

# **RASSEGNA STAMPA**

## **PRESS BOOK**



**LUGLIO 2021**

## INDEX

DATA	MEDIA	TITOLO
27-lug-21	<a href="http://zeroemission.eu">zeroemission.eu</a>	Colonnine di ricarica, boom di richieste per GasGas
27-lug-21	<a href="http://repubblica.it">repubblica.it</a>	Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica
27-lug-21	<a href="http://corrierealpi.gelocal.it">corrierealpi.gelocal.it</a>	Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica
27-lug-21	<a href="http://messaggeroveneto.gelocal.it">messaggeroveneto.gelocal.it</a>	Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica
27-lug-21	<a href="http://ilcorrieredellasicurezza.it">ilcorrieredellasicurezza.it</a>	GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti
27-lug-21	<a href="http://italian.tech">italian.tech</a>	Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica
27-lug-21	<a href="http://solareb2b.it">solareb2b.it</a>	Gasgas: boom di richieste di colonnine e accordo con Gewiss
27-lug-21	<a href="http://rinnovabili.it">rinnovabili.it</a>	GASGAS corre su CrowdFundMe
27-lug-21	<a href="http://nuovavenezia.gelocal.it">nuovavenezia.gelocal.it</a>	Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica
27-lug-21	<a href="http://startupbusiness.it">startupbusiness.it</a>	Auto elettriche, boom delle colonnine di ricarica
27-lug-21	<a href="http://affaritaliani.it">affaritaliani.it</a>	GASGAS e le colonnine elettriche di ricarica corrono su CrowdFundMe
28-lug-21	<a href="http://adnkronos.com">adnkronos.com</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://economymagazine.it">economymagazine.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://liberoquotidiano.it">liberoquotidiano.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://ildubbio.news">ildubbio.news</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28-lug-21	<a href="http://iltempo.it">iltempo.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://finance.yahoo.com">finance.yahoo.com</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://sassarinotizie.com">sassarinotizie.com</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://today.it">today.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://lasicilia.it">lasicilia.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://lifestyleblog.it">lifestyleblog.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://cosenzachannel.it">cosenzachannel.it</a>	Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche
28-lug-21	<a href="http://comunicati-stampa.net">comunicati-stampa.net</a>	GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti
28-lug-21	<a href="http://nellanotizia.net">nellanotizia.net</a>	GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti
28-lug-21	<a href="http://comunicativamente.com">comunicativamente.com</a>	GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti
30-lug-21	<a href="http://elettronews.com">elettronews.com</a>	GASGAS corre su CrowdFundMe: colonnine di ricarica super richieste
30-lug-21	<a href="http://lagazzettamarittima.it">lagazzettamarittima.it</a>	Colonnine di ricarica proposta in membership
1-ago-21	<a href="http://macitynet.it">macitynet.it</a>	GASGAS, le colonnine di ricarica per le auto elettriche su CrowdFundMe
2-ago-21	<a href="http://hdmotori.it">hdmotori.it</a>	Si chiama GasGas ma installa colonnine per auto elettriche (e vuole i tuoi soldi)

## 27 luglio – zeroemission.eu

**zeroEmission**

HOME NEWS EVENTI ▾ ECOBONUS / SUPERBONUS PRODOTTI ASSOCIAZIONI FOCUS ▾

Home > Colonnine di ricarica > Colonnine di ricarica, boom di richieste per GasGas

Colonnine di ricarica

### Colonnine di ricarica, boom di richieste per GasGas

By **Giorgio Bellocci** - 27 Luglio 2021



*Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su **CrowdFundMe** sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo – in un comunicato della startup – è **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS** (nella foto) – «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».*

Ricordiamo che GASGAS è una **startup innovativa** che pone al centro del proprio business **la gestione di colonnine elettriche di ricarica**. Il servizio ideato da GASGAS – ricorda il comunicato – va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge **Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS** (nella foto). La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole.

Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i **proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati per l'utente, **a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. E la risposta – comunica il management – «è stata formidabile».

---

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate.» – spiega **Vigilanti** – «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'**Energy & Strategy Group** del **Politecnico di Milano**: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla **Smart Mobility** che si terrà a Ottobre.

Proprio in questi giorni GASGAS ha formalizzato una partnership strategica con **GEWISS**, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

«Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GASGAS» – conferma Vigilanti – «non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio».

«La partnership con GASGAS, con cui già collaboriamo da tempo» – afferma **Luca Ciaravella**, E-Mobility Sales Manager di Gewiss – «rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica».

