

Traffico green

La soluzione per l'auto elettrica E-Gap punta sulla ricarica facile

IRENE MARIA SCALISE

Progetti di espansione per l'operatore che consente tramite app di prenotare il "pieno" di energia in 30 minuti. Oggi è attivo a Milano, Roma e Bologna e in alcune città europee ma punta agli Stati Uniti e a una flotta di 500 van

Chi ha dei dubbi sull'acquisto di un'auto elettrica perché teme di restare a piedi, o non ha colonnine di ricarica sotto casa, forse non conosce E-Gap. Nata nel 2019, a Roma, Milano e poi Bologna, E-Gap è il primo operatore di ricarica mobile, on-demand e sostenibile per auto elettriche in Europa. Si prenota il pieno tramite l'omonima app per smartphone e si ottiene così una ricarica a domicilio eseguita tramite degli e-van a zero emissioni.

«La nostra è "la soluzione" alla ricerca dell'auto elettrica - racconta Eugenio de Blasio il presidente, fondatore e azionista di maggioranza - e nasce per facilitare l'approccio del cliente all'auto ecologica perché è un servizio on demand e molto comodo, noi lo definiamo come "Uber della ricarica"». Funziona così: «Molte nuove auto elettriche hanno un gps che a noi consente di raggiungere ovunque e soprattutto in un tempo ragionevole, che al massimo è di mezz'ora, il proprietario che è rimasto senza ricarica o semplicemente si accorge che l'energia della sua auto si sta esaurendo e non ha delle colonnine in zona». Di più: «Non c'è bisogno di essere in presenza e neppure di dover comunicare dove è parcheggiata la macchina, di conseguenza il fattore tempo e il vantaggio della comodità sono i nostri asset maggiori». Anche il tempo impiegato per la ricarica è accattivante: «Un massimo che va dai 30 ai 40 minuti - precisa de Blasio - mentre con le colonnine tradizionali ci vogliono anche delle ore».

Il piano di ingrandimento della società, che attualmente ha cinquanta dipendenti in Italia e altrettanti in Europa, si muove su due fronti: l'espansione geografica e l'au-

mento dei van.

«La flotta verrà ampliata con 100 nuovi mezzi entro la prossima estate, con l'obiettivo di superare i 500 van entro il 2025 - spiega de Blasio - per quanto riguarda l'espansione sui mercati internazionali invece il nostro obiettivo è l'apertura del servizio in Francia e in Spagna cominciando da Parigi e Madrid, l'ampliamento riguarderà entro il primo semestre del 2022 anche Germania e Regno Unito, completando così la prima fase del piano industriale che prevede il posizionamento del servizio nei principali Paesi europei, corrispondenti a circa il 70% del mercato elettrico dell'area». E ancora: «Dopo questo primo passaggio ci sarà una seconda fase con un'ulteriore espansione in Europa, così da coprire le principali capitali europee, e infine l'ingresso nel mercato statunitense, entro l'inizio del 2023».

Aggiunge Luca Fontanelli che è il ceo di E-Gap: «L'espansione anche fuori dai confini italiani è un passo decisivo per consolidare il successo del nostro servizio che fa perno su comodità, flessibilità e semplicità di ricarica, siamo certi che Francia, Spagna e Germania saranno il primo trampolino di lancio europeo per poi espanderci ulteriormente in altri paesi sviluppando così un nuovo modello di ricarica green e fast da affiancare alle soluzioni offerte dalle infrastrutture fisse che hanno nelle città, velocità e tempi di implementazione molto lunghi».

E non è tutto: «L'azienda sta lavorando per integrare l'offerta di ricarica mobile con una serie di soluzioni di ricarica off-grid, tra cui un

primo lancio di prodotti ultrafast già nella prima metà del 2022».

Questi i numeri di E-Gap: «Chiusiamo il 2021 con 5 milioni di fatturato - aggiunge de Blasio - e grazie alle nuove aperture europee contiamo di raggiungere i 30 milioni nel 2022, il nostro nuovo piano industriale triennale prevede investimenti per 200 milioni di euro, destinati principalmente all'ampliamento dell'infrastruttura mobile di ricarica, all'espansione della gamma di prodotti nonché all'apertura in nuovi paesi e in 200 città».

Ma chi sono i clienti principali di E-Gap? «Ci teniamo molto a precisare che il nostro non è solo un servizio di emergenza, anche se chiaramente torna utile per chi ha l'ansia di restare a piedi, ma soprattutto diventa un'abitudine per chi prova l'auto elettrica e poi non vuole più tornare indietro ma non ha caricatori comodi - spiega de Blasio - di solito chi ci sceglie ha un'età tra i 30 e i 50, una buona disponibilità economica anche se ultimamente sono molti i millennial che grazie al servizio leasing hanno capito di potersi permettere l'auto elettrica, inoltre chi scarica la nostra app ha una forte coscienza green e una radicata attenzione all'ambiente. Tra i nostri pregi c'è il fatto che permettiamo la scelta dell'auto elettrica anche a chi non può permettersi il lusso di un garage, come succedeva verso i primi acquirenti verdi, e questo allarga la fascia di guidatori che scelgono un'auto ecologica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 85 %