

— GLI SPECIALI DI —

SOLARE B2B



Speciale ev-charger

- *MERCATO: FOTOVOLTAICO E RICARICA ELETTRICA TRA OPPORTUNITÀ E NUOVE COMPETENZE*
- *VETRINA: PRODOTTI DI PUNTA E STRATEGIE DEI PRINCIPALI PLAYER*

Efficienti Innovative Sostenibili

LE NOSTRE SOLUZIONI
PER LA RICARICA
DI VEICOLI ELETTRICI



Stazioni di ricarica per veicoli elettrici
ideali per abitazioni, applicazioni nel
terziario e società di servizi.



SCOPRI DI PIÙ
SUL NOSTRO SITO

SCOPRI LA GAMMA COMPLETA DI SOLUZIONI BTICINO



GreenUP One



GreenUP Premium
in plastica



GreenUP Premium
in metallo



Ensto Wallbox



Ensto Pro

#improving**Lives**

Seguici su



bticino

A Group brand | **legrand**

MHELIOS

LA SOLUZIONE INTELLIGENTE PER LA GESTIONE DELL'ENERGIA



Sistema inverter monofase e batteria ad alta tensione

Sistema inverter monofase e batteria a bassa tensione

Sistema inverter trifase e batteria a bassa tensione

EV Charger Mono/Trifase

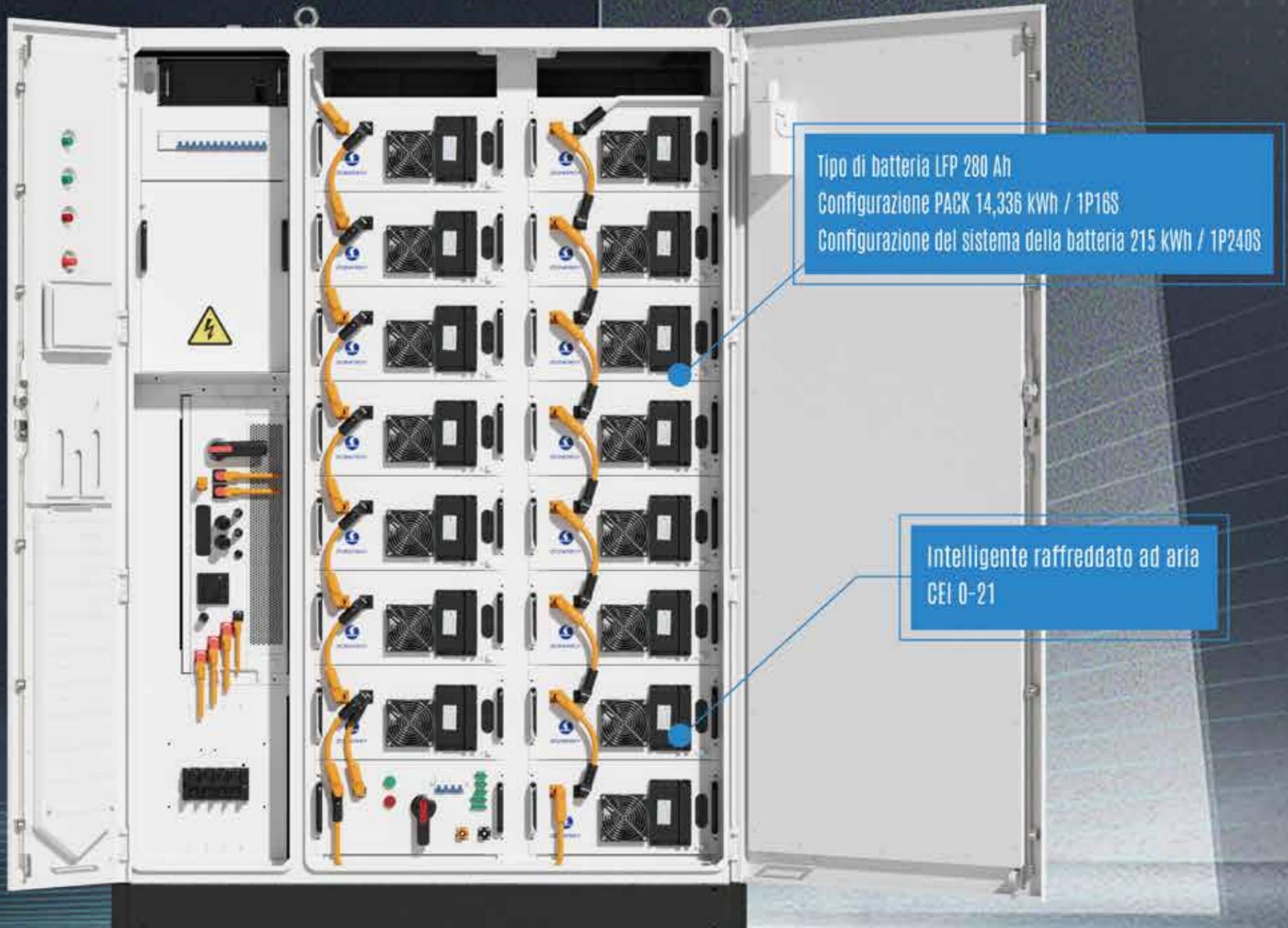
Scopri di più





ZONERGY
EUROPE S.R.L.

Novità in arrivo. Grandi sconti in partenza.



Tipo di batteria LFP 280 Ah
Configurazione PACK 14,336 kWh / 1P16S
Configurazione del sistema della batteria 215 kWh / 1P240S

Intelligente raffreddato ad aria
CEI 0-21

Modular Commercial and Industrial ESS Power Cube Series

Lasci i Suoi contatti per ricevere preventivo e formazione gratuiti su PowerCube ESS C&I.



Indirizzo:
VIA GALILEO GALILEI 7, 20124,
Milano (MI), Italia



Email:
europe@zenergy.com (Business)
eu_support@zenergy.com (Services)



Tel:
+39 02 97130050

Esperti in accumulo energetico per le famiglie italiane – Zenergy Europe S.r.L., un servizio di assistenza tecnica locale dedicato. Da 4 anni in Italia con magazzino e assistenza tecnica: Zenergy Europe S.r.L. garantisce copertura completa su tutto il territorio italiano.

Sommario



Pag. 6

FV ed ev-charger tra opportunità e nuove competenze

Pag. 11

L'offerta dei principali player

pag. 21 ATON

pag. 16 SAJ

pag. 21 AUTEL

pag. 15 SCAME PARRE

pag. 20 BTICINO

pag. 15 SENEK

pag. 20 ECOFLOW

pag. 14 SIGENERGY

pag. 20 ENERBROKER

pag. 14 SMA

pag. 19 ENERGY SPA

pag. 14 SOLARMG

pag. 19 GOODWE

pag. 13 SOLAX

pag. 18 GROWATT

pag. 13 SOLPLANET

pag. 18 HAIER

pag. 12 SONNEN

pag. 18 HUAWEI

pag. 12 SUNERG

pag. 17 INGETEAM

pag. 12 TIGO

pag. 17 KSTAR

pag. 11 WALLBOX

pag. 16 MENNEKES

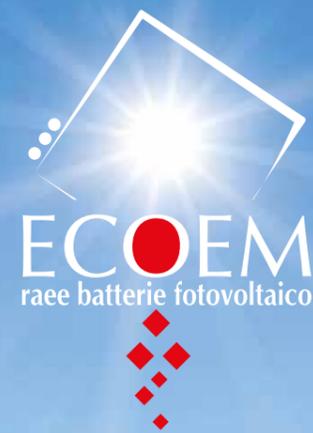
pag. 11 WECO

pag. 16 ORBIS

pag. 11 ZCS

Pag. 22

Gli speciali di SolareB2B



IL TUO PARTNER PER IL RICICLO



DIVENTA SOCIO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore, associati al Consorzio ECOEM.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM
Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 45076135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Carlo mattiello, 33 - 84098

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it





FV ED EV-CHARGER TRA OPPORTUNITÀ E NUOVE COMPETENZE

IL CONNUBIO TRA COLONNINE DI RICARICA, FOTOVOLTAICO E ACCUMULO È ORMAI STRATEGICO PER PRIVATI E AZIENDE. LA DOMANDA VA VERSO SISTEMI INTEGRATI CHE CONSENTANO UNA GESTIONE DINAMICA DEI CARICHI. PER OPERATORI E INSTALLATORI SI APRE UN MERCATO IN EVOLUZIONE CHE RICHIEDE KNOW-HOW TECNICO, PRODOTTI SMART E ASSISTENZA RAPIDA. SERVONO PERÒ REGOLE CHIARE, INCENTIVI MIRATI E STANDARD DI INTEROPERABILITÀ PER SBLOCCARE IL PIENO POTENZIALE DEL SETTORE

DI MONICA VIGANÒ

Il mercato delle installazioni di colonnine private, sia in ambito residenziale che aziendale, continua a crescere anche se con un ritmo meno sostenuto rispetto agli anni precedenti. Alla fine del 2024 in Italia si contavano circa 560.000 punti di ricarica privati, con un incremento del 12% rispetto al 2023. Lo si evince dallo Smart Mobility Report 2025 curato dalla divisione Energy & Strategy del Politec-

nico di Milano. Il dato è positivo, ma più contenuto rispetto al boom del biennio 2021-2022, quando la spinta degli incentivi fiscali aveva favorito un aumento di oltre il 700%. Ora, terminati definitivamente gli effetti del Superbonus 110%, si è tornati a una dimensione di mercato più realistica e legata a un business che cresce più lentamente ma in maniera più solida. Merito anche della crescente consapevolezza del

cliente finale, che vede nella ricarica elettrica privata (domestica o aziendale) un'alternativa sostenibile ma anche "comoda" alla ricarica presso i distributori di combustibili fossili. Stando a un sondaggio effettuato negli Stati Uniti da Escalent EVForward, infatti, la possibilità di ricaricare un'auto elettrica nel proprio box è ancora uno dei fattori determinanti per coloro che decidono di approcciare l'elettrico. Se poi alla co-



PHOTO CREDIT: SONNEN

modità di eliminare le soste al distributore si unisce il risparmio garantito dalla presenza di un impianto fotovoltaico per utilizzare energia da fonti rinnovabili, ci si ritrova con un pacchetto conveniente che spesso finisce per eclissare qualsiasi altra alternativa. E questo vale non solo per le residenze private ma anche e soprattutto per le imprese che desiderano abbattere i costi della propria flotta aziendale. Il connubio fotovoltaico-ricarica elettrica è ormai sicuramente sdoganato. Ma come lo stanno promuovendo gli installatori attivi nel mercato solare? Qual è lo stato di salute del mercato della ricarica elettrica abbinata al fotovoltaico? I numeri dimostrano un interesse crescente da parte del consumatore finale, che però viene frenato spesso da motivazioni legate ai costi, soprattutto delle auto elettriche. Ma la domanda c'è e le competenze, del cliente finale così come dei tecnici installatori, anche. A questo si aggiunge il supporto delle società produttrici di colonnine di ricarica. Il tutto, a definizione di un panorama ottimistico che lascia ben sperare per il prossimo futuro. Infatti, nonostante il mercato sia

caratterizzato da una crescita discontinua, il segmento degli utenti privati rimane un target importante. È un pubblico che necessita di supporto e accompagnamento lungo un percorso di elettrificazione che non sarà né semplice né breve, ma che proseguirà in modo costante.

