



ORIZZONTENERGIA

MOBILITA' ELETTRICA: PERCHE' CI SONO PIU' STAZIONI DI RICARICA CHE AUTO ELETTRICHE?



Route220 SpA è una startup che dal 2014 opera con l'obiettivo di offrire esperienze di ricarica attive, attraverso il prodotto eway una piattaforma integrata, app e webmap in un'ottica di trasformazione della pausa di ricarica in un momento di promozione ed intrattenimento. Abbiamo intervistato Franco Barbieri, fondatore ed amministratore di Route 220, per parlare della situazione attuale relativa alle stazioni di ricarica nel nostro paese e provare a capire i motivi per i quali ancora le auto elettriche non abbiano trovato ampio consenso nella popolazione.

In Italia nel 2016 sono state vendute 2.560 auto elettriche, ovvero lo 0,1% dell'intero mercato automotive italiano. Rispetto a diversi paesi europei in Italia la mobilità elettrica fatica a decollare. Cosa influenza maggiormente la decisione d'acquisto del consumatore: prezzi ancora troppo alti o un'infrastruttura di ricarica non ancora sviluppata?

Il processo di acquisto di un'auto "tradizionale" è un fenomeno complesso ed ancora di più lo è per vetture innovative e sconosciute al pubblico generale. Non sono solo il **prezzo iniziale** più elevato o la mancanza di facilità di accesso alle **poche colonnine di ricarica** che non favoriscono il numero delle immatricolazioni. Altri fattori, come la ancora **scarsa attenzione** da parte dei giornali alle auto elettriche, fatta eccezione per i soliti brand di tendenza - ogni azienda ha ormai più di una vettura in catalogo - piuttosto che la mancanza di cultura generale su questo nuovo modo di guidare, incidono sulla percezione di familiarità del pubblico rispetto al settore. Se il fenomeno delle auto elettriche è visto, appunto, come "fenomeno" per ricchi o per "fighi", **non è semplice pensare che ci possa essere un'adozione di massa più diffusa**. Personalmente credo che anche il continuo annunciare probabili incentivi pubblici o ipotetici corridoi elettrici, che vengono rimandati di mese in mese, non aiuta certo gli indecisi.

Per quanto riguarda il processo di ricarica, il vero problema è la **mancanza di interoperabilità** aggiunta alle complesse procedure per ricaricare anche presso i punti attuali, sia Comuni che centri commerciali, che presentano **stazioni non accessibili in modo semplice** da tutti. E' la mancanza di volontà di fare sistema da parte degli operatori e la scarsa volontà di pensare a lungo termine, in modo più utile al mercato, che non aiuta a creare un clima favorevole, come, invece, lo è negli altri Paesi.

Sull'intero territorio nazionale sono stati conteggiati circa 9.000 punti di ricarica, che nel 2016 sono aumentati del +28%. Gli obiettivi al 2020 del PNIRE mirano ad installare 4.500-13.000 punti di ricarica normal power e 2.000-6.000 high power. Ad oggi ritenete possibile che vengano raggiunti gli obiettivi massimi, ovvero 19.000 punti di ricarica? Saranno sufficienti per un rapido sviluppo della mobilità elettrica?

Difficile fare previsioni in un clima economico nazionale in cui non esiste la certezza dell'applicazione delle leggi. Personalmente favorevoli per vedere i numeri indicati nella programmazione, ma, se questo avverrà, sarà grazie al **coinvolgimento diretto degli stakeholder** come centri commerciali, aziende con flotte per l'ultimo miglio o con parco auto da convertire all'elettrico, sia per motivi di immagine che di evidenti risparmi sui costi. Questi soggetti saranno i più inclini ad installare stazioni normal power, lasciando la fetta delle high-power ai player istituzionali del settore energetico o infrastrutturale della rete stradale. In sintesi, ho confidenza di vedere un'infrastruttura

nazionale prossima alle dimensioni indicate, ma il **mix di potenza sarà al ribasso**.

Complessivamente le infrastrutture di ricarica sono cresciute più del mercato delle auto elettriche nel 2016, rispettivamente +81% e +53%. Come lo motiva?