Ricordiamo che GASGAS è in crowdfunding su CrowdFundMe. Per investire è sufficiente andare all'indirizzo: <https://www.crowdfundme.it/projects/gasgas/>

## 27 luglio – repubblica.it

MENU | CERCA la Repubblica ABBONATI | QUOTIDIANO | ACCEDI

# ITALIAN TECH

NEWS | STARTUP | ITALIENS | TUTORIAL | PROVE | VIDEO | ALMANACCO | ITALIAN TECH WEEK | CHI SIAMO

f t in e p

### Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica



La startup GasGas consente di ricaricare le vetture a batteria dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership

27 LUGLIO 2021 1 MINUTI DI LETTURA

MENU | CERCA la Repubblica AB

f t in e p

Ricaricare l'auto elettrica dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Questa l'idea di GasGas, una startup fondata da imprenditori e professionisti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica e che propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

#### MOBILITÀ

### Il Galateo per l'Auto elettrica spiegato bene

di Vincenzo Borgomeo  
19 Luglio 2021



Risultato? «Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. «Di tutte le richieste - continua il manager - almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione».

Proprio in questi giorni, infine, GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.



27 luglio – corrierealpi.it

**Corriere** *delle* **Alpi**

ITALIAN TECH

CERCA

NEWS
STARTUP
ITALIENS
TUTORIAL
PROVE
VIDEO
ALMANACCO
ITALIAN TECH WEEK
CHI SIAMO

f
t
in
e
p

### Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica



La startup GasGas consente di ricaricare le vetture a batteria dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership

27 LUGLIO 2021 1 MINUTI DI LETTURA

MENU
CERCA

la Repubblica
AB

f
t
in
e
p

Ricaricare l'auto elettrica dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Questa l'idea di GasGas, una startup fondata da imprenditori e professionisti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica e che propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

MOBILITÀ
Il Galateo per l'Auto elettrica spiegato bene
di Vincenzo Borgomeo
19 Luglio 2021



Risultato? «Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. «Di tutte le richieste - continua il manager - almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione».

Proprio in questi giorni, infine, GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

27 luglio – [messengeroveneto.it](https://messengeroveneto.it)

**Messaggero** Veneto

ITALIAN TECH

CERCA

NEWS STARTUP ITALIENS TUTORIAL PROVE VIDEO ALMANACCO ITALIAN TECH WEEK CHI SIAMO

f t in e p

## Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica



La startup GasGas consente di ricaricare le vetture a batteria dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership

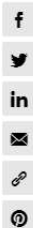
27 LUGLIO 2021

1 MINUTI DI LETTURA

MENU CERCA

la Repubblica

AB



Ricaricare l'**auto elettrica** dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Questa l'idea di GasGas, una startup fondata da imprenditori e professionisti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica e che propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

MOBILITÀ

### Il Galateo per l'Auto elettrica spiegato bene

di Vincenzo Borgomeo  
19 Luglio 2021



Risultato? «Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. «Di tutte le richieste - continua il manager - almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria **auto** non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione».

Proprio in questi giorni, infine, GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.



## 27 luglio – ilcorrieredellasicurezza.it

### *il Corriere della Sicurezza* giornale on line

Home Primo Piano ▾ Innovazione ▾ Uomini e Mezzi ▾ Attività Internazionale ▾

Home > Aziende > GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di...

Aziende news Sistemi e aziende

## GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti

27 luglio 2021

redazione

Condividi su Facebook Condividi su Twitter G+ Pinterest Mi piace 1 Tweet

Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS**. «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge **Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS**. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete **i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. E la risposta è stata formidabile.

Una pioggia di richieste

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega **Vigilanti** «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'**Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano**: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla **Smart Mobility** che si terrà a Ottobre.

## 27 luglio – italian.tech



### ITALIAN TECH

CERCA

NEWS STARTUP ITALIENS TUTORIAL PROVE VIDEO ALMANACCO ITALIAN TECH WEEK CHI SIAMO

f t in e p

#### Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica



La startup GasGas consente di ricaricare le vetture a batteria dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership

27 LUGLIO 2021

1 MINUTI DI LETTURA

MENU CERCA

la Repubblica

AB



Ricaricare l'auto elettrica dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Questa l'idea di GasGas, una startup fondata da imprenditori e professionisti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica e che propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

MOBILITÀ

#### Il Galateo per l'Auto elettrica spiegato bene

di Vincenzo Borgomeo  
19 Luglio 2021



Risultato? «Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. «Di tutte le richieste - continua il manager - almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione».