CRESCITA MODERATA

Il mercato dell'e-mobility presenta alcuni picchi stagionali quando sostenuto da incentivi statali rivolti sia all'acquisto delle stazioni di ricarica, sia alle immatricolazioni di veicoli a zero emissioni. Attualmente la mancanza di incentivi e la correlata limitata diffusione dei veicoli elettrici limitano le vendite di ev-charger. Ma nei prossimi mesi ci si aspetta un incremento nelle vendite grazie ai nuovi incentivi ed alla richiesta crescente delle aziende di efficientare flotte veicoli e parking space. «Le aziende rappresentano un grande potenziale», spiega Gerald Avondo, head of product and services e-mobility di Scame Parre. «La velocità di adozione della ricarica elettrica

LE ESIGENZE DEL MERCATO

INSTALLATORI



- Semplicità di installazione e configurazione, **interfacce intuitive**
- **Assistenza tecnica rapida**, supporto in italiano, strumenti di configurazione
- Standard normativi chiari e **iter autorizzativi snelli**
- **Formazione continua** su smart charging e integrazione tra vari dispositivi energetici

CLIENTI FINALI



- **Soluzioni semplici** e intuitive
- **Integrazione intelligente** tra ev-charger, fotovoltaico e accumulo
- **Funzionalità smart** come gestione dinamica dei carichi
- **Programmazione della ricarica** per sfruttare fasce orarie convenienti e la produzione da fonte solare
- Monitoraggio e **controllo da remoto** tramite app
- Soluzioni scalabili e sostenibili con **costi accessibili**

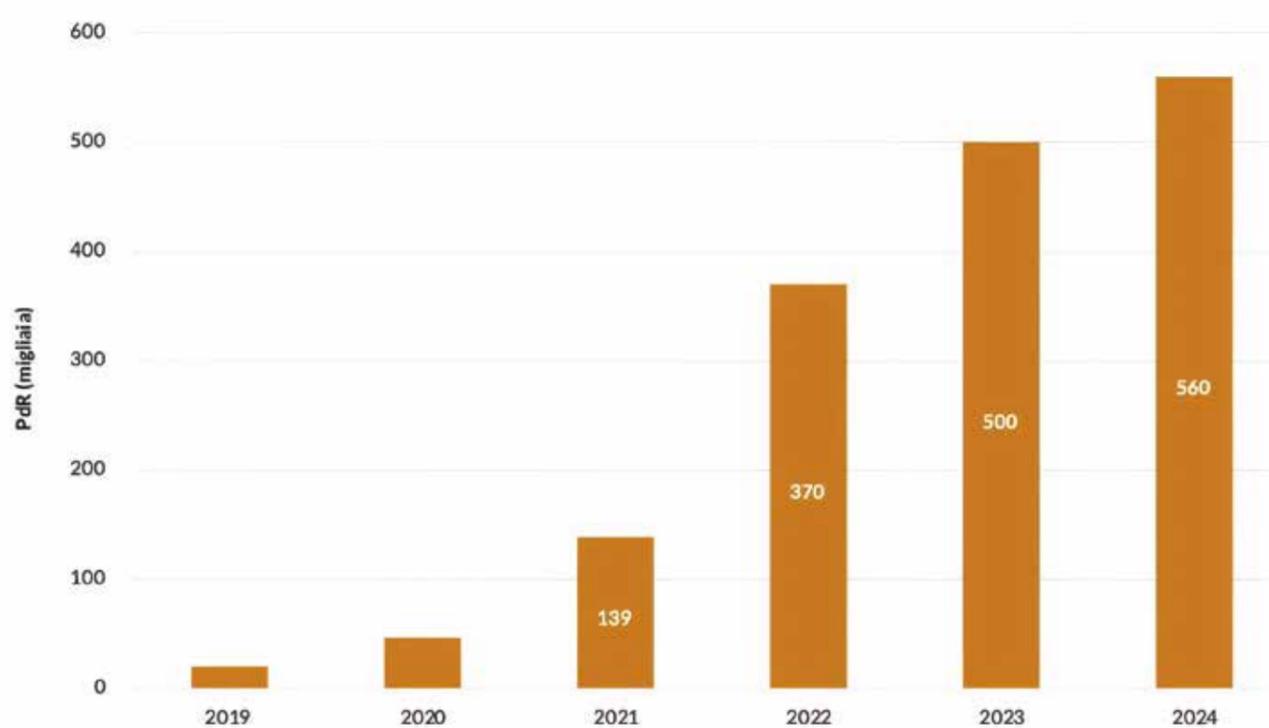
in questo ambito è strettamente legata a fattori come gli incentivi statali, la consapevolezza dei vantaggi economici e la chiarezza del quadro normativo e fiscale. Speriamo che entro fine anno l'Unione europea emani delle linee guida su come armonizzare il trattamento fiscale a livello europeo per incentivare le aziende a passare all'elettrico. La transizione delle flotte aziendali all'elettrico non è solo una scelta di sostenibilità, ma una leva strategica per ridurre il Total Cost of Ownership, migliorare l'immagine del brand e soprattutto permettere ai dipendenti la possibilità di provare l'elettrico per prendere confidenza con la tecnologia e con la tranquillità di non dover sostenere l'investimento iniziale di acquisto del veicolo, oggi vero scoglio per l'adozione di massa». E di prospettive interessanti per l'elettrificazione delle flotte aziendali parla anche Davide Spazian, direttore commerciale Italia ev-chargers di Ingeteam: «Ci troviamo in una fase di consolidamento dove la crescita prosegue, ma a ritmi più moderati e con una forte dipendenza dalle politiche di incentivo. Se

IN ITALIA 560MILA CHARGING POINT PRIVATI (+12%)

Il 2024 ha segnato un anno di forte espansione per la rete di ricarica dei veicoli elettrici in Italia, secondo lo Smart Mobility Report 2025 curato dalla divisione Energy & Strategy del Politecnico di Milano. In particolare si è registrato un incremento del 34% dei punti di ricarica pubblici rispetto all'anno precedente. Alla fine dell'anno si contavano circa 66.000 punti attivi, in crescita rispetto ai 49.000 del 2023. Sul

fronte privato, alla fine del 2024 si stimano circa 560.000 punti di ricarica installati, con una crescita del 12% rispetto all'anno precedente. Un incremento più contenuto rispetto agli anni passati, frenato in parte dalla progressiva riduzione del Superbonus. L'andamento non lineare della rete privata dimostra come lo sviluppo di questo segmento sia fortemente legato alla presenza di incentivi fiscali stabili e strutturati.

Il numero dei punti di ricarica privati in Italia



FONTE: SMART MOBILITY REPORT 2025

nei prossimi mesi verranno introdotti strumenti di supporto più stabili e mirati, il settore potrà tornare a crescere con decisione. In caso contrario, ci si attende uno sviluppo graduale, trainato soprattutto dall'aumento naturale del parco elettrico circolante».

SMART ED EFFICIENTI

Prima di arrivare ad analizzare più nello specifico la diffusione congiunta di ev-charger e impianti fotovoltaici, è interessante capire dove verte la domanda. Quali sono quindi le caratteristiche che l'utente finale cerca in un caricatore elettrico al quale si chiede sempre più di essere smart. «L'aumento delle vendite di colonnine smart è la risposta diretta a un'esigenza di mercato matura», spiega Gerald Avondo di Scame Parre. «L'utente di un veicolo elettrico oggi non cerca più un semplice erogatore di corrente, ma uno strumento intelligente che si integri nel proprio ecosistema energetico per ottimizzare i costi, massimizzare la sostenibilità e garantire sicurezza».

Le funzionalità smart trasformano la ricarica da un costo passivo a una variabile gestibile e ottimizzabile. Tra le più apprezzate c'è la gestione dinamica dei carichi che serve a evitare i blackout domestici. La stazione adatta in automatico la potenza di ricarica in base a quanta energia sta usando l'edificio, evitando di aumentare la potenza del contatore e relativi costi extra. In secondo luogo il mercato richiede la programmazione della ricarica per poter impostare la ricarica nelle fasce orarie notturne o nei weekend,

quando l'elettricità costa meno, ottimizzando così i costi operativi. Un sistema di ricarica efficiente inoltre deve garantire tempi di ricarica ottimali, adattandosi alle esigenze del contesto in cui è installato e sfruttare al meglio la potenza disponibile, evitando sprechi o sovraccarichi. Inoltre un sistema efficiente deve anche essere connesso online perché la possibilità di monitorare e gestire la ricarica da remoto, tramite app o portali web, offre all'utente un controllo completo e semplifica la manutenzione. Infine, soprattutto in contesti aziendali, è importante prevedere sistemi di autenticazione e pagamento smart che garantiscono sicurezza e flessibilità. «Nel caso del caricatore EV HCA G2 di GoodWe, grazie al supporto di diversi metodi di autenticazione, è possibile offrire a conducenti, datori di lavoro e società di leasing trasparenza sui costi energetici per la suddivisione degli account e i rimborsi», spiega Valter Pische, territory manager South Eastern Europe di GoodWe. Sempre più utenti cercano anche la integrazione con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo per ricaricare il veicolo con energia solare, riducendo i costi e aumentando la sostenibilità. «In merito all'integrazione con l'impianto solare, è fondamentale offrire una programmazione intelligente della ricarica in base alla produzione fotovoltaica», spiega Vito Pontrelli, country manager per l'Italia di Solplanet. «Così è possibile ottimizzare l'uso dell'energia rinnovabile, ridurre i costi e migliorare l'esperienza utente. Aggiungo che un sistema efficiente

deve essere semplice da installare e sicuro. Infine deve supportare aggiornamenti software da remoto, per restare sempre allineato alle nuove esigenze e normative». Infine, agli ev-charger è richiesto che dispongano di modalità di ricarica multiple in grado di gestire la velocità del processo di ricarica in funzione della sorgente di energia utilizzabile e che siano compatibili con tutti i veicoli elettrici indipendentemente dal loro marchio.

AUMENTARE LA CONVENIENZA

L'integrazione con inverter, sistema di accumulo e impianto fotovoltaico è uno dei grandi macrotrend che già da tempo incidono sul passaggio all'elettrico, garantendo una maggiore convenienza nell'utilizzo quotidiano dell'auto. Questo ecosistema è diventato un connubio imprescindibile soprattutto in ambito aziendale, tanto da legare la vendita dell'ev-charger all'impianto fotovoltaico quasi in rapporto uno a uno. In questo contesto, gli utilizzatori finali sono più sensibili ai temi di sostenibilità ma anche a quello dei costi. Per cui occorre ottimizzare i tempi di ricarica in funzione della variabilità della generazione da fotovoltaico. La situazione ideale sarebbe poter ricaricare quanto più possibile da fotovoltaico. Però impostare una ricarica esclusivamente da fonte rinnovabile, senza poter definire un minimo di ricarica sicura e costante dalla rete, espone al rischio correlato alla produzione incostante dell'impianto solare e quindi alla possibilità che il veicolo non sia com-



