

R-GRUPPO È IN GRADO DI COMBINARE LE COMPETENZE DI UN PRODUTTORE HARDWARE E DI UNO SVILUPPATORE SOFTWARE AL KNOW-HOW DI UN CPO CHE OPERA SUL TERRITORIO CURANDO TUTTI GLI ASPETTI RELATIVI ALL'INSTALLAZIONE E ALL'ATTIVAZIONE DI UNA STAZIONE DI RICARICA. «SIAMO UN PARTNER IN GRADO DI ARTICOLARE UN'OFFERTA A 360 GRADI CHE COMPRENDE OGNI ASPETTO RELATIVO ALLA MESSA IN OPERA DELL'INFRASTRUTTURA DI RICARICA» SPIEGA L'AD ALESSANDRO CALÒ. MENTRE LA GAMMA DI PRODOTTI SI ALLARGA ABBRACCIANDO ANCHE SOLUZIONI IN DC ULTRAFAST, LO SVILUPPO DELL'INFRASTRUTTURA PUBBLICA GUARDA OLTRE I CENTRI URBANI PER PUNTARE SULLA REALIZZAZIONE DI VERI E PROPRI HUB IN DC AD ALTA POTENZA

R-GRUPPO



Cpo, system integrator e produttori: un'identità a 360 gradi

Azienda attiva a livello internazionale nel campo delle rinnovabili, impegnata nella produzione, distribuzione e vendita di energia e nella fornitura di soluzioni per l'efficiamento energetico, oltre a operare come System Integrator ed Epc Contractor. Tutto questo è R-Gruppo SpA., un Integrated Green Energy Player capogruppo di quattro società - EnerBroker Srl, R-distribuzione Srl, R-ev Srl ed r-esco Srl - che la rendono un player completamente integrato

grazie alle specificità di ognuna. Più nel dettaglio, R-Gruppo ha un modello di business che si articola in tre diversi ambiti operativi: il dispacciamento in immissione e in prelievo di energia da fonti rinnovabili, la mobilità elettrica (con la produzione di wall box, colonnine e l'attività in qualità di Cpo) e l'Energy Efficiency, attraverso la fornitura di prodotti e soluzioni per l'efficiamento energetico, agendo come System integrator ed EPC Contractor. Oltre alla commercializzazione di prodotti terze parti, R-Gruppo progetta, sviluppa e distribuisce prodotti a marchio proprio

nel solare termico e nella mobilità elettrica, dove opera attraverso R-ev: la divisione interna che si occupa di e-mobility, attraverso una infrastruttura di ricarica presente su tutto il territorio nazionale. Alessandro Calò, amministratore delegato di R-Gruppo, racconta la strategia e gli obiettivi con cui la società affronta le sfide nel segmento e-mobility attraverso la sinergia tra la produzione di dispositivi sempre più versatili e la gestione di una rete di ricarica ad accesso pubblico in costante crescita.

Come si è evoluto il business di R-ev?

«Il nostro primo approccio al mercato dell'e-mobility risale al 2015, con lo sviluppo software, attività che poi si è evoluta fino a sfociare nella produzione di dispositivi di ricarica. Da quando abbiamo avviato la produzione delle nostre stazioni, il business è cresciuto notevolmente. Negli ultimi 2 anni, infatti, abbiamo sviluppato un'intera gamma di soluzioni che ci ha consentito dapprima di agganciare il target residenziale, poi di rivolgerci anche al segmento della ricarica pubblica e



«Stiamo lavorando per arrivare nelle grandi città individuando delle location adatte per l'installazione di infrastrutture ad alta potenza con più charging point»

LA SCHEDA

R-GRUPPO

Sede: via Pianodardine, 23
Avellino 83100

Ambiti operativi: progettazione, realizzazione, gestione di impianti di produzione di energia pulita e nella mobilità elettrica. Fornitura di servizi altamente specializzati di gestione energetica, sia a produttori sia a consumatori di energia.

Il Gruppo in numeri:

1.420 Mw forniti
250 stazioni di ricarica
2.800 Mw Parchi Fv Realizzati
815 Mw Impianti gestiti

semipubblica attraverso prodotti più sofisticati sia in AC, in particolare nella versione da 22 kW, sia in DC. Un momento di svolta per la crescita del marchio è stato sicuramente il boom di richieste generate dagli incentivi del Superbonus 110. In seguito, sono stati operati dal Gruppo una serie di investimenti, mirati su R-ev, per sviluppare il business anche attraverso l'attività di Charging Point Operator. Al momento per R-Gruppo il business legato all'e-mobility vale un 30% in termini di investimento, mentre relativamente ai ricavi siamo intorno al 6%».

Un progetto che è cresciuto piuttosto rapidamente...

