veicoli aziendali.

Electra: 338 punti di ricarica con i fondi PNRR e ingresso nella rete autostradale
Electra ha completato un programma PNRR che ha portato all'installazione di 338 punti di ricarica ultraveloce in 56 siti distribuiti in 11 regioni, con un investimento di circa 7 milioni di euro. L'operatore è inoltre entrato nel segmento autostradale, aggiudicandosi tre bandi per realizzare 12 punti fino a 600 kW nelle aree di servizio Novara Sud, Valleggia Nord e Borsana Sud. Il completamento è previsto entro la prima metà del 2027.

Auto elettriche: entro il 2030 servono 24,7 miliardi per adeguare le reti europee
Uno studio commissionato da EIT Urban Mobility, ChargeUp Europe e ACEA stima in 24,7 miliardi di euro gli investimenti necessari entro il 2030 per adeguare le reti europee alla crescita delle auto elettriche. Il 77,7% del fabbisogno riguarda la bassa tensione. L'introduzione di sistemi di gestione intelligente dei carichi potrebbe ridurre gli investimenti a 14,1 miliardi, con un risparmio del 43%, a condizione di sviluppare digitalizzazione e strumenti di monitoraggio delle reti.

Edison Next: 28 punti di ricarica ultrafast in 10 aree di servizio ASTM
Edison Next si è aggiudicata le gare per realizzare e gestire 28 punti di ricarica ultrafast, fino a 400 kW, in 10 aree di servizio del gruppo ASTM tra Piemonte, Lombardia, Emilia-Romagna e Toscana. Le stazioni saranno dotate di pagamento diretto con POS, pensiline fotovoltaiche e sistemi di monitoraggio remoto. I contratti avranno una durata compresa tra 10 e 12 anni. Con il progetto, Edison Next amplia una rete che conta già oltre 400 punti pubblici installati in Italia.



Ricarica pubblica: in Europa la rete cresce ma i prezzi restano elevati
A giugno 2026 la rete pubblica europea ha raggiunto 1,16 milioni di punti, ma le tariffe restano elevate rispetto alla ricarica privata. Secondo il report ICCT-ECCO, il prezzo medio ad hoc è di 0,50 euro/kWh in AC e 0,62 in DC. In Italia i valori salgono rispettivamente a 0,63 e 0,77 euro/kWh. Lo studio evidenzia inoltre il potenziale dello smart charging nel contenere i picchi di domanda e ridurre la pressione sulle reti elettriche.

OTTOBRE

Anas entra in Motus-E e punta sullo sviluppo della ricarica lungo la rete stradale
Anas entra in Motus-E per contribuire allo sviluppo delle infrastrutture di ricarica e alla pianificazione degli investimenti per la mobilità elettrica. La società ha già attivato 79 punti di ricarica in 19 aree di servizio sulle autostrade in gestione diretta. Altre otto aree sono in ristrutturazione, con l'attivazione delle infrastrutture prevista nei prossimi 24 mesi. Il piano comprende anche interventi di efficientamento energetico e installazione di impianti fotovoltaici.

Siemens avvia un programma europeo per i partner che utilizzano soluzioni in DC
Siemens lancia l'eMobility Partner Program, rivolto agli operatori europei interessati a distribuire e realizzare progetti con le sue soluzioni di ricarica DC. Il programma prevede due profili: rivenditori, dedicati alla commercializzazione dei prodotti, e Solution Partner, che possono seguire anche progettazione, installazione e manutenzione. Tra le soluzioni disponibili figurano i caricabatterie Sicharge D fino a 400 kW e il sistema portatile Mobile da 10 a 40 kW.

ChargeGuru e Zeplug diventano Tohmo: un unico marchio per la ricarica privata
ChargeGuru e Zeplug riuniscono le proprie attività sotto il marchio Tohmo, completando il percorso di integrazione avviato nel 2023. Il gruppo opera in sei mercati europei e dichiara oltre 100mila punti di ricarica installati, 30mila edifici condominiali e 5mila aziende clienti. In Italia il rebranding non modifica i rapporti contrattuali esistenti: restano invariati ragione sociale, condizioni, servizi, infrastrutture e assistenza.

NOVEMBRE

Ricarica pubblica: in Italia 88.368 punti installati a settembre
Al 30 settembre 2026 la rete italiana conta 88.368 punti di ricarica pubblici, 18.096 in più rispetto a un anno prima. Quasi il 30% delle nuove installazioni è costituito da infrastrutture veloci o ultraveloci, mentre il 12,3% dei punti realizzati è ancora in attesa di connessione alla rete. In autostrada si raggiungono 1.569 punti, con oltre la metà delle aree di servizio ormai dotata di infrastrutture di ricarica.

Auto elettriche: in Europa quota di mercato al 22,7% nei primi nove mesi del 2026
Tra gennaio e settembre 2026 nell'Unione europea sono state immatricolate 1,93 milioni di auto elettriche, pari al 22,7% del mercato, contro il 16,1% dello stesso periodo del 2025. La crescita è particolarmente significativa in Francia (+79,1%) e Germania (+58,1%). Aumentano anche le ibride plug-in, al 10,1% di quota, mentre le ibride tradizionali restano la motorizzazione più diffusa (36,3%). In calo benzina e diesel, rispettivamente al 21,2% e al 7,1% del mercato.

adeguamenti hardware e software, mentre per gli utenti l'obiettivo è ridurre la dipendenza da app e abbonamenti per accedere al servizio.
La diffusione della ricarica privata rappresenta un altro tassello della crescita. Il bonus dedicato alle infrastrutture domestiche, confermato nella programmazione fino al 2030, prevede un contributo pari all'80% delle spese ammissibili, fino a 1.500 euro per le installazioni private e 8.000 euro per quelle condominiali. L'apertura delle domande nel settembre 2026 ha prodotto un aumento delle richieste rilevato da Pronto-Pro: tra gennaio e settembre la crescita è stata del 160,4% rispetto allo stesso periodo del 2025, con un incremento del 273,3% nel solo settembre. Il dato indica un interesse per l'installazione di wallbox, ma non equivale necessariamente al numero di impianti realizzati, né misura da solo l'effetto netto dell'incentivo sulla diffusione dei veicoli elettrici.
Sul fronte della rete pubblica, le ultime rilevazioni di Motus-E aggiornate al 30 settembre 2026 indicano in 88.368 i punti di ricarica installati in Italia. Si tratta di 18.096 unità in più rispetto allo stesso periodo del 2025 e di una crescita di 10.115 punti rispetto al primo trimestre di quest'anno, quando il totale era pari a 78.253: un incremento di circa il 12,9% in sei mesi. Quasi il 30% delle infrastrutture installate negli ultimi dodici mesi è di tipo veloce o ultraveloce, a conferma del progressivo orientamento del mercato verso potenze più elevate. Resta tuttavia da completare il collegamento alla rete elettrica di una parte delle installazioni: il 12,3% dei punti realizzati dagli operatori è ancora in attesa di connessione da parte dei distributori locali, un valore in miglioramento rispetto alla media del 14,9% registrata nel 2025.
Anche il comparto autostradale mostra un'evoluzione significativa. Al 30 settembre i punti di ricarica lungo le autostrade italiane erano 1.569, contro i 1.274 dello stesso mese del 2025 e i 1.057 di settembre 2024. L'85% delle infrastrutture è in corrente continua e il 57% supera i 150 kW di potenza. Più della metà delle aree di servizio dispone ormai di punti di ricarica: un dato che segnala un ampliamento della copertura, pur lasciando aperta la necessità di completare gli interventi e assicurare connessioni adeguate alla domanda attesa.
Le prospettive al 2030 e al 2035 dipenderanno dalla combinazione di questi fattori. Lo Smart Mobility Report 2026 del Politecnico di Milano stima che i punti pubblici possano raggiungere tra 93.000 e 113.000 unità nel 2030 e tra 137.000 e 175.000 nel 2035, in funzione dello scenario. Per la ricarica privata, dalle circa 600.000 infrastrutture stimate nel 2025 si potrebbe passare a 2,4-2,9 milioni nel 2030 e a 5,2-6,3 milioni nel 2035. Sono proiezioni, non obiettivi acquisiti: presuppongono una crescita della mobilità elettrica e investimenti coerenti nella rete, nelle connessioni e nei servizi.
Il bilancio del 2026 restituisce quindi un mercato in espansione, ma anche più complesso rispetto alla fase iniziale di sviluppo. La crescita dei punti pubblici resta indispensabile, soprattutto sulle direttrici autostradali e nei territori meno serviti. Allo stesso tempo, la competitività degli operatori dipenderà sempre più dalla capacità di integrare infrastruttura e software, contenere i costi energetici, garantire disponibilità e semplicità di accesso e costruire una domanda sufficiente a sostenere gli investimenti. La prossima fase non sarà misurata soltanto dal numero di colonnine installate, ma dalla capacità del sistema di trasformarle in un servizio affidabile, accessibile e sostenibile nel tempo. ÆR



AI Generated content ChatGpt

Distributori: l'e-mobility torna a crescere, tra nuovi incentivi e adeguamento tecnologico

DOPO IL RALLENTAMENTO DEGLI ULTIMI ANNI, IL COMPARTO DELLA DISTRIBUZIONE REGISTRA SEGNALI DI RIPRESA. IL BONUS COLONNINE HA DATO UN'ACCELERAZIONE AL SEGMENTO RESIDENZIALE, MENTRE AUMENTANO L'INTERESSE PER LE SOLUZIONI INTEGRATE CON FOTOVOLTAICO E LA DOMANDA DI SISTEMI DI RICARICA IN DC. PER IL PROSSIMO ANNO LE OPPORTUNITÀ ARRIVERANNO ANCHE DALL'EVOLUZIONE NORMATIVA, DALL'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE E DALLE APPLICAZIONI AD ALTA POTENZA

Il mercato italiano dell'e-mobility ritrova slancio e il 2026 si avvia a chiudersi con un bilancio complessivamente positivo per il canale della distribuzione. Dopo una fase caratterizzata da un rallentamento degli investimenti, anche in conseguenza dell'esaurimento degli effetti generati dal Superbonus 110%, il comparto mostra segnali di ripresa, sostenuto dalla crescita delle immatricolazioni di auto elettriche, da una maggiore attenzione verso l'elettrificazione delle flotte aziendali e, soprattutto nella seconda parte dell'anno, dal ritorno degli incentivi dedicati alle infrastrutture di ricarica private.

La ripartenza, tuttavia, non è omogenea. Le dinamiche cambiano in funzione dei segmenti di mercato, delle tipologie di prodotto trattate e del posizionamento degli operatori. Accanto a distributori che segnalano incrementi significativi rispetto al 2025, si registrano situazioni di maggiore stabilità, con una crescita più contenuta e concentrata negli ultimi mesi dell'anno. Il dato comune è comunque il ritorno di una domanda più dinamica, che sta riportando l'e-mobility tra le categorie di prodotto con prospettive interessanti per il canale elettrico e fotovoltaico.

Il Bonus Colonnine rilancia il residenziale

Tra i fattori che hanno maggiormente inciso sull'andamento delle vendite nel 2026 c'è sicuramente il ritorno del Bonus Colonnine Domestiche. La misura, che prevedeva un contributo pari all'80% delle spese ammissibili, fino a un massimo di 1.500 euro per le persone fisiche e di 8.000 euro per i condomini, ha generato un'accelerazione particolarmente evidente nella seconda parte dell'anno. L'interesse per

La parola all'industria:

6 VOCI A CONFRONTO



Franco Grottanelli
Product Manager su Energie Rinnovabili e Risparmio Energetico di **Comoli Ferrari**



Lorena Cappella
Marketing Manager di **Elfor**



Jacopo Schieppatti
Direttore commerciale di **ESaving**



Daniele Trabuio
Product Marketing Manager Energie Rinnovabili **Sonepar Italia**



Andrea Costantino
Product Manager Ev-Charger di **WattKraft**



Giuseppe Monopoli
Head of Marketing di **Zeliatech**

l'incentivo si è manifestato fin dall'apertura dello sportello, il 22 settembre. Le richieste presentate sono state oltre 16.000, determinando l'esaurimento dei 15 milioni di euro stanziati e la chiusura anticipata del bando, inizialmente previsto fino al 31 gennaio 2027, il successivo 27 ottobre. Un risultato che ha confermato l'esistenza di una domanda potenziale significativa, rimasta in parte in attesa di condizioni economiche più favorevoli per procedere con l'acquisto e l'installazione di una wallbox. Per i distributori, l'effetto si è tradotto in un incremento consistente delle richieste di prodotti destinati all'ambito domestico, con una ripresa che ha interessato anche il segmento condominiale. Quest'ultimo rappresenta un'opportunità commerciale rilevante, ma presenta ancora alcune complessità legate alla gestione delle decisioni comuni, al coinvolgimento degli amministratori e alla necessità di individuare soluzioni tecniche ed economiche adatte alle caratteristiche dei singoli edifici. L'impatto del Bonus è stato quindi significativo, anche se la sua portata deve essere valutata con una certa cautela. Il picco di vendite registrato in corrispondenza dell'incentivo non coincide necessariamente con un aumento strutturale della domanda. Una parte degli acquisti potrebbe infatti rappresentare un'anticipazione di decisioni che sarebbero state prese nei mesi successivi. Per la distribuzione, la sfida sarà quindi riuscire a trasformare questa accelerazione temporanea in un ampliamento stabile della clientela e in nuove opportunità di vendita. Un altro elemento da considerare è la capacità della filiera di gestire la domanda generata dal bando. La disponibilità dei prodotti, la preventiva iscrizione dei modelli al registro GSE e il coordinamento tra distributori e produttori si sono rivelati aspetti importanti per intercettare le richieste senza ritardi. L'esperienza del 2026 ha evidenziato, in questo senso, quanto la preparazione commerciale e operativa possa incidere sulla capacità di sfruttare efficacemente una misura incentivante.

Wallbox sempre più integrate con l'energia domestica

Sul piano dei prodotti, il segmento residenziale continua a essere caratterizzato dalla diffusione di wallbox in corrente alternata, in particolare nella fascia di potenza da 7 kW. La domanda si orienta sempre più verso dispositivi intelligenti, connessi e dotati di funzionalità per la gestione dei carichi, capaci di dialogare con gli altri impianti presenti nell'abitazione. La ricarica domestica, infatti, sta progressivamente superando la dimensione del singolo dispositivo. La wallbox viene proposta sempre più spesso come componente di un sistema energetico integrato, nel quale fotovoltaico, batterie di accumulo e sistemi di gestione dell'energia concorrono a ottimizzare i consumi e l'utilizzo dell'energia autoprodotta. Un'evoluzione che favorisce in particolare i distributori già attivi nel settore delle energie rinnovabili e del materiale elettrico, che possono valorizzare la presenza a catalogo di più categorie merceologiche e sviluppare opportunità di vendita incrociata. Per il canale distributivo, questo significa anche poter ampliare il valore della singola fornitura, proponendo agli installatori non soltanto la wallbox, ma un insieme di componenti e servizi necessari alla realizzazione dell'impianto. La disponibilità di prodotti compatibili, la semplicità di configurazione e la possibilità di gestire da un'unica interfaccia le diverse componenti energetiche diventano quindi elementi sempre più importanti nella scelta delle soluzioni. La domanda non riguarda però esclusivamente

IL 2026 È STATO UN ANNO POSITIVO PER IL COMPARTO E-MOBILITY?



Franco Grottanelli
Comoli Ferrari

«Rispetto al 2025, la nostra azienda ha registrato una crescita del 40% nel settore delle stazioni di ricarica, un risultato che conferma la validità delle scelte commerciali e la capacità di intercettare le evoluzioni del mercato. Un traguardo raggiunto grazie all'impegno della rete vendita, alla collaborazione con i partner e all'attenzione verso le esigenze degli installatori. Un risultato positivo che rappresenta una solida base per affrontare le nuove opportunità del 2027, puntando su innovazione, qualità del servizio e soluzioni integrate».



Lorena Cappella
Elfor

«Il 2026 è stato un anno complessivamente stabile, caratterizzato da un trend leggermente positivo, che ha registrato un miglioramento nella seconda parte dell'anno. Questo andamento ci porta a prevedere, in vista dell'imminente chiusura dell'esercizio, una crescita compresa tra l'8% e il 10%».



Jacopo Schieppatti
ESaving

«Sì, il trend è in crescita rispetto al 2025, ma si poteva fare di più. Dal 1° gennaio 2027 la ISO 15118-20 sarà obbligatoria anche per la ricarica privata: wallbox domestiche, garage condominiali, parcheggi aziendali e strutture ricettive, finora senza obblighi. Molte wallbox residenziali da 7kW e 22 kW oggi in commercio non sono conformi. Per questo diversi produttori hanno rallentato o fermato la produzione dei vecchi modelli, per lanciarne di nuovi e adeguati tra fine 2026 e inizio 2027».



Daniele Trabuio
Sonepar Italia

«Sì, il 2026 ha segnato il ritorno alla crescita del mercato e-mobility dopo il rallentamento degli anni successivi al Superbonus 110%. A sostenere la domanda sono stati soprattutto l'aumento delle immatricolazioni di veicoli elettrici (BEV), l'elettrificazione delle flotte aziendali e un quadro incentivante più favorevole per le infrastrutture di ricarica».



Andrea Costantino
WattKraft

«Sì, ma con un'Italia che parte da una base ancora bassa. Al 30 giugno i punti di ricarica pubblici erano 84.564, con 17.003 unità in più in 12 mesi. Sul lato auto, nel primo trimestre la quota di immatricolazioni elettriche era dell'8%, contro una media europea del 20%, ma la dinamica è forte: a giugno le immatricolazioni sono cresciute dell'84,7% e la quota è salita oltre il 10%. Il gap con l'Europa resta, ma l'infrastruttura non è più il collo di bottiglia che era. Oggi le sfide sono la qualità della rete, l'affidabilità e la sostenibilità economica dei siti».



Giuseppe Monopoli
Zeliatech

«Sì, il 2026 ha mostrato segnali positivi, anche se il mercato continua a evolvere con velocità diverse nei vari segmenti. La crescita delle BEV e lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica stanno creando nuove opportunità. Vediamo inoltre una maggiore consapevolezza da parte di aziende e privati, che considerano sempre più la mobilità elettrica come una scelta concreta e non più come un mercato di nicchia».

COMOLI FERRARI

Marchi e-mobility trattati
Abb, Bticino, Gewiss, Schneider, Scame, Orbis, Cabur, Huawei, Fronius

Amministratore delegato/CEO/Presidente
Paolo Luciano Panighi

Sede
Via Enrico Mattei 4, 28100 Novara (NO)

Sito web
www.comoliferrari.it





ELFOR

Marchi e-mobility trattati
Autel e EVBee

Sede
Via Lavoratori Autobianchi, 1, 20832 Desio MB

Telefono
0362 190 0443

Sito web
www.elfor.org

ESAVING

Marchi e-mobility trattati
Wallbox, Huawei, SolarEdge, GoodWe, EcoFlow, Atmoce, SMA, ZCS

Sede
Via Caproni 9, 38121 Trento

Telefono
0461 160 0050

Sito web
www.esaving.eu/it



il residenziale. Nel segmento commerciale e semi-pubblico si osserva un interesse crescente per sistemi in corrente alternata e continua destinati a parcheggi aziendali, strutture ricettive, punti vendita, aree di servizio e flotte. In questi contesti assumono un peso maggiore la potenza disponibile, l'affidabilità delle apparecchiature, la connettività e le funzionalità di monitoraggio e gestione da remoto.

Cresce l'interesse per la ricarica in DC e ad alta potenza

Un altro segnale che emerge dal mercato riguarda il progressivo consolidamento della ricarica in corrente continua. Tra le soluzioni che hanno registrato maggiore interesse nel corso del 2026 figurano i sistemi DC nelle taglie da 120 e 240 kW, destinati soprattutto alle applicazioni commerciali e alle infrastrutture che richiedono tempi di ricarica ridotti. Si tratta di un segmento che richiede un approccio progettuale più articolato rispetto alla semplice installazione di una colonnina. Entrano in gioco architetture modulari, sistemi di distribuzione dinamica della potenza tra più stalli, cavi raffreddati a liquido e soluzioni in grado di ottimizzare l'utilizzo dell'energia disponibile. In questo scenario assume un ruolo crescente anche lo storage. L'integrazione di sistemi di accumulo a batteria può contribuire a contenere i costi legati alla connessione alla rete e a gestire i picchi di potenza richiesti dalle infrastrutture di ricarica. Attraverso funzionalità come il Peak Shaving, le batterie possono infatti ridurre la potenza prelevata dalla rete nei momenti di maggiore richiesta, migliorando l'equilibrio economico dell'impianto. Si tratta di un'evoluzione che amplia il perimetro del mercato e-mobility, coinvolgendo competenze e prodotti che appartengono anche al mondo dell'energia. Per la distribuzione, la possibilità di commercializzare soluzioni che comprendono ricarica, accumulo e gestione energetica rappresenta un'opportunità, ma richiede anche una maggiore capacità di supportare installatori e progettisti nella definizione degli impianti.

