

<https://e-ricarica.it/wall-box-e-fotovoltaico-binomio-vincente/>

Wall box e fotovoltaico: binomio vincente

L'offerta di mercato è sempre più ricca di ev-charger in grado di sfruttare in maniera smart l'energia prodotta dai pannelli solari in presenza di sistemi di accumulo per soddisfare una clientela sempre più attenta all'autoconsumo, ma non solo. cresce l'offerta di ecosistemi "all in one", che garantiscono maggiori facilità e velocità di installazione

di Matteo Bonassi



Terminati gli incentivi del Superbonus 110, che hanno favorito lo sviluppo del mercato degli ev-charger, grazie alla possibilità di installare una colonnina a costo zero, ci si confronta ora con uno scenario sensibilmente diverso. Cresce il numero di auto elettriche circolanti nel nostro Paese: il dato aggiornato al 30 giugno parla di poco meno di 200mila veicoli con le immatricolazioni che nel primo semestre sono cresciute del 32% a 32.684 unità. Questo si traduce in una clientela sempre più consapevole ed esigente, che oggi pondera molto più attentamente l'acquisto del sistema di ricarica in base alle prestazioni e alla tecnologia che è in grado di offrire, valutando soprattutto le opportunità che l'ev-charger è in grado di garantire in termini di autoconsumo in presenza di un impianto fotovoltaico e il conseguente risparmio nella gestione del veicolo elettrico. I dati a questo proposito parlano chiaro. Secondo una recente ricerca pubblicata da Otovo (azienda norvegese che si occupa di installazione di impianti fotovoltaici) l'impiego di energia prodotta da fonti rinnovabili per la ricarica è in grado di far risparmiare agli automobilisti oltre 1.000 euro all'anno a parità di percorrenza (10mila km). Otovo ha considerato i costi per ciascun chilometro per- corso, sia con l'elettricità generata dal Sole sia con la benzina, insieme ai prezzi di questo carburante per ogni Paese in cui opera (Italia, Francia, Spagna, Norvegia, Svezia, Germania e Polonia).

Dai dati raccolti emerge che, in Italia, la ricarica di un'auto elettrica con un impianto fotovoltaico può risultare addirittura 14 volte più economica rispetto al rifornimento con la benzina.

L'evoluzione dell'offerta

Come emerge dall'offerta di prodotto raccontata in queste pagine, gran parte dei marchi di ev-charger hanno implementato la propria gamma prevedendo a catalogo wall box intelligenti in grado di ottimizzare la ricarica in presenza di un impianto fotovoltaico. Le funzionalità di questi dispositivi consentono, sostanzialmente, di impostare tre diverse tipologie di ricarica a seconda delle esigenze dell'utente: una ricarica 100% green, più lenta, dove viene adoperata solo ed esclusivamente l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici. Una ricarica smart, con cui vengono combinate energia da fonte rinnovabile ed energia prelevata dalla rete, oltre a una modalità di ricarica veloce in cui la wall box predilige la corrente prelevata dalla rete per assicurare il rifornimento energetico nel più breve tempo possibile. L'offerta attuale prevede prevalentemente l'impiego di wall box in AC con potenza fino a 22kW in trifase, ma iniziano ad affacciarsi sul mercato anche sistemi di ricarica in DC di tipo quick e fast (sotto i 50 kW) per assicurare tempi più brevi ma soprattutto in grado di minimizzare le dispersioni e assicurare maggiore efficienza. Come evidenziato anche nel corso dell'ultima edizione di The Smarter E, sono sempre più numerose anche le aziende che propongono pacchetti "all in one" ovvero che abbinano wall box a pannelli, inverter e sistema di accumulo per massimizzare, con un unico bundle, il concetto di autoconsumo ed efficientamento energetico.