LA TRANSIZIONE VERSO LA MOBILITÀ ELETTRICA RICHIEDE UN'INTEGRAZIONE SEMPRE PIÙ STRETTA TRA IMPIANTO FOTOVOLTAICO, SISTEMA DI ACCUMULO E COLONNINE DI RICARICA. SERVONO STANDARD COMUNI CHE FACILITINO LA COMUNICAZIONE TRA I DIVERSI DISPOSITIVI E PREZZI PIÙ ACCESSIBILI, COSÌ DA RENDERE QUESTO ECOSISTEMA DAVVERO ALLA PORTATA DI TUTTI E GARANTIRE RICARICHE EFFICIENTI E SOSTENIBILI

pletamente carico nei tempi desiderati. Pertanto il primo aspetto è informare correttamente il cliente finale e offrire soluzioni flessibili che permettano la ricarica da fotovoltaico integrandola con un apporto dalla rete, seppur minimo, per poter garantire tempi più certi. La soluzione ideale prevede l'utilizzo di un sistema di accumulo che possa consentire una programmazione flessibile della ricarica, basata sulla produzione solare prevista, sui costi dell'energia e sulle abitudini quotidiane. Ma questo pacchetto composto da impianto fotovoltaico, sistema di accumulo ed ev-charger è, senza sussidi adeguati, ancora considerato troppo oneroso da diversi utenti finali che potrebbero decidere di rimandare l'investimento in attesa di prezzi più calmierati o incentivi statali. Come accennato in precedenza, poi, i caricatori per auto elettriche non sono più visti come semplici dispositivi elettrici, ma come elementi intelligenti che devono integrarsi perfettamente con l'ecosistema energetico della casa. È quindi necessaria un'integrazione semplice e intelligente tra i vari dispositivi, ma per arrivarci bisogna superare barriere tecnologiche, economiche e normative. «In questo ambito è molto sentita la frammentazione tecnologica perché non tutti gli inverter, i sistemi di accumulo e le colonnine parlano lo stesso linguaggio», sostiene Davide Spazian di Ingeteam. «Mancano standard condivisi che facilitino l'integrazione tra le diverse tipologie di dispositivi, potendo così raggiungere la massima efficacia solamente utilizzando apparecchiature dello stesso brand. Ingeteam è tra i pochi ad offrire questa possibilità incontrando l'interesse del mercato». Infatti alcuni produttori di inverter stanno allargando i propri orizzonti, aggiungendo a catalogo ev-charger di propria produzione. «La difficoltà maggiore è la corretta configurazione tra inverter, sistema di accumulo ed ev-charger, specialmente quando i componenti provengono da produttori diversi», chiarisce Vito Pontrelli di Solplanet. «Nel caso di Solplanet si ha il vantaggio di acquistare da un unico produttore affidabile tutti i componenti di questa soluzione». Tuttavia una parte degli installatori attivi sul suolo nazionale preferisce optare per marchi specializzati nella ricarica elettrica e con una comprovata esperienza alle spalle. «Nel mercato

sono presenti molti costruttori di inverter e ognuno comunica in modo differente con i dispositivi esterni per cui il primo passo è entrare nel merito di ogni singola macchina per far sì che la colonnina di ricarica ci possa dialogare», spiega Stefano Lucini, marketing manager di Orbis. «Per questo sempre più produttori di inverter mettono a disposizione del mercato colonnine di ricarica di proprietà ma notiamo che spesso gli installatori preferiscono una marca terza specializzata nella ricarica elettrica perché più nota e con un bagaglio di esperienza, anche in ambito guasti e manutenzioni, più ricco. In sostanza, la possibilità di contare su un supporto tecnico specializzato nella gestione di soluzioni di ricarica elettrica viene preferita rispetto alla possibilità di avere un unico interlocutore».

FOCUS SUGLI INSTALLATORI

Una volta stabilito che il connubio tra fotovoltaico e ricarica elettrica è assodato, è interessante analizzare la provenienza della domanda. In generale, stando ai principali player del mercato fotovoltaico e della mobilità elettrica, la richiesta di installare un ev-charger viene direttamente dal cliente finale. «Le maggiori richieste sono legate alla realizzazione di nuovi impianti su singole abitazioni e ristrutturazioni importanti di condomini», sostiene Valter Pische di GoodWe. «E molto spesso è proprio l'utente finale a esprimere questa necessità guidando quindi le scelte dell'installatore». Per la maggior parte si tratta di una richiesta che comprende l'installazione di entrambi i sistemi (solare e di ricarica). Per cui gli installatori lavorano maggiormente su nuovi progetti, dove ev-charging e fotovoltaico sono proposti insieme. «Gli installatori hanno capito che la sinergia tra fotovoltaico e ricarica domestica è un forte argomento commerciale e stanno spingendo pacchetti integrati che comprendono impianto fotovoltaico, accumulo e wallbox», sottolinea Davide Spazian di Ingeteam. «Sempre più operatori propongono la wallbox già in fase di offerta del fotovoltaico, e in prospettiva questa pratica diventerà la norma, soprattutto grazie alla diffusione dei pacchetti chiavi in mano e al calo dei prezzi delle colonnine smart». Questo evidenzia che il cliente finale non considera più la ricarica elettrica come un optio-

nal, ma come un elemento strategico dell'ecosistema energetico domestico. La richiesta di aggiunta della colonnina di ricarica in situazioni dove l'impianto fotovoltaico è già presente, invece, c'è maggiormente quando il proprietario dell'impianto acquista un'auto elettrica o ibrida o, se si parla di imprenditori, quando si ha intenzione di offrire un servizio agli ospiti e ai clienti della propria azienda. In entrambe le situazioni, sia che si parli di nuove installazioni sia che si parli di interventi su impianti fotovoltaici già esistenti, il ruolo degli installatori è focale. Gli installatori stanno infatti diventando sempre più i principali promotori dei benefici dell'affiancare una wallbox al sistema fotovoltaico (o di accumulo). Anche perché, per il cliente finale, è sempre più importante poter avere un unico referente per il proprio impianto integrato che combina fotovoltaico, accumulo e sistema di ricarica: se c'è un unico installatore per tutte queste soluzioni, è più probabile che le richieste del cliente siano meglio soddisfatte e che, in caso di necessità futura, il cliente possa avere un supporto concreto ed efficiente. Riconoscendo il ruolo centrale degli installatori con cui collaborano, le aziende investono molto in formazione. Grazie a questo impegno delle aziende, ma anche degli installatori stessi che investono tempo in formazione, le competenze non mancano. Tuttavia il tema delle competenze è centrale per lo sviluppo del mercato della ricarica elettrica, soprattutto quando si parla di integrazione con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. E sebbene esista già una base solida tra gli installatori elettrici e fotovoltaici, non tutti hanno ancora familiarità con le tecnologie più avanzate come lo smart charging, la gestione dinamica dei carichi o l'interazione tra colonnine e sistemi di accumulo. Le normative in continua evoluzione e la necessità di competenze digitali rappresentano ulteriori sfide. Per questo motivo, produttori, utility e associazioni di categoria stanno intensificando i programmi di formazione specialistica, con l'obiettivo di creare una rete di professionisti certificati e preparati.

Resta comunque cruciale sviluppare prodotti che possano essere sempre più semplici ed immediati. E infatti, affinché si incoraggi il ruolo di promoter degli installatori, si ritiene utile che le aziende produttrici semplifichino gli aspetti installativi e garantiscano



ALL'INSTALLATORE SONO RICHIESTE CONOSCENZE TRASVERSALI CHE ABBRACCINO IL FOTOVOLTAICO COSÌ COME LA RICARICA ELETTRICA. DIVENTA ESSENZIALE POTER SUPPORTARE I PROPRI TECNICI TRAMITE UN'ASSISTENZA REMOTA IN TEMPO REALE PER RISOLVERE PROBLEMATICHE DI CONFIGURAZIONE O DIAGNOSTICA

l'affidabilità delle tecnologie, perché queste siano viste come un valore aggiunto da proporre al cliente e non come una complicazione. In questo senso tecnologie come la Chain2, che elimina la necessità di installare un energy meter esterno, possono semplificare di molto anche il lavoro dell'installatore. «Gli installatori chiedono che le colonnine dialoghino con il fotovoltaico e abbiano un'interfaccia intuitiva», sottolinea Mattia Silvestri, regional sales director South Europe di Autel Europe. «L'installazione deve essere semplice e possibilmente supportata da un'assistenza in italiano sia per le prime installazioni sia per eventuali guasti o manutenzioni». Per ridurre i tempi di installazione e i margini di errore, oltre alla formazione tecnica continua, sono rilevanti gli strumenti di supporto messi a disposizione dei produttori, come ad esempio manuali tecnici, guide passo-passo e strumenti di configurazione intuitivi.

L'IMPORTANZA DELL'ASSISTENZA

Come accennato, l'assistenza post vendita è un aspetto altrettanto attenzionato dagli installatori che hanno necessità di sentirsi supportati anche nei momenti di difficoltà. «Gli installatori in generale hanno più dimestichezza con il fotovoltaico proprio perché il settore ha una maggior storicità rispetto all'e-mobility», aggiunge Mattia Silvestri di Autel. «Potere offrire all'installatore un supporto in italiano da remoto durante un intervento sul campo, rappresenta per Autel un vantaggio competitivo non indifferente». La capacità dei produttori di aiutare gli installatori tramite assistenza remota con supporto in tempo reale per risolvere problematiche di configurazione o diagnostica è dunque essenziale. «Il nostro team di assistenza è molto apprezzato anche dal cliente finale», spiega Stefano Lucini di Orbis. «Ci capitano richieste di supporto da parte di utenti finali che hanno ad esempio installato un ev-charger sfruttando il Superbonus ma non lo hanno mai utilizzato e ora, acquistando un'auto elettrica, si accorgono che non funziona. Questo perché il 110% richiedeva la semplice installazione della colonnina e non il suo avvio, al contrario del fotovoltaico che per accedere all'incentivo richiedeva di una pratica Enea e quindi andava installato e avviato. Per le colonnine bastava la loro installazione e il collegamento all'alimentazione domestica, senza configurazione né integrazione con l'impianto elettrico di casa. Oggi i nostri installatori intervengono spesso per rimediare a queste situazioni, per finire il lavoro che non è stato fatto durante il Superbonus. Si stanno quindi risvegliando numerose installazioni di colonnine che non sono mai state attivate. E il nostro team di assistenza è fondamentale in questo processo». In aggiunta, una mano all'installatore proviene anche da software e app dedicate per la gestione centralizzata dei punti di ricarica, che

permettono di semplificare la manutenzione e il monitoraggio, riducendo il carico operativo. Il supporto del produttore può estendersi anche alla consulenza commerciale, fornendo strumenti di vendita e materiali informativi per presentare soluzioni integrate ai clienti finali.

OSTACOLI NORMATIVI

Insomma, il processo di diffusione della ricarica elettrica soprattutto congiunta all'installazione di impianti fotovoltaici e di accumulo è avviato e destinato a crescere nel prossimo futuro. Attualmente l'andamento rallentato dello sviluppo del mercato dell'ev-charging in ambito privato è, come accennato, dovuto a un impianto normativo e incentivante discontinuo e confuso. Le norme ci sono ma spesso sono complicate, soprattutto per la gestione delle potenze e delle autorizzazioni in condomini e contesti aziendali. Un'armonizzazione delle regole e procedure più snelle favorirebbero sicuramente lo sviluppo del mercato. Entrando nello specifico, uno dei principali colli di bottiglia che rallentano la piena integrazione tra sistemi di ricarica elettrica e impianti fotovoltaici, soprattutto in Italia, è relativo agli iter autorizzativi complessi e frammentati: le regole cambiano da regione a regione e spesso servono permessi diversi per fotovoltaico, accumulo e colonnine, con tempi lunghi che scoraggiano gli investimenti. Inoltre, sempre a livello normativo, requisiti imposti dai distributori per immissione e scambio di energia non sempre sono chiari o uniformi, creando incertezza per chi vuole integrare ricarica e rinnovabili. Esistono poi bonus e detrazioni sia per fotovoltaico sia per colonnine, ma non sempre sono cumulabili o pensati in ottica integrata. Questo riduce l'attrattiva di soluzioni "chiavi in mano" che uniscono produzione e ricarica. Un'altra limitazione al potenziale di riduzione dei costi è la scarsa chiarezza delle regole per la valorizzazione e il compenso dell'energia in eccesso che non sempre favoriscono l'autoconsumo tramite la ricarica elettrica. Soprattutto in ambito aziendale. «Da un punto di vista regolatorio andrebbero sanate quelle situazioni che rallentano l'adozione dell'elettrico, come per esempio nel caso delle flotte dove i rimborsi aziendali ai dipendenti per le ricariche dei veicoli aziendali effettuate a casa concorrono alla formazione di reddito e sono quindi tassati», chiarisce Gerald Avondo di Scame Parre. «Aggiungo che il quadro regolatorio si è molto evoluto negli anni ma, per rendere il vehicle-to-grid economicamente sostenibile per il cliente finale, sarebbe opportuno chiarire in modo puntuale il regime economico, incentivi o remunerazioni legate ai servizi rete che il veicolo V2G può offrire». Come evidenziato dai produttori sia di inverter sia di colonnine di ricarica, mancano poi linee guida su come i sistemi di ricarica debbano

dialogare con fotovoltaico e storage per la gestione intelligente dei flussi energetici. Questo agevola prevalentemente solo soluzioni provenienti da un unico brand che integrano nativamente tutte le tecnologie. «Manca una standardizzazione tra i protocolli di comunicazione», spiega Stefano Lucini di Orbis. «Sarebbe auspicabile una maggior collaborazione tra produttori di ev-charger e inverter per sviluppare mappature standard».