Assistenza, marginalità e sostenibilità degli investimenti

Nonostante i segnali positivi, il mercato presenta ancora alcune criticità. Una delle principali riguarda la maturità della filiera produttiva. L'e-mobility è un settore relativamente giovane, caratterizzato dalla presenza di numerosi marchi e da un'evoluzione tecnologica e normativa particolarmente rapida. Non tutti i produttori hanno raggiunto lo stesso livello di strutturazione e questo si riflette sulla qualità del supporto offerto alla distribuzione. La disponibilità del prodotto e la competitività delle condizioni commerciali restano requisiti fondamentali, ma non sono più sufficienti. I distributori chiedono ai produttori un maggiore investimento nella formazione tecnica e commerciale, nella disponibilità di documentazione aggiornata e soprattutto nell'assistenza pre e post-vendita. La capacità di intervenire rapidamente in caso di problemi e di garantire continuità di servizio diventa determinante per la soddisfazione dell'installatore e del cliente finale. Il tema è particolarmente rilevante per le infrastrutture pubbliche e commerciali, dove un guasto o un'interruzione del servizio possono compromettere l'esperienza dell'utente e la redditività dell'investimento. L'affidabilità della colonnina e la continuità operativa, quindi, assumono un valore che va oltre le caratteristiche tecniche del singolo prodotto. Un secondo elemento di

QUALI SONO I TREND CHE HANNO GUIDATO LA DOMANDA DI PRODOTTO?

SIETE SODDISFATTI DEL SUPPORTO RICEVUTO DAI PRODUTTORI?



Franco Grottanelli
Comoli Ferrari

«Il 2026 ha visto una forte accelerazione dell'interesse per le wallbox domestiche, sostenuta dalla diffusione della mobilità elettrica e, soprattutto a settembre, dall'effetto Bonus. La domanda si è concentrata sulle soluzioni da 7 kW, smart e integrabili con fotovoltaico e gestione dei carichi. Per la distribuzione elettrica, il trend è verso prodotti più completi e connessi, con maggiore attenzione alla semplicità d'installazione e all'assistenza tecnica».

«I nostri fornitori sono tutti multispecialisti e ci supportano attraverso formazione tecnica e commerciale, campagne promozionali condivise e strumenti per sviluppare le vendite. L'offerta integrata di wallbox, fotovoltaico, accumulo e protezioni consente di proporre soluzioni complete, favorendo vendite incrociate. Sono inoltre fondamentali assistenza pre e post-vendita, disponibilità dei prodotti, condizioni commerciali competitive e supporto alla rete vendita, per aumentare rotazione del magazzino, marginalità e fidelizzazione degli installatori».



Lorena Cappella
Elfor

«Il trend di prodotto che ha trainato il 2026 per Elfor è stato quello dei sistemi di ricarica in DC, in particolare nelle taglie da 120 e 240 kW. Inoltre, negli ultimi mesi dell'anno, anche il mercato residenziale ha mostrato una ripresa, grazie al Bonus Colonnine».

«Direi di sì, anche se ci sono ancora ampi margini di miglioramento. Si tratta di un mercato relativamente giovane, caratterizzato dalla presenza di molte aziende ancora poco strutturate. Sicuramente è necessario investire maggiormente nel supporto tecnico e nel servizio post-vendita. Essendo un settore in continua evoluzione, diventa inoltre fondamentale avere una visione chiara, anche da parte dei produttori, delle tecnologie e delle soluzioni che verranno introdotte sul mercato, oltre a favorire un confronto più costante e costruttivo con i gestori delle reti».



Jacopo Schieppatti
ESaving

«Due su tutti. Il primo è il bonus colonnine, che copriva l'80% delle spese ammissibili con 15 milioni di euro stanziati. All'apertura dello sportello, il 22 settembre, sono arrivate oltre 16.000 domande, e il bando, che doveva restare aperto fino al 31 gennaio 2027, si è chiuso il 27 ottobre 2026 per esaurimento dei fondi. Il secondo è la crescita del mercato delle auto elettriche, che a ottobre 2026 ha segnato un +26,5% rispetto a ottobre 2025».

«In parte. Molti produttori, soprattutto i brand di punta del fotovoltaico residenziale, non erano abbastanza pronti per adeguare i prodotti alla nuova normativa. Sul bonus colonnine, invece, quasi tutti ci hanno seguito bene: hanno gestito l'iscrizione delle wallbox residenziali al registro GSE e ci hanno permesso di sfruttare a pieno la domanda che ha generato».



Daniele Trabuio
Sonepar Italia

«Nella prima parte dell'anno il mercato è stato sostenuto dalla crescita dei veicoli elettrici e dall'elettrificazione delle flotte. Successivamente, il Bonus Colonnine Domestiche ha dato un contributo importante alle vendite. Cresce inoltre l'interesse per soluzioni integrate che combinano fotovoltaico, sistemi di accumulo e ricarica dei veicoli».

«Sì. I principali produttori dispongono di strutture tecniche dedicate e garantiscono supporto qualificato sia nella fase progettuale sia nella fase post-vendita. Un aspetto particolarmente importante in un mercato caratterizzato da una continua evoluzione tecnologica e normativa».



Andrea Costantino
WattKraft

«Nel 2026 il mercato è stato orientato da tre principali trend. Il primo riguarda la diffusione di architetture High-Power (200-480 kW e oltre), con moduli di potenza efficienti, cavi raffreddati a liquido e sistemi modulari capaci di distribuire dinamicamente l'energia tra più stalli. Il secondo è l'integrazione di sistemi di accumulo (BESS), utili per contenere i costi di connessione alla rete e abilitare servizi di flessibilità come il Peak Shaving. Il terzo riguarda l'esperienza utente, con la diffusione del Plug & Charge (ISO 15118) e dei terminali POS per i pagamenti con carta. A questi trend si aggiunge l'arrivo di modelli a prezzi più accessibili, che amplia la platea degli utenti».

«Come distributore, per noi il supporto del produttore conta quanto il prodotto. La collaborazione con Huawei è solida su roadmap tecnica, formazione e supporto pre-vendita e post-vendita. In un mercato in crescita, la capacità del produttore di supportare rapidamente la rete installativa è un elemento competitivo decisivo, perché la soddisfazione finale del cliente dipende anche dall'uptime della colonnina e dalla qualità del servizio post-vendita».



Giuseppe Monopoli
Zeliatech

«Vediamo due direttrici principali. Nel residenziale cresce la richiesta di wallbox intelligenti, semplici da gestire e integrate con l'energia della casa. Nel pubblico e semi-pubblico aumenta invece l'interesse per infrastrutture AC e DC, fino alla ricarica fast, destinate a parcheggi, aziende, retail, hospitality e aree di servizio. Qui affidabilità, potenza, connettività e gestione da remoto diventano fattori determinanti».

«Il rapporto con i produttori è per noi strategico. In un mercato in rapida evoluzione non bastano disponibilità e competitività del prodotto: servono formazione, supporto tecnico, strumenti commerciali e capacità di sviluppare insieme nuove opportunità. La collaborazione con i nostri partner ed in particolare con la divisione Digital Power di Huawei sta evolvendo proprio in questa direzione, creando valore per tutta la filiera».

IL BONUS COLONNINE DOMESTICHE HA CONTRIBUITO AD ACCELERARE IL VOSTRO BUSINESS?

QUALI SONO LE PREVISIONI PER IL PROSSIMO ANNO?



Franco Grottanelli
Comoli Ferrari

«Il bonus può creare un picco significativo di vendite nel breve periodo, ma non va interpretato come una crescita strutturale equivalente del mercato. Una parte della domanda potrebbe essere semplicemente anticipata rispetto ai mesi successivi. Per il distributore, quindi, la priorità è trasformare il picco in nuovi clienti e vendite di soluzioni integrate, evitando di accumulare stock sulla sola aspettativa dell'incentivo».

«Nel 2027, l'introduzione degli obblighi legati al CIR e alla ISO 15118-20 favorirà la domanda di wallbox intelligenti, connesse e conformi ai nuovi requisiti. Per il distributore si aprono opportunità di rinnovo della gamma, vendita di kit completi e integrazione con fotovoltaico e gestione dei carichi. Sarà fondamentale il supporto dei produttori con prodotti certificati, formazione tecnica e assistenza agli installatori, anticipando l'evoluzione normativa».



Lorena Cappella
Elfor

«Sicuramente sì. Abbiamo registrato un'accelerazione esponenziale nelle vendite dei sistemi di ricarica in ambito residenziale. A oggi, i fondi disponibili risultano esauriti e, nei prossimi mesi, si procederà quindi con l'installazione di circa 16.000 unità di ricarica in AC».

«Per il 2027 prevediamo un anno caratterizzato da una crescita significativa. Osserviamo infatti che le immatricolazioni di auto elettriche, full hybrid e plug-in hanno superato il 30% del totale delle immatricolazioni nel 2026. Inoltre, gli aumenti dei prezzi di petrolio e gas stanno contribuendo ad accelerare ulteriormente il processo di transizione energetica. Questo scenario comporterà la necessità di adeguare le infrastrutture di ricarica alle nuove esigenze del mercato. Siamo quindi fiduciosi e pronti ad affrontare questa nuova sfida, cogliendo le opportunità di crescita che il 2027 potrà offrirci».



Jacopo Schieppatti
ESaving

«Sì, in modo netto. Il numero di domande arrivate già all'apertura e la chiusura anticipata del bando dicono quanto fosse attesa una misura del genere. Per noi ha significato un picco di richieste di wallbox residenziali, che siamo riusciti a gestire grazie all'iscrizione dei modelli al registro GSE fatta per tempo insieme ai produttori».

«Il bonus colonnine è il primo passo di un piano pluriennale verso gli obiettivi 2030. Nel 2027 verrà riproposto e probabilmente condizioni e massimali saranno in linea con quelli di quest'anno, anche se le date di apertura dello sportello non sono ancora state pubblicate. Insieme all'arrivo delle nuove wallbox conformi alla ISO 15118-20, ci aspettiamo un anno di ulteriore crescita».



Daniele Trabuio
Sonepar Italia

«Senza dubbio. Nella seconda parte dell'anno il Bonus Colonnine Domestiche si è affermato come uno dei principali fattori di crescita del mercato residenziale, favorendo nuovi investimenti e accelerando l'adozione delle infrastrutture di ricarica private».

«Le prospettive per il 2027 restano positive. Continueranno a sostenere il mercato la crescita delle immatricolazioni BEV, l'elettrificazione delle flotte e l'integrazione tra fotovoltaico ed e-mobility. Occorrerà però monitorare l'impatto di nuove prescrizioni tecniche e normative, come ISO 15118-20 e CIR, che potrebbero determinare un incremento dei costi delle soluzioni di ricarica».



Andrea Costantino
WattKraft

«Il Bonus Colonnine ha agito da acceleratore della domanda, soprattutto nei segmenti residenziale e condominiale, con ricadute anche sul nostro business, focalizzato principalmente sulla ricarica ad alta potenza per siti commerciali. Il contributo, pari all'80% delle spese ammissibili fino a 1.500 euro per le persone fisiche e 8.000 euro per i condomini, ha ridotto le esitazioni dei clienti e riaperto il dialogo con amministratori e condomini, un segmento complesso ma con un significativo potenziale. Le oltre 16.000 domande presentate hanno esaurito anticipatamente i 15 milioni di euro stanziati per il 2026, portando alla chiusura dello sportello dal 27 ottobre. Il bonus ha soprattutto anticipato decisioni d'acquisto già maturate».

«Per il 2027 prevediamo una maggiore attenzione all'elettrificazione dei veicoli commerciali e dei mezzi pesanti, con le prime infrastrutture MCS, e un consolidamento del mercato, in cui la redditività dipenderà sempre più dall'ottimizzazione dei costi energetici e dai servizi offerti. Anche le wallbox evolveranno verso sistemi integrati di gestione energetica degli edifici, in dialogo con fotovoltaico, batterie e pompe di calore. Tra le principali criticità restano i tempi di connessione alla rete, i permessi, l'efficienza economica dei siti con storage e la loro affidabilità. Ci aspettiamo soprattutto una crescita del parco circolante di auto elettriche, che renderà più evidente la necessità di nuove aree di ricarica in posizioni strategiche».



Giuseppe Monopoli
Zeliatech

«Gli incentivi rappresentano certamente un acceleratore, soprattutto nel segmento residenziale, perché contribuiscono a ridurre la barriera iniziale all'investimento. Per sostenere realmente il mercato riteniamo però fondamentali continuità, semplicità e prevedibilità delle misure. Allo stesso tempo, la crescita dell'e-mobility dovrà essere sostenuta anche dallo sviluppo di un'infrastruttura di ricarica pubblica sempre più capillare ed efficiente».

«Guardiamo al 2027 con fiducia. Ci aspettiamo una crescita progressiva della mobilità elettrica, sia nelle soluzioni domestiche sia nelle infrastrutture dedicate ad aziende, flotte e ricarica pubblica. Per la distribuzione sarà fondamentale evolvere dal ruolo di semplice fornitore a quello di partner, mettendo a disposizione competenze tecniche, formazione, servizi e supporto allo sviluppo di progetti sempre più articolati».

attenzione riguarda la sostenibilità economica dei progetti. Se nel residenziale la decisione di acquisto è spesso legata alla disponibilità di un'auto elettrica e alla possibilità di ricaricarla comodamente a casa, nelle applicazioni commerciali e pubbliche entrano in gioco variabili più complesse. Tempi e costi di connessione alla rete, disponibilità della potenza, autorizzazioni e permessi possono incidere sensibilmente sulla realizzazione degli impianti e sui tempi di ritorno dell'investimento.

Il 2027 tra nuove prescrizioni e opportunità di sviluppo

Guardando al prossimo anno, le aspettative dei distributori sono prevalentemente positive. La crescita del parco circolante elettrico, l'elettrificazione delle flotte e la progressiva diffusione delle infrastrutture commerciali dovrebbero continuare a sostenere la domanda. A questi fattori si aggiunge l'evoluzione del quadro tecnico e normativo, che avrà un impatto diretto sulle caratteristiche dei prodotti destinati alla ricarica privata e pubblica. In particolare, l'adeguamento alla ISO 15118-20 e ai requisiti legati al CIR rappresenterà uno dei temi centrali per il mercato. L'evoluzione degli standard richiederà ai produttori di aggiornare le gamme e alla distribuzione di gestire il passaggio verso dispositivi conformi ai nuovi requisiti. Per gli installatori sarà importante poter contare su informazioni tecniche chiare, formazione e indicazioni precise sulle caratteristiche dei prodotti, così da evitare errori nella scelta delle apparecchiature e nella progettazione degli impianti. Il cambiamento potrebbe comportare anche una revisione dell'offerta disponibile. Alcuni modelli attualmente commercializzati dovranno lasciare spazio a nuove generazioni di wallbox, con maggiori funzionalità di comunicazione e gestione. Per il canale distributivo si apre quindi una fase di aggiornamento dei cataloghi, ma anche di possibile incremento dei costi delle soluzioni, che dovrà essere gestito tenendo conto della sensibilità al prezzo del mercato residenziale. Un altro elemento da monitorare riguarda la continuità delle politiche di incentivazione. Dopo il successo del Bonus Colonnine 2026, il settore guarda con interesse alla possibilità che la misura venga riproposta nel 2027, nell'ambito di un percorso pluriennale di sostegno alla diffusione delle infrastrutture. La prevedibilità degli incentivi e la disponibilità di risorse adeguate saranno importanti per evitare che la domanda si concentri esclusivamente in corrispondenza dell'apertura degli sportelli, generando picchi difficili da gestire per la filiera e successive fasi di rallentamento.

Dalla distribuzione di prodotto alla consulenza tecnica

Tra le prospettive di sviluppo più interessanti figura anche l'elettrificazione dei veicoli commerciali e dei mezzi pesanti. La crescita di questi segmenti richiederà infrastrutture con potenze superiori rispetto a quelle normalmente utilizzate per le auto private e, nel caso dei trasporti pesanti, potrà favorire l'introduzione delle prime soluzioni basate sul Megawatt Charging System (MCS). Si tratta di un'evoluzione ancora in una fase iniziale, ma destinata ad ampliare progressivamente il mercato di riferimento per produttori, distributori e installatori. Le esigenze delle flotte commerciali e dei mezzi pesanti comporteranno infatti una maggiore attenzione alla progettazione energetica, alla disponibilità di potenza e all'integrazione tra infrastruttura di ricarica e sistemi di gestione dei consumi. In questo contesto è destinato a cambiare anche il ruolo della distribuzione. La semplice disponibilità a magazzino di wallbox e colonnine non sarà sufficiente per intercettare tutte le opportunità. Diventeranno sempre più importanti la capacità di selezionare prodotti affidabili, conoscere le caratteristiche delle diverse tecnologie e accompagnare gli installatori nella scelta delle soluzioni più adatte alle specifiche applicazioni. La formazione e il supporto tecnico saranno quindi fattori competitivi centrali, insieme alla capacità di costruire una collaborazione continuativa con i produttori. Per gli operatori della distribuzione, l'e-mobility potrà rappresentare sempre più un ambito nel quale sviluppare competenze specialistiche e servizi a maggiore valore aggiunto, valorizzando al tempo stesso le sinergie con le attività legate al fotovoltaico, all'accumulo e all'impiantistica elettrica. Il 2026 ha dunque segnato un'inversione di tendenza rispetto alla fase di rallentamento precedente, ma il consolidamento del mercato non potrà dipendere esclusivamente dagli incentivi o dall'aumento delle vendite di auto elettriche. La crescita dovrà essere accompagnata da prodotti adeguati ai nuovi requisiti, infrastrutture affidabili e sostenibili dal punto di vista economico e una filiera distributiva in grado di offrire competenze e assistenza. È su queste condizioni che si giocherà la capacità del comparto di trasformare la ripresa del 2026 in uno sviluppo più stabile nel corso del 2027.

SONEPAR

Marchi e-mobility trattati
ABB, Fronius, Gewiss, Huawei, Legrand, Mennekes, Orbis, Scame, Schneider, Solaedge, Solax, Sungrow, Wallbox, Zcs Azzurro

Sede
Riviera Maestri del Lavoro, 24
35127 Padova (PD)

Telefono
049 8292111

Sito web
www.sonepar.it



WATTKRAFT

Marchi e-mobility trattati
Huawei

Sede
Jathostraße 11,
30163 Hannover, Germania

Telefono
06 9480 0246

Sito web
www.wattkraft.com/it



ZELIATECH

Marchi e-mobility trattati
BTicino, Eaton, Huawei

Sede
Via Energy Park 20/22,
20871 Vimercate (MB)

Telefono
02 404961

Sito web
www.zeliatech.eu/it





Design e protezione scelte cruciali

DALL'ASSEMBLAGGIO DEI COMPONENTI ALLA PERSONALIZZAZIONE DELLE SUPERFICI, FINO AGLI INTERVENTI SULLE STAZIONI GIÀ INSTALLATE: PRODUTTORI E CPO DEVONO AFFRONTARE CRITICITÀ LEGATE ALLA RESISTENZA, ALLA MANUTENZIONE E ALLA RICONOSCIBILITÀ DEL MARCHIO. PER RISPONDERE A QUESTE SFIDE 3M PROPONE SOLUZIONI ADESIVE E PELLICOLE PER INTERVENIRE SIA IN FASE DI PROGETTAZIONE SIA DURANTE LA GESTIONE DELL'INFRASTRUTTURA

La progettazione di una colonnina non riguarda soltanto l'integrazione dei componenti elettrici ed elettronici e il raggiungimento delle prestazioni richieste. La scelta dei materiali, le modalità di assemblaggio e la protezione delle superfici concorrono a determinare la durata del prodotto e i costi di gestione. A queste variabili si aggiungono le esigenze di personalizzazione estetica e di riconoscibilità del marchio, particolarmente rilevanti per gli operatori che gestiscono reti distribuite sul territorio. Per i produttori, una delle sfide consiste nell'assemblare materiali differenti garantendo la tenuta delle giunzioni, la resistenza della struttura e la qualità delle finiture, senza complicare i processi produttivi. È proprio su questo fronte che le tecnologie adesive assumono un ruolo centrale: non più semplici alternative ai sistemi di fissaggio tradizionali, ma veri e propri elementi progettuali capaci di influenzare prestazioni, estetica e processo produttivo. Per i CPO, invece, le criticità emergono spesso durante l'esercizio: le colonnine devono resistere agli agenti atmosferici e agli atti vandalici, mantenere un aspetto adeguato e funzionare in condizioni ambientali impegnative. Un intervento di ripristino, inoltre, può comportare non soltanto una spesa di manutenzione, ma anche un'interruzione del servizio. È in questo contesto che si inserisce l'offerta di 3M, articolata in due ambiti complementari: le tecnologie adesive per la progettazione e l'assemblaggio delle apparecchiature e le pellicole per la personalizzazione, la protezione e il rinnovamento delle superfici.

