

**RASSEGNA STAMPA**

**PRESS BOOK**



**MAGGIO 2021**

## INDEX

DATA	MEDIA	TITOLO
14-mag-21	<a href="http://fortuneita.com">fortuneita.com</a>	Auto elettriche, come ottimizzare il tempo di attesa della ricarica
14-mag-21	<a href="http://economymagazine.it">economymagazine.it</a>	Auto elettriche, le colonnine crescono con la community
14-mag-21	<a href="http://zeroemission.eu">zeroemission.eu</a>	Mobilità elettrica: la proposta di GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili
14-mag-21	<a href="http://repubblica.it">repubblica.it</a>	GasGas, la startup che vuole installare mille colonnine di ricarica entro il 2030
14-mag-21	<a href="http://controluce.it">controluce.it</a>	La rivoluzione della mobilità elettrica si chiama GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili
14-mag-21	<a href="http://energiaoltre.it">energiaoltre.it</a>	Mobilità elettrica, GasGas punta a rete di ricarica con punti di interesse per l'utente
15-mag-21	<a href="http://motori360.it">motori360.it</a>	Veicoli elettrici: il boom fermo alla colonnina
17-mag-21	<a href="http://greencity.it">greencity.it</a>	GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://greenplanner.it">greenplanner.it</a>	La startup GasGas propone ricariche elettriche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://adnkronos.com">adnkronos.com</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://zeroventiquattro.it">zeroventiquattro.it</a>	Le ricariche accessibili di GasGas
17-mag-21	<a href="http://milanofinanza.it">milanofinanza.it</a>	GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://affaritaliani.it">affaritaliani.it</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://ildubbio.news">ildubbio.news</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://notizie.yahoo.com">notizie.yahoo.com</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://iltempo.it">iltempo.it</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://liberoquotidiano.it">liberoquotidiano.it</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://ultimenotizieoggi.it">ultimenotizieoggi.it</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://sassarinotizie.com">sassarinotizie.com</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://laleggepertutti.it">laleggepertutti.it</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili
17-mag-21	<a href="http://today.it">today.it</a>	Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili

19-mag-21	<a href="http://rinnovabilierisparmio.it">rinnovabilierisparmio.it</a>	Nasce GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili
19-mag-21	<a href="http://dailygreen.it">dailygreen.it</a>	GasGas, la startup delle ricariche sostenibili
19-mag-21	<a href="http://startupbusiness.it">startupbusiness.it</a>	GasGas punta a migliorare la vita dei conducenti di auto elettriche
24-mag-21	<a href="http://byinnovation.eu">byinnovation.eu</a>	Startup ricariche accessibili

14 maggio – fortuneita.com

FORTUNE  
ITALIA

NEWS ▾ MAGAZINE PODCAST EVENTI MPW FORTUNE HEALTH PROGETTI SPECIALI ▾

SOSTENIBILITÀ, STARTUP

## Auto elettriche, come ottimizzare il tempo di attesa della ricarica

BY ANDREA NOCI  
MAGGIO 14, 2021



Ottimizzare il tempo di attesa della ricarica per i proprietari di auto elettriche e creare opportunità di guadagno per bar, ristoranti che decideranno di installare le colonnine in prossimità della propria attività. Questi sono gli obiettivi di **GasGas**, startup italiana che entro il 2030 punta a costruire **mille colonnine di ricarica** per auto elettriche in tutto il territorio nazionale.

L'interesse per la mobilità elettrica è sempre più sulla bocca di tutti. Basti pensare che nel 2020, sono state immatricolate quasi **60mila auto elettriche**, con un aumento del **251%**. Il **Piano nazionale integrato per l'energia e il clima** ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a **6 mln** di veicoli nel 2030. Le previsioni di **Energy & Strategy Group** del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a **1,5 mln nel 2025**, per poi passare a **5,5 mln nel 2030**.

Però, ad oggi, in **molti rimandano l'acquisto** di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i **punti di ricarica sono ancora pochi** o si trovano in **location scomode** da raggiungere e **prive di servizi e attrattive**.

“Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione”, spiega **Alessandro Vigilanti**, co-founder e Ceo di GasGas.

“I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una **infrastruttura capillare**, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. **Oggi** le colonnine sul territorio italiano sono **circa 19mila**, con un **rapporto di 1:5** rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il **2025** ne **serviranno 50mila** ed entro il **2030 oltre 60mila**”, continua Vigilanti.

GasGas ha l'obiettivo, come detto, di realizzare una rete da mille punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una crescita delle installazioni **entro il 2025 di 850 punti di ricarica**. Un valore totale pari a **4,3 mld di euro** per i soli servizi di ricarica, calcolato sul periodo 2021-2030.

14 maggio – economymagazine.it



# Economy



FRANCHISING

NEWS

PARMA, SOSTENIBILITÀ NELL'AGROALIMENTARE

SOSTENIBILITÀ

NEWS

## Auto elettriche, le colonnine crescono con la community

L'innovativa proposta di GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili.  
Intervista al ceo e co-founder Alessandro Vigilanti

14 MAGGIO 2021



DI REDAZIONE WEB

NEWS



In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli

«Non potevamo scegliere momento migliore per scendere in campo con il nostro progetto sui punti di ricarica (PDR).» – afferma Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas – «I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000».



**I punti di ricarica rappresentano dunque la vera chiave vincente per una mobilità veramente sostenibile?**

«Assolutamente sì!» – prosegue Vigilanti - «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme, tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas si pone l'obiettivo di risolvere questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione».

**La crescita esponenziale del mercato dei veicoli elettrici porterà alla nascita di molte iniziative a esso correlate. Qual è la vera peculiarità della vostra proposta?**

«Il servizio che abbiamo ideato – risponde Vigilanti - va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico».

**In cosa consiste nel dettaglio il modello?**

«I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati.» – specifica Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas – «In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti.

## 14 maggio – zeroemission.eu

In Italia, **nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%)**. Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a **6 milioni di veicoli nel 2030**. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

È in tale scenario che si inserisce l'attività di **GasGas**, startup innovativa che ha **l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030**, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a **4,3 miliardi di euro** per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

*«Non potevamo scegliere momento migliore per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (PDR)». – spiega **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas** – "I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una **infrastruttura capillare**, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000».*

Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas **ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, **a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico della startup.

*«L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva.» – prosegue **Vigilanti** – "Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé*



*non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione».*

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. *«I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo»* commenta **Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas**.

**Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale**, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallò.



## 14 maggio – repubblica.it

MENU CERCA

la Repubblica

ABBONATI | QUOTIDIANO | ACCEDI

### GasGas, la startup che vuole installare mille colonnine di ricarica entro il 2030



*L'obiettivo non è solo quello di dare slancio al mercato dell'auto elettrica. Alla base del progetto un'idea di community e di valorizzazione del tempo necessario al rifornimento*

14 MAGGIO 2021

2 MINUTI DI LETTURA



**Mille punti di ricarica in più entro il 2030** per lo slancio definitivo del mercato dell'auto elettrica. È questo l'obiettivo della startup **GasGas**, impegnata nell'agevolare chi sceglie una vettura sostenibile. "L'interesse per la mobilità elettrica è enorme. Tuttavia in molti - spiega **Alessandro Vigilanti**, co-founder e ceo di GasGas - rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi. E, soprattutto, situati in luoghi scomodi da raggiungere e privi di servizi e attrattiva".

Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo, ed è vero che gli e-driver viaggiano sapendoselo prendere. Ma sprecare il tempo in una stazione di servizio in attesa del rifornimento di energia è un peccato. L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea **nuove opportunità di guadagno** per tutte le attività che hanno scelto di collaborare.

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da mille punti di ricarica entro il 2030, circa il **2% delle colonnine sul territorio nazionale**, toccando le 850 unità entro il 2025. Per un valore pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

#### Un mercato in espansione

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate **59.875 auto elettriche** (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a sei milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a **1,5 milioni nel 2025**, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.