Proprio per i motivi di cui sopra, **perché alcune aziende lungimiranti ed innovative**, sia nel settore dell'ospitalità che della grande distribuzione o della promozione del territorio, **hanno deciso di entrare nel settore**. Eway, ad esempio, ha potuto installare le proprie stazioni grazie alla volontà di *Teareteluce* di dotare l'intera provincia di Mantova di stazioni pubbliche accessibili a tutti, oppure a *Trentino Trasporti* di attrezzare i propri parcheggi di stazioni bus e treno, di punti di ricarica, tra cui l'unica pubblica disponibile a Trento città. In questi territori, ad esempio, la **crescita** delle stazioni è stata di **oltre il 500%**, mentre le immatricolazioni non hanno ancora la stessa velocità.

Non in tutta Italia è così, ma quando in una regione si passa da 1 a 4 colonnine, è chiaro che i tassi di crescita facciano notizia, ma bisognerebbe guardare alla reale necessità del territorio, coperto a macchia di leopardo.

In Italia le infrastrutture di ricarica sono localizzate in quelle città che più di altre si stanno adeguando al concetto di "smartness". I servizi che EVWAY offre rientrano in questo concetto. Quali i servizi che vi differenziano dagli altri player di mercato?



Dipende da cosa intende per "smartness". Tutte le stazioni di ricarica di Milano non sono ad oggi interoperabili, così come richiesto dalla direttiva Europea ed Italiana. **E' Milano "smart" ? Certo che sì. Lo è la propria rete di ricarica? Ovviamente no**, ed è veramente difficile convincere gli attori a cambiare strategia.

La nostra **infrastruttura** è nata per essere **aperta a tutti gli operatori e viaggiatori europei**, inclusiva e collegata ai servizi di smartcity e di promozione del territorio; a tutti i piccoli network che, pur volendo mantenere la loro unicità territoriale, vogliono fare sistema, offriamo la possibilità di aderire ad una piattaforma aperta, in modo da essere integrati, a vantaggio di chi viaggia elettrico e ha ancora l'ansia di non saper dove e come ricaricare.

Da poco abbiamo anche lanciato una nuova proposta, unica in Europa, che prevede l'utilizzo delle **piattaforme di equity crowdfunding** per dare forza e voce a coloro i quali vogliono fare qualcosa di concreto e diventare

partner attivi, perché credono in questo progetto o anche solo perché vogliono una stazione nel loro territorio. Con questa campagna, che sta prendendo forma giorno dopo giorno nella sua progettualità, crediamo che la voglia di elettrico degli utenti sia più forte delle lentezze e delle promesse della PA. In troppi parlano di cose "che verranno" o si lamentano perché, dall'alto, non cadono stazioni di ricarica dove loro se le aspettano, creando, in tal modo, movimenti di opinione "contro"; si tratta di un modo di vedere il mercato e il futuro che noi di eway non condividiamo. La nostra è una proposta innovativa, sappiamo che dovremo fare molta educazione e coinvolgere più attori e speriamo che in molti ci diano il loro apporto di idee ed entusiasmo, li aspettiamo a braccia aperte. Noi ci crediamo, abbiamo obiettivi ambiziosi per dare un forte impulso al mercato e alla voglia di fare, di esserci.

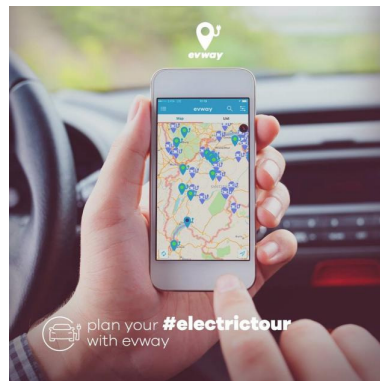
Ai vostri utenti offrite una mappatura, a livello europeo, degli esercizi commerciali e delle attrazioni presenti in prossimità dei punti di ricarica. In Italia quanti sono gli esercizi commerciali che offrono la possibilità di ricaricare l'auto elettrica e qual è il trend?