Progettazione e assemblaggio

Nello sviluppo di un'infrastruttura di ricarica, il sistema di assemblaggio può incidere sull'aspetto finale tanto quanto sulla funzionalità del prodotto. Le tecnologie adesive rappresentano oggi una delle leve più efficaci per conciliare queste due esigenze. In alcune applicazioni, viti e rivetti possono essere sostituiti da soluzioni adesive, con l'obiettivo di ottenere superfici più uniformi e un'integrazione più pulita dei componenti. A differenza dei fissaggi meccanici, che concentrano gli sforzi in punti localizzati, gli adesivi distribuiscono il carico lungo l'intera superficie di giunzione: questo riduce i punti di stress, migliora la resistenza alle vibrazioni e contribuisce alla durabilità complessiva della struttura. La scelta deve tenere conto dei materiali utilizzati, delle sollecitazioni previste e delle condizioni operative. Le tecnologie adesive possono inoltre contribuire alla realizzazione di giunzioni e alla sigillatura dei punti sensibili, limitando il rischio di infiltrazioni di acqua e umidità. La stessa giunzione adesiva può così svolgere una doppia funzione, strutturale e sigillante, semplificando il progetto ed eliminando la necessità di guarnizioni aggiuntive. Sono aspetti importanti per apparecchiature installate all'aperto, esposte a pioggia, variazioni di temperatura, irraggiamento solare e urti accidentali. L'obiettivo non è semplicemente sostituire un sistema di fissaggio con un altro, ma individuare una soluzione coerente con il progetto della colonnina. 3M mette a disposizione diverse famiglie di prodotti: i nastri VHB per l'incollaggio di pannelli, profili e finiture, che combinano elevata resistenza a taglio e capacità di assorbire le dilatazioni tra materiali diversi; gli adesivi strutturali bicomponenti Scotch-Weld (per applicazioni che richiedono resistenza meccanica), per le applicazioni che richiedono la massima resistenza meccanica e la tenuta su substrati impegnativi come metalli e compositi; i nastri sottili, utili quando sono importanti lo spessore contenuto e la possibilità di preparare elementi prefustellati. A queste tecnologie si affiancano etichette durevoli per targhette identificative e avvertenze, destinate a mantenere leggibili le informazioni anche in condizioni ambientali difficili. L'integrazione di queste soluzioni richiede un confronto con il produttore già durante la progettazione e l'industrializzazione, così da valutare le caratteristiche dei substrati e definire il sistema più adatto alla specifica applicazione. La scelta dell'adesivo, in altri termini, non è un dettaglio di fine processo ma una decisione che condiziona l'intero sviluppo del prodotto. «Il nostro intervento a monte può essere utile anche per rendere più ripetibili le operazioni di assemblaggio e favorire l'automazione dei processi produttivi» spiega Giulia Scandurra,

Portfolio & Segment Activation Marketing di 3M. «I vantaggi di questo approccio magari non si percepiscono nel breve termine, perché vanno considerati i costi di investimento sulle macchine. Ma sicuramente sul lungo periodo possono garantire un risparmio considerevole». Il beneficio va quindi valutato non soltanto in relazione al prezzo del singolo materiale, ma anche considerando l'impatto della soluzione sull'organizzazione della produzione. Un adesivo applicato in modo automatizzato, per esempio, può ridurre i tempi di ciclo, eliminare operazioni di foratura e finitura e diminuire il numero di componenti a magazzino. L'interesse di 3M per questo segmento si è sviluppato a partire da applicazioni nel mercato italiano e dalla collaborazione con alcuni produttori, per poi estendersi attraverso la condivisione di competenze tra diverse aree aziendali. «Quello delle colonnine e della mobilità elettrica è un segmento sul quale abbiamo creduto in particolar modo, soprattutto come filiale italiana», osserva Giulia Scandurra. «Tra i nostri clienti figurano già alcune delle più importanti realtà produttive presenti sul territorio che supportiamo con successo grazie alla possibilità di trasferire e mettere in campo tecnologie già utilizzate in altri comparti industriali come l'automotive e l'elettronica, dove le soluzioni adesive sono da tempo uno standard progettuale consolidato».



RAFFAELE MEROLA EMEA BUSINESS EXPANSION MANAGER DI 3M. L'AZIENDA DI RECENTE HA LANCIATO UNA PELLICOLA CHE CONSENTE DI RESPINGERE FINO ALL'85% DEL CALORE



GIULIA SCANDURRA PORTFOLIO & SEGMENT ACTIVATION MARKETING. 3M SUPPORTA I PROPRI PARTNER GRAZIE A TECNOLOGIE GIÀ IMPIEGATE CON SUCCESSO IN ALTRI COMPARTI INDUSTRIALI

Wrapping, protezione e retrofit

Se le soluzioni adesive intervengono soprattutto nella fase di progettazione e assemblaggio, le pellicole consentono di lavorare sulle superfici esterne delle colonnine, sia al termine della fase di produzione sia dopo l'installazione. Le applicazioni comprendono la personalizzazione grafica, la protezione da graffi e atti vandalici e il controllo dell'irraggiamento solare. Il wrapping permette di adattare l'apparecchiatura ai colori e agli elementi grafici di un marchio, rendendo la colonnina anche uno strumento di comunicazione. Per un CPO questa possibilità è rilevante, per esempio, quando occorre uniformare l'aspetto di infrastrutture installate in momenti diversi o aggiornare la grafica in seguito a un cambiamento del brand. Le operazioni di consolidamento del mercato possono generare esigenze analoghe: acquisizioni e integrazioni tra operatori possono richiedere il rebranding di reti già operative, senza necessariamente sostituire le apparecchiature. L'offerta 3M comprende pellicole per stampa digitale, anche senza PVC, finiture colorate e opache, materiali riflettenti e pellicole architettoniche per esterni. A queste si aggiungono soluzioni antigraffiti, pellicole di sicurezza per il vetro e materiali per il controllo solare. La scelta dipende dalla superficie da trattare, dalle condizioni di esposizione e dal risultato atteso: una pellicola destinata alla personalizzazione grafica deve garantire qualità di stampa e stabilità, mentre un film protettivo va selezionato in funzione delle sollecitazioni che dovrà affrontare. Un aspetto tecnico da considerare è l'adesione. I pannelli delle colonnine sono solitamente verniciati a polvere e quindi presentano una bassa energia superficiale, rendendo più complesso il fissaggio di alcune pellicole. La compatibilità tra supporto e adesivo è quindi essenziale per ridurre il rischio di distacco. Anche la qualità del materiale incide sui costi nel tempo: una delaminazione può richiedere un nuovo intervento e ulteriori spese di manodopera. «Applicare una pellicola antigraffiti permette di inviare un operatore sul posto, utilizzare un panno ed un detergente appropriato, rimuovere l'inchiostro velocemente evitando interruzioni di servizio. In questo modo la stazione può continuare a lavorare», spiega Raffaele Merola, EMEA Business Expansion Manager di 3M. Il vantaggio operativo di una pellicola decorativa con protezione antigraffiti consiste nella possibilità di rimuovere i segni vandalici dalla pellicola, evitando di dover ripristinare la pellicola, e tanto più, eliminando i relativi tempi di intervento e asciugatura in caso di vernice. Il retrofit consente inoltre di intervenire sulle colonnine già installate per aggiornare la grafica o introdurre soluzioni protettive non previste nella configurazione originaria. «Le nostre soluzioni si chiamano, in gergo, soluzioni di retrofit», sottolinea Merola, indicando tra le possibili applicazioni sia il rinnovo dell'identità visiva sia l'installazione successiva di pellicole per il controllo solare. Un ulteriore ambito riguarda la sostenibilità dei materiali. 3M propone anche pellicole senza PVC, oltre a materiali che consentono di rinnovare alcune superfici senza sostituirle. Queste caratteristiche possono essere considerate nella scelta dei materiali, valutandone l'effettiva compatibilità con l'applicazione e senza far coincidere automaticamente l'impiego di una pellicola con un beneficio ambientale complessivo.



Surriscaldamento e continuità del servizio

Tra le criticità delle infrastrutture di ricarica rientra la gestione termica. L'aumento delle prestazioni delle colonnine rende importante controllare il calore generato all'interno della struttura, mentre l'esposizione diretta al sole può aggravare le condizioni di esercizio di alcuni componenti. I display in vetro sono particolarmente sensibili: se il surriscaldamento ne compromette il funzionamento, la colonnina può diventare temporaneamente inutilizzabile. 3M propone pellicole per il controllo solare da applicare sulle superfici vetrate, con l'obiettivo di ridurre l'irraggiamento e il rischio di surriscaldamento. «Abbiamo appena lanciato una nuova soluzione che si chiama cooling film» racconta Raffaele Merola, «ovvero una pellicola che permette di respingere fino all'85% di calore e quindi tenere più fresca la struttura, fino a 5,5 gradi centigradi». L'interesse per queste applicazioni riguarda anche la continuità operativa. Un display che smette di funzionare può rendere inutilizzabile l'intera apparecchiatura, con costi di ripristino e mancati ricavi durante il fermo. Le pellicole protettive non eliminano la necessità di manutenzione, ma possono contribuire a ridurre alcuni rischi, purché siano selezionate in funzione delle caratteristiche della colonnina e delle condizioni d'installazione. Un ulteriore ambito riguarda la sostenibilità dei materiali. 3M propone pellicole senza PVC e soluzioni con una quota di materie prime di origine biologica, oltre a materiali che consentono di rinnovare alcune superfici senza sostituirle. Queste caratteristiche possono essere considerate nella scelta dei materiali, valutandone l'effettiva compatibilità con l'applicazione e senza far coincidere automaticamente l'impiego di una pellicola con un beneficio ambientale complessivo.

Un approccio lungo il ciclo di vita

La distinzione tra soluzioni destinate ai produttori e quelle rivolte ai CPO aiuta a comprendere le diverse applicazioni, ma non definisce due ambiti separati. Le pellicole possono essere integrate già in fase di produzione, mentre le tecnologie adesive possono rispondere a esigenze che emergono durante l'evoluzione del prodotto. In entrambi i casi, il risultato dipende dalla possibilità di individuare il materiale in relazione al progetto, al supporto e alle condizioni operative. Per i produttori, la sfida è integrare fin dall'inizio soluzioni coerenti con le prestazioni e la durata attesa dell'apparecchiatura, valutando anche l'impatto sui processi produttivi. Per i CPO restano centrali la protezione delle infrastrutture sul campo, la manutenzione, la continuità del servizio e la riconoscibilità del marchio. L'approccio di 3M si colloca tra questi due livelli, con materiali destinati sia alla costruzione della colonnina, sia agli interventi sulle apparecchiature già operative.



AI Generated content ChatGpt

Oltre le colonnine: tecnologie e servizi per installare e gestire la ricarica

DALLA DISTRIBUZIONE ELETTRICA ALLA GESTIONE DINAMICA DEI CARICHI, DAGLI STRUMENTI DI VERIFICA AI SOFTWARE DI SUPERVISIONE: L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA RICHIEDE UN INSIEME DI COMPONENTI E SERVIZI CHE INCIDONO SULLA QUALITÀ DELL'INSTALLAZIONE, SULLA CONTINUITÀ OPERATIVA E SUL CONTROLLO DEI COSTI. UN'OFFERTA SEMPRE PIÙ ARTICOLATA, RIVOLTA A INSTALLATORI, PROGETTISTI, OPERATORI DELLA RICARICA E GESTORI DI FLOTTE

La colonnina rappresenta l'elemento più visibile di un'infrastruttura di ricarica, ma la sua installazione richiede una serie di componenti complementari che concorrono a determinare sicurezza, funzionalità e affidabilità dell'intero sistema. Distribuzione elettrica, protezioni, misurazione dei consumi e organizzazione dei collegamenti costituiscono una parte essenziale del lavoro di progettazione e messa in opera. È su questo insieme di elementi che si concentra una parte dell'offerta destinata agli installatori, con soluzioni che permettono di adattare l'impianto alle caratteristiche del sito, semplificare le operazioni in cantiere e agevolare gli interventi successivi.
Le esigenze cambiano in funzione del contesto. In ambito residenziale, la priorità può essere integrare la ricarica con gli altri consumi domestici senza superare la potenza disponibile. In un parcheggio aziendale occorre predisporre più punti di alimentazione, coordinare le protezioni e organizzare i collegamenti in vista di eventuali ampliamenti. Nei depositi per veicoli commerciali e nelle infrastrutture ad alta potenza entrano in gioco anche la distribuzione dell'energia, gli ingombri delle apparecchiature, il raffreddamento e l'accessibilità dei componenti per la manutenzione. Tra gli elementi da considerare vi sono gli involucri destinati ad accogliere gli apparecchi di protezione. I centralini installati in prossimità dei punti di ricarica consentono di organizzare interruttori magnetotermici e differenziali in una configurazione dedicata. La scelta deve tenere conto della collocazione e delle condizioni ambientali: nei parcheggi scoperti o nelle aree industriali, per esempio, la resistenza all'acqua, alla polvere e agli urti assume un'importanza particolare. La disponibilità di involucri con differenti capacità permette inoltre di adeguare gli ingombri alle esigenze dell'installazione. Anche l'organizzazione dei cablaggi influisce sulla qualità del lavoro. Il corretto instradamento dei cavi di potenza e di comunicazione rende più ordinata l'installazione e può semplificare il montaggio e la manutenzione. Nelle stazioni in corrente continua, soprattutto quando installate a pavimento, la predisposizione dei collegamenti deve essere coordinata con il posizionamento della struttura e con l'accessibilità degli apparati. Supporti dedicati e sistemi di gestione dei cavi contribuiscono a rendere più agevoli queste operazioni. Un'ulteriore esigenza riguarda le infrastrutture ad alta potenza, nelle quali la separazione tra apparati di conversione e punti di erogazione permette di distribuire l'energia in modo flessibile. Le architetture modulari prevedono armadi centrali che alimentano più dispenser, collocabili anche a distanza dall'unità di potenza. Questa configurazione consente di adattare la disposizione delle uscite alle caratteristiche del parcheggio o del deposito, concentrando le apparecchiature principali e semplificando la distribuzione elettrica. La modularità agevola inoltre gli ampliamenti e, quando i componenti possono essere sostituiti singolarmente, contribuisce a contenere i tempi di fermo. La scelta dell'architettura non dipende quindi soltanto dalla potenza nominale, ma anche dagli spazi disponibili, dai percorsi dei cavi, dalle opere civili e dalle modalità di manutenzione. Sono aspetti che devono essere valutati già in fase progettuale per evitare che le caratteristiche dell'hardware impongano modifiche onerose durante l'installazione. Una parte dell'offerta si rivolge infine ai costruttori delle stazioni, mettendo a disposizione componenti e competenze per la progettazione dei collegamenti

elettrici interni. Barre flessibili in rame isolate, connessioni di potenza e terminali specifici possono essere configurati in funzione delle esigenze progettuali, semplificando l'assemblaggio e contribuendo al rispetto dei requisiti di sicurezza. La qualità dell'infrastruttura dipende infatti anche dalle scelte costruttive effettuate all'interno delle apparecchiature. Il quadro che emerge è quello di una filiera che affianca alla stazione tutto ciò che serve per inserirla correttamente nel contesto elettrico e fisico di destinazione. Per gli installatori, conoscere queste possibilità significa valutare l'impianto nel suo insieme, considerando fin dall'inizio non soltanto la messa in servizio, ma anche la manutenzione e le eventuali estensioni.

Misurazione e gestione della potenza

Uno dei problemi ricorrenti nelle installazioni riguarda il rapporto tra la potenza richiesta dai veicoli e quella effettivamente disponibile nel sito. La contemporaneità dei consumi può limitare la capacità di ricarica e, in assenza di un controllo adeguato, determinare il superamento dei limiti dell'impianto. La gestione dinamica dei carichi risponde a questa esigenza attraverso dispositivi di misura e sistemi di controllo che adeguano l'energia destinata ai veicoli alle condizioni operative.
Il principio prevede che un dispositivo installato a monte dei carichi rilevi l'assorbimento complessivo e comunichi al sistema di ricarica la potenza residua. La stazione può quindi modulare l'erogazione, aumentando o riducendo la potenza in base all'andamento dei consumi. In ambito domestico, questa funzione consente di coordinare la ricarica con l'utilizzo degli altri apparecchi elettrici, limitando il rischio di superare la potenza contrattuale. Il vantaggio è particolarmente evidente quando non si intende intervenire sul collegamento alla rete o aumentare la potenza impegnata per installare una wallbox. Il dispositivo di misura diventa così parte integrante del sistema. In funzione delle caratteristiche dell'impianto, possono essere utilizzati misuratori con collegamento diretto entro determinati limiti di corrente oppure soluzioni che richiedono componenti aggiuntivi.
Le informazioni vengono trasmesse alla stazione attraverso interfacce di comunicazione dedicate. Per l'installatore è essenziale che il punto di misura sia coerente con l'architettura elettrica e che i dati rappresentino correttamente i consumi da gestire. Quando i punti di ricarica sono più di uno, il controllo della potenza assume una dimensione ulteriore. In un parcheggio aziendale o in un'autorimessa, l'energia disponibile può essere ripartita dinamicamente tra i veicoli collegati, tenendo conto dei limiti dell'alimentazione. Non è quindi sempre necessario dimensionare l'impianto sulla somma delle potenze nominali di tutte le stazioni: un sistema di gestione può distribuire la capacità disponibile tra i punti attivi, adattando l'erogazione alle condizioni del momento. Occorre distinguere tra bilanciamento dei carichi e gestione dei consumi dell'edificio. Nel primo caso, il controllo riguarda soprattutto la ripartizione della potenza tra le stazioni. Nel secondo, il sistema considera anche gli altri utilizzatori presenti nel sito, adeguando la ricarica ai consumi complessivi. Le due logiche possono essere combinate per sfruttare la capacità elettrica esistente senza compromettere il funzionamento delle altre utenze.
Nei depositi e nelle flotte aziendali, la gestione può essere coordinata anche con le esigenze operative dei veicoli. L'integrazione con i sistemi di pianificazione della flotta permette di assegnare priorità ai mezzi in partenza e di distribuire l'energia in funzione degli orari di utilizzo. In alcuni contesti, il sistema può gestire anche il precondizionamento dei veicoli prima della partenza. La ricarica

BTICINO

Un meter per la gestione dinamica della ricarica

Quando una stazione di ricarica condivide l'alimentazione con le altre utenze, la potenza disponibile per il veicolo varia in base ai consumi dell'impianto. Il contatore BTicino IME CE2DF3DTCL1 consente di gestire questa condizione in abbinamento a Green'Up Home. Installato a monte della stazione e degli altri carichi, misura l'assorbimento complessivo e, tramite collegamento RS485, comunica alla wallbox la potenza residua utilizzabile. Abilita così la gestione dinamica dei carichi (DLM): la stazione adegua la potenza di ricarica ai consumi dell'abitazione, evitando di superare il limite contrattuale e prevenendo interruzioni di corrente. Il meter prevede il collegamento diretto fino a 63 A, senza trasformatori di corrente, e occupa due moduli DIN nel quadro elettrico. Dispone inoltre di display retroilluminato. La funzione DLM si configura tramite l'app Home + Control, secondo le indicazioni della guida installatore Green'Up Home.

IL METER ME CE2DF3DTCL1



IN SINTESI

- Misura i consumi complessivi dell'impianto e comunica alla wallbox la potenza residua tramite RS485.
- La funzione DLM adatta la ricarica ai consumi domestici, evitando il superamento della potenza contrattuale.
- Collegamento diretto fino a 63 A senza trasformatori di corrente, ingombro di due moduli DIN e display retroilluminato.