Infine, un freno proviene anche dal consumatore finale, che purtroppo spesso non vede di buon occhio la mobilità elettrica. «C'è molta disinformazione soprattutto da parte dei media e degli stakeholder», sottolinea Mattia Silvestri di Autel. «Per cultura nazionale, siamo più affini ai motori termici e a questo si aggiunge la mancanza di supporto da parte dello Stato nella creazione di una visione corretta dell'e-mobility». Tuttavia non mancano posizioni diametralmente opposte che pian piano stanno prendendo piede. Sempre più infatti il consumatore finale è attento alla sostenibilità e conosce i benefici della ricarica elettrica e soprattutto della sua combinazione con il fotovoltaico. «Negli ultimi anni si è osservata una crescita delle installazioni private, sia domestiche sia aziendali, e un interesse crescente verso soluzioni integrate con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo», dichiara Davide Spazian di Ingeteam. «Questo indica che i clienti finali non cercano più semplicemente un punto di ricarica, ma sistemi intelligenti e sostenibili che ottimizzino i costi e l'uso dell'energia».

PROSPETTIVE FUTURE

Guardando al futuro, ci si aspetta una domanda più focalizzata su sistemi interconnessi ed interattivi, gestibili e monitorabili da remoto. Sistemi che partecipino in maniera attiva all'ottimizzazione dell'efficienza dei sistemi dove sono installati. «La domanda si sta spostando verso soluzioni integrate e intelligenti, capaci di gestire in modo ottimale energia solare, accumulo e ricarica del veicolo», sostiene Vito Pontrelli di Solplanet. «I trend principali sono la ricarica bidirezionale, l'uso combinato con batterie domestiche e le piattaforme cloud per il monitoraggio e la manutenzione predittiva». Altri macro trend da attenzionare per il prossimo futuro includono la diffusione dello smart charging con gestione dinamica dei carichi e ottimizzazione dei consumi, oltre alla connettività e interoperabilità. «In riferimento all'integrazione sarà fondamentale mettere in comunicazione con l'impianto fotovoltaico tutto ciò che all'interno di un edificio è energivoro così da creare ecosistemi realmente interconnessi», aggiunge Stefano Lucini di Orbis. Questo vale non solo in ambito residenziale ma anche aziendale dove l'apporto del fotovoltaico è rilevante sui conti economici e, insieme a esso, anche la ricarica elettrica che può incidere in maniera importante sui flussi di cassa. «C'è attualmente un grande potenziale inespresso nelle flotte delle auto aziendali», spiega Gerald Avondo di Scame Parre. «Ma perché le aziende si interessino alla mobilità elettrica, devono avere un ritorno economico e per questo è strategico per il nostro Paese e in generale per l'Europa definire delle misure a sostegno delle aziende che investono nell'elettrificazione delle proprie flotte. Questo già accade in Belgio dove l'investimento effettuato in un veicolo aziendale 100% elettrico è interamente deducibile come costo dall'imponibile ante imposte». Insomma, parlando di mobilità elettrica e integrazione con il fotovoltaico, ci si riferisce a una macchina ben roduta e ormai in corsa. Non mancano tuttavia zone d'ombra che rallentano l'andamento del mercato e per le quali si auspicano migliorie. E se una mano è attesa dalle politiche governative, nel frattempo tanto possono fare le aziende produttrici. Ma soprattutto gli installatori, il cui ruolo di promoter è centrale in questo processo di diffusione di veri e propri ecosistemi interconnessi. Le opportunità non mancano. Bisogna adoperarsi per saperle cogliere al meglio. ☀️



PRODOTTO DI PUNTA

STAZIONE DI RICARICA CARO

Le stazioni di ricarica Caro di Zucchetti Centro Sistemi sono disponibili in tre modelli di potenza da 7, 11 e 22 kW, mono e trifase, smart e collegabili all'eventuale impianto fotovoltaico esistente, in aggiunta agli inverter di produzione e di accumulo ZCS Azzurro. L'intera gamma è dotata di funzionalità smart per la gestione ottimale della ricarica, grazie alla connettività integrata (WiFi, Ethernet, Bluetooth e 4G sul modello 22 kW), per un uso dell'energia disponibile sia in ambito residenziale sia commerciale.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Innovativo**
- **Intelligente**
- **Flessibile**



“SUPPORTARE GLI INSTALLATORI NELL'ATTIVITÀ PROMOZIONALE”

Riccardo Filosa, sales director Green Innovation Division



«Il mercato della ricarica in Italia sta crescendo, con un ritmo piuttosto lento, strettamente legato all'andamento delle immatricolazioni di veicoli elettrici, che nel nostro Paese non hanno ancora raggiunto i livelli

di diffusione osservati in altri mercati europei. Dal 2020 le nostre stazioni di ricarica Caro sono integrate e dialogano con i sistemi fotovoltaici ZCS Azzurro. Il nostro obiettivo è continuare a sviluppare nuove funzionalità che permettano di gestire in maniera sempre più intelligente i flussi di energia: non solo verso le colonnine di ricarica, ma anche verso pompe di calore e altri carichi domestici. Gli installatori risentono dell'andamento del mercato: la loro attività promozionale su sistemi di ricarica dipende infatti dalla reale domanda di veicoli elettrici sul territorio. Proprio per questo ZCS investe molto nel supporto alla rete di professionisti, attraverso corsi di formazione tecnica dedicati e un'assistenza costante, così da accompagnarli nella crescita di questo mercato emergente».

WECO



PRODOTTO DI PUNTA

WECO ZEER

WeCo Zeer è un caricatore AC residenziale e per PMI compatto e versatile, disponibile in versioni da 7, 11 e 22 kW. Installabile a parete o su piedistallo, con protezione IP65 e connettore Tipo 2, offre connettività WiFi/Bluetooth e gestione smart via app.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Compatibilità** monofase e trifase (7-22 kW)
- **Connettività** Wi-Fi e Bluetooth con App dedicata
- **Protezione IP65** per installazione indoor/outdoor

“IL MERCATO È RALLENTATO DA VINCOLI INFRASTRUTTURALI, LIMITI CULTURALI E PREZZI CONSIDERATI TROPPO ELEVATI”

Marco Falorni, sales director



«Analogamente alla mobilità elettrica, anche il mercato delle colonnine di ricarica domestiche è molto competitivo e cresce, seppur lentamente, in maniera solida. Tuttavia, i limiti dell'infrastruttura elettrica rendono complessa l'integrazione dei sistemi di ricarica negli impianti domestici. Gli utenti chiedono soprattutto velocità di ricarica, semplicità d'uso, integrazione smart con fotovoltaico e sistemi di accumulo, oltre alla massima sicurezza. Le difficoltà più frequenti riguardano vincoli infrastrutturali, costi di installazione e una conoscenza ancora limitata delle opportunità offerte da una gestione energetica integrata. Sempre più installatori propongono pacchetti completi con colonnina abbinata all'impianto solare e noi rispondiamo con un'offerta competitiva ma di qualità, supportando la rete con soluzioni interoperabili, formazione tecnica e assistenza pre e post-vendita, per facilitare un approccio sistemico, efficiente e sostenibile».

wallbox



PRODOTTO DI PUNTA

PULSAR MAX

Pulsar Max è un caricabatterie intelligente compatibile con tutti i veicoli elettrici o ibridi plug-in presenti sul mercato e con tutte le abitazioni. È ottimizzato per l'uso residenziale e la ricarica risulta essere fino a 8 volte più rapida rispetto ai caricatori della stessa fascia riducendo al minimo il consumo energetico quotidiano.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Potenza** di ricarica fino a 22 kW
- **Design** compatto (pesa 1,3 kg) e robusto
- **Protezione IP55 e IK10**, che lo rende semplice e rapido da installare, abbattendo tempistiche e costi

“GARANTIRE OPERABILITÀ E FORNIRE SUPPORTO AGLI INSTALLATORI”

Ivan Tallón, country manager Iberia & Italia



«La domanda è guidata principalmente da tre tendenze ovvero l'elettificazione della mobilità, il boom dell'autoconsumo solare e una gestione energetica domestica più intelligente. Gli utenti desiderano caricabatterie che non solo alimentino la loro auto, ma che ottimizzino il modo e il momento in cui l'energia viene consumata, specialmente quella prodotta in casa. Questo sta spingendo verso soluzioni che si integrino nell'ecosistema energetico domestico, permettano il bilanciamento dinamico e massimizzino l'uso delle energie rinnovabili. Le sfide sono due: garantire l'interoperabilità tra i punti di ricarica e i sistemi di gestione e fornire agli installatori le conoscenze necessarie per offrire soluzioni integrate. Noi di Wallbox li supportiamo con formazione, documentazione tecnica e incentivi. I caricabatterie della famiglia Pulsar includono l'integrazione con il fotovoltaico e una gestione energetica avanzata per aiutarli a offrire una soluzione unica e accelerare la transizione verso una ricarica domestica più intelligente e sostenibile».

Tigo[®]



PRODOTTO DI PUNTA

GO EV-CHARGER

Disponibile sia in versione monofase che trifase, GO ev-charger integra l'e-mobility nell'ecosistema Tigo EI Residential, offrendo installazione semplice e rapida. Grazie all'app Tigo EI, l'utente gestisce con facilità modalità, tempi e fonti di ricarica, ottimizzando i costi e sfruttando al meglio l'energia solare.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Integrato** nella piattaforma EI Residential
- **Modalità** di ricarica Green e Boost
- **Gestione smart** smart degli accessi tramite Rfid integrato

"APPROCCIO PIÙ STRUTTURATO AL CLIENTE GRAZIE A SOLUZIONI INTEGRATE"
Mirco Mirra, Emea product manager



«Il mercato ci indica con chiarezza la strada: soluzioni integrate, semplici da gestire e in grado di valorizzare al massimo l'autoconsumo. Chi investe oggi in un impianto fotovoltaico non si accontenta di produrre energia, ma vuole alimentare la casa, ridurre la dipendenza dalla rete e ricaricare l'auto direttamente con il sole. In questo scenario, l'uso di dispositivi non sempre compatibili, unito alla complessità di configurazione e alla mancanza di monitoraggio trasparente dei flussi energetici, rappresenta una sfida concreta per gli installatori. Sempre più professionisti propongono sistemi di ricarica insieme al fotovoltaico, ma per farlo con efficacia serve un approccio strutturato. Con le nostre soluzioni integrate, che uniscono inverter, accumulo e colonnina di ricarica in un'unica piattaforma digitale, rispondiamo a questa esigenza. E lo facciamo affiancando i partner con formazione dedicata, supporto tecnico e strumenti di comunicazione che semplificano e rafforzano la loro proposta commerciale».

sonnen

PRODOTTO DI PUNTA

SONNENCHARGER

Il caricatore Sonnen, connesso a SonnenBatterie, sfrutta l'energia solare per ricaricare l'auto elettrica in modo rapido o ottimizzato. Propone tre modalità - Power, Smart ed Eco - per una mobilità flessibile, gestibile in tempo reale con la Sonnen App.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Tecnologia** di ricarica intelligente per il massimo autoconsumo
- **Potenza** di ricarica fino a 22 kW
- **Controllabile** con l'app o il display Sonnen



"MIGLIORARE L'INTEROPERABILITÀ TRA SOLUZIONI DI DIVERSE MARCHE"

Fabio Ottavi, general manager



«Il mercato chiede soluzioni semplici, integrate e capaci di ottimizzare l'energia solare. La priorità è che la colonnina sia connessa all'impianto fotovoltaico e al sistema di accumulo, per ricaricare l'auto in modo intelligente e sostenibile. La difficoltà principale è la mancanza di interoperabilità tra dispositivi di diversi produttori. Sonnen sopperisce a questo bisogno offrendo un ecosistema completo e connesso, che gestisce produzione, accumulo e ricarica in modo automatico e smart. Gli installatori sono supportati con formazione tecnica costante, strumenti di configurazione e assistenza dedicata. L'obiettivo è rendere ogni casa un sistema energetico efficiente e sempre più autosufficiente».

