

**11 LUG 2018**

## Se l'auto elettrica te la fornisce l'utility



Prima che i cellulari dilagassero, le compagnie telefoniche nel corso degli anni '90 del secolo scorso furono costrette a tentare diverse strade tecnologiche e commerciali prima di trovare la formula giusta per conquistare i clienti. Alla fine, insieme ad un crollo dei costi dettato dalle economie di scala, il mix vincente fu quello dei telefonini GSM (con conseguente rapido declino dei

modelli TACS) e l'invenzione della tessera prepagata.

Qualcosa di simile sta avvenendo con le auto elettriche, che malgrado siano chiaramente una soluzione auspicata da tutti e vantaggiosa sotto numerosi punti di vista, faticano a farsi strada sul mercato. In Giappone qualche mese fa la Nissan, casa automobilistica leader in questo campo, [ha tentato la carta dell'impianto solare in omaggio](#): compri la macchina elettrica e ti regalo il sistema fotovoltaico da installare sul tetto.

Ora in Italia Edison vuole provare a percorrere il percorso inverso: ti abboni alla mia fornitura elettrica e ti fornisco l'auto a batteria. L'iniziativa si chiama Plug&Go e si prefigge di portare l'auto elettrica alla portata di tutti. Per riuscirci la società energetica mette a disposizione molteplici modelli di veicoli elettrici con la formula del noleggio a lungo termine e l'installazione della Wall Box per la ricarica domestica. Attivando anche la fornitura di energia elettrica con Edison all'utente viene inoltre rimborsato in bolletta un valore pari di un anno di ricarica del veicolo.

"Edison si sta impegnando concretamente per aiutare le famiglie italiane ad adottare l'auto elettrica - dichiara Alessandro Zunino, amministratore delegato di Edison energia - Riteniamo che la diffusione dei veicoli elettrici sia a un punto di svolta e la prevista uscita di molti nuovi modelli nei prossimi due anni darà un impulso decisivo alla crescita del mercato".

L'offerta promette di sgravare il cliente dalla preoccupazione dei costi di manutenzione, assicurazione e bollo e abbatte i costi legati al combustibile (il rifornimento di un'auto tradizionale costa in media 1.000 euro all'anno, mentre un mezzo elettrico può arrivare intorno a soli 200 euro).

Partner infrastrutturale dell'offerta è Scame, azienda che realizza infrastrutture di ricarica con una consolidata esperienza nel campo della mobilità elettrica. Grazie al sistema di Power Management, la Wall Box consentirà una ricarica 'intelligente', dando priorità ai consumi domestici, evitando di lasciare la casa al buio.

Secondo i dati dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, ad oggi sono circa 20 i modelli di auto elettriche disponibili in Europa, prodotti da 12 diversi player. Ma le previsioni indicano che al 2020 l'offerta è destinata a triplicarsi con l'ingresso sul mercato di almeno altre 4 case automobilistiche, tra cui Honda, Opel, Porsche e Audi.

In Italia i veicoli elettrici nel 2017 hanno segnato un +40% rispetto l'anno precedente, con quasi 2.000 nuove immatricolazioni, che rappresentano lo 0,1% del mercato. Una fetta piccola ma destinata a crescere soprattutto grazie all'evoluzione delle tecnologie legate allo sviluppo delle batterie, il cui costo incide per circa il 30% sul prezzo finale dell'auto e che, secondo le proiezioni, è destinato a dimezzarsi entro il 2020.