



Uattzy accelera sulla crescita e nomina Luca Ciavarella nuovo CCO

*Il mercato dell'auto elettrica in Italia sta attraversando un momento di forte crescita con un **+68% di immatricolazioni** rispetto allo scorso anno. È il momento giusto per una nuova strategia commerciale che affida a Ciavarella il compito di sviluppare modelli innovativi di business e accompagnare l'azienda verso i **9.000 punti di ricarica entro il 2030**.*

Milano, 2 settembre 2026 – L'auto elettrica accelera anche in Italia. Nei primi otto mesi del 2026 sono state immatricolate 90.381 vetture BEV, il 68,19% in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. La quota di mercato è così passata dal 5,1% al 7,99%, mentre il parco circolante ha raggiunto 444.863 auto completamente elettriche. Numeri importanti, che raccontano un mercato finalmente in movimento. Nel frattempo, continua a crescere anche l'infrastruttura: a giugno 2026 l'Italia contava 84.564 punti di ricarica pubblici, distribuiti su 44.024 stazioni e 28.640 location.

È proprio in questo scenario che **Uattzy**, brand dedicato alla ricarica pubblica di **UAU**, rafforza la propria struttura manageriale con l'ingresso di **Luca Ciavarella** nel ruolo di CCO (Chief Commercial Officer). Il manager avrà il compito di strutturare la nuova fase di sviluppo commerciale aprendo nuove aree di business e contribuire all'**obiettivo di portare la rete dagli oltre 3.000 punti di ricarica installati e in gestione oggi, a 9.000 entro il 2030**.

«Conosco molto bene la genesi di Uattzy, seguo GASGAS fin dalla nascita e sono sempre stato colpito dalla velocità con cui questo progetto è passato da startup a scaleup fino ad arrivare alla fusione con **E-Shore**, ed **EnerMia** per dare vita al **primo operatore indipendente** italiano per numero di punti ricarica», racconta Ciavarella. «Ho scelto di entrare in questo team perché credo profondamente nella transizione verso la mobilità elettrica e perché penso che siamo nel momento giusto. C'è la tecnologia, c'è un progetto industriale e ci sono al timone dell'azienda imprenditori che hanno dimostrato di saper costruire e crescere. Siamo in una fase di transizione irreversibile. Tra qualche anno vorrei guardarmi indietro e poter dire: io c'ero».

Prossima sfida: ricarica più semplice

La crescita delle immatricolazioni e quella dell'infrastruttura raccontano un mercato che sta entrando in una nuova fase. Il problema non è più soltanto aumentare il numero delle colonnine. La sfida riguarda ora la qualità e la diffusione della rete, la capacità di individuare le location più adatte e di costruire modelli capaci di rispondere alle esigenze dei diversi soggetti coinvolti nella transizione elettrica.

«Abbiamo bisogno di rendere più democratica la mobilità elettrica», spiega Alessandro Vigilanti, CEO di Uattzy. «Dobbiamo fare in modo che la ricarica sia più accessibile e trasparente per chi la utilizza, ma anche più sostenibile, affidabile e facilmente integrabile per aziende, Pubbliche Amministrazioni e operatori che investono o ospitano le infrastrutture».

La nuova strategia commerciale

La nuova strategia commerciale partirà da alcuni segmenti considerati prioritari: **distributori** di carburanti e **flotte aziendali**, ai quali si aggiungono **hospitality**, **GDO**, **retail** e **Pubblica Amministrazione**. Sulle flotte, in particolare, Uattzy punta a costruire un servizio che non si fermi al parcheggio dell'impresa. L'obiettivo è gestire l'intero processo di ricarica dei veicoli aziendali, compresa la possibilità per il dipendente di usufruire del servizio anche a casa. *«Il nostro ruolo, nell'ecosistema attuale è quello di **full service provider**».* Spiega Ciavarella. *«Oggi siamo in grado di offrire una serie di servizi che formano un'offerta completa e unica nel settore. Questo ci permette di accompagnare il cliente lungo l'intero ciclo di vita dell'infrastruttura e con modelli di servizio e investimento differenti tagliati su misura».*

Uattzy non è un semplice operatore della ricarica, ma è un unico interlocutore capace di raccogliere e coordinare tutti i servizi necessari a un'azienda o una Pubblica Amministrazione che vuole elettrificare la propria mobilità. Consulenza, progettazione, installazione, manutenzione, gestione dell'infrastruttura e assistenza diventano così parti di un'offerta integrata.