Proprio in questi giorni, infine, GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

## 27 luglio – solareb2b.it



HOME CHI SIAMO SOLARE B2B SOLARE B2B WEEKLY DOCUMENTI VIDEO ISCRIVITI CONTATTI

Solare

### Gasgas: boom di richieste di colonnine e accordo con Gewiss

written by Editore | 27/07/2021

La startup friulana **Gasgas**, che si occupa di gestione di colonnine elettriche di ricarica, ha annunciato di aver superato e praticamente raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro tramite la campagna di equity crowdfunding su **CrowdFundMe**. «L'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa» spiega **Alessandro Vigilanti**, co-founder e Ceo di Gasgas. «Inoltre sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

Inoltre in questi giorni l'azienda ha formalizzato una partnership strategica con **Gewiss**.

«La partnership con Gasgas, con cui già collaboriamo da tempo» spiega **Luca Ciaravella**, E-Mobility sales manager di Gewiss «rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica».

La strategia di Gasgas punta a portare le colonnine dove sia possibile sfruttare i tempi di attesa: per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti, distributori di carburante, palestre e centri commerciali.

«L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge **Stefania Menguzzato**, co-founder & General Manager di Gasgas.



Stefania Menguzzato e Alessandro Vigilanti, fondatori di Gasgas

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate» spiega Vigilanti «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è

sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».



## 27 luglio – rinnovabili.it

**Rinnovabili.it**  
IL QUOTIDIANO SULLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE  
DIRETTORE MAURO SPAGNOLO

Scopri i nuov

ENERGIA ▾ AMBIENTE ▾ ECONOMIA CIRCOLARE ▾ GREEN ECONOMY ▾ MOBILITÀ ▾ G

Home ▾ Le aziende informano ▾ GASGAS corre su CrowdFundMe

Le aziende informano

### GASGAS corre su CrowdFundMe

27 Luglio 2021

Alessandro Vigilanti, Ceo GASGAS: «È una rivoluzione elettrica! Arrivano oltre 200 richieste a settimana. La metà da ristoranti, alberghi e bar, ma ci sono anche aziende che vogliono convertire le proprie flotte o offrire un benefit ai dipendenti»



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS**. «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

Leggi anche [Una ricarica robotica per la mobilità elettrica](#)

### Colonnine dove servono

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge **Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS**. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete **i proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati per l'utente, **a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. E la risposta è stata formidabile.

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'**Energy & Strategy Group** del **Politecnico di Milano**: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla **Smart Mobility** che si terrà a Ottobre.

Proprio in questi giorni GASGAS ha formalizzato **una partnership strategica con GEWISS**, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

*«Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GASGAS» conferma Vigilanti, «non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio».*

*«La partnership con GASGAS, con cui già collaboriamo da tempo» **Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss** «rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica».*

---



27 luglio – nuovavenezia.it

di Venezia e Mestre  
**la Nuova**

ITALIAN TECH

CERCA

NEWS STARTUP ITALIENS TUTORIAL PROVE VIDEO ALMANACCO ITALIAN TECH WEEK CHI SIAMO

f t in e p

## Tu vai in palestra e l'auto elettrica si ricarica



La startup GasGas consente di ricaricare le vetture a batteria dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership

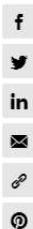
27 LUGLIO 2021

1 MINUTI DI LETTURA

MENU CERCA

la Repubblica

AB



Ricaricare l'[auto elettrica](#) dove è possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. Questa l'idea di GasGas, una startup fondata da imprenditori e professionisti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica e che propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

MOBILITÀ

### Il Galateo per l'Auto elettrica spiegato bene

di Vincenzo Borgomeo  
19 Luglio 2021



Risultato? «Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. «Di tutte le richieste - continua il manager - almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria [auto](#) non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione».