DKC

Colonnine e armadi stradali per installazioni più sicure e organizzate

Una stazione di ricarica efficiente richiede non soltanto dispositivi performanti, ma anche soluzioni adeguate alla protezione e all'organizzazione delle apparecchiature elettriche. Per rispondere a questa esigenza, il Gruppo DKC Europe propone l'integrazione tra E.Charger Double, la colonnina per la ricarica dei veicoli elettrici della Linea Energy, e gli armadi stradali della Linea Conchiglia, creando un sistema coordinato e Made in Italy per applicazioni in ambito pubblico e privato. La Serie Grafi offre armadi modulari dal design funzionale, oggi ancora più versatili grazie ai nuovi accessori per apparecchiature modulari e interruttori scatolati. Le nuove configurazioni ottimizzano gli spazi interni, ampliano le possibilità di installazione e mantengono il doppio isolamento. Gli armadi CVBP/RZT/S, con doppio vano separato e basamento integrato, ospitano gruppi di misura e dispositivi di protezione, favorendo la sicurezza dell'impianto anche in caso di allagamento. L'integrazione tra colonnina e armadio consente di realizzare infrastrutture di ricarica ordinate e affidabili, resistenti alle sollecitazioni meccaniche e agli agenti atmosferici.



LE SOLUZIONI DKC

IN SINTESI

- Integrazione tra colonnina E.Charger Double della Linea Energy e armadi stradali della Linea Conchiglia per installazioni pubbliche e private.
- Armadi Serie Grafi con nuovi accessori per apparecchiature modulari e interruttori scatolati, per ottimizzare gli spazi mantenendo il doppio isolamento.
- Armadi CVBP/RZT/S con doppio vano separato e basamento integrato per ospitare gruppi di misura e protezioni, anche in caso di allagamento.

EVBEE

Suite software completa a supporto del progetto

Con EVbee ogni stazione di ricarica è accompagnata da un ecosistema software completo, pensato per ogni fase del progetto: installazione, monitoraggio e utilizzo. EVbee Service è l'app dedicata agli installatori: guida passo dopo passo la messa in servizio delle stazioni AC e DC, dalla connessione a internet alla configurazione del bilanciamento del carico, e permette di gestire manutenzione e aggiornamenti firmware direttamente in campo. EVbee Garden è la piattaforma web gratuita per installatori e CPO: offre il monitoraggio dello stato dei dispositivi, la diagnostica e manutenzione da remoto e la gestione dell'assistenza post-vendita, con meno uscite in campo e tempi di intervento più rapidi. EVbee Home, infine, è l'app per l'utente domestico. Mostra in tempo reale lo stato della ricarica, lo storico e le eventuali anomalie, e consente di scegliere come avviare la ricarica: con tessera RFID, da app o in automatico. Tre strumenti integrati per un'unica soluzione, dal primo collaudo alla gestione quotidiana.

LA PIATTAFORMA SOFTWARE DI EVBEE



IN SINTESI

- EVbee Service guida gli installatori nella messa in servizio di stazioni AC e DC e consente di gestire manutenzione e aggiornamenti firmware.
- EVbee Garden offre monitoraggio, diagnostica e manutenzione da remoto, con strumenti per la gestione dell'assistenza post-vendita.
- EVbee Home permette agli utenti domestici di controllare ricariche, storico e anomalie e di avviare le sessioni tramite RFID, app o automaticamente.

diventa così parte di un processo organizzativo più ampio, nel quale la disponibilità del mezzo è importante quanto l'ottimizzazione della potenza. La misurazione svolge inoltre una funzione distinta ai fini della contabilizzazione. In ambito aziendale, commerciale e pubblico, conoscere l'energia erogata durante ogni sessione consente di ricostruire i consumi, attribuire i costi e predisporre la rendicontazione. Il tema riguarda anche le flotte che prevedono la ricarica presso il domicilio dei dipendenti, per le quali è necessario distinguere l'energia utilizzata dal veicolo aziendale dagli altri consumi domestici e definire criteri di rimborso adeguati. In questo ambito, la certificazione MID dei contatori è rilevante quando le misure vengono utilizzate per finalità di fatturazione o ripartizione economica dei consumi. I dispositivi certificati permettono di disporre di dati conformi ai requisiti previsti per gli impieghi interessati. La scelta del misuratore deve quindi dipendere non soltanto dalla precisione richiesta, ma anche dall'utilizzo delle informazioni e dal contesto applicativo. I contatori possono essere monofase o trifase e fornire, oltre ai consumi energetici, ulteriori grandezze elettriche e dati di funzionamento. Interfacce come Modbus e M-Bus, oppure uscite impulsive, consentono di trasferire le misure verso altri dispositivi e sistemi di supervisione. La tecnologia NFC può agevolare la programmazione e il trasferimento delle informazioni tramite smartphone, mentre la disponibilità di registri tariffari e misure parziali amplia le possibilità di analisi e rendicontazione. La gestione intelligente può infine integrare informazioni provenienti da impianti fotovoltaici e sistemi di gestione energetica degli edifici. Quando è presente una produzione solare, il sistema può considerarla nell'allocazione della potenza destinata alla ricarica, compatibilmente con le funzionalità disponibili. Analogamente, le logiche legate alle fasce tariffarie possono orientare i prelievi verso gli intervalli economicamente più favorevoli. L'obiettivo è coordinare la ricarica con il profilo energetico complessivo del sito. Per l'installatore, la scelta della soluzione deve partire da una valutazione della potenza disponibile, del numero di stazioni, delle altre utenze, delle modalità di contabilizzazione e delle necessità di integrazione. Un sistema adeguato a una singola abitazione non risponde necessariamente alle esigenze di un parcheggio aziendale o di un deposito con numerosi veicoli. La corretta combinazione tra misurazione e controllo consente di sfruttare meglio l'impianto esistente e di predisporre l'infrastruttura per una crescita progressiva.

Configurazione, collaudo e diagnostica

La qualità di un'installazione non si misura soltanto dalla corretta posa dei componenti. La configurazione dei dispositivi, le verifiche funzionali e la capacità di individuare eventuali anomalie sono passaggi necessari per consegnare al cliente un'infrastruttura pronta all'uso. Per questo una parte dell'offerta destinata ai professionisti riguarda strumenti di prova, piattaforme di configurazione e servizi di diagnostica, utili sia prima della messa in servizio sia durante l'esercizio.
Il collaudo richiede verifiche che coinvolgono l'impianto elettrico e la comunicazione tra veicolo e stazione. Gli strumenti dedicati ai punti di ricarica con presa o connettore di Tipo 2 permettono di simulare differenti stati del veicolo e riprodurre le condizioni che si verificano durante il collegamento e l'erogazione dell'energia. È inoltre possibile simulare specifiche condizioni di errore, per verificare la risposta della stazione e individuare eventuali criticità. Le prove possono comprendere il controllo delle protezioni differenziali per dispersioni in corrente alternata e continua, la verifica della messa a terra e il controllo della presenza e della sequenza delle fasi. La simulazione della codifica del cavo permette di verificare la risposta del sistema in relazione alla corrente prevista. Alcuni strumenti mostrano i principali parametri elettrici e l'andamento del segnale Control Pilot, utilizzato per la comunicazione tra veicolo e stazione. Queste informazioni aiutano il tecnico a distinguere eventuali problemi elettrici da anomalie legate al funzionamento o alla comunicazione. La disponibilità di strumenti specifici consente quindi controlli più mirati rispetto alla semplice prova di erogazione. Il fatto che un veicolo riesca ad avviare una sessione non esaurisce infatti tutte le verifiche necessarie per accertare il corretto funzionamento delle protezioni e dei sistemi di comunicazione. Le procedure devono essere coerenti con le caratteristiche dell'apparecchiatura e con le prescrizioni applicabili: gli strumenti di prova supportano il lavoro del professionista, senza sostituire le verifiche previste per l'impianto. Un secondo ambito riguarda la configurazione dei dispositivi. Quando l'installazione comprende numerose stazioni, ripetere le stesse operazioni su ogni

FINDER Contatori bidirezionali con tecnologia NFC

I contatori di energia tipo 7M.38 sono dispositivi multifunzione bidirezionali per sistemi monofase e trifase a 3 e 4 fili. Dotati di tecnologia NFC, permettono un'agevole personalizzazione e programmazione e consentono di scaricare le misurazioni direttamente sullo smartphone. Questi prodotti sono caratterizzati da display a matrice retroilluminato e tasto multifunzione a sfioramento. Sono certificati MID a 80 A, 70°C, hanno doppia tariffa e, a seconda dei modelli, sono dotati di doppia uscita impulsiva S0 o di interfaccia di comunicazione Modbus o Mbus. Possono essere installati in diverse tipologie di sistemi impiantistici tramite unica programmazione anti truffa alla prima installazione, caratteristica richiesta dal MID a partire dal 2020. Inoltre permettono la visualizzazione totale e parziale del consumo in kWh, kVah, kvarh.f, runtime, V, I, W, etc. Ideali per le colonnine di ricarica dei veicoli elettrici. I contatori di energia Finder Serie 7M sono la base per una misurazione affidabile in contesti industriali, terziari e per la gestione di impianti fotovoltaici.



IL CONTATORE SERIE 7M

IN SINTESI
- Misurazione dell'energia per sistemi monofase e trifase, con certificazione MID fino a 80 A e 70 °C.
- Tecnologia NFC per la configurazione e il trasferimento delle misure su smartphone; display a matrice retroilluminato e tasto touch.
- Doppia tariffa e, in base al modello, uscite impulsive S0 o comunicazione Modbus/M-Bus per ricarica EV, industria e fotovoltaico.

GO-E Un portale per configurare velocemente più charging point


LA PIATTAFORMA GO-E PORTAL

"Siamo partiti dal tempo", spiega Ruggero Baracco, product designer di go-e. "Ripetere le stesse impostazioni su ogni charger o controller moltiplica il lavoro e aumenta il rischio di configurazioni diverse dove dovrebbero essere uniformi, soprattutto negli impianti con molti punti di ricarica. Il bisogno è emerso dal confronto con installatori e fleet manager in tutta Europa, intervistati e coinvolti nei test. Da qui la gestione di più dispositivi insieme: si selezionano, o si organizzano in gruppi, e le impostazioni comuni si applicano in un'unica operazione. Resta possibile intervenire sul singolo dispositivo. Una funzione ancora poco conosciuta: la configurazione si può inviare anche ai dispositivi offline, già aggiunti e autenticati. Resta in coda fino a sette giorni e viene applicata appena tornano online, evitando spesso un secondo appuntamento dal cliente. Dal Portale si fa anche una prima diagnosi da remoto e si esportano i report di ricarica di più colonnine insieme.

IN SINTESI
- Applicazione delle impostazioni a più charger e controller contemporaneamente, con possibilità di organizzare i dispositivi in gruppi.
- Invio delle configurazioni anche ai dispositivi offline, con applicazione automatica al ritorno online entro sette giorni.
- Diagnostica da remoto ed esportazione dei report di ricarica per più colonnine direttamente dal Portale.

INGETEAM Intelligenza e controllo per la ricarica evoluta


L'ECOSISTEMA EVOLUTO DI INGETEAM

Quando si parla di infrastrutture di ricarica, l'attenzione si concentra spesso sulla colonnina. In realtà, l'efficienza e l'affidabilità dell'impianto dipendono anche da dispositivi complementari che ne ottimizzano il funzionamento. Tra questi, l'Energy Meter rappresenta un elemento fondamentale per la gestione dinamica della potenza: monitora in tempo reale i consumi dell'edificio e consente di modulare l'energia erogata ai punti di ricarica, evitando sovraccarichi e massimizzando la disponibilità di potenza senza interventi sull'infrastruttura elettrica esistente. Nelle famiglie Ingeteam FUSION e RAPID, secondo modello e configurazione, DLM 2.0 ripartisce dinamicamente la potenza disponibile tra i veicoli collegati. Smart DLM considera anche gli altri carichi dell'impianto e adegua la ricarica ai consumi complessivi: due funzionalità utili per sfruttare la capacità disponibile rispettando i limiti elettrici del sito.

IN SINTESI
- Energy Meter per il monitoraggio dei consumi e la modulazione della potenza destinata alla ricarica.
- DLM 2.0 e Smart DLM per ripartire dinamicamente l'energia tra i veicoli e adeguare la ricarica ai carichi dell'impianto.
- Rilevamento della presenza dei veicoli per automatizzare i servizi e monitorare l'utilizzo delle postazioni.

KEMPOWER

Un software aperto per la gestione delle stazioni

Per CPO e gestori di flotte di autobus e camion elettrici, la messa in servizio di una stazione non finisce con l'installazione dell'hardware: è nella configurazione che si decidono uptime, gestione dell'energia e costi operativi. Kempower ChargEye è la piattaforma di gestione della ricarica pensata per questa fase. Accessibile da browser, consente di monitorare da remoto stazioni e connettori, seguire consumi e sessioni in tempo reale e ricevere notifiche sugli eventi critici. Per i depositi, ChargEye importa i piani di ricarica via API dai sistemi di gestione flotta, dà priorità ai veicoli in partenza e ne gestisce il precondizionamento. Con il Kempower Load Manager Kit, la potenza si adatta agli altri carichi del sito.



IL SOFTWARE CHARGEYE

IN SINTESI

- Monitoraggio da browser di stazioni, connettori, consumi e sessioni in tempo reale, con notifiche sugli eventi critici.
- Integrazione con sistemi di gestione flotta tramite API, per dare priorità ai veicoli in partenza e gestirne il precondizionamento.
- Compatibilità con caricatori di terze parti verificati da Kempower e gestione dinamica della potenza tramite Load Manager Kit.



LA WALLBOX AMTRON 4BUSINESS

MENNEKES

Contabilizzazione certificata dell'energia grazie al contatore MID

MENNEKES, grazie alla sua esperienza nelle soluzioni di ricarica per contesti business e pubblici, conosce bene l'importanza della corretta contabilizzazione dell'energia. In installazioni aziendali, pubbliche o commerciali, così come nella gestione delle ricariche dei veicoli aziendali presso l'abitazione dei dipendenti, una misurazione certificata dei consumi è fondamentale per garantire trasparenza e affidabilità. Per questo, MENNEKES integra contatori certificati MID nelle nuovissime wallbox AMTRON 4Business e nella linea AMTRON Professional. I dati certificati sono particolarmente utili per la rendicontazione dei costi energetici, la gestione delle flotte elettriche e dei relativi fringe benefit, nonché nei contesti in cui il servizio di ricarica viene erogato a pagamento. I sistemi di misura consentono infatti di registrare con precisione l'energia erogata durante ogni sessione di ricarica, semplificando la gestione dei consumi e la ripartizione dei costi. Con soluzioni innovative e conformi alle normative vigenti, MENNEKES supporta aziende e professionisti nello sviluppo di infrastrutture di ricarica efficienti, affidabili e orientate al futuro.

IN SINTESI

- Contatori certificati MID integrati nelle wallbox AMTRON 4Business e nella gamma AMTRON Professional.
- Misurazione dell'energia erogata per sessione, a supporto della rendicontazione e della ripartizione dei costi.
- Soluzioni per ricarica aziendale, pubblica e commerciale, inclusa la gestione dei consumi domestici delle flotte e dei fringe benefit.

ORBIS

Verifica funzionale e sicurezza delle stazioni

Ideale per installatori, tecnici e manutentori, permette di verificare che il punto di ricarica funzioni correttamente prima di consegnarlo al cliente finale, garantendo così un'installazione sicura ed efficiente. VIARIS TESTER è uno strumento professionale progettato per verificare il funzionamento delle stazioni di ricarica con connettore o presa di Tipo 2, che permette di simulare i diversi stati del veicolo durante la ricarica (connesso, non connesso, in ricarica,...) e le possibili condizioni di errore del veicolo come il guasto del diodo e segnale CP a terra. Consente inoltre di verificare l'intervento delle protezioni differenziali per dispersioni in AC e DC, simulare la codifica del cavo fino a 64 A, controllare la messa a terra, la presenza e la sequenza delle fasi. Il display LCD TFT integrato da 1,8" permette di visualizzare gli stati della stazione, i principali parametri elettrici come tensione, corrente e potenza e tramite un piccolo oscilloscopio l'andamento del segnale CP.



IL TESTER VIARIS

IN SINTESI

- Simulazione degli stati del veicolo e delle condizioni di errore per testare le stazioni con presa o connettore Tipo 2.
- Verifica delle protezioni differenziali AC/DC, della messa a terra, della presenza e sequenza delle fasi e della codifica del cavo fino a 64 A.
- Display LCD TFT da 1,8" per visualizzare parametri elettrici e andamento del segnale CP tramite oscilloscopio integrato.

R-EV

Un ecosistema completo per gestire la ricarica

Oltre alla colonnina, c'è un ecosistema digitale che rende la ricarica più semplice per gli automobilisti e più gestibile per gli operatori. L'app R-ev consente di individuare le stazioni sulla mappa, consultare disponibilità, potenza, connettori e tariffe, raggiungere il punto di ricarica e avviare la sessione tramite smartphone o QR code. Durante la ricarica è possibile monitorare durata, energia erogata e costo, per poi interrompere la sessione direttamente dall'app. La gestione del servizio comprende inoltre metodi di pagamento, wallet, storico delle sessioni e possibilità di sottoscrivere abbonamenti con condizioni dedicate. Grazie all'interoperabilità, gli utenti possono accedere anche alle infrastrutture di operatori partner aderenti al servizio. A completare l'offerta, R-ev fornisce anche una piattaforma per operatori e gestori che permette di amministrare punti di ricarica, utenti e tessere RFID, configurare tariffe, monitorare lo stato delle infrastrutture e consultare report di utilizzo e strumenti di diagnostica. Un'unica soluzione digitale che integra esperienza utente e gestione operativa, valorizzando il software come elemento strategico dell'infrastruttura di ricarica.



L'APP R-EV

IN SINTESI

- App per localizzare le stazioni, consultare disponibilità e tariffe, avviare le sessioni tramite smartphone o QR code e monitorare i consumi.
- Pagamenti digitali, wallet, storico delle ricariche, abbonamenti e accesso alle infrastrutture di operatori partner.
- Piattaforma per gestori con amministrazione di punti di ricarica, utenti e tessere RFID, configurazione delle tariffe, report e diagnostica.

caricatore richiede tempo e aumenta il rischio di impostazioni non uniformi. Le piattaforme dedicate agli installatori permettono di selezionare più dispositivi, organizzarli in gruppi e applicare contemporaneamente parametri comuni, mantenendo la possibilità di intervenire sul singolo punto. La funzione è particolarmente utile nei parcheggi aziendali e nelle autorimesse, dove uniformità e replicabilità della configurazione incidono sull'efficienza del lavoro. Le funzionalità possono comprendere il precommissioning, il monitoraggio dello stato operativo e l'individuazione di anomalie. In alcuni casi, le impostazioni possono essere inviate anche a dispositivi temporaneamente offline, purché già registrati e autenticati nella piattaforma. I comandi vengono mantenuti in attesa e applicati quando il dispositivo torna online, entro i limiti temporali previsti dal servizio. Questa possibilità può evitare un secondo intervento sul posto quando il problema riguarda soltanto una temporanea assenza di connettività. La gestione da remoto assume valore anche nell'assistenza post-installazione. La consultazione dello stato delle stazioni e delle informazioni sugli eventi consente di raccogliere elementi utili prima di organizzare un'uscita. Non tutte le anomalie possono essere risolte a distanza, ma una diagnosi preliminare aiuta a distinguere i casi che richiedono un intervento fisico da quelli affrontabili attraverso la configu-

razione o il ripristino dei parametri.
Il vantaggio è duplice: da una parte si riducono le verifiche ripetitive e gli spostamenti non necessari, dall'altra si migliora la continuità informativa tra installazione, manutenzione e gestione. La possibilità di consultare ed esportare report relativi a più stazioni agevola la ricostruzione degli eventi e la preparazione della documentazione per il cliente o il gestore dell'infrastruttura. La centralizzazione diventa sempre più importante con l'aumentare dei punti di ricarica. Un impianto con decine di dispositivi richiede procedure ripetibili e una visione complessiva che consenta di individuare rapidamente differenze tra configurazioni, aggiornare i parametri e verificare il comportamento delle apparecchiature. Occorre tuttavia considerare il perimetro di compatibilità: alcune piattaforme operano esclusivamente con i dispositivi di un costruttore, mentre altre supportano anche apparecchiature di terze parti e protocolli standardizzati. La disponibilità di funzioni remote non implica automaticamente l'interoperabilità con qualsiasi dispositivo, per cui compatibilità e requisiti di connessione devono essere verificati in fase progettuale.
La documentazione digitale completa questo quadro. Report, dati di sessione e registrazioni degli eventi permettono di ricostruire il comportamento dell'infrastruttura e supportare l'analisi delle prestazioni. Le informazioni diventano così un elemento di continuità tra il tecnico che ha installato il sistema, chi ne cura la manutenzione e chi utilizza i dati per gestire il servizio.