Dal numero di colonnine alla soluzione

«Il mercato non ha bisogno soltanto di prodotti», spiega Vigilanti. «Chi vuole entrare nella mobilità elettrica ha bisogno prima di tutto di qualcuno capace di comprenderne le reali esigenze. Un parcheggio urbano, una struttura ricettiva, una sede aziendale, un hub logistico o un centro commerciale hanno caratteristiche completamente diverse: cambiano i flussi, i tempi di permanenza, gli accessi, gli spazi disponibili, la potenza richiesta e le modalità di utilizzo del servizio. Ma cambiano anche i processi nei quali la ricarica deve integrarsi, dai sistemi di accesso e pagamento fino alla fatturazione e agli strumenti gestionali già utilizzati dall'organizzazione. Il nostro lavoro parte da questa analisi per costruire la soluzione più adatta, definire il corretto mix tra ricarica quick, fast e ultra-fast, installarla e garantirne il funzionamento nel tempo».

L'offerta di Uattzy non comprende solo vendita/installazione, ma formule costruite in base alle esigenze del cliente e al livello di investimento e coinvolgimento operativo desiderato. È uno degli elementi che caratterizzano maggiormente la nuova fase dell'azienda. Un approccio che punta a spostare la competizione dal numero di colonnine vendute alla capacità di risolvere problemi concreti per chi deve affrontare la transizione elettrica.

Un ecosistema di partner

La seconda leva della nuova strategia sarà la costruzione di una rete di **Business Partner**. L'idea è semplice: intercettare aziende che hanno già una relazione con chi sta affrontando l'elettrificazione della mobilità e trasformarle in parte di un ecosistema commerciale.

Un broker che fornisce flotte aziendali, un operatore automotive, un'azienda che installa impianti fotovoltaici, una compagnia energetica, una società di car rental o un'impresa che si occupa di trasporto di merci e persone possono diventare partner di Uattzy.

«Per arrivare a 9.000 punti non basta far crescere la forza vendita. Dobbiamo fare sistema», sottolinea Ciavarella. «Per questo, vogliamo costruire una rete di partner che condividano con noi opportunità, competenze e clienti. La crescita passa dalla capacità di mettere in relazione mondi che fino a oggi hanno spesso lavorato separatamente».

Fonte dei dati: [Motus-E](#).

Chi è Uattzy

Uattzy è il brand di **UAU S.r.l.** dedicato alla ricarica pubblica per veicoli elettrici. È il quarto operatore nazionale e il primo operatore indipendente per numero di punti di ricarica nel settore della mobilità elettrica in Italia, con oltre 3.000 punti installati e in gestione e un piano di sviluppo che prevede il raggiungimento di 9.000 punti entro il 2030. Nata dall'integrazione di tre realtà con competenze complementari, Uattzy opera come **full service provider**, proponendosi come interlocutore unico per la progettazione, l'installazione, la gestione e la manutenzione delle infrastrutture di ricarica e dei servizi connessi. Si rivolge a imprese, GDO, retail, strutture ricettive, flotte e Pubbliche Amministrazioni, con soluzioni e modelli di investimento flessibili. Uattzy opera sia sviluppando e gestendo direttamente infrastrutture di ricarica, sia realizzando e gestendo soluzioni per conto di terzi.

Uattzy è sostenuta dal fondo **IRR – Italian Renewable Resources**, gestito da **L&B Capital SGR**.

- Sito web: <https://www.uattzy.com/>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/uattzy>
- Facebook: <https://www.facebook.com/uattzy>

Contatti ufficio stampa

Salvatore Viola

press@dynamo-lab.com

Tel. 349 675 1261