Proprio in questi giorni, infine, GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

## 27 luglio – startupbusiness.it

MENU

Startupbusiness

Editoriali

Must Read

Video

Startup Kit

Funding News

Scaleup

Italian

MOBILITÀ VERDE

# Auto elettriche, boom delle colonnine di ricarica

Home

f

in

La startup innovativa GASGAS ha lanciato una campagna di crowdfunding e adesso riceve oltre 200 richieste di colonnine a settimana da parte di attività commerciali. Propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership

27 Lug 2021

Team Redazione

“Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su [CrowdFundMe](#) sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa. In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici”. L'entusiasmo è alle stelle per **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS**, la startup, pmi innovativa dal 2021, con sede a Milano e Udine, che pone al centro del proprio business la **gestione innovativa delle colonnine elettriche di ricarica**; è stata fondata da Alessandro, Stefania e Francesco, imprenditori e professionisti nel campo delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica.

Il boom d'interesse per le colonnine è giustamente [trainato dal trend di vendite di auto elettriche](#) che nel mondo è **cresciuto del 41% nel 2020 con tre milioni di nuovi veicoli venduti** – al contrario dell'industria automobilistica globale che ha subito una contrazione del 16%. Le previsioni sono più che rosee per i prossimi dieci anni, secondo l'Agenzia internazionale dell'energia (Aie), e le vendite schizzeranno in base a quanto a livello governativo sarà stabilito per ridurre le emissioni e raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione e climatici. Gli automezzi “green” sono ovviamente il futuro, gli unici ostacoli sembrano al momento sembrano essere lo sviluppo di batterie più performanti e ancora più verdi e i costi

dei veicoli che sono ancora più elevati e non alla portata di tutti.

Ma la rivoluzione dell'auto elettrica è arrivata e le colonnine, dunque, servono, e GasGas intende sviluppare **la più estesa rete di stazioni di ricarica in Europa**, le GASGAS Station, per una mobilità sostenibile e facilmente accessibile.

"Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega **Vigilanti** in una nota stampa. "Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

27 luglio – affaritaliani.it

affaritaliani.it

Il primo quotidiano digitale, dal 1996

Conte Vaccino Draghi Coronavirus ATTIVA LE NOTIFICHE FONE

Home > Green > GASGAS e le colonnine elettriche di ricarica corrono su CrowdFundMe

GREEN

A<sup>+</sup> A<sup>+</sup>

Martedì, 27 luglio 2021

## GASGAS e le colonnine elettriche di ricarica corrono su CrowdFundMe

GASGAS, centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su **CrowdFundMe** sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS**. «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

Colonnine dove servono

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge **Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS**. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i **proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati per l'utente, **a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. E la risposta è stata formidabile.

Una pioggia di richieste

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega **Vigilanti** «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'**Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano**: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla **Smart Mobility** che si terrà a Ottobre.



28 luglio – adnkronos.com



## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdfundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdfundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".



Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

28 luglio – economymagazine.it

# Economy

## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

## 28 luglio – liberoquotidiano.it



### Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".



22 luglio – ildubbio.news



## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

22 luglio – iltempo.it

**ILTEMPO.it**  
L'ESPRESSO DELLA CULTURA

## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".



28 luglio – finance.yahoo.com

**yahoo!**notizie

## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15.07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme; eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".



Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

28 luglio – sassarinotizie.com

## Sassari Notizie

### Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

28 luglio – today.it

≡ TODAY

## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".



28 luglio – lasicilia.it

# LA SICILIA

## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

## 28 luglio – lifestyleblog.it



### Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più brevi, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".



28 luglio – cosenzachannel.it



**Cosenza Channel**

Direttore Piero Bria

## Startup: per GasGas boom richieste colonnine ricarica auto elettriche

28 luglio 2021 | 15:07  
LETTURA: 3 minuti



Bene la campagna su CrowdFundMe



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GasGas ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GasGas stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa", racconta Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. "In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici", sottolinea.

Il concetto su cui si basa GasGas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure, in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti", aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GasGas.

La rivoluzione di GasGas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo, la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile. "Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate", spiega Vigilanti.

"Di tutte le richieste, almeno il 30% - prosegue - arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori".

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GasGas di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GasGas è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a ottobre. Proprio in questi giorni GasGas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

"Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GasGas, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio", dice conferma Vigilanti. "La partnership con GasGas, con cui già collaboriamo da tempo - sottolinea Luca Ciaravella, E-Mobility Sales Manager di Gewiss - rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica".

## 28 luglio – comunicati-stampa.net



### **GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti**

*È una rivoluzione elettrica! Arrivano oltre 200 richieste a settimana. La metà da ristoranti, alberghi e bar, ma ci sono anche aziende che vogliono convertire le proprie flotte o offrire un benefit ai dipendenti»*



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS. «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

#### **Colonnine dove servono**

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile.