Dal punto di ricarica al servizio

Una volta completata l'installazione, l'infrastruttura deve essere gestita nel tempo. Per i CPO, gli operatori di flotte e le aziende che mettono a disposizione la ricarica a dipendenti o clienti, la disponibilità dell'hardware è soltanto una delle condizioni necessarie. Occorre controllare lo stato delle stazioni, verificare i consumi, amministrare gli accessi, gestire le tariffe e rendere disponibili informazioni utili alla rendicontazione. Il software costituisce quindi un livello operativo dell'infrastruttura, con implicazioni anche per chi si occupa di installazione e assistenza. Le piattaforme di supervisione permettono di monitorare da remoto stazioni e connettori, consultare le sessioni in corso, seguire i consumi e ricevere notifiche sugli eventi critici. In funzione delle caratteristiche del sistema, offrono anche strumenti di diagnostica, storico delle ricariche e report sull'utilizzo dei punti. Per il gestore, queste informazioni aiutano a valutare il funzionamento della rete e individuare situazioni da approfondire; per il tecnico, costituiscono una base utile a preparare gli interventi e ridurre i tempi necessari per identificare la causa di un problema. L'integrazione con i sistemi di gestione delle flotte amplia le possibilità, soprattutto nei depositi di autobus e veicoli commerciali, dove la pianificazione della ricarica deve tenere conto degli orari di partenza e delle esigenze operative.
Il collegamento tra piattaforma e software della flotta consente di utilizzare i programmi di esercizio per definire le priorità e distribuire l'energia. Il sistema coordina così il funzionamento delle stazioni con le necessità del deposito, anziché trattare ogni sessione come un evento indipendente. L'integrazione con sistemi di terze parti è un ulteriore elemento di valutazione. Il supporto a protocolli come OCPP può consentire la comunicazione tra stazioni e piattaforme di supervisione, mentre altri standard permettono di collegare servizi e operatori differenti. La compatibilità effettiva dipende dalle versioni supportate e dalle implementazioni: in fase di progetto è opportuno verificare non soltanto la presenza dichiarata di uno standard, ma anche le funzioni concretamente disponibili. Le piattaforme possono estendere la gestione agli utenti e alle modalità di accesso. L'amministrazione delle tessere RFID, la configurazione delle tariffe, il controllo delle sessioni e la consultazione dei report permettono di governare il servizio da un ambiente centralizzato. In un'infrastruttura aziendale queste funzioni possono supportare la distinzione tra utenti interni e visitatori; in un contesto pubblico o commerciale contribuiscono a organizzare l'erogazione e la gestione dei corrispettivi. Sul versante dell'automobilista, le applicazioni consentono di individuare le stazioni, verificare disponibilità e caratteristiche dei connettori, consultare le tariffe e avviare o interrompere la ricarica. Possono integrare pagamenti, portafogli elettronici, storico delle sessioni e abbonamenti, oltre a permettere l'accesso alle infrastrutture di operatori partner attraverso accordi di interoperabilità. Queste funzioni non sostituiscono il controllo tecnico dell'impianto, ma mostrano come il valore della ricarica dipenda anche dalla capacità di collegare l'hardware ai servizi utilizzati dagli utenti. Per chi installa è importante distinguere tra piattaforme tecniche e commerciali. Le prime sono orientate alla configurazione, alla supervisione e alla gestione dei dispositivi;

SCAME — La protezione giusta per ogni wall box



LA SOLUZIONE KONA

Un impianto di ricarica affidabile non si esaurisce al wall box: altrettanto importante è come vengono installate le protezioni, elementi fondamentali per garantire la piena sicurezza dell'impianto elettrico e delle persone che lo utilizzano. Per questo SCAME PARRE propone i centralini stagni IP66 della serie IKONA, ideali in abbinamento ai wall box BE-W, BE-T e alla nuovissima BE-R. Installabili in prossimità del punto di ricarica o a valle del contatore di energia, accolgono interruttori magnetotermici e differenziali in un involucro halogen-free resistente agli urti (IK09), che li rendono adatti a box, parcheggi anche in ambienti esterni. La gamma della serie IKONA va da 2 a 72 moduli DIN, ma sono le versioni da 4, 6 e 8 moduli DIN quelle ideali per questo tipo di applicazione. Il design, firmato Trussardi+Belloni come le soluzioni E-Mobility Scame, assicura continuità estetica tra quadro e wallbox. Un'unica offerta, dal centralino al caricatore, per impianti completi, sicuri e coerenti.

IN SINTESI
- Involucro IP66, resistente agli urti IK09 e halogen-free, per installazioni in box, parcheggi e ambienti esterni.
- Predisposizione per interruttori magnetotermici e differenziali, con versioni da 4, 6 e 8 moduli DIN ideali per la ricarica.
- Abbinamento con le wallbox SCAME BE-W, BE-T e BE-R, per un impianto coordinato anche nel design.

SCHNEIDER ELECTRIC — Tecnologia al servizio della gestione intelligente dei carichi

La diffusione della mobilità elettrica pone aziende, edifici commerciali, strutture residenziali e flotte di fronte a una nuova sfida: aumentare i punti di ricarica senza compromettere l'efficienza e la continuità dell'infrastruttura elettrica. Per rispondere a questa esigenza, Schneider Electric propone EcoStruxure™ EV Charging Expert, soluzione per la gestione del carico, la supervisione e il controllo degli accessi delle infrastrutture di ricarica EV. EcoStruxure EV Charging Expert monitora l'infrastruttura e consente di gestire l'energia destinata alle stazioni di ricarica in funzione dei consumi complessivi dell'edificio. Attraverso una gestione statica o dinamica dei carichi, permette di utilizzare al meglio la potenza disponibile, contribuendo a evitare sovraccarichi.


LA SOLUZIONE ECOSTRUXURE

IN SINTESI
- Gestione statica e dinamica della potenza per ottimizzare la ricarica e contenere il rischio di sovraccarichi.
- Supervisione in tempo reale, controllo degli accessi e storico delle sessioni, con supporto OCPP 1.6 JSON e integrazione con sistemi BEMS/EMS.
- Integrazione della produzione fotovoltaica e delle fasce tariffarie per ottimizzare l'allocazione dell'energia destinata alla ricarica.

SIEMENS — Un cabinet modulare per semplificare l'installazione

Nelle stazioni DC Siemens la modularità è pensata anche per chi installa. SICHARGE D (160–400 kW) ha già l'interfaccia per un dispenser, che aggiunge due punti di ricarica: si possono caricare fino a quattro veicoli con un solo allaccio alla rete. SICHARGE FLEX separa la potenza dalla presa. Un power cabinet centrale, da 480 kW a 1,68 MW, ripartisce in modo dinamico la potenza tra più uscite, a blocchi da 80/120 kW. Nella configurazione massima, da 1,68 MW, alimenta fino a 18 uscite. I dispenser con cavi raffreddati ad aria possono essere a colonna, con una base di appena 30 × 36,5 cm, oppure in versione compatta, da montare a parete o sospesi. Si possono posare fino a 300 m dall'armadio. In cantiere questo significa meno opere civili e una distribuzione elettrica più semplice. Gli armadi arrivano preassemblati, i cavi entrano dal basso e il raffreddamento front-in/front-out permette di fare manutenzione da un solo lato.



L'ECOSISTEMA SICHARGE

IN SINTESI
- SICHARGE D da 160 a 400 kW supporta un dispenser aggiuntivo per ricaricare fino a quattro veicoli con un solo allaccio alla rete.
- SICHARGE FLEX da 480 kW a 1,68 MW distribuisce dinamicamente la potenza tra un massimo di 18 uscite.
- Dispenser installabili a parete, sospesi o a colonna fino a 300 m dall'armadio, con componenti sostituibili singolarmente per semplificare installazione e manutenzione.

SUNGROW

Meno manutenzione, più efficienza

L'innovazione assume molte forme: a volte è incrementale, come il motore a combustione interna, altre è dirompente, come l'iPhone. Spesso, però, nasce dalla contaminazione tra settori. I caricatori DC sono ancora nella loro adolescenza e possono imparare dal fotovoltaico: vent'anni fa dominavano grandi inverter centralizzati, con gli OPEX come preoccupazione secondaria. Con la maturità del mercato gli OPEX sono diventati centrali, e il raffreddamento ad aria isolato si è affermato con gli inverter di stringa, che hanno eliminato i filtri grazie a un design a doppia camera con dissipatori integrati. Sungrow porta questa innovazione nella e-mobility con l'unico modulo di potenza sul mercato che non richiede filtri in cotone grazie al raffreddamento ad aria isolato.



I MODULI DI POTENZA SUNGROW

IN SINTESI

- Modulo di potenza senza filtri in cotone, con raffreddamento ad aria isolato ispirato alla tecnologia degli inverter fotovoltaici.
- Minori costi operativi, migliore dissipazione del calore e rivestimento anticorrosione C5 per gli ambienti più impegnativi.
- Basse emissioni sonore per installazioni anche in contesti residenziali e alberghieri; tecnologia integrata nei modelli IDC30E, IDC80E, IDC180E e IDC480E.

TEKNOMEGA

Soluzioni e supporto progettuale per l'e-mobility

TEKNOMEGA affianca i costruttori di colonnine di ricarica per veicoli elettrici fin dalle prime fasi di sviluppo, offrendo un servizio di progettazione e supporto tecnico. L'obiettivo è ottimizzare i collegamenti elettrici e i percorsi dei conduttori, semplificare l'assemblaggio e garantire il rispetto dei requisiti di sicurezza. Tra le soluzioni in gamma spiccano le barre flessibili in rame isolate COFLEX, che TEKNOMEGA, grazie alla propria officina specializzata, può fornire anche preformate a disegno. Queste soluzioni consentono di realizzare collegamenti efficienti all'interno delle colonnine, anche in corrente continua e per applicazioni fino a 400 kW. Completano l'offerta i terminali di potenza PTB, dedicati alla connessione dei cavi lato DC.



LE SOLUZIONI TEKNOMEGA

IN SINTESI

- Supporto tecnico e progettazione per ottimizzare i collegamenti elettrici, semplificare l'assemblaggio e rispettare i requisiti di sicurezza.
- Barre flessibili in rame isolate COFLEX, disponibili preformate su disegno per applicazioni DC fino a 400 kW.
- Terminali di potenza PTB per la connessione dei cavi lato corrente continua.

ZAPTEC

Gestione, configurazione e monitoraggio a costo zero

Zaptec Portal è la piattaforma cloud gratuita che consente ai professionisti di gestire in modo semplice, completo e centralizzato le installazioni Zaptec. Dal portale è possibile configurare direttamente i caricatori, effettuare attività di pre-commissioning, monitorare lo stato delle stazioni e individuare eventuali anomalie o problematiche operative, riducendo tempi di intervento e necessità di verifiche in loco. La piattaforma offre inoltre una visione dettagliata dei consumi grazie a grafici dedicati all'utilizzo energetico dell'abitazione, alla ricarica del veicolo elettrico e, dove presente, alla produzione o integrazione dell'energia solare. Particolarmente utile per gli installatori è la gestione avanzata del bilanciamento del carico e delle fasi, inclusa la commutazione tra trifase e monofase, che permette di ottimizzare la potenza disponibile e garantire una ricarica efficiente e sicura.

LA PIATTAFORMA ZAPTEC PORTAL



IN SINTESI

- Piattaforma cloud gratuita per configurare i caricatori, effettuare il pre-commissioning e monitorare anomalie e stato operativo.
- Analisi dei consumi domestici, della ricarica e dell'energia solare, con bilanciamento dinamico dei carichi e commutazione tra fasi monofase e trifase.
- Consultazione ed esportazione delle sessioni di ricarica; disponibile anche Zaptec Demo per simulare progetti e bilanciamento delle fasi.

ZCS

Installazione più ordinata con il Cable Management

Per semplificare l'installazione delle stazioni di ricarica rapida, ZCS propone un accessorio Cable Management dedicato alla MOBOX DC da 40 kW. Il supporto metallico, progettato per l'abbinamento con il pillar della stazione, permette di organizzare il passaggio dei cablaggi, contribuendo a realizzare un'installazione più ordinata e professionale. La soluzione risulta particolarmente utile nelle installazioni a pavimento, dove la corretta predisposizione dei collegamenti elettrici e di comunicazione è fondamentale per agevolare le operazioni di montaggio e manutenzione. Il sistema si integra con il design compatto della MOBOX, una stazione di ricarica DC da 40 kW dotata di connettore CCS2 e cavo da 5 metri, pensata per applicazioni commerciali e industriali. Un accessorio semplice ma funzionale, che contribuisce a migliorare la qualità dell'installazione e a valorizzare l'infrastruttura di ricarica.



IL SISTEMA DI GESTIONE CAVI ZCS

IN SINTESI

- Supporto metallico abbinabile al pillar della stazione MOBOX DC da 40 kW per organizzare i collegamenti elettrici e di comunicazione.
- Soluzione pensata per installazioni a pavimento, con vantaggi nelle operazioni di montaggio e manutenzione.
- Compatibile con la stazione DC da 40 kW con connettore CCS2 e cavo da 5 metri, destinata ad applicazioni commerciali e industriali.

le seconde riguardano soprattutto l'accesso degli utenti, la tariffazione, i pagamenti e l'interoperabilità. Le due dimensioni possono convivere nello stesso ecosistema oppure essere affidate a sistemi differenti. La scelta incide sulle responsabilità successive alla messa in servizio e sulle informazioni che il cliente finale potrà consultare autonomamente. Anche il modello di accesso al software influisce sulla valutazione economica. Alcune piattaforme di configurazione sono gratuite, mentre altri servizi possono prevedere condizioni commerciali legate alle funzionalità, al numero di dispositivi o all'estensione della gestione. Per il professionista, il costo iniziale non è quindi l'unico parametro da considerare: occorre verificare quali attività siano comprese, quali funzioni siano disponibili da remoto e quali servizi aggiuntivi siano necessari per mantenere operativa l'infrastruttura. La manutenzione costituisce infine un criterio importante nella scelta delle apparecchiature. La progettazione dei sistemi di raffreddamento, l'accessibilità dei componenti e la possibilità di sostituire singoli moduli incidono sui tempi di intervento e sulla continuità del servizio. Nelle stazioni in corrente continua, la gestione termica deve essere adeguata alle condizioni ambientali e al regime di funzionamento. Soluzioni che riducono la necessità di sostituire periodicamente elementi filtranti possono contenere alcune attività manutentive, mentre rivestimenti protettivi specifici aiutano a rispondere alle condizioni più impegnative. potenza, dispositivi di prova e piattaforme digitali. Non si tratta di elementi marginali, ma di soluzioni che rispondono a esigenze differenti e complementari. La loro corretta selezione permette di migliorare la qualità dell'installazione, sfruttare la potenza disponibile, documentare il funzionamento dell'impianto e contenere le attività necessarie per mantenerlo operativo. Con l'aumento dei punti di ricarica e della complessità dei siti, la capacità di integrare questi elementi diventa una componente sempre più importante del lavoro professionale nel settore della mobilità elettrica.



CIR: cosa cambia per produttori e installatori

DAL 1° GENNAIO 2027 LE NUOVE INFRASTRUTTURE INTERESSATE DALLA NORMATIVA DOVRANNO DISPORRE DELLA FUNZIONE CIR, MA RESTANO DA CHIARIRE ALCUNI ASPETTI APPLICATIVI E LE PROCEDURE DI CERTIFICAZIONE. PER LA FILIERA SI APRE UNA FASE DI ADEGUAMENTO CHE COINVOLGE PRODUTTORI, DISTRIBUTORI E INSTALLATORI, CHIAMATI A CONFRONTARSI CON NUOVI REQUISITI TECNICI E OPERATIVI. OMAR IMBERTI, COORDINATORE DEL GRUPPO E-MOBILITY DI ANIE FEDERAZIONE, FA IL PUNTO SULLO STATO DEI LAVORI E SULLE PRINCIPALI CRITICITÀ IN VISTA DELLA SCADENZA

L'obbligo di dotarsi del Controllore di Infrastruttura di Ricarica (CIR), previsto dal 1° gennaio 2027, rappresenta un passaggio importante per il settore della ricarica, con ricadute sui produttori, sugli installatori e sulla gestione delle infrastrutture. Il quadro tecnico è ormai in buona parte definito, ma restano alcuni aspetti da chiarire, a partire dalle procedure di certificazione e dall'applicazione della norma in specifiche configurazioni impiantistiche. Il CIR, inoltre, non è soltanto un requisito normativo: può contribuire alla gestione intelligente dei carichi e aprire la strada alla partecipazione delle infrastrutture ai servizi di flessibilità, con possibili sviluppi anche sul fronte della ricarica bidirezionale. Per fare il punto sullo stato di avanzamento, sulle criticità operative e sulle opportunità per la filiera, abbiamo intervistato Omar Imberti, coordinatore del Gruppo E-mobility di ANIE Federazione.

Ci sono novità sul CIR rispetto agli ultimi sei mesi, anche sul piano normativo, in vista dell'entrata in vigore dell'obbligo il prossimo 1 gennaio?

«Dal punto di vista tecnico, l'Allegato X della CEI 0-21 è ormai definito. È stata pubblicata anche la CEI PAS 57-127, che specifica i protocolli di comunicazione tra il CIR e i Remote Operator. Il quadro è quindi abbastanza chiaro, così come il riferimento alla bassa tensione, ambito disciplinato dalla CEI 0-21. Vorrei sottolineare che il CIR non è soltanto un obbligo di legge: oltre a consentire l'accesso ai servizi di flessibilità, svolge abilita funzioni importanti come la risposta in sottofrequenza e il power management. La scadenza resta il 1° gennaio 2027. Ci sono però aspetti da chiarire. Il MASE sta lavorando a delle FAQ per precisare l'applicazione della norma, perché il decreto legislativo di recepimento della direttiva RED III richiama l'Allegato X per i punti di ricarica di potenza standard senza specificare tutti i possibili casi. Pensiamo, per esempio, alle aziende connesse in media tensione, per le quali si applica la CEI 0-16, che non contiene l'Allegato X previsto dalla CEI 0-21. Come ANIE stiamo contribuendo al confronto con il CEI e ARERA, collaborando anche con Motus-e per chiarire le principali casistiche, compresa la convivenza tra il CIR e altri sistemi di energy management. Anche il rapporto con tecnologie più evolute, come il V2G, richiede alcune precisazioni».

Un altro tema aperto riguarda la certificazione del CIR. A che punto siamo?

«È una delle questioni più critiche. Al momento (l'intervista è stata realizzata i primi di novembre, NdR) abbiamo appena avuto conferma del primo ente accreditato (CESI – KEMA Labs) che quindi sarà in grado di certificare il CIR secondo le procedure previste. Parliamo della certificazione della funzione CIR, che può essere integrata nella wallbox oppure realizzata attraverso un dispositivo esterno. Il fatto che l'accreditamento del primo ente sia stato formalizzato solo ora lascia comunque alcuni dubbi sulle tempistiche: per questo ci aspettiamo che il MASE fornisca indicazioni che chiariscano come procedere. Una possibile soluzione potrebbe essere un meccanismo transitorio basato sull'autocertificazione del costruttore, ma al momento è soltanto un'ipotesi».

Quindi il CIR potrà essere integrato nella wallbox oppure commercializzato come dispositivo esterno? Cosa dobbiamo aspettarci per le giacenze?

«Entrambe le soluzioni sono possibili. Alcuni produttori integreranno il CIR nella wallbox, altri lo proporranno come apparecchiatura esterna, vendendolo direttamente o attraverso la distribuzione. Possiamo fare un paragone con gli energy


AI Generated content ChatGpt

meter: non tutti i costruttori li producono, ma spesso indicano quali modelli sono compatibili con le proprie stazioni. Per le giacenze, l'adeguamento per il CIR potrebbe essere possibile attraverso un dispositivo esterno o un aggiornamento, se supportato dal prodotto. C'è però un altro tema rilevante, quello dell'obbligo da gennaio 2027della ISO 15118-20, previsto dal regolamento europeo AFIR per abilitare funzionalità come il V2G lo standard relativo alla comunicazione tra veicolo e infrastruttura di ricarica. La situazione qui è più complessa perché i veicoli compatibili sono ancora pochi e la verifica richiede prove pratiche. Un eventuale adeguamento potrebbe quindi comportare modifiche hardware più impegnative rispetto a quelle necessarie per il CIR. ANIE ha evidenziato più volte la necessità di una revisione delle tempistiche applicative Si è discusso anche della possibilità di rivedere alcune scadenze, ma al momento non è stato deciso nulla».