Sunerg[®]
SOLAR ENERGY



PRODOTTO DI PUNTA

BBDC30

La colonnina wall-mounted BBDC30 è una soluzione DC da 30 kW per ricarica veloce, adatta a interni ed esterni (IP55). Connette a rete trifase 380-415V ed eroga una tensione flessibile da 150 a 1000V DC. Dotata di display touch 7 pollici, si controlla via app, Rfid o schermo e offre connettività Ethernet, Wi-Fi e 4G.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Potenza** di ricarica DC 30 kW
- **Grado** di protezione IP55 (Indoor/Outdoor)
- **Connettività** Integrata (4G, Wi-Fi, Ethernet)

"GRANDI OPPORTUNITÀ DAL SEGMENTO C&I GRAZIE ALL'INTERESSE DELLA PMI"

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia



«Il mercato delle stazioni di ricarica è in crescita solida, trainato dalla forte domanda di integrazione con fotovoltaico e accumulo per massimizzare l'autoconsumo e il risparmio. La richiesta principale è per soluzioni semplici, sicure e intelligenti che gestiscano automaticamente l'energia senza sovraccaricare l'impianto di casa. Si tratta di un mercato strettamente legato alla vendita dei veicoli elettrici che sta mostrando un rallentamento in ambito residenziale (dominato dalle WallBox AC) ed una estensione in ambito C&I, in particolare tra le PMI che stanno ponendo una rinnovata attenzione sulla sostenibilità. In questo contesto, colonnine DC più potenti, come la colonnina Sunerg BBDC30kW, abbinate a grandi impianti fotovoltaici, permettono non solo di ricaricare i veicoli aziendali, ma anche di offrire all'occorrenza un servizio a valore aggiunto a pagamento in parcheggi privati ad accesso pubblico, trasformando così una spesa in una potenziale fonte di ricavo».


PRODOTTO DI PUNTA
SOL APOLLO

Sol Apollo è una colonnina di ricarica intelligente e sicura disponibile in monofase da 7,4 kW e trifase da 11 o 22 kW con o senza cavo integrato. Dotato di autenticazione Rfi è capace di gestire via app Solplanet la carica dinamicamente in base al consumo e alla produzione fotovoltaica

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Facile** da installare
- **Interconnesso** e intelligente
- **User-friendly**


“SERVONO SISTEMI CHE DIALOGHINO IN MODO FLUIDO CON INVERTER E ACCUMULO”

Vito Pontrelli, country manager



«Il mercato richiede soluzioni di ricarica semplici da installare, integrate con il fotovoltaico e capaci di ottimizzare l'uso dell'energia prodotta. La difficoltà principale per molti installatori è proporre e configurare sistemi che dialoghino in modo fluido con inverter e accumulo. Notiamo un crescente interesse per la proposta combinata di impianto fotovoltaico e colonnina, soprattutto in ambito residenziale. Per supportare gli installatori offriamo formazione tecnica, materiali di marketing pronti all'uso e un servizio di assistenza per supportare i nostri clienti nella configurazione. Obiettivo: garantire il massimo autoconsumo e il miglior ritorno dell'investimento».


PRODOTTO DI PUNTA
SMART EV-CHARGER G2

Lo Smart ev-charger G2 offre ricarica fino a 22 kW con efficienza del 98%. Dotato di Wi-Fi/4G/Ethernet e gestione tramite app, integra bilanciamento dinamico dei carichi, compatibilità solare, plug-and-charge e supporto mono/trifase per ricarica 100% green.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Ricarica** efficiente fino a 22 kW
- **Bilanciamento** dinamico dei carichi
- **Compatibilità** con impianti solari


“LA CRESCITA DELL'EV-CHARGING PASSA PER AUTOCONSUMO, SEMPLICITÀ E INTEGRAZIONE”

Raffaella Piacentini, marketing manager



«Il mercato della mobilità elettrica cresce in modo costante, seppur graduale. In questo scenario diventa fondamentale che le colonnine di ricarica non siano dispositivi isolati, ma parte integrante dell'ecosistema energetico della casa, in particolare in sinergia con l'impianto fotovoltaico. Le richieste principali del mercato vanno in questa direzione: massimizzare l'autoconsumo, garantire semplicità di gestione e ottimizzare i costi energetici. Le difficoltà maggiori, invece, riguardano la complessità di integrazione tra tecnologie diverse e la necessità di soluzioni affidabili e facili da installare. Gli installatori stanno sempre più proponendo l'abbinata fotovoltaico + colonnina e in questo percorso

SolaX Power li supporta con una gamma completa di soluzioni: dallo Smart ev-charger G2 (4,6-22 kW, monofase e trifase, con modalità Green/Eco/Fast e load balancing dinamico) fino ai Fast DC Charger fino a 360 kW, perfettamente integrabili con i sistemi ad accumulo e connessi al cloud per una gestione intelligente».

R-GRUPPO

Energia GREEN per il tuo risparmio



Energia 100% GREEN



Impianti fotovoltaici



Impianti termici



Mobilità Elettrica



PRODOTTO DI PUNTA

**EV-CHARGER 7 KW
SG-WB7KW**

Soluzione di ricarica con potenza in uscita di 7 kW. È caratterizzato da cavo di ricarica tipo 2 in dotazione da 3 o 5 metri, grado di protezione IP65 idoneo per le installazioni all'aperto, staffa di fissaggio a muro in dotazione, supporto per l'installazione a pavimento opzionale. Presenta inoltre una app dedicata per la gestione di tutte le funzioni e consente accesso tramite card oppure dalla app. Interruttore di classe B compreso.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Semplicità** di installazione e uso
- **Gestione** totale di tutte le funzioni dalla app
- **Idonea** all'installazione sia interna sia esterna

“FONDAMENTALE IL RUOLO INFORMATIVO DEGLI INSTALLATORI”

Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale



«Il mercato residenziale richiede prodotti semplici nell'uso a prezzi contenuti. Molti utenti si stanno avvicinando per la prima volta all'elettrico grazie alle nuove politiche di defiscalizzazione per le aziende che danno in uso promiscuo l'auto aziendale ai propri dipendenti. L'utente che non ha installato un impianto fotovoltaico spesso vive con disagio questa situazione. Gli installatori dovrebbero supportare adeguatamente ed informare preventivamente i potenziali clienti dei vantaggi che potrebbero derivare dall'uso della colonnina di ricarica se abbinata all'impianto solare. Il nostro team, negli academy di formazione e durante gli incontri commerciali, supporta gli installatori nella proposta tecnica e commerciale completa e corretta di un impianto solare abbinato ad una colonnina di ricarica».



PRODOTTO DI PUNTA

SMA ECHARGER

SMA eCharger offre modalità di ricarica intelligenti, inclusa quella con energia fotovoltaica in eccesso, gestite da SMA Sunny Home Manager 2.0. Il sistema passa automaticamente da monofase a trifase per sfruttare al meglio l'energia solare, anche nei periodi di bassa produzione.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Modalità** di ricarica intelligenti (ricarica con surplus FV, ricarica per obiettivi) e modalità di ricarica rapida (Boost)
- **Semplicità** di utilizzo, flessibilità dell'installazione, e sicurezza tramite l'uso delle schede Rfid fornite
- **Monitoraggio** e gestione di massimo tre stazioni di ricarica SMA eCharger tramite app SMA Energy

“RENDERE INTUITIVA INTEGRAZIONE TRA RICARICA E FOTOVOLTAICO”

Davide Di Mauro, technical promoter



«Il mercato richiede soluzioni di ricarica residenziali sempre più integrate con l'impianto fotovoltaico e l'ecosistema energetico della casa. Gli utenti vogliono massimizzare l'autoconsumo, ridurre i costi e gestire l'energia in modo flessibile. Il principale ostacolo è la scarsa interoperabilità tra i dispositivi e la complessità dell'installazione. Gli installatori stanno promuovendo sempre più l'abbinamento tra colonnina e impianto fotovoltaico, soprattutto quando possono contare su soluzioni semplici da configurare e gestire. Per questo offriamo strumenti come SMA Sunny Home Manager 2.0 per una gestione intelligente dell'energia e il supporto tecnico dedicato tramite l'app SMA 360, pensata per semplificare installazione e assistenza. Per il cliente finale, l'app SMA Energy consente il monitoraggio e l'ottimizzazione dei flussi energetici ovunque essi si trovino. L'obiettivo è rendere l'integrazione tra ricarica e fotovoltaico intuitiva, efficiente e vantaggiosa per tutti».



PRODOTTO DI PUNTA

EV-CHARGER SIGENERGY

La colonnina EV di Sigenergy è progettata per abitazioni e PMI, supporta la ricarica rapida in corrente continua da 25 kW, la connessione diretta ai sistemi fotovoltaici e la ricarica bidirezionale (V2X). Il design compatto e leggero ne facilita l'installazione, mentre la protezione IP66 assicura un funzionamento stabile e duraturo.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Ricarica** rapida in corrente continua da 25 kW
- **Gestione** intelligente con AI
- **Ricarica** bidirezionale (V2X)



“NECESSARI MAGGIOR FORMAZIONE E SUPPORTO AI TECNICI”

Guglielmo Caronti, channel director



«In un mercato che cresce in modo costante ma non veloce, le richieste principali degli utenti riguardano tre aspetti: integrazione diretta con l'impianto fotovoltaico per massimizzare l'autoconsumo verde; capacità di ricarica rapida a 25 kW per ridurre i tempi di rifornimento; ricarica bidirezionale (V2X) per un utilizzo più flessibile dell'energia. Le principali difficoltà derivano dalla scarsa conoscenza da parte degli utenti delle nuove funzionalità come il V2X, nonché da normative e standard ancora in evoluzione. Inoltre, gli installatori necessitano di maggiore formazione e supporto tecnico per proporre in modo efficace soluzioni integrate fotovoltaico con colonnina e accumulo. Oggi sempre più installatori stanno promuovendo l'installazione delle colonnine insieme agli impianti solari, per migliorare l'efficienza energetica complessiva e aumentare i benefici per i clienti. Sigenergy li supporta su due fronti: tecnologico, offrendo un'architettura integrata che riduce la complessità di installazione; di servizio, con formazione dedicata, assistenza da remoto e piattaforme di gestione intelligente per garantire un'implementazione rapida e un funzionamento sicuro e affidabile».