#### **Una pioggia di richieste**

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate», spiega Vigilanti «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».

28 luglio – nellanotizia.net

NellaNotizia

## GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti

scritto da: [Giorgio Bellucci](#) | [segnala un abuso](#)



Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su **CrowdFundMe** sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS**. «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

Colonnine dove servono

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge **Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS**. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i **proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. E la risposta è stata formidabile.

Una pioggia di richieste

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega **Vigilanti** «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove azienti lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'**Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano**: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla **Smart Mobility** che si terrà a Ottobre.

Proprio in questi giorni GASGAS ha formalizzato una **partnership strategica con GEWISS**, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

«Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GASGAS» conferma Vigilanti, «non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio».

28 luglio – comunicativamente.com





## GASGAS corre su CrowdFundMe e centinaia di attività commerciali chiedono colonnine di ricarica per le auto elettriche dei clienti

Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un [modello di consumo innovativo basato sulla membership](#), estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

*«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è [Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS](#). «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».*

### Colonnine dove servono

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge [Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS](#). La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i [proprietari di punti di interesse](#) particolarmente qualificati per l'utente, [a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante](#). E la risposta è stata formidabile.

### Una pioggia di richieste

*«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega [Vigilanti](#) «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».*

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'[Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano](#): GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla [Smart Mobility](#) che si terrà a Ottobre.

Proprio in questi giorni GASGAS ha formalizzato [una partnership strategica con GEWISS](#), realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica.

# elettronews

elettro • impianto elettrico • Watt

Attualità Aziende & Mercato

## GASGAS corre su CrowdFundMe: colonnine di ricarica super richieste

Redazione 31 luglio 2021



«Arrivano oltre 200 richieste a settimana. La metà da ristoranti, alberghi e bar, ma ci sono anche aziende che vogliono convertire le proprie flotte o offrire un benefit ai dipendenti», Alessandro Vigilanti, Ceo GASGAS.

**GASGAS** corre su **CrowdFundMe** e centinaia di attività commerciali chiedono **colonnine di ricarica** per le auto elettriche dei clienti.

Startup innovativa che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, GASGAS ha ideato un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. GASGAS, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

*«Quando abbiamo iniziato la nostra campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa».* A raccontarlo è **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS**. *«In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».*

Colonnine dove servono

Il concetto su cui si basa GASGAS è che gli e-driver possano ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti.

*«L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti»*, aggiunge **Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS**. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i **proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile.

#### Una pioggia di richieste

*«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega **Vigilanti** «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».*

Questa grande mole di richieste, e la grande capacità di GASGAS di colpire il segno anche presso coloro che ancora non hanno un veicolo elettrico, ha destato anche l'interesse dell'**Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano**: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a Ottobre.

Proprio in questi giorni GASGAS ha formalizzato una **partnership strategica con GEWISS**, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation, per la protezione e la distribuzione dell'energia, per l'illuminazione intelligente e per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione.

*«Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GASGAS» conferma **Vigilanti**, «non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio».*

30 luglio – lagazzettamarittima.it

**LA GAZZETTA MARITTIMA**

HOME CHI SIAMO CONTATTI PARTENZE NAVI I QUADERNI ABBONAMENTI

## Colonnine di ricarica proposta in membership



MILANO – La diffusione delle vetture elettriche aumenta ma un ostacolo rimane la disponibilità delle colonnine di ricarica: sia quelle pubbliche che quelle domiciliari. Adesso anche GASGAS, startup innovativa che pone al centro del proprio

business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, che sta riscuotendo enorme successo.

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate. Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo, dichiara Alessandro Vigilanti, ceo GASGAS.

Questa grande mole di richieste ha destato anche l'interesse dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano: GASGAS è infatti diventato partner e contribuirà alla redazione del prossimo report sulla Smart Mobility che si terrà a Ottobre.

Non solo; GASGAS ha formalizzato una partnership strategica con GEWISS, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la home & building automation. Le colonnine Gewiss sono state scelte quale soluzione di punta per il programma GASGAS, non solo per versatilità e affidabilità del prodotto, ma anche per l'elevato standard del servizio di assistenza tecnica di Gewiss sul territorio.