Dal punto di vista pratico, cosa cambia per un installatore che dal 1° gennaio 2027 dovrà attivare una wallbox in un'abitazione o in un condominio? E quali saranno gli effetti sui costi?

«L'installatore dovrà verificare che l'infrastruttura sia conforme all'Allegato X della CEI 0-21 e disponga quindi della funzione CIR richiesta. Sarà inoltre necessario abilitare la comunicazione con il contatore intelligente attraverso la Chain 2, secondo le modalità previste dalla norma. Ci sono però aspetti che possono semplificare il lavoro. Se si vuole gestire la potenza di ricarica in funzione dei consumi domestici, il CIR può utilizzare i dati del contatore, riducendo in determinate configurazioni la necessità di installare un energy meter dedicato e stendere i relativi cavi. Il CIR deve essere predisposto per comunicare con un Remote Operator e consentire l'accesso ai servizi di flessibilità, ma l'utente non è necessariamente obbligato a collegarlo a Internet se non intende usufruire di questi servizi. Le competenze richieste all'installatore si stanno quindi ampliando: oltre all'elettrotecnica servono serviranno sempre più competenze conoscenze digitali e capacità di configurazione dei sistemi. D'altra parte, la possibilità di evitare alcuni cablaggi potrebbe rendere realizzabili installazioni che in passato risultavano più complicate. Un aumento del costo del dispositivo è possibile, ma bisogna valutare l'intero impianto. Il risparmio sul cablaggio potrebbe compensare almeno in parte la spesa aggiuntiva. Se il CIR consentirà inoltre di accedere a servizi di flessibilità remunerati, sul lungo periodo potrebbe risultare economicamente vantaggioso. Per quantificare l'impatto effettivo dovremo attendere le prime installazioni. Da considerare poi che Anche gli incentivi del bonus colonnine (80% fino a 1.500 €) a partire dal 2027 saranno erogabili solo ad impianti conformi alla norma e quindi di fatto sarà più conveniente installare wallbox con CIR che senza. possono incidere sulla convenienza, in funzione dei requisiti previsti dalle singole misure. ».

Ci sono differenze sostanziali tra l'installazione in un'abitazione singola e quella in un condominio?

«Dipende dalla configurazione. Se il box è alimentato dal contatore individuale dell'appartamento, si applica lo stesso principio previsto per l'abitazione singola. Se invece più punti di ricarica fanno capo a un unico POD condominiale, può essere è necessario un sistema di aggregazione, indicato come Charging Station Controller (CSC), che consenta al CIR di comunicare con più infrastrutture. Diversi operatori stanno già lavorando a queste soluzioni, che possono integrarsi con i sistemi di gestione centralizzata della potenza».

La filiera è pronta per questo passaggio? Qual è la percezione di ANIE?

«Secondo una nostra indagine interna condotta durante l'estate, circa il 90% dei produttori intervistati riteneva di essere pronto per gennaio. È un dato incoraggiante, anche se rimane aperta la questione della certificazione. La situazione è più eterogenea nella distribuzione, dove la disponibilità dei dispositivi compatibili potrebbe non essere uniforme. In alcuni casi l'installatore dovrà trovare un CIR compatibile con la wallbox scelta, e questo potrebbe rappresentare una criticità se la distribuzione fosse disomogenea. La mia impressione è che Il punto più delicato probabilmente riguarda riguardi proprio gli installatori, molti dei quali potrebbero non essere ancora sufficientemente informati sulle novità normative e operative. A questo proposito sono previste iniziative informative: il CEI ha programmato un webinar a novembre e ANIE sta valutando un appuntamento a dicembre rivolto agli installatori. È importante comunicare non soltanto l'obbligo, ma anche l'utilità della tecnologia. È accaduto con il power management: oggi è ampiamente diffuso perché permette di modulare la ricarica in base ai consumi domestici. Dovremmo riuscire a spiegare altrettanto bene i benefici del CIR».

Il CIR prepara il terreno per i servizi di flessibilità, ma chi li offrirà concretamente agli utenti?

«Come ANIE abbiamo sollecitato un confronto. A settembre RSE ha lanciato una manifestazione di interesse per avviare un tavolo di lavoro dedicato alla flessibilità, con l'obiettivo di individuare le condizioni economiche che possano rendere conveniente il servizio per tutti i soggetti coinvolti. Bisogna L'obiettivo è capire quale remunerazione possa ricevere l'utente e quale modello renda sostenibile il servizio per il Remote Operator. di business consenta al Remote Operator di offrire il servizio. Se il mercato non dovesse generare incentivi sufficienti, si potranno dovranno valutare anche altri strumenti, comprese eventuali tariffe dedicate. La vera sfida non è soltanto far rispettare l'obbligo a chi installerà una nuova wallbox, ma convincere chi ne possiede già una ad aggiungere il CIR perché ne riconosce l'utilità. I servizi potrebbero essere offerti da aggregatori, comprese le multiutility, ma anche da ESCo e altri operatori in grado di raccogliere la disponibilità degli utenti e proporla al gestore della rete di trasmissione (TSO).

Quale ruolo avrà il V2G in questo scenario?

«Il Vehicle-to-Grid può potrà aggiungere un ulteriore livello di flessibilità. La variante 1 della CEI 0-21 del 2026 contiene indicazioni di principio per la gestione del V2G in corrente alternata, prevedendo che il veicolo che immette energia venga trattato, sotto il profilo della connessione, come un generatore, con le relative protezioni. Il CEI sta lavorando su questi temi che hanno una grande potenzialità Penso soprattutto alle nelle applicazioni domestiche e aziendali. Il primo passo è il V2H: durante il giorno l'auto potrebbe ricaricarsi sfruttando la produzione fotovoltaica dell'abitazione e, quando il sole non è disponibile, restituire parte dell'energia accumulata, riducendo il prelievo dalla rete. Il limite principale al V2G oggi resta la disponibilità di veicoli compatibili: le auto che supportano la ricarica bidirezionale sono ancora poche e utilizzano soluzioni tecniche differenti. In linea generale non sono mai favorevole a imporre per legge determinate tecnologie: è importante creare le condizioni perché il mercato ne riconosca i vantaggi. Allo stesso tempo, occorre garantire interoperabilità e protocolli di comunicazione condivisi, evitando soluzioni proprietarie incompatibili tra loro».

L'aspetto più importante è far percepire queste nuove tecnologie come un vantaggio concreto per l'utente…

«Il CIR non dovrebbe essere percepito soltanto come un adempimento normativo, ma come uno strumento per prepararci a un sistema energetico sempre più elettrificato. Avremo bisogno di maggiore intelligenza nella gestione dei carichi, flessibilità e sicurezza. Anche la cybersecurity assume quindi un ruolo importante. Nella fase iniziale queste tecnologie possono comportare difficoltà e costi aggiuntivi. Ma, se il sistema funzionerà come previsto, molte funzioni diventeranno progressivamente invisibili all'utente, pur continuando a generare valore per l'utente.L'obiettivo è arrivare a una ricarica più semplice, efficiente e conveniente, capace di adattarsi alle esigenze della casa e della rete elettrica».

OMAR IMBERTI
Coordinatore gruppo e-mobility
Anie federazione



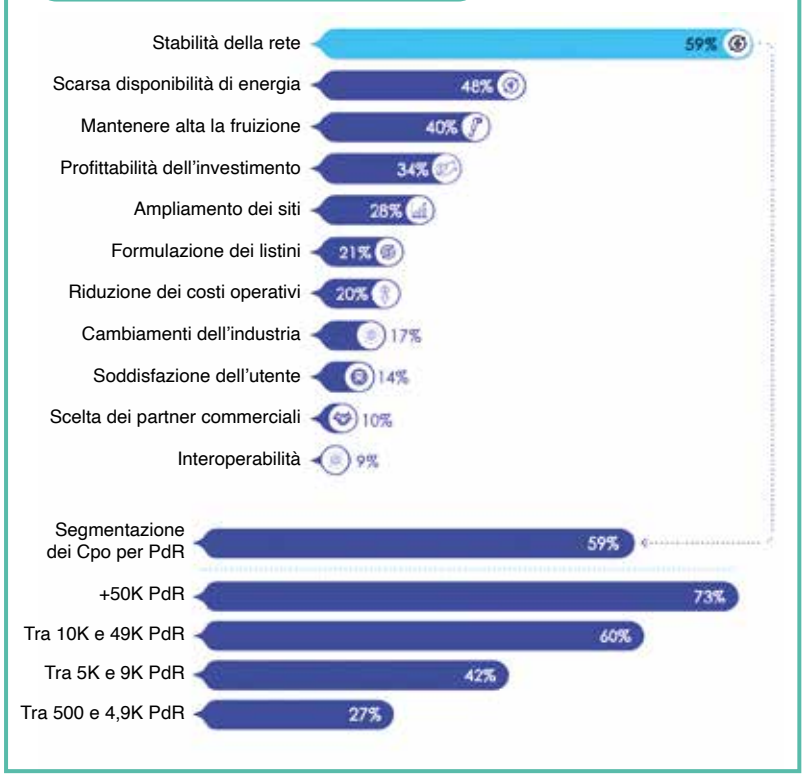
«Secondo una nostra analisi interna, il 90% dei produttori sarà pronto per gennaio»

CPO: la redditività passa dall'affidabilità delle reti

LA MATURAZIONE DEL MERCATO DELLA RICARICA PUBBLICA SPOSTA L'ATTENZIONE DALL'ESPANSIONE DELLE INFRASTRUTTURE ALLA CAPACITÀ DI RENDERLE AFFIDABILI E REMUNERATIVE. SECONDO IL RAPPORTO "2026 STATE OF EV CHARGING NETWORK OPERATORS" DI DRIIVZ, LE PRIORITÀ DEGLI OPERATORI SONO AUMENTARE L'UTILIZZO DELLE COLONNINE, OTTIMIZZARE I COSTI OPERATIVI E MIGLIORARE LA GESTIONE ENERGETICA. MA PERMANGONO DEGLI OSTACOLI LEGATI ALLA QUALITÀ DEI DATI, ALL'INTEGRAZIONE DEI SISTEMI E AL RITORNO DEGLI INVESTIMENTI

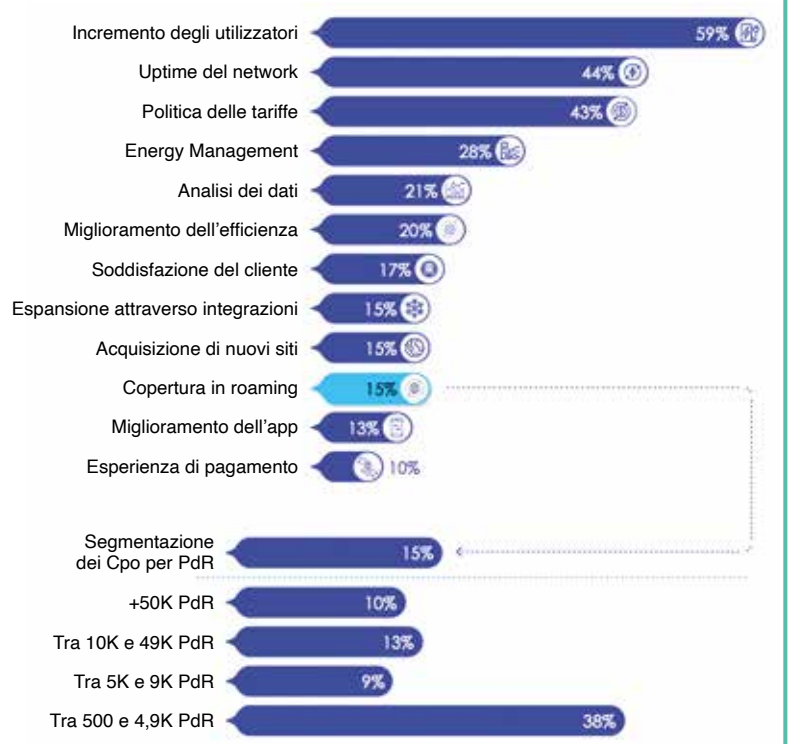
Per i charging point operator (CPO) la sfida non consiste più soltanto nell'aumentare il numero di punti di ricarica installati, ma nel trasformare le infrastrutture esistenti in asset capaci di generare ricavi in modo continuativo. È questa la direzione che emerge dal rapporto 2026 State of EV Charging Network Operators: Challenges, insights and projections, pubblicato da Driivz nel maggio 2026 e basato su un'indagine condotta a febbraio su 300 professionisti del settore. Il campione comprende figure decisionali di aziende attive in Europa e Nord America, con una ripartizione geografica del 50% per ciascuna area. Il 59% degli intervistati individua nella stabilità e nell'affidabilità della rete la principale criticità da affrontare nel 2026. Al secondo posto si collocano i vincoli energetici dei siti, indicati dal 48%, mentre il 40% segnala la necessità di mantenere elevato il tasso di utilizzo delle colonnine. Seguono le difficoltà legate alla monetizzazione e alla redditività, citate dal 34% dei partecipanti. I risultati evidenziano la relazione tra prestazioni tecniche e risultati economici. Un'infrastruttura non disponibile o soggetta a interruzioni limita le sessioni erogabili e riduce la capacità dell'operatore di valorizzare gli investimenti effettuati. Allo stesso modo, una rete con un'elevata disponibilità tecnica, ma un numero insufficiente di ricariche, può non raggiungere i livelli di utilizzo necessari a sostenere i costi di gestione. La dimensione della rete incide sulla percezione del problema. Tra gli operatori con oltre 50mila abbonati, la stabilità e l'affidabilità sono indicate come una criticità dal 73% degli intervistati, contro il 59% dell'intero campione. La quota scende al 60% per le aziende con 10.000-49.999 abbonati e al 27% per quelle con 500-4.999 abbonati. All'aumentare della scala operativa, la continuità del servizio diventa quindi una questione più rilevante, anche per la maggiore complessità di gestione. Il valore di una rete dipende così non soltanto dalla sua estensione, ma anche dalla capacità di mantenerla operativa e massimizzarne l'utilizzo. Per i CPO significa coordinare disponibilità tecnica, gestione commerciale e controllo dei costi, migliorando la resa degli asset già installati prima di procedere a ulteriori ampliamenti.

LE SFIDE CHE I CPO DEVONO AFFRONTARE



FONTE: DRIIVZ

FATTORI CHE TRAINERANNO I PROFITTI

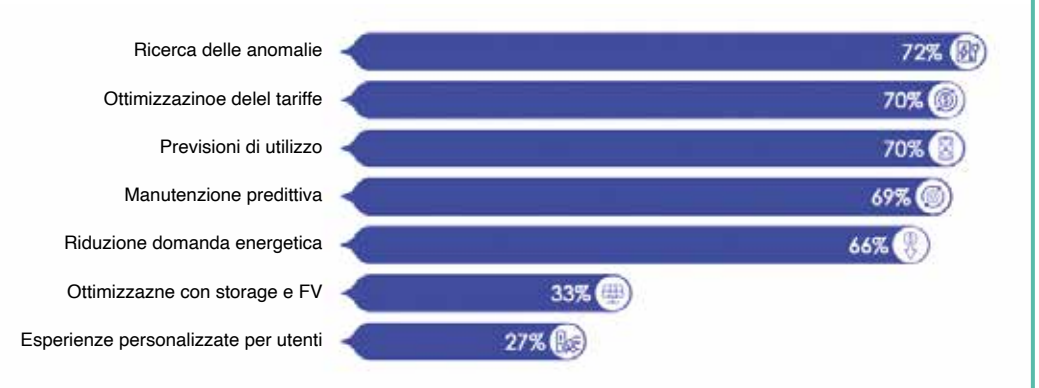


FONTE: DRIIVZ

Utilizzo, tariffe ed energia: le leve della redditività

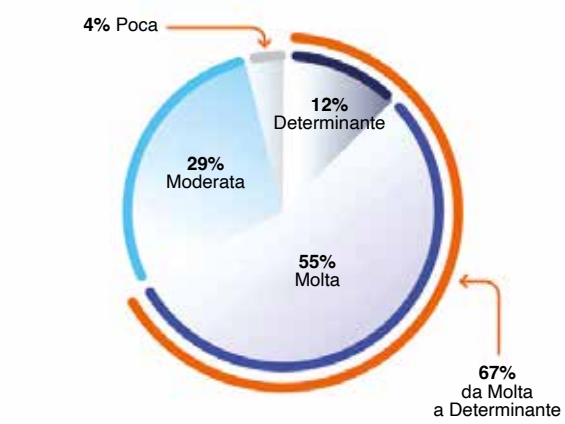
La centralità dell'utilizzo emerge anche dalle risposte sui fattori destinati a sostenere la redditività nei dodici mesi successivi all'indagine. Il 59% dei professionisti individua nell'aumento del tasso di utilizzo delle colonnine la leva principale. Seguono l'operatività e l'affidabilità della rete, indicate dal 44%, e la gestione dei prezzi e dei ricavi, citata dal 43%. I tre elementi sono strettamente collegati. Per incrementare il numero di sessioni è necessario che i punti siano disponibili quando richiesti e che le tariffe siano adeguate al contesto competitivo e alle caratteristiche della domanda. La gestione dei prezzi deve quindi bilanciare competitività dell'offerta, ricavi per sessione e sfruttamento della capacità installata. In questo scenario, migliorare l'utilizzo delle infrastrutture esistenti può risultare importante quanto ampliare la rete. L'energia costituisce un'altra leva, anche se il suo contributo alla redditività diretta sembra sottovalutato dagli intervistati. Soltanto il 28% indica l'energy management tra i principali fattori di profitto. Quando viene chiesto quali misure adottare per ottimizzare le operazioni e contenere i costi nel 2026, invece, il 60% cita gli acquisti intelligenti di energia e la gestione dei carichi, la risposta più frequente. La gestione energetica può contribuire a ridurre le spese, modulando i consumi e sfruttando le condizioni di approvvigionamento più favorevoli. Può inoltre consentire di utilizzare meglio la potenza disponibile nei siti, limitando in alcuni casi la necessità di interventi di potenziamento. Il divario tra la percezione del suo impatto sui costi e quella sulla redditività suggerisce che gli operatori non sempre considerino pienamente il contributo dell'energia al risultato economico complessivo. Tra le altre priorità operative, il 52% degli intervistati prevede di migliorare il monitoraggio della rete e l'automazione, mentre la stessa quota punta a rendere più efficiente la manutenzione. Il 33% intende aumentare l'automazione dei processi e il 30% migliorare le integrazioni per il roaming. La riduzione dei costi di assistenza ai clienti è citata dal 22%, mentre il 20% intende intervenire sulle

COME UTILIZZARE L'IA



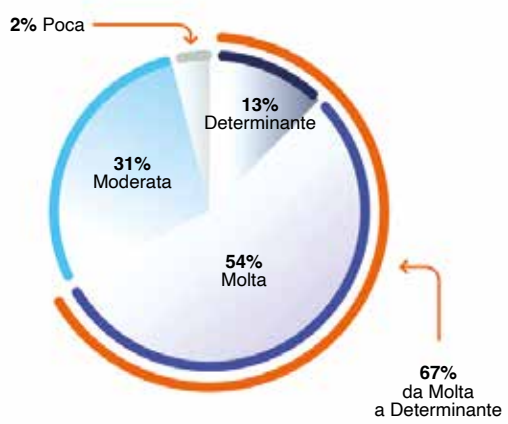
FONTE: DRIIVZ

IMPORTANZA DELL'IA PER CRESCERE



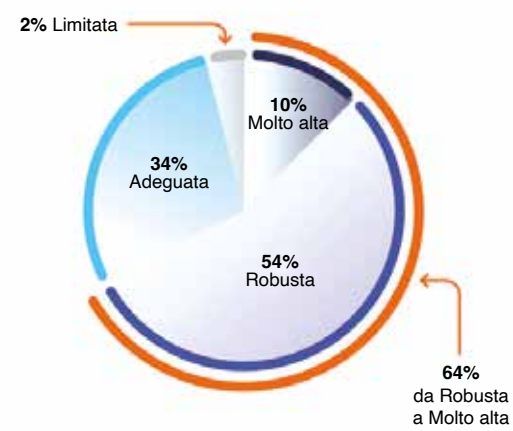
FONTE: DRIVZ

IMPORTANZA ESPANDIBILITÀ DELLA RETE



FONTE: DRIVZ

EFFICIENZA LIVELLO CYBERSECURITY



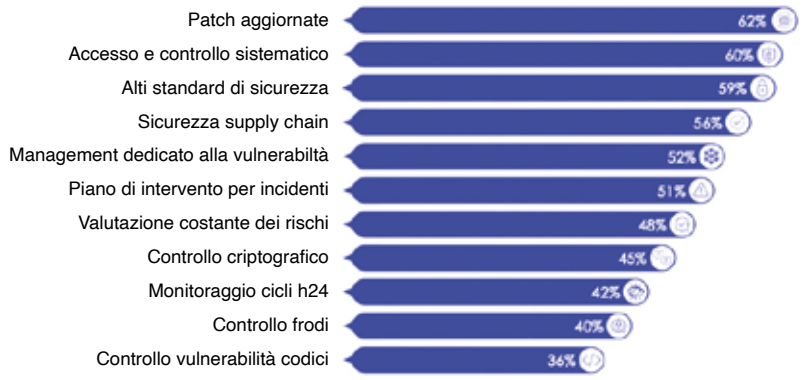
FONTE: DRIVZ

SISTEMI E PIATTAFORME PER ESPANDERE IL NETWORK



FONTE: DRIVZ

MISURE PER MIGLIORARE LA SICUREZZA DEL NETWORK



FONTE: DRIVZ

spese di cloud, dati e software. La redditività dipende quindi da una combinazione di interventi: aumentare i ricavi generati dalle colonnine e, contemporaneamente, contenere i costi necessari a garantire il servizio. Efficienza energetica, manutenzione e automazione diventano componenti complementari di questa strategia.