«Oggi abbiamo circa 200 punti di ricarica tra stazioni operative e in via di attivazione. Abbiamo preferito dedicarci inizialmente ai Comuni con i quali era possibile siglare delle convenzioni in maniera diretta, per poi allargare la capillarità delle nostre infrastrutture partecipando e aggiudicandoci una serie di bandi. Simultaneamente all'attività di Cpo, abbiamo sviluppato anche la parte commerciale di R-ev legata alla vendita delle stazioni di ricarica, ma quello che abbiamo notato è che la vendita dei prodotti è spesso strettamente legata a bandi assegnati o in via di assegnazione, come la ricarica degli autobus in ambito TPL, oppure bandi dove l'investimento è di tipo privato».

Quale strategia state sviluppando in ambito pubblico?

«Il nostro obiettivo è fare in modo che R-ev diventi un Cpo riconosciuto a livello nazionale. La crescita, in questi termini, si misura anche attraverso gli accordi di interoperabilità: il fatto di aver già attivato un buon numero di colonnine sul territorio ci ha permesso di siglare accordi con altri operatori che consentono sia di allargare il bacino di utenza dei nostri punti di ricarica, sia di operare su tutto il mercato europeo. Relativamente alle installazioni, al momento la nostra strategia sta puntando, con particolare attenzione, ai territori del Sud Italia proprio perché c'è una minore concentrazione di infrastrutture e di operatori. Questa situazione rende le nostre colonnine molto appetibili a livello di interoperabilità per Cpo, Emsp e multiutility che non sono direttamente presenti e che, quindi, trovano in R-ev un partner preferenziale per coprire il territorio. La scarsa concentrazione di player importanti ci

ha permesso di coprire alcuni Comuni e location strategiche».

Come siete strutturati internamente per seguire le varie attività legate ai bandi pubblici?

«Abbiamo una struttura interna dedicata che segue tutto l'iter. Quando il bando viene pubblicato lo analizziamo nel dettaglio per capire se è in linea con la nostra offerta e ne verifichiamo la fattibilità. A questo aggiungo che oggi molto spesso - essendo la nostra una struttura molto flessibile e che presidia vari settori - veniamo contattati dagli enti pubblici per consulenze relative alla fattibilità delle gare. Di recente abbiamo partecipato, ad esempio, a un questionario di Consip per definire i prodotti che potranno essere acquistati dai Comuni nell'ambito della ricarica per i mezzi pubblici».

Quali obiettivi vi siete posti riguardo allo sviluppo della rete di ricarica ad accesso pubblico?

«Attualmente, stiamo cercando di privilegiare lo sviluppo di una rete in DC. Oggi il nostro focus si è spostato. Questo perché, da utilizzatori di auto elettriche, ci siamo resi conto che probabilmente il passaggio da endotermico a elettrico, oltre a dover essere supportato da una maggiore diffusione a livello culturale, si scontra anche con l'abitudine, ormai profondamente radicata, che la ricarica dell'auto debba avvenire in pochi

minuti, esattamente come avviene per il rifornimento di carburante. Avere una rete in AC, dove i tempi sono più dilatati, può rappresentare un limite, perché viene percepita dagli utenti come un ulteriore ostacolo al passaggio all'elettrico. Per questo motivo, abbiamo preferito ridurre i punti di ricarica, ma puntare su stazioni più performanti in termini di potenza e quindi di servizio offerto. Pertanto, mentre nei centri urbani molto probabilmente continueranno a diffondersi stazioni quick in AC, puntiamo sulla realizzazione di veri e propri Hub di ricarica in determinate zone strategiche. Stiamo lavorando per arrivare nelle grandi città individuando delle location adatte per l'installazione di infrastrutture ad alta potenza con più charging point. Si tratta di una strategia di investimento che coinvolge tutto il Gruppo, in particolare la R-Distribuzione che cura il dispacciamento elettrico, oltre alla realizzazione di impianti di produzione per poter coprire l'energia che verrà richiesta. Quindi è un'area di business su cui siamo molto focalizzati a livello di Gruppo, che cura, simultaneamente, sviluppo della rete di ricarica pubblica, parchi fotovoltaici e gestione dell'energia».

Quali sono i vantaggi nel proporsi come Cpo essendo anche un produttore di ev-charger?

«Il fatto di aver sviluppato un importante know

LA GAMMA R-EV

LA PROPOSTA È STATA AMPLIATA ATTRAVERSO NUOVI PRODOTTI IN DC PENSATI PER FAR FRONTE ALLE CRITICITÀ CHE SPESSO I CPO INCONTRANO SUL TERRITORIO

R-ev propone soluzioni che vanno da 24 kW di potenza fino ad arrivare a soluzioni a satellite con potenze fino a 960 kW. Di recente il marchio ha sviluppato una gamma di colonnine che va da 60 ai 240 kW, con dispositivi dotati di ledwall da 43 pollici, come la nuova HPC Advertising Screen Station.