SENEC



PRODOTTO DI PUNTA

SENEC.WALLBOX PRO

Senec.Wallbox pro è una wallbox mono o trifase fino a 22 kW di potenza. Installabile all'interno o all'esterno, ha dimensioni ultra-compatte, rilevamento guasti DC integrato, cavo con connettore tipo 2, gestione da remoto via app e opzione di ricarica solo con l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Compatta** ed efficiente
- **Sicura** e semplice da usare
- **Intelligente** e sostenibile

"FACILITARE RICARICA, GESTIONE DELL'ENERGIA E USO DEL SOLARE"

Giorgio Forti, product manager PV & storage systems



«Il mercato oggi richiede due elementi chiave: integrazione e semplicità. I clienti cercano una soluzione che dialoghi in modo intelligente con l'intero ecosistema domestico. La principale difficoltà riguarda proprio la capacità di combinare ricarica elettrica, gestione dell'energia e utilizzo del solare in modo fluido e senza complessità per l'utente finale. Gli installatori stanno promuovendo in maniera crescente l'abbinamento tra colonnina e fotovoltaico, perché è la strada più naturale per massimizzare l'autoconsumo e offrire un valore reale al cliente. Tuttavia, spesso si trovano di fronte a soluzioni che richiedono configurazioni complesse o dispositivi aggiuntivi per garantire sicurezza e compatibilità. Il nostro supporto si traduce in prodotti plug&play, integrazione totale nell'ecosistema Senec e strumenti digitali semplici e intuitivi, che permettono di offrire al cliente finale un'esperienza senza compromessi».

SCAME

electrical solutions

PRODOTTO DI PUNTA

BE-W[2.0]

BE-W[2.0] è una gamma di wallbox per ricarica di veicoli elettrici in AC fino a 22 kW equipaggiati con presa frontale o cavo integrato munito di connettore Tipo 2. Nelle versioni Lite, destinate ad un utilizzo domestico, la stazione può essere gestita tramite l'app Scame E-Mobility. La stazione legge i consumi adeguando la carica destinata all'auto in modo da non fa scattare il contatore di casa e, in fase di installazione, non necessita di un contatore esterno aggiuntivo.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Controllo** della stazione tramite app Wi-Fi locale
- **Gestione** dell'energia da fotovoltaico
- **Dynamic Power Management**

"GRANDE POTENZIALE INESPRESSO NELL'ELETTRIFICAZIONE DELLE FLOTTE AZIENDALI"

Gerald Avondo, head of product and services e-mobility



«Il mercato chiede di ottimizzare i tempi di ricarica in funzione della variabilità della generazione da fotovoltaico. Gli utilizzatori finali sono sensibili ai temi di sostenibilità, ma anche a quello dei costi. Il primo aspetto è informare correttamente e offrire soluzioni flessibili. Gli installatori stanno diventando sempre più i principali promotori dei benefici dell'affiancare una wallbox al sistema di accumulo domestico. Tuttavia, affinché questa tendenza continui ad essere incoraggiata, le aziende produttrici devono semplificare gli aspetti installativi e garantire l'affidabilità delle tecnologie, perché queste siano viste come un valore aggiunto da proporre al cliente e non come una complicazione. In questo senso tecnologie come la Chain2, che elimina la necessità di installare un energy meter esterno, possono semplificare di molto anche il lavoro dell'installatore. In questo momento, vedo un grande potenziale inespresso nelle flotte delle auto aziendali. Ma perché le aziende si interessino devono avere un ritorno economico, per questo è strategico per il nostro paese e per l'Europa definire quanto prima delle misure a sostegno delle aziende che investono nell'elettificazione delle proprie flotte».

LE AZIENDE SONO IL CUORE PULSANTE DELLA NOSTRA INDUSTRIA, E ORA POSSONO ESSERE ANCHE PIONIERE DELLA SOSTENIBILITÀ GRAZIE AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI.

Per questo abbiamo creato WEDOIT: la scelta intelligente per ridurre l'impatto ambientale e ottimizzare i costi energetici.

Con un servizio completo che include la gestione delle pratiche burocratiche, offriamo un preventivo e progetto preliminare gratuiti in appena due settimane. In più, grazie ai nostri 3 modelli contrattuali (acquisto, leasing o investe Sorgenia), ci impegniamo a supportare la tua azienda dall'inizio alla fine del processo. Anche se devi rimuovere l'amianto. Senza aziende non c'è transizione energetica e noi le aiutiamo in ogni modo.

we
do
it

WEDOIT È SORGENIA, SPECIALIZZATA NELLE RINNOVABILI DA 25 ANNI. SCOPRI DI PIÙ SU SORGENIA.IT

sorgenia
YOUR NEXT ENERGY

SAJ

PRODOTTO DI PUNTA

HS3 6-IN-1

HS3 integra inverter fotovoltaico, PCS della batteria, backup, batteria da accumulo, sistema intelligente di gestione dell'energia ed ev-charger (opzionale). Sei funzioni altamente integrate in un unico dispositivo Plug-and-play che riducono notevolmente la complessità di installazione e lo spazio occupato.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Design** all-in-one, installazione semplificata (plug-and-play)
- **Solar** Surplus Mode per un uso flessibile dell'energia solare in eccesso
- **Gestione** intelligente dell'energia tramite la piattaforma cloud Elekeeper di SAJ



“SOLUZIONI AD ALTA INTEGRAZIONE E BASSA MANUTENZIONE”

Christian Cheng,
product marketing manager



«In un mercato caratterizzato da una crescita solida, sebbene graduale, gli utenti pongono esigenze sempre più elevate alle colonnine di ricarica domestiche. Esse non devono solo soddisfare la ricarica quotidiana dei

veicoli elettrici, ma integrarsi profondamente con l'ecosistema energetico della casa, in particolare con l'impianto fotovoltaico. Le sfide principali riguardano come semplificare l'architettura del sistema, come garantire una ricarica stabile e intelligente senza compromettere il fabbisogno energetico domestico e come permettere agli installatori di consegnare soluzioni ad alta integrazione e bassa manutenzione in spazi limitati. La soluzione HS3 6-in-One di SAJ offre un supporto completo. Con essa, SAJ non propone semplicemente un accessorio per la ricarica, ma una soluzione energetica domestica completa e proiettata al futuro, che permette agli installatori di distinguersi nella promozione congiunta di fotovoltaico, accumulo di energia e mobilità elettrica».

ORBIS



PRODOTTO DI PUNTA

VIARIS UNI+

Viaris UNI+ è la stazione da parete con cavo e connettore o presa Tipo 2 con shutter disponibile con potenze da 7,4 kW in monofase o 22 kW in trifase. L'App e-Viaris migliora l'esperienza dell'utente permettendo la configurazione della stazione e la visualizzazione dei consumi e delle ricariche effettuate.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Modulatore** di carica dinamico (DLM) di serie
- **Attivazione** libera o riservata tramite lettore Rfid di serie
- **Centralino** integrato da 8 moduli DIN protetto da uno sportello con chiave, per l'alloggiamento delle protezioni del contatore di energia

“GARANTIRE DIALOGO TRA EV-CHARGER E INVERTER IBRIDI”

Stefano Lucini, marketing manager



«Il mercato chiede un sistema di ricarica sempre più integrato con l'impianto fotovoltaico e, in particolare, con le batterie di accumulo, per sfruttare al meglio l'energia prodotta. Le difficoltà presenti in questo sistema sono principalmente due. Prima di tutto, non è facile far parlare le stazioni con gli inverter ibridi degli impianti fotovoltaici perché ognuno ha un suo protocollo di comunicazione e non è facile garantire la completa integrazione della stazione con tutti gli inverter presenti sul mercato. La seconda difficoltà riguarda l'installazione. Non sempre fotovoltaico e stazioni di ricarica vengono installate nello stesso momento e dalla stessa impresa. Orbis supporta gli installatori quando l'integrazione con inverter non è possibile, offrendo Viaris Solar, un sistema che permette di ricaricare il veicolo elettrico in tre modi diversi: green (ricarica solo da fotovoltaico), hybrid (ricarica da fotovoltaico completata con prelievo minimo dalla rete), full (ricarica alla massima velocità utilizzando l'energia fotovoltaica e quella della rete)».

MENNEKES



PRODOTTO DI PUNTA

AMTRON 4YOU 500

La soluzione di ricarica di Mennekes riunisce funzioni utili per contesti privati e micro-business. Ad esempio propone la ricarica solare intelligente, compatibile con i principali sistemi di gestione energetica, la protezione degli accessi con Rfid, la funzione Coming Home con sensore di prossimità e le cover intercambiabili colorate. Due le app di gestione: Amtron 4Installers e Amtron 4Drivers.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Comando** tramite app
- **Ricarica** solare intelligente
- **Funzione** “Coming Home” con illuminazione del pavimento e sensore di prossimità

“I VANTAGGI DI UN’OFFERTA EFFICIENTE, SOSTENIBILE E SEMPLICE”

Marco Di Carlo, managing director



«Il mercato delle colonnine per la ricarica domestica cresce spinto dalla diffusione del fotovoltaico e dalla volontà di massimizzare l'autoconsumo, anche se influenzato dagli “stop and go” degli incentivi. La richiesta principale è una ricarica intelligente, che sfrutti l'energia solare disponibile e si integri con l'ecosistema energetico domestico: i clienti cercano soluzioni efficienti, sostenibili e semplici da gestire. Gli installatori stanno promuovendo sempre più l'abbinamento tra impianto fotovoltaico e colonnina e Mennekes li supporta con prodotti di qualità compatibili con i sistemi di gestione energetica, formazione tecnica dedicata, assistenza qualificata e strumenti digitali per semplificare installazione, configurazione e gestione. Come pionieri nella mobilità elettrica crediamo che un ecosistema connesso e ben progettato possa garantire un'esperienza utente davvero efficace e sostenibile, sempre più facilmente replicabile».

KSTAR

PRODOTTO DI PUNTA

GREENFLOW AC CHARGER 7 KW

Il caricatore residenziale di Kstar è compatto e montabile anche a muro. Ha una potenza di 7 kW ed è installabile in 5 minuti. Inoltre presenta scocca in materiale composito resistente, protezione IP65, Bluetooth, retrofit remoto via 4G o Ethernet.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Classe** di protezione IP65
- **Funzione** Bluetooth per avvio e setup
- **Comunicazione** remota via Ethernet e 4G



“FACILITARE PROGETTAZIONI PERSONALIZZATE E FLESSIBILI”

Beatrice Xiao, country manager Italia



«Il mercato residenziale per i caricatori EV evolve con gradualità ma costanza: la domanda è orientata verso dispositivi che non solo ricarichino, ma diventino parte integrante del micro-ecosistema energetico in casa. In particolare, è richiesta l'integrazione efficace con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, per massimizzare l'autoconsumo e ridurre l'impatto dalla rete. Le principali sfide riguardano la semplicità di installazione, poiché l'utenza domestica non può gestire complessità tecniche elevate, e la compatibilità con molteplici inverter o storage esistenti, spesso privi di standard comuni. Inoltre, la variabilità delle potenze solari e i picchi di carico richiedono soluzioni intelligenti e flessibili. Gli installatori stanno rispondendo promuovendo soluzioni complete, abbinando il caricatore EV all'impianto solare e offrendo così un sistema integrato chiavi-in-mano. Kstar supporta questa strategia con il GreenFlow AC Charger 7 kW, ideale per uso domestico. Inoltre offriamo agli installatori materiali promozionali, formazione tecnica e supporto diretto, facilitando la progettazione personalizzata e l'avvio in sito».