Intelligenza artificiale e integrazione delle piattaforme

L'intelligenza artificiale è considerata un fattore rilevante per la crescita dal 67% degli operatori intervistati: il 55% la giudica molto importante e il 12% fondamentale. Un ulteriore 29% le attribuisce un'importanza moderata, mentre soltanto il 4% la ritiene poco importante. Le applicazioni più diffuse riguardano soprattutto l'efficienza operativa. Il 72% degli intervistati utilizza l'AI per individuare anomalie nelle reti di ricarica. Il 70% la impiega per ottimizzare i prezzi e per prevedere il livello di utilizzo dei siti, supportando le decisioni sulla loro localizzazione. La manutenzione predittiva è citata dal 69% e l'ottimizzazione della gestione energetica per ridurre gli oneri legati alla domanda dal 66%. L'AI viene quindi impiegata soprattutto per migliorare la gestione degli asset e supportare le decisioni. Individuare tempestivamente anomalie, anticipare interventi manutentivi e stimare la domanda può ridurre i tempi di fermo e migliorare l'impiego delle infrastrutture. Più contenute sono le applicazioni legate alla gestione energetica integrata con fonti rinnovabili e sistemi di accumulo, indicate dal 33%, e alla personalizzazione dell'esperienza di ricarica, citata dal 27%. La diffusione di queste tecnologie incontra tuttavia ostacoli concreti. Il 63% segnala una qualità insufficiente o una disponibilità limitata dei dati, il 62% indica la complessità dell'integrazione con sistemi e fornitori esistenti e il 55% cita i costi o l'incertezza sul ritorno dell'investimento. Le preoccupazioni relative a conformità, sicurezza e privacy sono indicate dal 32%. Il problema dei dati è particolarmente rilevante in un settore nel quale le informazioni provengono da infrastrutture, sistemi di pagamento, piattaforme gestionali e applicazioni differenti. L'efficacia degli strumenti analitici dipende dalla completezza e dalla coerenza delle informazioni disponibili, oltre che dalla possibilità di integrarle in modo affidabile. Assume quindi rilievo l'estensibilità delle piattaforme di gestione della ricarica, ossia la possibilità di collegare nuovi sistemi e servizi senza dover riprogettare l'intera architettura tecnologica. Il 67% dei rispondenti considera questa caratteristica molto importante o fondamentale per raggiungere gli obiettivi di crescita. Le integrazioni più diffuse riguardano autenticazione e autorizzazione, indicate dal 70%, CRM per la gestione dei clienti, al 69%, e roaming, al 66%. La stessa quota del 66% cita le applicazioni mobili esterne, mentre il 64% indica i sistemi ERP. L'integrazione con piattaforme esterne di fatturazione e pagamento è presente nel 54% dei casi: quasi la metà degli operatori preferisce quindi utilizzare le funzionalità già disponibili nel proprio CPMS, il sistema di gestione dei punti di ricarica. Coupon e programmi fedeltà risultano meno diffusi, rispettivamente al 24% e al 23%. Per gli operatori, piattaforme aperte e interoperabilità possono facilitare l'accesso a nuovi servizi e ampliare le possibilità di collaborazione. Il roaming assume particolare rilevanza per le reti più piccole, che possono così estendere la propria copertura commerciale senza dover realizzare infrastrutture in ogni area.

Affidabilità, accesso e sicurezza

Le priorità di investimento indicate per il 2026 confermano l'attenzione verso la continuità del servizio e la qualità dell'esperienza di ricarica. Il 47% degli intervistati prevede di investire per garantire stabilità e disponibilità della rete 24 ore su 24. Al secondo posto si colloca l'autenticazione semplificata, citata dal 43%, seguita dalla flessibilità dei sistemi di pagamento, al 37%. Il rapporto evidenzia inoltre l'interesse verso l'ampliamento dell'offerta di ricarica rapida, indicato dal 32% dei rispondenti, l'incremento dei partner di roaming, al 29%, e l'estensione della rete di siti pubblici, al 26%. L'espansione fisica resta quindi parte delle strategie, ma si affianca a interventi destinati a migliorare accessibilità e utilizzo delle infrastrutture esistenti. Tra le soluzioni considerate assume rilievo il Plug & Charge, che consente di avviare la ricarica attraverso l'identificazione e l'autenticazione automatica del veicolo, riducendo le operazioni richieste al conducente. L'interesse verso un accesso più semplice è cresciuto rispetto all'indagine precedente: nel 2025 soltanto il 20% degli intervistati indicava l'autenticazione come una priorità di investimento, contro il 43% rilevato nel 2026. L'attenzione è particolarmente elevata tra gli operatori con oltre 10mila abbonati, per i quali la semplificazione dell'accesso assume un peso crescente nella gestione di una base utenti più ampia. La cybersecurity completa il quadro delle esigenze operative. Il 64% degli intervistati giudica robusta o molto robusta la propria postura di sicurezza informatica, mentre il 34% la considera adeguata e il 2% limitata. Tra le misure più diffuse figurano l'aggiornamento continuo dei sistemi, citato dal 62%, il controllo degli accessi basato sui ruoli, al 60%, e l'adozione di standard di sicurezza, al 59%. Il 56% interviene sulla sicurezza della catena di fornitura, mentre il 52% adotta pratiche di gestione degli asset e delle vulnerabilità. Sono meno diffuse alcune misure di controllo avanzato: il monitoraggio delle minacce in tempo reale è indicato dal 42% del campione, il rilevamento delle frodi dal 40% e la verifica del codice e la scansione delle vulnerabilità dal 36%. Le indicazioni convergono comunque su alcuni fattori: aumentare l'utilizzo delle colonnine, migliorare la disponibilità del servizio, ottimizzare i costi energetici e operativi e semplificare l'accesso alla ricarica. AI e integrazione dei sistemi possono supportare questo percorso, a condizione che siano accompagnate da dati affidabili e investimenti sostenibili sul piano economico.



AI Generated content ChatGpt

400, 800, 1000V: cosa cambia davvero nelle auto elettriche?

LE ARCHITETTURE AD ALTA TENSIONE STANNO DIVENTANDO UNO DEGLI ELEMENTI DISTINTIVI DELLE NUOVE GENERAZIONI DI BEV. CONSENTONO DI GESTIRE POTENZE MAGGIORI CON CORRENTI INFERIORI, APRENDO NUOVE POSSIBILITÀ PER LA RICARICA ULTRARAPIDA E LA PROGETTAZIONE DEL POWERTRAIN. MA IL PASSAGGIO DAI 400 AGLI 800V NON GARANTISCE AUTOMATICAMENTE TEMPI DI RICARICA DIMEZZATI O MAGGIORE EFFICIENZA

DI FEDERICA MUSTO

Prima erano 400V. Poi sono arrivati gli 800. Adesso siamo già a 1.000, con auto che promettono di recuperare centinaia di chilometri di autonomia in pochi minuti. La corsa alla tensione è diventata una delle nuove frontiere della mobilità elettrica, tanto che i costruttori hanno iniziato a utilizzare i Volt come elemento distintivo dei propri modelli, esattamente come fanno con l'autonomia o la potenza di ricarica - pensiamo alla nuova iX3 di BMW o alla Porsche Cayenne Electric. Ma siamo sicuri di sapere cosa significano questi numeri? E soprattutto, perché dovremmo preferire un'auto a 800V rispetto a una a 400V?

Secondo il Global EV Outlook 2026 dell'International Energy Agency, nel 2025 sono stati introdotti oltre 30 nuovi modelli elettrici ad alta tensione, il 25% in più rispetto all'anno precedente. Oltre l'80% proviene da costruttori cinesi, che stanno spingendo particolarmente sull'evoluzione delle piattaforme elettriche e della ricarica ultrarapida. Insomma, qualcosa sta cambiando. E per capire quanto questa evoluzione possa incidere sulle prestazioni e sull'esperienza di chi guida elettrico, dobbiamo partire da un concetto ancora poco conosciuto: l'architettura elettrica del veicolo.

Quando si parla di architettura a 400 o 800 volt si fa riferimento alla tensione nominale del sistema elettrico ad alta tensione dell'auto, principalmente determinata dalla configurazione del pacco batteria. Questo non significa che la batteria lavori sempre esattamente a quel valore: la tensione varia in funzione dello stato di carica, della chimica delle celle e delle condizioni operative. I 400 e gli 800 volt identificano quindi famiglie di architetture, non valori fissi. E non riguardano soltanto la batteria. L'architettura coinvolge l'intera catena di trazione: inverter, che trasforma la corrente continua della batteria in alternata per alimentare il motore, cablaggi e sistemi di distribuzione dell'energia, convertitori DC/DC, che alimentano i servizi a bassa tensione, dispositivi di protezione e isolamento. Tutti componenti che devono essere progettati per lavorare in sicurezza alle tensioni previste.

Per capire perché questa scelta sia così importante basta ricordare una formula: $P = V \times I$, ovvero potenza uguale tensione per corrente. Significa che, per trasferire la stessa potenza, possiamo utilizzare una tensione più alta e una corrente più bassa. Facciamo un esempio: per trasferire 200kW a 400V servono 500A. A 800V ne bastano 250. La potenza è identica, ma la corrente si dimezza. E questo cambia parecchie cose. Il primo vantaggio riguarda le perdite elettriche. Quando la corrente attraversa un conduttore, una parte dell'energia viene dissipata sotto forma di calore per effetto Joule. Queste perdite crescono con il quadrato della corrente: dimezzandola, a parità di resistenza, il calore generato si riduce di oltre il 70%. È uno dei motivi per cui aumentare la tensione è interessante. Correnti inferiori significano meno energia dissipata nei collegamenti, minori esi-

genze di raffreddamento e possibilità di ridurre la sezione dei cablaggi. E lato colonnina? Beh, si riduce la sezione dei cavi, che quindi risultano più leggerei e maneggevoli. E tutti noi sappiamo quanto questo conti a livello di "fruizione" in fase di ricarica. Attenzione però: questo 70% riguarda soltanto il calore prodotto dal passaggio della corrente nei cavi e negli altri componenti elettrici. Non significa che l'auto nel suo complesso consumi il 70% in meno.

Le architetture a 400V restano comunque molto diffuse, soprattutto nei segmenti più accessibili. Sono tecnologie consolidate, con componentistica ampiamente industrializzata, costi relativamente contenuti e prestazioni più più che ottime per moltissimi utilizzi. Gli 800V diventano particolarmente interessanti quando aumentano le potenze da gestire, sia durante la trazione sia in ricarica. Non a caso stanno progressivamente entrando anche in modelli meno esclusivi rispetto alle prime sportive elettriche. Un esempio è Mercedes, che con l'aggiornamento della EQS nel 2026 è passata da un sistema a 400V a uno a 800V, aumentando anche la potenza massima di ricarica fino a 350kW. BMW ha seguito una strada simile con la sesta generazione della tecnologia eDrive, che abbina architettura a 800V, nuove celle cilindriche ed elettronica di potenza evoluta. Due esempi di come l'aumento della tensione faccia parte di una riprogettazione complessiva del powertrain.

Naturalmente esistono anche degli "svantaggi". Tensioni superiori richiedono isolamento adeguato, componenti certificati, protezioni più sofisticate e un'attenta gestione degli archi elettrici. Inoltre, il beneficio economico non è sempre sufficiente a giustificare la maggiore complessità. Per una citycar con batteria relativamente piccola e potenze di ricarica moderate, un'architettura a 400V resta la scelta più razionale.

Ma veniamo all'aspetto che probabilmente interessa di più chi guida elettrico: la ricarica. È soprattutto nella ricarica rapida in corrente continua che l'aumento della tensione mostra il suo potenziale. Riprendiamo la nostra formula (P= V x I). Per trasferire 300kW a una batteria che lavora a 400V servirebbero 750A. A 800V ne bastano 375. La differenza è enorme, perché le correnti elevate mettono sotto stress connettori, cavi, contatti e sistemi di raffreddamento. Ecco perché molte infrastrutture HPC prevedono limiti di corrente che rendono più semplice raggiungere potenze elevate con veicoli a tensione superiore. Attenzione però: un'auto a 800V non ricarica automaticamente al doppio della velocità di una a 400V. La potenza effettivamente accettata dipende anche dalla capacità della batteria, dalla chimica delle celle, dal C-rate, dalla temperatura e dal sistema di gestione termica. Senza dimenticare la curva di ricarica: raggiungere 300kW per pochi secondi è ben diverso dal mantenerli per una parte significativa della sessione.



IL CONFRONTO CONSIDERA UNA BATTERIA DA 75 KWH DI CAPACITÀ UTILIZZABILE E UNA RICARICA DAL 20% ALL'80%. CORRISPONDENTE A 45 KWH DI ENERGIA DA TRASFERIRE. I TEMPI INDICATI SONO TEORICI E PRESUPPONGONO UNA POTENZA COSTANTE PER TUTTA LA SESSIONE. SENZA CONSIDERARE LE PERDITE E LA CURVA DI RICARICA DEL VEICOLO. LE CORRENTI SONO CALCOLATE SUI VALORI NOMINALI DI TENSIONE

C'è poi un'altra questione interessante: cosa succede quando un'auto a 800V si collega a una colonnina che può erogare "soltanto" 400V? Dipende da come è stato progettato il veicolo. Alcuni modelli utilizzano convertitori DC/DC capaci di innalzare la tensione ricevuta, altri sfruttano particolari configurazioni dell'elettronica di trazione. Altri ancora possono riconfigurare elettricamente il pacco batteria. È il caso della Porsche Cayenne Electric, che utilizza una soluzione di riconfigurazione della batteria per consentire la ricarica su infrastrutture a 400V, arrivando fino a 200kW senza un booster dedicato. Un esempio interessante perché dimostra che la compatibilità con l'infrastruttura non dipende soltanto dalla presa CCS, ma anche da come il veicolo gestisce internamente l'energia.

Finora abbiamo parlato soprattutto di ricarica, ma la tensione influenza anche il funzionamento del powertrain durante la guida. Lavorare a tensioni superiori permette di trasferire potenze elevate con correnti inferiori, riducendo le perdite nei collegamenti e, a seconda della progettazione, anche in alcuni componenti dell'elettronica di potenza. Può inoltre facilitare la realizzazione di sistemi di trazione particolarmente performanti, senza dover ricorrere a correnti estremamente elevate. Questo però non significa che un'auto a 800V acceleri necessariamente più velocemente di una a 400V, o che abbia più autonomia. Le prestazioni dipendono dalla potenza del motore, dalle caratteristiche dell'inverter, dalla capacità della batteria di erogare corrente e da molti altri fattori. Anche l'efficienza complessiva dipende dal progetto, non soltanto dalla tensione. In altre parole, gli 800V rappresentano un'opportunità progettuale. Sta poi al costruttore sfruttarla per migliorare prestazioni, efficienza, peso o velocità di ricarica.

E se gli 800V stanno diventando sempre più comuni, alcuni costruttori hanno già deciso di alzare ulteriormente l'asticella. Tra i protagonisti c'è BYD, che nel 2025 ha introdotto la Super e-Platform a 1.000 volt e nel marzo 2026 ha presentato la seconda generazione della Blade Battery insieme al nuovo sistema Flash Charging, capace di raggiungere una potenza dichiarata di 1,5 MW - ne abbiamo già parlato qualche mese fa. Numeri impressionanti, soprattutto considerando che BYD dichiara tempi di ricarica dal 10 al 97% in nove minuti - con l'auto adatta naturalmente. Infatti il punto interessante è capire cosa serve per arrivare a queste prestazioni. Non basta aumentare la tensione della batteria. Occorrono celle capaci di accettare correnti elevatissime senza surriscaldarsi o degradarsi rapidamente, sistemi di raffreddamento evoluti, elettronica di potenza efficiente e infrastrutture in grado di erogare potenze nell'ordine del MW. Fondamentale è anche l'impiego di semiconduttori al carburo di silicio (SiC), che consentono di gestire tensioni elevate con perdite di commutazione contenute.

E poi c'è la rete elettrica. Una stazione capace di erogare oltre 1 MW a un singolo veicolo richiede connessioni importanti oppure sistemi di accumulo locali in grado di gestire i picchi di potenza. Moltiplicare queste infrastrutture su larga scala significa quindi affrontare investimenti e complessità che vanno ben oltre la tecnologia automobilistica. La domanda, a questo punto, è se nei prossimi anni tutte le auto passeranno a 1.000V. Probabilmente no. È più realistico immaginare una convivenza tra architetture differenti, con i 400V ancora competitivi nei segmenti economici, gli 800V sempre più diffusi e tensioni superiori destinate alle applicazioni che richiedono potenze particolarmente elevate.

L'evoluzione delle architetture elettriche racconta bene quanto rapidamente stia cambiando la tecnologia automotive. Siamo passati dal discutere soprattutto di capacità delle batterie a progettare sistemi capaci di trasferire quantità enormi di energia in pochissimo tempo. Ma la corsa ai volt non deve diventare l'ennesima gara al numero più alto. Perché un'auto elettrica efficiente, con una buona curva di ricarica e costi accessibili può essere una soluzione migliore di un modello tecnologicamente più sofisticato, ma inutilmente complesso rispetto alle esigenze di utilizzo. La vera sfida industriale sarà trovare il giusto equilibrio tra tensione, prestazioni, costi e infrastruttura disponibile. Perché il futuro della mobilità elettrica non dipenderà soltanto da quanta potenza saremo capaci di trasferire, ma da quanto saremo bravi a renderla concretamente utilizzabile.





Uattzy elettrifica Bolzano con 13 installazioni ad accesso pubblico

LE NUOVE INFRASTRUTTURE IN CORRENTE CONTINUA SONO DISTRIBUITE IN DIVERSI PUNTI STRATEGICI DELLA CITTÀ, CON POTENZE FINO A 180 KW E UN SISTEMA DI MONITORAGGIO DEGLI STALLI INTEGRATO CON IL BACKEND DELLE COLONNINE. IL PROGETTO DI UATTZY SI INSERISCE NEL PIANO DI SVILUPPO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA DEL TERRITORIO ALTOATESINO

Sono 13 le location individuate dal Comune di Bolzano in cui Uattzy ha completato l'installazione di altrettante infrastrutture per la ricarica pubblica dei veicoli elettrici. Il progetto nasce nell'ambito del bando comunale per l'ampliamento della rete cittadina, che aveva messo a disposizione degli operatori 56 siti, per un totale di 112 stalli. L'intervento rappresenta un tassello del più ampio percorso di sviluppo della mobilità elettrica avviato sul territorio provinciale. Le installazioni, completate a fine luglio 2026, sono distribuite in diverse aree della città, con l'intento di integrare il servizio di ricarica nel contesto urbano e renderlo disponibile in prossimità di strade, impianti sportivi e altre zone di interesse. Tra le vie interessate figurano via Böhler, via Fago Abramo, via Piave, via Roma, via Duca d'Aosta, via Resia, via Galvani e viale Druso, oltre ad altre posizioni individuate nell'ambito del progetto. La distribuzione delle stazioni risponde alla necessità di ampliare le possibilità di ricarica pubblica in diversi quartieri, associando a ciascun sito una soluzione tecnica coerente con le condizioni locali. Il progetto prevede l'impiego di infrastrutture in corrente continua con differenti livelli di potenza, selezionati anche in funzione della disponibilità elettrica delle singole location. La configurazione comprende cinque stazioni da 60 kW e sei da 90 kW, mentre le due installazioni a maggiore potenza sono collocate rispettivamente in via Bruno Buozzi, con 120 kW, e in viale Druso, con 180 kW. La scelta di differenziare le potenze consente di adattare le caratteristi-











Il progetto propone diversi tagli di potenza, stabiliti tenendo conto dell'utenza e della disponibilità delle singole location

UNA DELLE PARTICOLARITÀ DEL PROGETTO RIGUARDA L'INTEGRAZIONE TRA LE STAZIONI E SENSORI DI PARCHEGGIO PER EVITARE L'OCCUPAZIONE ABUSIVA DEGLI STALLI

che delle infrastrutture ai vincoli dei singoli siti, evitando di applicare una configurazione uniforme a tutte le installazioni. Le soluzioni adottate comprendono quindi dispositivi fast e ultrafast, in linea con le specifiche del bando, che richiedeva una potenza minima di 40 kW per presa e la possibilità di ricaricare due veicoli contemporaneamente. La selezione delle tecnologie era stata definita considerando le condizioni preliminari di ciascuna posizione e la potenza disponibile, un aspetto determinante nella progettazione di una rete urbana distribuita. Uno degli elementi distintivi dell'intervento riguarda l'integrazione tra le infrastrutture di ricarica e il sistema di controllo degli stalli di sosta. Per rispondere alle richieste dell'amministrazione comunale, Uattzy ha avviato una collaborazione con CityZ per installare sensori di parcheggio in corrispondenza di ciascuno dei 26 stalli previsti nelle 13 location.