Strategie differenti

«Senec360 è un approccio che l'azienda ha adottato da qualche anno e siamo stati tra i primi a proporlo sul mercato» spiega Giancarlo Losito, direct of product di Senec Italia. «Si tratta di un approccio che risponde all'esigenza dell'utente finale che vuole una soluzione di produzione, accumulo e utilizzo dell'energia elettrica in un'unico pacchetto. Un'esperienza completa, senza problematiche di compatibilità e integrazione dei vari componenti. Questo è un focus di Senec che è già molto apprezzato in ambito residenziale ma che, in questi ultimi mesi, stiamo cercando di trasferire anche nell'ambito degli impianti industriali, visto che anche in ambito aziendale l'autoconsumo e il risparmio nei costi energetici, incluso quello per la ricarica delle flotte elettriche e ibride plug-in, sono temi molto caldi. Infatti, il mercato su questo tipo di offerta sta rispondendo molto bene e il tema di combinare l'utilizzo del fotovoltaico per la ricarica delle flotte anche in ambito commerciale si fa sempre più rilevante. Stiamo disegnando una nuova offerta ad hoc proprio perché riteniamo che questo modello sarà sempre più strategico. Inoltre, più in generale, rispetto a questo approccio "all in one", abbiamo riscontrato segnali rilevanti e molto positivi a conferma di questo trend anche nel corso dell'ultima edizione di Intersolar. Sono numerose le aziende che non erano particolarmente focalizzate su questo tipo di offerta e che invece hanno iniziato a prevederla e a proporla». Anche Giacomo Givotti, product sales manager fotovoltaico di Viessmann, conferma un target più ampio per questa tipologia di prodotti che, nonostante sia terminato il Superbonus 110, continua a ritagliarsi uno spazio importante nel residenziale ma inizia a essere particolarmente richiesta anche in ambito industriale dalle aziende, sempre più attente alla sostenibilità ma anche all'efficientamento dei consumi: «In ambito di proposta residenziale, come Viessmann Italia abbiamo uno dei pacchetti più completi tra quelli presenti sul mercato, perché oltre ai moduli fotovoltaici, ai quadri elettrici precablati, agli inverter e alle batterie integriamo anche la wall box VEC04, quindi un vero e proprio ecosistema "all in one" nel segmento da 0 a 20 kW. Parliamo quindi di un pacchetto in cui

tutti i prodotti hanno il nostro marchio e sono progettati per assicurare totale compatibilità. Il segmento residenziale lo scorso anno ha rappresentato la fetta preponderante del business per questo tipo di offerta, anche e soprattutto grazie al Superbonus 110. Quest'anno il panorama è leggermente cambiato perché ci siamo affacciati anche sul segmento commerciale/industriale, dove sono sempre più richiesti ecosistemi di questo tipo che prevedono anche la presenza di un sistema di ricarica per le flotte aziendali. A livello commerciale la nostra strategia è quella di proporre agli installatori pacchetti che non sono "copia e incolla" ma sono già pensati sull'implementazione di quelle che saranno le esigenze degli utenti. In questo modo si ritrovano già con una configurazione chiavi in mano studiata ad hoc. Oggi il 30% delle proposte prevede sempre la presenza di una colonnina. L'installazione di questa tecnologia avviene sia da chi ha già un'auto elettrica sia da coloro che hanno una reale previsione di acquisto e che mettendo in cantiere un intervento importante di riqualificazione, in cui magari rientrano pompe di calore, climatizzatori e altri elementi, vogliono diventare energeticamente autonomi. Bisogna tenere presente che si tratta di una clientela molto attenta all'autoconsumo e all'efficientamento energetico e che quindi sta realmente ponderando la presenza di almeno un'auto elettrica in box». Ville mono e plurifamiliari, insieme alle PMI, si confermano i target principali per questa tipologia di offerta. Un'ambito in cui funzioni come la gestione della ricarica e il monitoraggio dei consumi via app sono tra i requisiti più richiesti, insieme alla gestione dinamica del carico (soprattutto in ambito aziendale con più ev-charger collegati) e a programmi che consentano di personalizzare il processo di ricarica in base alla produzione energetica, come ad esempio la possibilità di impostare i chilometri di autonomia necessari e delegare all'intelligenza del sistema la tipologia di ricarica da impiegare. «Il pacchetto all-in-one che proponiamo ai clienti comprende la nostra soluzione di ricarica Fronius Wattpilot da integrare agli inverter Fronius» spiega Mariano Azzaro, project manager di Fronius. «L'offerta che in questi ultimi anni è stata meglio recepita dal mercato è l'abbinamento della wall box Wattpilot con l'inverter ibrido Fronius GEN24 Plus, completo di batterie. Andiamo così a comporre un sistema completo per l'autoconsumo energetico dedicato all'utente finale. Quest'ultimo potrà godere di importanti vantaggi in bolletta potendo contare sull'energia autoprodotta. Fronius Wattpilot dialoga con l'inverter tramite Wi-Fi così viene alimentato in base all'energia disponibile e può impostare la potenza di ricarica in base alla produzione dell'impianto fotovoltaico. In pratica, Fronius Wattpilot va a regolare le proprie prestazioni in base all'energia in surplus. E grazie alla funzione Load Balancing è in grado di regolare il processo di ricarica in modo da evitare sovraccarichi; inoltre, regola automaticamente la potenza con cui viene caricata vettura. In pratica, se l'energia fornita dall'inverter aumenta, la nostra wall box può incrementare di conseguenza il livello di ricarica. Riguardo al target che opta per questa soluzione, ci sono soprattutto proprietari di villette mono e plurifamiliari. Tuttavia, le installazioni stanno diventando sempre più frequenti anche presso le società, in particolare PMI, che vogliono offrire il servizio alle proprie flotte aziendali. In questo la nostra sede di Bussolengo (VR) dà il buon esempio: infatti abbiamo realizzato un'infrastruttura di ricarica gratuita per i dipendenti e i visitatori».

[A questo link](#) leggi l'articolo completo pubblicato su **E-Ricarica** di settembre