## 1 agosto – macitynet.it



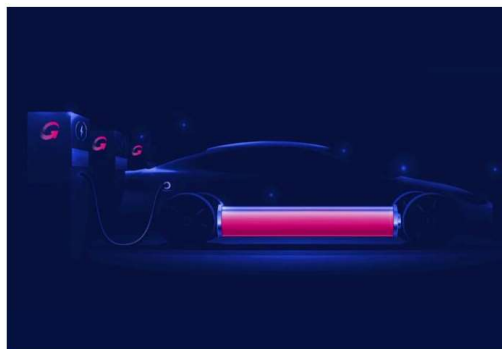
HOME MAC ▾ IPHONE E IPAD ▾ HI-TECH ▾ TUTORIAL ▾ CASAVERDESMART ▾

Home > ViaggiareSmart > GASGAS, le colonnine di ricarica per le auto elettriche su CrowdFundMe

ViaggiareSmart

### GASGAS, le colonnine di ricarica per le auto elettriche su CrowdFundMe

Di Mauro Notarianni 1 Ago 2021



GASGAS è una startup che pone al centro del proprio business la gestione di colonnine elettriche di ricarica, ideando un servizio che va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica. La startup infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, indicato come estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«Quando abbiamo iniziato la nostra [campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe](#) sapevamo che GASGAS stava toccando un tema molto caldo, oggetto di grande attenzione, ma l'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa». A raccontarlo è Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GASGAS. «In meno di 10 giorni abbiamo superato e addirittura raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro, ma è successo anche altro. Sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

#### Colonnine dove servono

Il concetto su cui si basa GASGAS ([qui i dettagli](#)) è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti», aggiunge Stefania Menguzzato, co-founder & General Manager di GASGAS. La rivoluzione di GASGAS è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole. Per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. E la risposta è stata formidabile.



## **Una pioggia di richieste**

«Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate». Spiega Vigilanti «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».

## 2 agosto – hdmotori.it

Ormai lo hanno capito anche i sassi: senza colonnine di **ricarica per le auto elettriche** non si va da nessuna parte. Per questo, in un ipotetico viaggio virtuale alla scoperta delle realtà che si stanno lanciando in quello che sarà un terreno fertile per il business dei prossimi dieci anni, oggi vediamo il caso di **GasGas**.

Innanzitutto il nome è un programma all'apparenza strano: non c'entra con le auto termiche ma richiamerebbe, a detta dei creatori di questa start-up italiana, la volontà di accelerare nella diffusione della mobilità elettrica. Un controsenso ad una prima analisi, ma riflettendoci, ci si può lanciare in tantissime elucubrazioni: l'obiettivo di GasGas è rendere facile l'accesso alle colonnine anche a chi non è un esperto delle elettriche.

Proprio per questo, il nome richiama un modo di dire legato ai motori termici e noto a tutti, perfetto per far capire che l'obiettivo è semplificare la mobilità a batteria. Usando termini familiari e non paroloni nuovi e ancora poco diffusi, GasGas esemplifica con il nome la volontà di rendere semplice la transizione. Ci riuscirà? Speriamo, anche perché l'Italia ha ancora tanta strada da fare a riguardo...

**Venezia e Sirmione odiano le auto elettriche... tratto da una storia vera** 687  
Auto 16 Mag



Il primo punto è fondamentale per la mobilità elettrica, settore dove la community è forte e agguerrita perché si trova ancora nella fase di crescita iniziale. Chi guida un'auto elettrica oggi (e da qualche anno), fa parte di una categoria che ha fatto da apripista. Nel marketing, queste persone vengono definite come "early adopter", pionieri che accettano gli svantaggi connessi ad una tecnologia ancora giovane per poter essere fra i primi a sperimentare la novità. Ed è a queste persone che GasGaS si rivolge, volendoli premiare in un certo qual senso.



Chi si unirà alla famiglia elettrica di questa start-up, potrà essere **coinvolto nel processo di installazione delle colonnine**, proponendo dove installarle in base alle proprie esigenze e preferenze. L'azienda cercherà di venire incontro alle richieste degli utenti analizzandole e raccogliendole, così da ottenere il beneficio (per tutti) di **installare i punti di ricarica dove ci sono utenti attivi** e pronti ad utilizzarle.

Ovvio che bisogna essere realistici; sarà difficile che ogni utente possa essere accontentato. Più probabile, però, è il coinvolgimento di tutti con un "voto" per orientare la scelta fra tre o quattro proposte in una determinata zona. I membri della community pagheranno poi una tariffa fissa per il servizio con **kWh illimitati per la ricarica** mentre i clienti occasionali avranno accesso a tariffe a consumo, anche in roaming tramite altre applicazioni.