Qualche decina, ma, come detto, il problema dell'accesso e del rispetto delle norme rimane. Mi spiego: se per ricaricare devo parcheggiare (ammesso che il parcheggio elettrico sia libero da auto tradizionali), entrare e andare al banco informazioni, attendere il mio turno e prendere una tessera, uscire e tornare all'auto, beh allora è difficile pensare che questo sia un servizio al cliente che viene a comperare perché, già prima di ricaricare, ha perso 15 minuti del proprio tempo. E dare accesso libero non solo non è la soluzione, ma non è ammesso per legge e non incentiva il Centro Commerciale a regalare l'energia, anche se poca. Per avere un settore virtuoso anche in Italia, **l'energia e il servizio devono avere una compensazione**. La nostra piattaforma viene incontro a queste esigenze: è studiata per abilitare comportamenti virtuosi e di riconoscimento del valore della ricarica a chi la offre.

Il trend? sarà positivo, ci sono leggi che obbligano i nuovi centri commerciali ad installare un punto di ricarica pena la perdita dell'abitabilità, sebbene, attualmente, non tutti i Comuni la facciano rispettare, in quanto 200 posti di lavoro sono, ovviamente, più importanti rispetto al far rispettare una norma che nemmeno il Comune comprende. Il trend è positivo, la forza del mercato lo richiede.

Come stanno rispondendo gli utenti alle vostre offerte? Quando prevedete la maturità del mercato?

Gli utenti stanno rispondendo con grande interesse e comprensione alla proposta di dotarsi non di una "colonnina" isolata dall'ecosistema, ma di una **infrastruttura che permette la mappatura, la gestione degli accessi e dei pagamenti** e, soprattutto, la **promozione** del punto vendita o dell'albergo o ristorante **verso il crescente mondo dei clienti elettrici**. Ogni mese registriamo un incremento delle ricariche a doppia cifra ed un incremento dei download della nostra app gratuita. E, come anticipato al recente convegno al Politecnico di Milano, **la mobilità sostenibile** non è solo auto elettriche, ma e-bikes, scooter elettrici, oltre ad un concetto per noi fondamentale: **è accessibile**. Nei prossimi giorni presenteremo infatti delle stazioni per ricarica che consentiranno anche alle carrozzine o ad altri mezzi dei portatori di disabilità, di ricaricarsi sul suolo pubblico e godersi con più serenità i loro tragitti.



La maturità del mercato avverrà molto avanti con il tempo, anche perché, presumibilmente, dopo il 2020 ci sarà una più ampia diffusione delle ricariche wireless, così come un'integrazione più forte tra veicolo e smartcity appunto, o esigenze più sfidanti da parte dei viaggiatori elettrici che ancora non sono emerse, o devices IoT che già stiamo integrando. In evway stiamo pensando sia a come rispettare le promesse ai clienti di adesso, sia a cosa proporre per il 2020 e di certo non è un settore che ti permette di annoiarti o di passare il tempo a stare alla finestra e commentare, è un settore che ripaga le attività concrete e certo richiede anche follia o visione imprenditoriale.

Notizie correlate

- **Mobilità' elettrica: Non e' un paese per le auto elettriche**
- **Innovazione: Le partnership come strumento di creazione del valore**
- **Mobilità' sostenibile: L'Italia e' pronta per le auto ad idrogeno?**
- **Mobilità' sostenibile: L'Italia tra previsioni conservative e lentezze normative**

Data: 21/02/2017

Archivio



Come si trasforma l'energia prodotta dal mare in elettricità?

Video

TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE...



Guarda tutti i video



Dal Giappone la centrale ad energia solare che galleggia

Auto Elettrica, Orizzontenergia.it

Eventi



Scopri tutti gli eventi

Letture



"Energy management"

"L'efficienza energetica è attraente e ostica, facile e difficile, invocata, troppo spesso mitizzata. Promette molto ma non sempre mantiene, e resta circonfusa di aloni di indecidibilità: un macchinario è concreto,..."

Scopri tutte le letture consigliate