Ingeteam



PRODOTTO DI PUNTA

SERIE FUSION

La serie Fusion di Ingeteam è una soluzione di ricarica AC fino a 22 kW, a terra o a parete, ideale per aziende e strutture pubbliche. Offre doppio cavo o doppia presa, interfaccia con i principali software di gestione, controllo via web manager, funzioni smart per sicurezza e pagamenti e autorizzazione tramite Rfid, integrazione con fotovoltaico e ottimizzazione dei consumi tramite DLM 2.0.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Qualità** costruttiva con telaio in acciaio con grado di corrosione C5H
- **Web** manager integrato per la configurazione del sito di ricarica
- **Gestione** dinamica del carico grazie allo Smart DLM 2.0 o tramite EMS

“STRATEGICO OFFRIRE SOLUZIONI COMPLETE CON UN UNICO BRAND”

Davide Spazian, direttore commerciale Italia ev-chargers



«Una delle principali richieste degli installatori riguarda la semplificazione del proprio lavoro. Poter fare riferimento ad un solo brand e offrire al cliente finale una proposta commerciale completa facendo sempre riferimento ad un solo interlocutore è oggi un vantaggio strategico. Ingeteam va in questa direzione consentendo all'installatore di presentare un'offerta proveniente da un unico brand dalla proposta commerciale, alla fornitura del prodotto e al supporto sul territorio italiano garantito dalla filiale presente in Italia da oltre 17 anni. Nel caso specifico, Fusion è nativamente integrata con i sistemi di produzione di energia fotovoltaica e di accumulo di Ingeteam offrendo così una soluzione che massimizza l'autoconsumo in maniera facile ed efficiente ed un controllo delle performance dell'impianto direttamente dall'applicazione di Ingeteam Ingecon Sun Monitor. Inoltre è compatibile con le principali piattaforme di Energy Management System (EMS), consentendo l'automazione dei flussi energetici in base alle priorità dell'utente».

Powered by Viessmann: la qualità si riconosce

Più comfort oggi, più valore domani. Con un sistema integrato per riscaldare, raffrescare e produrre energia pulita, installato da un Partner qualificato consigliato da Viessmann, l'edificio guadagna efficienza e valore nel tempo.

viessmann.it



HUAWEI

PRODOTTO DI PUNTA

SCHARGER-7KS-S0/SCHARGER-22KT-S0

La wallbox monofase/trifase SCharger-7KS-S0/SCharger-22KT-S0 ha potenze comprese tra 7 e 22 kW. È caratterizzata da connettività Wi-Fi/Bluetooth, autenticazione tramite app o Rfid, gestione dinamica della potenza per una ricarica sicura e affidabile, integrazione con il fotovoltaico. Infine presenta design compatto, pensato per installazioni residenziali.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Regolazione** dinamica della potenza di carica per prevenire gli scatti del contatore
- **Integrazione** con impianto fotovoltaico
- **Gestione** e monitoraggio da app

“TECNOLOGIA SEMPLICE DA INSTALLARE E FACILE DA USARE”
Greta Rossini, solution engineer



«Il mercato richiede sempre più soluzioni integrate, capaci di dialogare con l'impianto fotovoltaico e l'intero ecosistema energetico domestico. La richiesta principale è quella di poter massimizzare l'autoconsumo, ottimizzando i tempi e i costi di ricarica. Sono, inoltre, richieste funzionalità avanzate di regolazione dinamica della potenza per non far scattare il contatore. Cerchiamo di prevenire eventuali difficoltà, offrendo una wallbox semplice da installare (in sole tre fasi), rapida da mantenere e con autenticazione flessibile tramite Bluetooth, Rfid o app. Sosteniamo gli installatori con formazione, strumenti digitali e un portafoglio integrato PV+ESS+Charger, che rende immediata l'integrazione con il solare domestico. La soluzione è pensata per garantire un'esperienza fluida sia per l'installatore che per l'utente finale con il nostro supporto pre e post vendita sempre disponibile».



PRODOTTO DI PUNTA

EV-CHARGER HAIER

L'ev-charger di Haier è un sistema di ricarica intelligente e versatile per veicoli elettrici con controllo remoto tramite app Nahui Energy, o schede Rfid, con connessione via 4G, WiFi o Ethernet. Include controllo statico, scenari personalizzati, LED di stato e la funzionalità di stop di ricarica in caso di emergenza, sovracorrente, tensione e temperatura.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Sicuro**
- **Intelligente**
- **Flessibile**

“SUPERARE LA FRAMMENTAZIONE TECNOLOGICA E INCENTIVARE L'INTEROPERABILITÀ TRA DISPOSITIVI”
Marco Vergani, sales manager energy division



«La nostra visione è quella di costruire un ecosistema energetico domestico intelligente, dove la colonnina di ricarica non è solo un punto di rifornimento, ma un vero e proprio hub connesso che dialoga con fotovoltaico, accumulo e gestione carichi. Il mercato oggi richiede soluzioni semplici, flessibili e capaci di massimizzare l'autoconsumo solare. Tuttavia, la frammentazione tecnologica e la scarsa interoperabilità tra i diversi dispositivi sono ancora ostacoli significativi. Gli installatori stanno già promuovendo l'integrazione tra impianto solare e ricarica EV, ma sappiamo che hanno bisogno di supporto. Per questo motivo, stiamo lavorando allo sviluppo di un sistema hEMS evoluto, aperto e facilmente integrabile con l'ecosistema hOn. Questo sistema sarà compatibile con i principali brand di colonnine e offrirà una soluzione flessibile, sicura e adatta a ogni impianto domestico. Con questa soluzione, puntiamo a supportare gli installatori e a massimizzare il potenziale di ogni impianto».



PRODOTTO DI PUNTA

THOR 07AS-S-V1

Thor 07AS-S-V1 è una colonnina monofase da 7 kW, dotata di presa di tipo 2, connessioni Wi-Fi e LAN, lettore Rfid, grado di protezione IP65 e controllo via app. Si integra perfettamente con impianti fotovoltaici per caricare con l'energia solare in eccesso.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Ricarica** con surplus fotovoltaico (PV Linkage)
- **Gestione** smart via app, Wi-Fi/LAN e Rfid
- **Protezione** IP65 e safety completa (RCD DC 6 mA, sovratensioni, corto circuito)



“SISTEMI CHE ADATTANO LA POTENZA DI CARICA ALLA CAPACITÀ DEL CONTATORE”
Nico Urbani, service & technical support



«Il mercato delle colonnine domestiche cresce, pur con un passo graduale, e la richiesta principale oggi è chiara: le stazioni di ricarica devono dialogare non solo con l'auto, ma con tutto l'ecosistema energetico domestico. In particolare, serve massimizzare l'autoconsumo sfruttando l'energia solare prodotta in eccesso, soprattutto alla sera, per renderla immediatamente utile nella ricarica. Le difficoltà emergono soprattutto in abitazioni con limitazioni di potenza in ingresso, dove un caricabatterie può scatenare blackout o costi aggiuntivi. Serve quindi un sistema che adatti dinamicamente la potenza di carica (load balancing), evitando di superare il contatore disponibile. Gli installatori sempre più propongono soluzioni integrate: impianto fotovoltaico, storage e colonnina EV. Noi di Growatt li supportiamo offrendo il Thor 07AS-S-V1, che monta plug-and-play, funzioni intelligenti e un software di monitoraggio unificato tramite l'app ShinePhone. Parallelamente, li accompagniamo con formazione tecnico-commerciale e video tutorial».

GOODWE



PRODOTTO DI PUNTA

EV HCA G2

Il caricatore EV HCA G2 di GoodWe ottimizza l'uso dell'energia solare grazie alla commutazione intelligente di fase. Integrabile con inverter e batteria, è gestibile via app Sems+ e supporta ricarica flessibile, più metodi di autenticazione e tutti i veicoli elettrici.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Installazione** e manutenzione semplici grazie a un design innovativo
- **Monitoraggio** e programmazione intelligenti
- **Compatibilità** con tutti i marchi di veicoli elettrici

“DOMANDA LEGATA A RISTRUTTURAZIONI O INTEGRAZIONI DI IMPIANTI FV GIÀ ESISTENTI”

Valter Pische, territory manager South Eastern Europe



«Considerato il numero ancora limitato di veicoli elettrici, il mercato italiano ha visto una crescita significativa della domanda di colonnine legato alla disponibilità di specifici incentivi. In questa fase le colonnine vengono richieste soprattutto nel caso di ristrutturazioni importanti di edifici e a integrazione di impianti fotovoltaici con accumulo. Gli ev-charger della serie HCA 2.0 sono pienamente interconnessi agli inverter ed alla piattaforma di comunicazione Sems di GoodWe e questo permette di facilitare la gestione dei flussi energetici ed ottimizzare l'ecosistema domestico in termini di produzione ed autoconsumo. È possibile definire le modalità di carica:

PV Priority utilizzando l'energia solare non utilizzata dai carichi domestici, PV + Batt utilizzando anche l'energia immagazzinata nell'accumulo domestico e Fast dove la rete fornisce il surplus necessario a rendere veloce il processo di ricarica. GoodWe fornisce un supporto tecnico dedicato agli installatori per ottimizzare la configurazione di questi sistemi interconnessi».



PRODOTTO DI PUNTA

ZEROCO2 SUN CHARGER

La colonnina di ricarica zeroCO2 sun charger è disponibile da 7,3 kW monofase e 22 kW trifase. È pensata per la ricarica di veicoli elettrici in ambito residenziale e commerciale. La versione monofase si adatta a case condomini e uffici, mentre quella trifase è idonea al segmento PMI. Entrambe si integrano con la gamma di soluzioni zeroCO2 e hanno una gestione dinamica della potenza e programmazione oraria tramite app.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Adatta** all'installazione all'aperto
- **Installabile** su muro o con supporto da terra
- **Cavo** di ricarica integrato

“NEL C&I IMPORTANTE LA FUNZIONE FLOTTA PER BILANCIARE LA POTENZA DISPONIBILE”

Davide Tinazzi, CEO



«Attualmente l'offerta di colonnine di ricarica supera abbondantemente la domanda. In questo scenario a fare la differenza sono le caratteristiche dei prodotti. Per il C&I diventa centrale la funzione flotta: più colonnine collegate possono bilanciare dinamicamente la potenza disponibile evitando sovraccarichi e ottimizzando la ricarica. Nel residenziale le nostre colonnine dialogano con l'EMS permettendo di scegliere se caricare l'auto solo con fotovoltaico, anche con accumulo o, se necessario, dalla rete. A questo si aggiungono gestione dinamica della potenza e programmazione oraria da app, disponibili sia in versione monofase che trifase e adatte anche per installazioni all'aperto».

serie X.Store

La nuova forma dell'energia
Ideale per la casa

Sistema di accumulo con struttura modulare progettato per uso residenziale.

atonstorage.com

ATON
GREEN STORAGE



ENERBROKER

forniture per l'energia

PRODOTTO DI PUNTA

ONEBLACK R-EV 7.4 KW

Oneblack R-EV 7,4 kW è una wallbox progettata per la ricarica domestica dei veicoli elettrici, dotata di funzionalità avanzate che garantiscono un utilizzo sicuro, efficiente e intelligente dell'energia. È un dispositivo monofase, con connettore Tipo 2 e un display grafico che migliora l'esperienza di ricarica.

CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Capacità** di ricarica fino a 7,4 kW (32A)
- **Controllo** dinamico del carico integrato
- **Misuratore** di energia certificato MID



“SERVONO SEMPLICITÀ, AFFIDABILITÀ E IMMEDIATEZZA”
Alessandro Calò,
amministratore unico R-EV



«Il mercato mostra una crescente attenzione verso soluzioni integrate con fotovoltaico e sistemi di gestione energetica, ma allo stesso tempo permane una forte domanda di dispositivi semplici, affidabili e immediati, soprattutto in ambito residenziale e PMI. La nostra Wallbox R-EV nasce da questa logica: non prevede l'integrazione con sistemi di domotica o piattaforme EMS/aggregatori, ma punta su installazione rapida, interfaccia user-friendly e utilizzo plug&charge, senza complessità di configurazione. Le principali criticità del mercato restano i costi di sistema e la necessità di maggiore formazione tecnica degli installatori. Per questo li supportiamo con documentazione chiara, assistenza dedicata e corsi pratici che semplificano l'attività sul campo, rendendo la wallbox facilmente installabile anche in contesti non specialistici. In questo modo rispondiamo alle esigenze di un mercato che non cerca solo funzioni avanzate, ma anche affidabilità, accessibilità e immediatezza d'uso».