I sensori saranno utilizzati insieme alle informazioni trasmesse dal backend delle colonnine per rilevare e rendere disponibili al sistema informatico comunale diversi stati: stallo libero oppure occupato, colonnina guasta o fuori servizio e presa impegnata durante una sessione di ricarica. L'obiettivo è mettere a disposizione del Comune dati aggiornati sulle condizioni degli spazi di sosta e sul funzionamento delle infrastrutture, a supporto delle attività di controllo della Polizia Locale.
Il sistema combina quindi informazioni relative all'occupazione fisica dello stallo con quelle sullo stato operativo della ricarica. Si tratta di due aspetti distinti, che, letti congiuntamente, possono aiutare a individuare situazioni in cui un posto risulta occupato ma non è in corso una sessione, oppure casi in cui la colonnina non è disponibile per un guasto. La disponibilità di queste informazioni nel sistema comunale è stata prevista espressamente nell'ambito del progetto.
Le prime attivazioni dell'infrastruttura realizzata da Uattzy sono previste indicativamente tra la fine di novembre e l'inizio di dicembre 2026, compatibilmente con l'avanzamento delle attività del distributore.
L'intervento di Bolzano si inserisce nel piano di sviluppo della rete Uattzy, brand di UAU dedicato alla ricarica pubblica. A fine ottobre 2026 l'azienda aveva comunicato di aver raggiunto 3.584 punti di ricarica installati e in gestione in Italia, dei quali 2.088 già attivi e disponibili agli utenti. L'obiettivo dichiarato è arrivare a quota 9.000 punti entro il 2030, ampliando la presenza in ambito urbano e nei principali luoghi di utilizzo della mobilità elettrica.

L'INSTALLAZIONE NEL DETTAGLIO

Progetto: Uattzy

Punti di ricarica:
26 (22 Fast e 4 ultrafast)

Colonnine utilizzate: Ingeteam Rapid 120 e Ingeteam Rapid 180



AI Generated content ChatGpt

Rete, batterie e flessibilità: la nuova mappa delle professionalità nell'e-mobility

CRESCE LA DOMANDA DI SPECIALISTI IN CONNESSIONI ELETTRICHE, SISTEMI DI ACCUMULO E GESTIONE DELL'ENERGIA, FIGURE SEMPRE PIÙ DECISIVE PER LA REALIZZAZIONE E LA SOSTENIBILITÀ DEGLI INVESTIMENTI

ARTICOLO A CURA DI **PAOLO MARCHESE.**

INDUSTRY LEADER ENERGY DIVISION
DI **HUNTERS GROUP**

La progressiva affermazione delle stazioni ad alta e altissima potenza ha impresso una svolta cruciale all'infrastruttura di ricarica pubblica in Italia, spostando la principale criticità operativa del settore: se fino a poco tempo fa il freno primario era rappresentato dalle lungaggini delle autorizzazioni comunali, oggi il vero collo di bottiglia è diventato la connessione alla rete elettrica.
Le imponenti richieste di potenza necessarie per far funzionare gli hub ultra-fast saturano la capacità residua delle linee in Bassa e Media Tensione. Di conseguenza, i Charge Point Operator e le società di ingegneria si trovano ad affrontare tempi di attesa per gli allacci con i distributori locali che superano frequentemente i 12 mesi, congelando gli investimenti e ritardando la messa in esercizio delle colonnine.
Per aggirare questo blocco infrastrutturale e non paralizzare i piani di sviluppo, il mercato sta adottando nuove soluzioni tecnologiche e architetturali tra cui l'utilizzo si sistemi di accumulo BESS e l'uso di software per l'Energy Management System (EMS) e la gestione dinamica dei carichi (DLM).
Grazie a questa convergenza tra hardware, batterie e software, l'infrastruttura di ricarica smette di essere un semplice punto di consumo passivo e diventa uno snodo energetico flessibile, capace di erogare servizi alla rete e partecipare ai mercati della flessibilità e della capacità.
Una trasformazione tecnologica che si riflette direttamente sulle professionalità richieste dalle aziende. L'Osservatorio di Hunters Group, società di ricerca e selezione di personale qualificato, registra un marcato incremento della domanda di figure professionali ad altissima specializzazione tecnica, collocate proprio all'interfaccia tra l'infrastruttura di ricarica e la rete elettrica. Pertanto, la competizione delle professionalità non avviene più solo nello stesso settore, ma anche con le utility tradizionali, i developer di impianti fotovoltaici ed eolici e le grandi industrie energivore.
Emergono in particolare tre profili tecnici che sono oggi sempre più richiesti per sostenere la crescita della rete:

- Grid Connection/Power System Engineer: è la figura che risolve il problema principale del settore, ovvero il fattore tempo. Gestisce le pratiche di connessione in Media e Alta Tensione interfacciandosi con Terna e i distributori locali; un professionista esperto sa individuare preventivamente i punti di rete meno saturi, evitare extra-costi infrastrutturali imprevisti e velocizzare il dialogo tecnico con gli enti di gestione. Senza questa figura, le stazioni di ricarica rischiano di rimanere installate ma "spente" per mesi per mancanza di autorizzazione all'immissione in rete;
- BESS & Storage Systems Engineer: è il profilo che rende fattibile la ricarica ultra-fast anche dove la rete elettrica tradizionale non lo permetterebbe. La sua competenza è fondamentale per garantire la sicurezza termica ed elettrica dell'impianto, prevenire il degrado precoce delle celle di accumulo e ottimizzare i cicli di carica e scarica locale. Senza questa figura, l'adozione dell'architettura Behind-The-Meter diventa tecnicamente inapplicabile;
- Energy Manager: ovvero la figura che trasforma la stazione di ricarica da centro di costo a centro di ricavo. L'Energy Manager imposta le strategie di peak shaving per abbattere la bolletta elettrica del CPO e abilita la struttura a vendere servizi di flessibilità alla rete. È il profilo strategico che garantisce il ritorno sull'investimento (ROI) e la sostenibilità economico-finanziaria dell'hub nel lungo periodo.

La fase di sviluppo delle reti di ricarica ad alta potenza in Italia non è più dominata esclusivamente dalla reperibilità dell'hardware o dalla disponibilità di capitali finanziari. La reale velocità di messa a terra dei piani industriali dell'e-mobility è oggi dettata dal capitale umano: la capacità di attrarre e trattenere questi profili diventa così la prima garanzia sulla sostenibilità economica degli investimenti programmati per i prossimi anni.


AI Generated content Gemini

Ricarica domestica, il vantaggio economico dell'auto elettrica arriva al 46%

L'AUMENTO DEI PREZZI DI BENZINA E DIESEL NEL 2026 HA MODIFICATO GLI EQUILIBRI TRA I COSTI DI UTILIZZO DELLE DIVERSE ALIMENTAZIONI. PER LE AUTO ELETTRICHE, POTER CONTARE SU UN PUNTO DI RICARICA PRIVATO RESTA IL FATTORE DETERMINANTE PER RIDURRE LA SPESA ENERGETICA, CON RISPARMI FINO A 790 EURO L'ANNO SU 12.000 KM

DI FRANCESCO DALPASSO

POLIMI SCHOOL OF MANAGEMENT | energy &strategy

Quando si parla di mobilità elettrica, si incontra spesso il tema del Total Cost of Ownership (TCO), che rappresenta il costo complessivo sostenuto per possedere e utilizzare un veicolo. Per calcolarlo, oltre al prezzo d'acquisto del veicolo vanno considerati i costi di manutenzione, assicurazione, i costi legati alla fiscalità del veicolo e costi di alimentazione. Il TCO è uno strumento estremamente utile per valutare la convenienza economica di un'auto elettrica, ma non sempre è immediato per il consumatore, che tende ad affidarsi a indicatori più intuitivi, come il prezzo d'acquisto o il costo per percorrere 100 km. Quest'ultimo consente di isolare l'impatto della spesa energetica, tema che è tornato particolarmente attuale nel 2026, con la crescita del prezzo dei carburanti causata dalla guerra in Iran. Tra gennaio 2025 e settembre 2026, il prezzo medio della benzina self-service è passato da 1,81 a 2,10 €/litro (+16%) e quello del diesel da 1,71 a 2,25 €/litro (+31%). Le tariffe medie della ricarica pubblica pay per use sono invece rimaste più stabili: l'AC è rimasta a 0,62 €/kWh, la DC è salita leggermente da 0,72 a 0,75 €/kWh e la HPC è passata da 0,75 a 0,74 €/kWh.

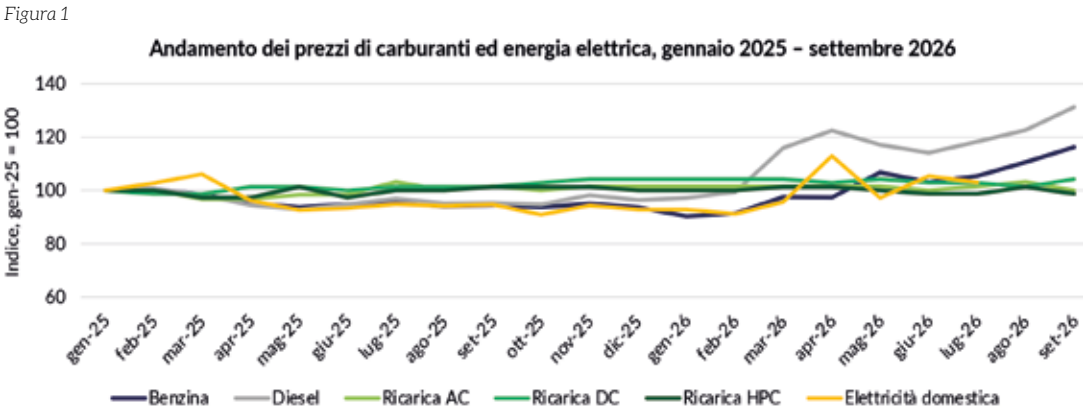
Come si traduce tutto ciò nei costi di utilizzo? Considerando i consumi medi dichiarati delle auto immatricolate in Italia nel 2025, corretti per riflettere l'utilizzo reale dei veicoli, a settembre percorrere 100 km costava circa 14,2 euro con un'auto a benzina e 12 euro con una BEV ricaricata in AC pubblica: un risparmio del 15%, pari a circa 260 euro l'anno su 12.000 km. Con la ricarica DC e HPC, invece, la spesa saliva rispettivamente a 14,6 e 14,4 euro, in sostanziale linea con la benzina.

Il vantaggio dell'elettrico cresce quando è possibile ricaricare a casa. Assumendo per settembre il prezzo domestico di luglio, pari a circa 0,39 €/kWh, percorrere 100 km con una BEV costa 7,6 euro con ricarica esclusivamente domestica e 8,7 euro ipotizzando un mix dell'80% di ricarica privata e del 20% pubblica. Rispetto ai 14,2 euro della benzina, il risparmio sale rispettivamente al 46% e al 39%, pari a circa 790 e 660 euro l'anno su 12.000 km.

Favorire l'accesso alla ricarica domestica diventa quindi anche una leva economica. Da questo punto di vista, è positivo l'annuncio del nuovo Bonus Colonnine Domestiche, che finanzia fino all'80% della spesa e stanzia 68 milioni di euro fino al 2030. La novità più importante è proprio l'orizzonte pluriennale: rispetto a incentivi episodici, offre maggiore stabilità e certezza chi intende installare un punto di ricarica.

Altri interventi potranno rafforzare ulteriormente il vantaggio dell'elettrico. Dal 2028 l'ETS2 introdurrà un prezzo della CO2 sui combustibili per il trasporto stradale, mentre l'Electrification Action Plan europeo punta a ridurre il costo dell'elettricità, intervenendo anche su oneri e fiscalità. La ricarica elettrica, già oggi più conveniente dei carburanti tradizionali in molti scenari di utilizzo, potrebbe così diventare ancora più competitiva.

Figura 1



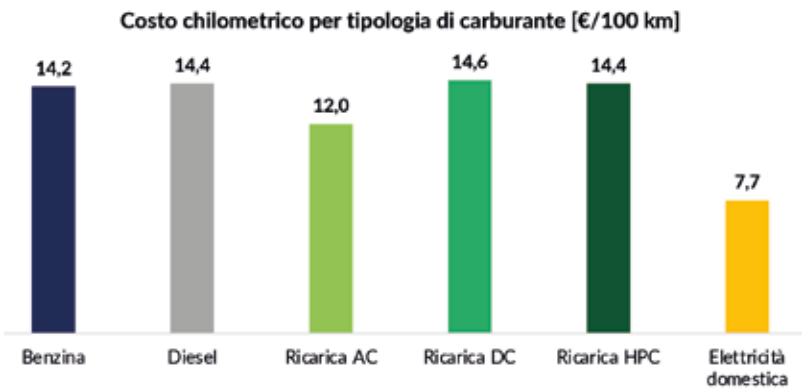


Figura 2

Fonti dati: MASE, ADICONSUM, ARERA, European Environment Agency

RICARICARE L'ITALIA, UN TERRITORIO ALLA VOLTA

AUTOSTRADE, CITTÀ, FLOTTE AZIENDALI E CENTRI COMMERCIALI: COSÌ EDISON NEXT SOSTIENE LA MOBILITÀ ELETTRICA DI VEICOLI PRIVATI, COMMERCIALI E PESANTI

Dietro ogni viaggio e ogni furgone che parte c'è un'energia che oggi pesa più di ieri. Anche nei trasporti, come nell'industria, infatti, i costi energetici sono diventati una voce strategica: è il caro carburante a mettere sotto stress il settore, in particolare il trasporto pesante. Secondo Assotir, prima della crisi il gasolio valeva il 27% dei costi aziendali; oggi pesa tra il 35 e il 40%. Intervenire è essenziale per rendere sostenibile ogni spostamento su gomma, per sostenere la competitività, e la stessa sopravvivenza, delle imprese impegnate nei trasporti.
L'elettrico è una risposta concreta sia per i veicoli privati che per le flotte aziendali, trasporto pesante incluso. Ma il passaggio è possibile solo se i punti di ricarica sono concretamente distribuiti sul territorio.
Ed è proprio questa una delle priorità di Edison Next , società del Gruppo Edison che affianca Pubbliche Amministrazioni e aziende per crescere insieme attraverso soluzioni energetiche che generano valore per i territori e sostengono la competitività dell'industria.
Uno dei progetti che più racconta questo impegno nasce lungo le autostrade. Edison Next si è aggiudicata le gare di cinque concessionarie del Gruppo ASTM per realizzare e gestire 28 punti di ricarica ultraveloce in 10 aree di servizio, tra Piemonte, Lombardia, Emilia-Romagna e Toscana. Investendo direttamente, si occupa di progettazione, fornitura, posa in opera, messa in esercizio e gestione di colonnine di ultima generazione che permettono ricariche ad alta potenza, agevoli e interattive, durante le brevi soste autostradali di veicoli full electric e plug-in hybrid. Un servizio pensato per i flussi turistici come per gli spostamenti di ogni giorno.
Lo stesso spirito guida gli altri progetti con cui Edison Next sostiene la mobilità elettrica sul territorio nazionale. Grazie a finanziamenti PNRR e CEF-Transport riduce gli squilibri geografici nella distribuzione dell'infrastruttura di ricarica; dà concretezza a progetti per la mobilità elettrica pesante, in particolare nel Centro-Sud, lungo rotte strategiche per il traffico merci; affianca le Pubbliche Amministrazioni nella trasformazione di città e territori in realtà più sostenibili.
Un esempio dell'impegno nel diffondere la mobilità elettrica nei luoghi della vita quotidiana è rappresentato dal progetto avviato con la Regione Emilia-Romagna che sta portando Edison Next a installare 180 punti di ricarica presso i parcheggi di 34 strutture ospedaliere regionali, tra cui eccellenze come il Policlinico Sant'Orsola e l'Istituto Ortopedico Rizzoli di Bologna e il Policlinico di Modena. Un'infrastruttura capillare che integra la mobilità elettrica nei servizi pubblici essenziali, rendendo la ricarica accessibile a personale sanitario, pazienti e visitatori. Significativa è anche l'introduzione di infrastrutture di ricarica presso centri commerciali, come al Castagno Brand Village, in provincia di Fermo, dove Edison Next ha installato i primi punti di ricarica C50 sviluppati da ABB E-mobility. Il profilo ultrapiatto consente l'installazione in spazi ristretti, i 50 kW condivisi tra due prese garantiscono una ricarica efficiente durante le tipiche soste dello shopping, mentre touchscreen e pagamento integrato rendono l'esperienza semplice e intuitiva. L'energia utilizzata è rinnovabile al 100%.
Lo stesso approccio è applicato anche alle aziende che scelgono di elettrificare le proprie flotte. È il caso di DHL Express che, insieme a Edison Next, ha realizzato 117 punti di ricarica tra Peschiera Borromeo, San Giuliano Milanese e Treviso Casier. Edison Next ne ha curato progettazione, installazione e gestione, rendendo possibile la ricarica dei mezzi per le consegne dell'ultimo miglio e delle auto aziendali attraverso un sistema ottimizzato, con monitoraggio dei consumi e bilanciamento dinamico dei carichi.
Dall'autostrada ai parcheggi dei centri commerciali, fino agli ospedali e ai centri logistici, la rete cresce un tassello alla volta. Edison Next ha già installato più di 500 punti di ricarica ad accesso pubblico sul territorio nazionale e continua ad aggiungerne, con lo stesso metodo: ascoltare chi la userà, progettare su misura e camminare insieme, passo dopo passo.

SCOPRI LE SOLUZIONI
EDISON NEXT





SOPRA UNO DEI 117 PUNTI DI RICARICA REALIZZATI DA EDISON NEXT PER DHL EXPRESS PER SOSTENERE L'ELETTRIFICAZIONE DELLE SUE FLOTTE. A DESTRA, UNA DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA ALL'AVANGUARDIA INSTALLATE SEMPRE DA EDISON NEXT PRESSO IL CASTAGNO BRAND VILLAGE (FM).

Il tuo partner per la mobilità

TSG ti accompagna in ogni fase della transizione della tua azienda verso la mobilità elettrica: dalla consulenza tecnica alla progettazione, dall'installazione alla manutenzione delle reti di ricarica.

Move with TSG. Energize your future.

tsg-solutions.com/it/

HARDWARE MULTIBRAND

Tutti i produttori, unico interlocutore

SOLUZIONI MULTI-ENERGY

Ricarica, fotovoltaico e accumulo integrati

CONTROLLO IN TEMPO REALE

EMS per la gestione operativa

ASSISTENZA H24/7

Supporto tecnico sempre attivo

EVBEE

Energy Beyond Charging

evbee.com



Ricarica veloce e su misura.

EVbee DC 40/60/80
Una colonnina, diverse esigenze
— Potenza scalabile
— Installazione su piedistallo o a parete

EVbee DC 125
Massima potenza, minimo ingombro
— Eccellente rapporto potenza/dimensione
— Ideale per POD dedicato da 100 kW

Scopri tutti gli altri vantaggi

Prodotti disponibili per l'ordine presso i distributori EVbee in Italia.

COENERGIA renewable energy distribution

ELFOR

PMGREEN PEOPLE MOVE GREEN SOLUTIONS