La gamma include inoltre la HPC 180 Station, un ev-charger ultrafast con potenza fino a 180 kW caratterizzato da un design originale e robusto, studiato per garantire tempi di intervento ridotti in caso di necessità. Equipaggiata con un doppio connettore CCS 2 Combo, la colonnina è in grado di ricaricare due veicoli contemporaneamente con potenza massima pari a 90 kW. All'interno è presente un doppio modem per il collegamento online e per agevolare la diagnostica a distanza. Il pannello frontale integra uno schermo touch da 7 pollici per rendere più intuitiva l'operazione di ricarica. Con una potenza fornita di 50 kW (in DC) o 22kW (in AC), la FC 50 Station è invece in grado di ricaricare tutti gli EV sul mercato in mediamente 30 minuti. Basata sul design ermetico senza filtri dell'aria,

la manutenzione richiesta è notevolmente ridotta e aumenta la continuità di servizio. Collegato a una rete centralizzata via cavo o via etere tramite OCPP1.6, la potenza fornita in uscita può essere modulata online per una ricarica smart. Completa l'offerta in DC la wallbox FC24 che, grazie al suo Design compatto può essere installata in meno di due ore, o a muro o sul suo piedistallo. La sua potenza di uscita nominale di 24 kW ricaricherà, tramite la sua uscita Combo 1 o 2, tutte le auto elettriche mediamente in un'ora. Adattabile grazie al pannello frontale e al menu utente personalizzabile, è una soluzione ideale per fornire punti di ricarica rapida presso i concessionari di automobili, officine, o tutte le flotte aziendali e di veicoli da lavoro. Connessa senza fili via OCPP1.6, consente di effettuare aggiornamenti, supervisione e operatività da remoto in maniera veloce ed economica.

SPAZIO INTERATTIVO

INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE TUTTI I PRODOTTI R-EV





R-EV OPERA SUL TERRITORIO ANCHE COME CPO TRAMITE L'INSTALLAZIONE DI COLONNINE AD ACCESSO PUBBLICO. LA CARENZA DI INFRASTRUTTURE NEL CENTRO-SUD DEL PAESE HA CONSENTITO ALL'AZIENDA DI CHIUDERE IMPORTANTI ACCORDI DI INTEROPERABILITÀ CON ALCUNI DEI PRINCIPALI PLAYER DEL SETTORE

how, anche sulla parte più tecnica, e di produrre internamente i dispositivi che andiamo a installare, rappresenta indubbiamente un grande vantaggio. Conosciamo il mondo della mobilità elettrica in tutte le sue possibili declinazioni e sfaccettature. Questo ci viene costantemente riconosciuto dal mercato attraverso tutti gli interlocutori con cui entriamo in contatto quotidianamente. I nostri partner recepiscono chiaramente una competenza a 360 gradi che parte dal prodotto per poi allargarsi a tutta la parte software con cui gli ev-charger si trovano a interagire. Conosciamo molto bene tutte le criticità legate a questa interazione e andiamo anche oltre, curando tutta la parte che riguarda le connessioni delle colonnine: dalla richiesta di allaccio a quella della potenza necessaria. Oltre a questo, abbiamo anche maturato una lunga competenza nell'ambito delle installazioni. Questo ci rende un interlocutore competente sia in ambito pubblico sia privato, includendo anche il target delle aziende. Siamo un partner in grado di articolare un'offerta completa che comprende ogni aspetto relativo alla messa in opera dell'infrastruttura».

Quali sono le caratteristiche della vostra gamma?

«Attualmente siamo in grado di proporre un'offerta completa e scalabile per ogni esigenza. La gamma è stata ampliata ulteriormente attraverso nuovi prodotti in DC pensati per far fronte alle criticità che spesso i Cpo si ritrovano ad affrontare sul territorio. R-ev è propone soluzioni che vanno 24 kW di potenza fino ad arrivare a soluzioni a satellite con potenze fino a 960 kW. Inoltre, abbiamo sviluppato una gamma di colonnine che va da 60 ai 300 kW, con dispositivi dotati di ledwall da 43 pollici. È stata una scelta strategica per consentire ai Cpo di sfruttare la colonnina anche quando gli stalli non sono oc-

cupati. Oggi una delle principali criticità relativa alla ricarica pubblica non è tanto legata al costo dell'energia ma piuttosto alla scarsa rotazione dei veicoli elettrici e si è ragionato sul sostenere la redditività dell'infrastruttura. In questo senso, la presenza di uno schermo consente di trasformare la stazione di ricarica in uno spazio pubblicitario o in un info point per la pubblica utilità. Per questo motivo abbiamo iniziato a collaborare con una società che si occupa di gestire spazi pubblicitari al fine di poter fornire non solo l'hardware, ma anche l'opportunità di sfruttare la stazione per coprire quelli che definiamo i costi latenti dell'investimento. Inoltre, il monitor può essere sfruttato in vari modi, trasformandosi anche in uno strumento interattivo per catturare l'attenzione gli utenti».