La nostra Wallbox R-EV nasce da questa logica: non prevede l'integrazione con sistemi di domotica o piattaforme EMS/aggregatori, ma punta su installazione rapida, interfaccia user-friendly e utilizzo plug&charge, senza complessità di configurazione. Le principali criticità del mercato restano i costi di sistema e la necessità di maggiore formazione tecnica degli installatori. Per questo li supportiamo con documentazione chiara, assistenza dedicata e corsi pratici che semplificano l'attività sul campo, rendendo la wallbox facilmente installabile anche in contesti non specialistici. In questo modo rispondiamo alle esigenze di un mercato che non cerca solo funzioni avanzate, ma anche affidabilità, accessibilità e immediatezza d'uso».

ECOFLOW

PRODOTTO DI PUNTA

ECOFLOW POWERPULSE 2

Con una potenza di ricarica fino a 7,4 kW (monofase) e 22 kW (trifase), la soluzione EcoFlow PowerPulse 2 dispone di quattro modalità di ricarica, tutte ottimizzate dall'AI e predisposte per le tariffe dinamiche. Perfettamente compatibile con l'ecosistema EcoFlow, offre controllo completo via app, display e scheda Rfid. Grazie alla protezione IP55 è installabile anche outdoor.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Capacità** di ricarica fino a 22 kW
- **Quattro** modalità di ricarica
- **Ottimizzazione** con AI

“RICARICA PERSONALIZZABILE E OTTIMIZZATA CON AI”

Idilio Ciuffarella, business development manager



«Il mercato chiede soluzioni integrate, che uniscano semplicità d'uso e reale convenienza economica. I clienti vogliono che la ricarica dell'auto dialoghi con l'impianto fotovoltaico e con il sistema di accumulo, così da massimizzare l'autoconsumo e ridurre i costi. Le difficoltà maggiori per gli installatori riguardano la complessità dei sistemi, la compatibilità tra prodotti e la necessità di offrire un servizio affidabile e facilmente gestibile. Con EcoFlow PowerPulse 2, proponiamo una ricarica EV personalizzabile, ottimizzata dall'AI e perfettamente integrata con l'ecosistema PowerOcean: fotovoltaico, accumulo e gestione energetica unificata via app. In questo modo supportiamo gli installatori nel proporre pacchetti completi e scalabili, riducendo i tempi di installazione e aumentando le opportunità di vendita».

bticino

PRODOTTO DI PUNTA

GREEN'UP ONE

Le Green'Up One sono wallbox in AC disponibili in due taglie di potenza (da 7,4 kW in monofase e da 22 kW in trifase). Grazie alla struttura in policarbonato, possono essere montate sia in ambienti interni che esterni. Inoltre prevedono la possibilità di essere montate a muro o a pavimento. La gamma integra un cavo di ricarica di Tipo 2 riavvolgibile in modo agevolato. Le Green'Up One supportano la connettività via Bluetooth e possono essere controllate tramite l'app Charger Control.



CARATTERISTICHE CHIAVE

- **Wallbox** per ricarica domestica in due taglie
- **Installabili** indoor o outdoor, a muro o a pavimento
- **Controllabili** tramite app Charger Control

“INDISPENSABILI STRUMENTI DI LOAD BALANCING PER EVITARE BLACKOUT E SOVRACCARICHI”

Marco Bertin, product marketing manager datacenter e e-mobility



«Integrare un impianto fotovoltaico al sistema domestico di ricarica per auto elettriche offre numerosi vantaggi. Sicuramente uno dei motivi che spinge il consumatore verso questo tipo di soluzione è la riduzione dei costi in bolletta a lungo termine, ma anche l'interesse verso prodotti sempre più sostenibili. Uno dei rischi maggiori quando si integrano i due sistemi è rappresentato da sovraccarichi e blackout. Per evitare queste situazioni, i contatori IME distribuiti da BTicino rappresentano una soluzione ideale, essendo compatibili con impianti fotovoltaici e abbinabili alle colonnine elettriche della gamma Green'Up in ambito residenziale. La funzione di questi prodotti è quella del dynamic load management DLM (gestione dinamica del carico). Consentono di distribuire la potenza disponibile in maniera ottimale, in modo da poter ricaricare il veicolo elettrico entro i limiti di potenza disponibile. Ad esempio, in caso di produzione, è possibile sfruttare sia la potenza fornita dall'impianto fotovoltaico sia la potenza disponibile fornita dall'ente distributore, con la funzione DLM attraverso la lettura del contatore, in modo da evitare i blackout».

AUTEL®**PRODOTTO DI PUNTA****NUOVA MAXICHARGER SINGLE AC**

La nuova versione delle AC Autel da 7 e 22 kW è disponibile in varianti con e senza schermo LCD. Utilizza il medesimo sistema operativo delle stazioni maggiori come le AC Ultra e le DC, offrendo quindi delle prestazioni professionali in una stazione adatta a contesti residenziali e aziendali. È caratterizzata da tre anni di garanzia standard e un design compatto che le è valso il premio Red Dot Design Award 2025.

**CARATTERISTICHE CHIAVE**

- **Unità** professionale alla portata di tutti
- **Design** molto compatto
- **Adatta** a tutti i contesti residenziali o pubblici

“GRANDE VANTAGGIO COMPETITIVO DALL’ASSISTENZA TECNICA DA REMOTO IN ITALIANO”

Mattia Silvestri, regional sales director South Europe



«Gli installatori chiedono che le colonnine dialoghino con il fotovoltaico e abbiano un’interfaccia intuitiva. L’installazione deve essere semplice e possibilmente supportata da un’assistenza in italiano sia per le prime installazioni sia per eventuali guasti o manutenzioni. Poter offrire un supporto in italiano da remoto ma in linea diretta durante un intervento sul campo rappresenta un vantaggio competitivo non indifferente. La maggior parte delle richieste di assistenza fa riferimento a problematiche basiche, gli installatori in generale hanno più dimestichezza con il fotovoltaico proprio perché il settore ha una maggior storicità rispetto all’e-mobility»

ATON
GREEN STORAGE**PRODOTTO DI PUNTA****AXIS.T**

La wallbox Axis.T è progettata in Italia e integrabile con sistemi di accumulo Aton. Tramite l’app Aton Storage offre quattro modalità di gestione smart che coordinano fotovoltaico, storage e rete, consentendo ricarica rapida o da sole fonti rinnovabili. Installabile indoor/outdoor, a parete o con piedistallo.

**CARATTERISTICHE CHIAVE**

- **Potenza** fino a 7,4 kW (monofase) e 22 kW (trifase)
- **Quattro** modalità di ricarica smart con app Aton Storage
- **Installazione** versatile indoor/outdoor a parete o con piedistallo

“INSTALLAZIONE SEMPLICE, GESTIONE OTTIMIZZATA E FORMAZIONE PER INSTALLATORI”

Emma Balugani, marketing & communication officer



«Attualmente il mercato richiede soluzioni integrate che connettano ricarica domestica, fotovoltaico e storage per massimizzare l’autoconsumo e ridurre i costi, offrendo ai clienti un ecosistema unico. La priorità è la semplicità: tecnologie affidabili, facili da installare e gestire. Le principali difficoltà riguardano la standardizzazione delle interfacce e la formazione di installatori e progettisti. Aton accompagna la transizione verso una mobilità sostenibile con soluzioni per abitazioni, condomini e nuove costruzioni, integrando la ricarica come parte dei progetti residenziali. Le colonnine si distinguono per tecnologia avanzata, sicurezza certificata e semplicità di installazione, con supporto tecnico pre e post-vendita. Inoltre, Aton sostiene la propria rete di installatori con formazione periodica e piattaforme digitali che semplificano monitoraggio e gestione, creando valore per utenti e filiera».

Pompe di Calore**SOLARMG**
*Green Innovation***Efficienza che fa la differenza**

Le nostre pompe di calore garantiscono riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria con consumi ridotti e massima affidabilità. Con Wi-Fi integrato e funzione Smart Grid, si integrano facilmente con impianti solari e sistemi di domotica. Compatte, silenziose e facili da installare, sono la soluzione ideale per privati, aziende e professionisti che vogliono unire comfort e sostenibilità.



Centri di assistenza presenti in tutta Italia

solarmg.it

Gli speciali di SolareB2B

SETTEMBRE 2025
DISTRIBUZIONE:
IL MERCATO SI
RIORGANIZZA



DICEMBRE 2024
INVERTER IBRIDI E ALL-
IN-ONE: DUE STRUMENTI
A SUPPORTO
DELL'AUTOCONSUMO



LUGLIO/AGOSTO 2025
STORAGE: SOLUZIONI
SU MISURA
PER OGNI NECESSITÀ



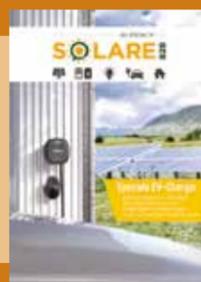
NOVEMBRE 2024
MODULI: INNOVARE
PER PROGREDIRE



GIUGNO 2025
MODULI, INNOVAZIONE
IN PRIMA LINEA



OTTOBRE 2024
EV-CHARGER: DOVE
FRENA IL RESIDENZIALE,
CORRE LA PMI



MAGGIO 2025
IL RUOLO DEGLI
INVERTER NELL'ERA
DELL'AUTOCONSUMO



SETTEMBRE 2024
LA FORZA DELLA
DISTRIBUZIONE
SPECIALIZZATA



APRILE 2025
INTERSOLAR
EUROPE 2025:
ECCO TUTTE LE NOVITÀ



LUGLIO/AGOSTO 2024
STORAGE RESIDENZIALE,
UN MERCATO IN
SUBBUGLIO



MARZO 2025
UTILITY E AGRIVOLTAICO
TRAINANO IL MERCATO
DEI TRACKER



GIUGNO 2024
INTERSOLAR EUROPE
2024: ECCO
TUTTE LE NOVITÀ



GENNAIO/FEBBRAIO 2025
SI ALZA IL SIPARIO
SU KEY 2025



MAGGIO 2024
MODULI: STRATEGIE A
TUTELA DEL BUSINESS



SISTEMA DI ACCUMULO ENERGETICO COMMERCIALE E INDUSTRIALE



Potenza 100KW in uscita AC
Capacità di 215.04kWh



Garanzia 10 anni
Assistenza dedicata



SICURO

Design a compartimenti con sistema di allarme preventivo.



ECONOMICO

Zero perdita di potenza con controllo della temperatura e variazione di frequenza.



INTELLIGENTE

Offre diverse modalità di funzionamento, tra cui Peak Shaving, Load Shedding, PV-Storage Energy Control e Frequency Regulation. I dati operativi possono essere trasmessi a Fox ESS Cloud tramite Wi-Fi, 4G o 5G.



AUMENTABILE

Capace di un upgrade di connessione parallela per un'applicazione flessibile delle dimensioni del sistema.

ALL-IN-ONE

G-MAX

CONTATTACI



800 82 25 13



FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaiico.it

Serie HCA G2

Caricabatterie EV AC
22kW | 11kW | 7kW
Monofase / Trifase



Ricarica Smart. Energia in Movimento.

Il nuovo Caricatore EV HCA G2 di GoodWe

Efficienza, sicurezza e innovazione in un unico dispositivo.



Ricarica intelligente
con gestione dinamica
del carico



Compatibile con
impianti fotovoltaici



Controllo da App per la
massima comodità



Design compatto ed
elegante



Soluzione perfetta per
casa e azienda

Connettiti al futuro della mobilità elettrica.