Relativamente invece alla vendita dei prodotti quali sono i vostri interlocutori principali?

«Le wallbox in AC, da 7,4 e da 22 kW, vengono veicolate tramite la nostra divisione dedicata alla distribuzione. Poi capitano sporadicamente richieste relative ai prodotti in DC ma non oltre i 60 kW. Tutto il resto della gamma viene gestita attraverso le richieste di nostri installatori fidelizzati, oppure direttamente dalle aziende che vogliono realizzare l'infrastruttura con le quali dialoghiamo direttamente. Anche perché questo tipo di approccio richiede un supporto ulteriore da parte nostra per la progettazione, oltre a tutta la parte di fornitura elettrica che molto spesso include anche la presenza di una cabina di media potenza. È in questi contesti che un'azienda come R-Gruppo riesce ad esprimere al meglio le proprie potenzialità»

Riguardo invece al vostro rapporto con gli installatori?

«Abbiamo una serie di service partner fidelizzati che acquistano appunto dalla nostra distribuzio-

ne. In quest'ambito però, come accennavo prima, trattiamo i prodotti più semplici, come le wall box in AC. Supportiamo gli installatori attraverso un rapporto di consulenza che oggi in ambito e-mobility è assolutamente necessario e rappresenta un forte valore aggiunto. Capita, inoltre, che il cliente presso cui l'installatore ha montato la stazione si rivolga direttamente a noi quando c'è la necessità di integrare l'infrastruttura con una piattaforma di gestione; quindi, possono crearsi anche questo tipo di sinergie».

Piattaforma di gestione che diventa particolarmente interessante anche in ambito condominiale, dove i punti vendita vengono condivisi tra più utenti...

«Assolutamente sì. In quest'ambito abbiamo iniziato a collaborare con grandi strutture residenziali dove è stato sfruttato il Superbonus 110, ma non sono state installate colonnine di ricarica. In questo caso, appunto, realizziamo delle stazioni condivise che vengono gestite attraverso la nostra piattaforma proprio come se fossero dei punti di ricarica ad accesso pubblico, sgravando contemporaneamente gli amministratori da tutta una serie di criticità».

Come è andato il business legato all'e-mobility negli ultimi mesi e cosa vi aspettate per il 2025?

«Negli ultimi sei mesi abbiamo registrato un aumento delle richieste di colonnine per utilizzo pubblico, quindi dai 22 kW in AC fino alla 60 kW in DC, da parte delle aziende, riscontrando quindi un segmento C&I particolarmente frizzante che sta sfruttando gli incentivi attualmente in vigore per dotarsi di impianto fotovoltaico e infrastruttura di ricarica. Per quanto riguarda R-Gruppo, c'è stata un'accelerazione degli investimenti in seguito ai bandi vinti, per i quali contiamo a breve di attivare ulteriori 100 punti di ricarica. Il 2024, nel complesso, è stato però molto atipico: il mercato è passato dal boom del Superbonus a un andamento decisamente più piatto, con normative incentivanti complesse. Per il 2025 siamo piuttosto positivi, soprattutto alla luce dei fondi del PNRR che dovranno essere messi a terra e che quindi contribuiranno a smuovere il mercato dell'e-v-charging».

L'Italia sulla transizione elettrica è in ritardo. Quali sono le 3 priorità su cui concentrarsi per garantire una ripresa del mercato?

«La prima, per importanza e urgenza, è la formazione dei car dealer. Il problema delle vendite di auto elettriche è fortemente legato anche al fatto che i produttori non hanno introdotto nessuna iniziativa di formazione nei confronti dei concessionari. Oltre a questo, due problematiche che incidono ancora sono il costo dell'auto, che però si sta velocemente allineando con l'endotermico e la capillarità dell'infrastruttura di ricarica pubblica, che vede ancora alcune regioni del Paese poco servite. In generale, serve però investire sulla cultura dell'elettrico. Sondaggi di mercato rivelano che il 65% degli italiani vorrebbe acquistare un'auto elettrica, ma se continuano a girare fake news e informazioni pilotate, le intenzioni di acquisto vengono congelate e il mercato si paralizza. C'è bisogno di un'informazione imparziale che risolva l'attuale stato di confusione in cui si ritrovano molti consumatori, noi comunque ci crediamo».