▲ Alessandro Vigilanti, co-founder e ceo di GasGas

"Non potevamo scegliere momento migliore per presentare un progetto ambizioso sui punti di ricarica - sottolinea Vigilanti -. I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da un'infrastruttura capillare. All'aumentare del numero di mezzi in circolazione, serviranno sempre più colonnine fino a quando, tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa **19.300**, con un



rapporto di una a cinque rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50mila ed entro il 2030 sessantunomila".

#### Valorizzare il tempo della ricarica

Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da **negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica, della gestione, della manutenzione e della promozione, che sarà interamente a carico di GasGas. Dovranno però realizzare le condizioni indicate dallo studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese.

Il **vantaggio per i partner** sta però nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

#### La community fa la differenza

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

## 14 maggio – controluce.it



**Portale di Cultura e informazione**  
dal 1996 nel web  
Registrazione Tribunale di Velletri n. 19/2013 del 4/12/2013

ISSN 1973-9168

EVENTI CRONACHE SPORT POLITICA DIALETTI GRUPPO DI FRASCATI MONTE COMPAT

SCIENZA E AMBIENTE CULTURA SPETTACOLI E ARTE STORIA LETTURE VISTO DA DAL MONDO SOCIETÀ

RACCONTI GUSTO E CUCINA LETTERE APERTE CONCORSI BANDI LA FINESTRA DALLE AZIENDE

Ultime Notizie

Ciampino – I figli d'Italia che hanno donato la vita per la Nazione non hann...

### La rivoluzione della mobilità elettrica si chiama GasGas



**Maggio 14** 06:56 2021

by Lidia Pregnotato

Stampa Questo Articolo

Condividila con i tuoi amici

La rivoluzione della mobilità elettrica si chiama GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili

«In Italia il mercato delle auto elettriche cresce a tripla cifra. Entro il 2025 serviranno 50mila punti di ricarica, mentre oggi le colonnine sono pochissime e spesso in posizioni scomode e senza servizi per gli utenti» Alessandro Vigilanti, Ceo GasGas.

**Milano, 13 maggio 2021** – «L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva – spiega **Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas**. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione».

#### Un mercato esplosivo

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030. «Non potevamo scegliere momento migliore per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (PDR) – sottolinea **Vigilanti** – I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una **infrastruttura capillare**, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000».

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

#### Valorizzare il tempo della ricarica

Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta però nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

#### La Community fa la differenza

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. *«I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo»* commenta **Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas**.




Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallò.

#### Lo stato dell'arte


GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.


GasGas sta completando le selezioni della priority list dei primi utenti interessati a ricaricare il proprio veicolo, e dei proprietari di aree in cui installare le ricariche. A questi soggetti saranno riservate condizioni esclusive per il lancio del progetto GasGas sul territorio nazionale: per entrare nella priority list, è necessario lasciare i propri dati su <https://www.gasgas.fun/landing/e-drivers>

14 maggio – energiaoltre.it



LA REDAZIONE   CONTATTI   LOGIN/LOGOUT AGENZIA STAMP



Scenari   Energie del futuro   Efficienza energetica e innovazione   Sostenibilità   Fact checking e fake news   Rubriche   

Fatti, numeri e scenari sull'energia, oltre miti, fake news e facili promesse

AGENZIA STAMPA

## Mobilità elettrica, GasGas punta a rete di ricarica con punti di interesse per l'utente

by  (MDA)

© 14 MAGGIO 2021

A- | A



Contenuto riservato ai nostri abbonati. Per informazioni vai all'indirizzo: [Abbonamenti](#)

Login

(articolo disponibile per abbonati)

## 15 maggio – motori360.it



Home > Automotive > Veicoli elettrici: il boom fermo alla colonnina

ATTUALITÀ

### Veicoli elettrici: il boom fermo alla colonnina

in Automotive 15 Maggio 2021

Se da una parte il mercato dell'elettrico cresce in Italia a tripla cifra con un più 251% di immatricolazioni, ancora rimane da sciogliere il nodo cruciale della distribuzione delle colonnine sul territorio nazionale. Intanto GasGas, la start-up delle ricariche accessibili e sostenibili, è pronta a realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030



Se ne parla ma non si fa abbastanza. La consapevolezza che le colonnine di ricarica rappresentino una *conditio sine qua non* per offrire all'elettrico un terreno fertile su cui attecchire è ormai forte e diffusa. Ma stando ai dati fatica a decollare una vera e propria azione di «distribuzione» capillare sul territorio nazionale.

"Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000". A parlare è **Alessandro Vigilanti, Co-founder e CEO di GasGas**, la società che, spiega, "ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a **4,3 miliardi di euro** per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030)".



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme – continua **Vigilanti** –, tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé – spiega ancora – non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione".



## I punti... fermi della ricarica



L'attesa del tempo di ricarica dell'auto elettrica, quando non può essere effettuata comodamente la notte, è importante che sia ottimizzata. **GasGas** ha dunque coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i **proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati e di utilità per l'utente, **a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**. In sintesi, i commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione, che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie presenti nello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta però nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli *e-driver* che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

## Il cliente protagonista



Al di là della rete di colonnine di ricarica dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse, GasGas propone agli utenti anche un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. *"I membri della rete GasGas - spiega Stefania Menguzzato, Co-founder & General Manager di GasGas - pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio*

*grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo".*



17 maggio – greencity.it

GreenCity  
Per un futuro sostenibile

Home Ambiente Green Life Mobilità Casa

Multicloud management:  
gestire le "nuvole" senza problemi  
08 giugno 2021 dalle ore: 11:00 alle ore 12:00

REPLY  
Partecipa

Home / Mobilità / news

## GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili



Publicato il: 17/05/2021

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

Da questi numeri parte GasGas una startup che ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

Al momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. I commercianti che vogliono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta però nell'impatto mediatico che deriverà dall'aver messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

«I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo» commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stall.

## 17 maggio – greenplanner.it



ACQUISTA GREENPLANNER 2021 EDIZIONI GREEN PLANNER CONTATTI VIDEO

Home > Imprese Sostenibili > La startup GasGas propone ricariche elettriche accessibili e sostenibili

### La startup GasGas propone ricariche elettriche accessibili e sostenibili

Di Redazione Green Planner – pubblicato il: 17 Maggio 2021



*Con la crescita del mercato delle auto elettriche, lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica elettrica diventerà fondamentale per soddisfare le richieste; entro il 2025 serviranno almeno 50mila punti di ricarica*

*Con la crescita del mercato delle auto elettriche, lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica elettrica diventerà fondamentale per soddisfare le richieste; entro il 2025 serviranno almeno 50mila punti di ricarica*

Diversi studi rilevano come nei Paesi più sviluppati **le persone impiegano almeno 1 ora della loro vita per i trasporti** – lavoro, studio o altre necessità; dell'importanza che hanno gli spostamenti ci siamo accorti in quest'ultimo anno in cui, causa fattori esterni incontrollabili, abbiamo avuto l'esatta percezione di **quanto peso abbia la possibilità di spostarsi nelle vite personali, nella società e nell'economia**.

I pro e i contro della mobilità sono in modo altrettanto chiaro davanti agli occhi di tutti: muoversi ha un effetto moltiplicatore sull'accesso alle risorse e alle opportunità del mondo, mentre i singoli individui sentono la necessità di potersi spostare senza limitazioni.

**Mobilità e libertà** sono dunque diritti fondamentali nelle democrazie; purtroppo il conto da pagare allo sviluppo delle possibilità di movimento è l'**impatto ambientale**. Per questo è auspicabile una rapida crescita di forme di **mobilità sostenibile**. Che richiedono sia le tecnologie abilitanti – le auto – sia le infrastrutture – i punti di ricarica.

### Il mercato della mobilità elettrica in Italia

Accanto a soluzioni ancora giovani, pur se promettenti – ci riferiamo all'**auto a idrogeno** – la **mobilità nuova** nei prossimi anni punterà decisamente sull'**elettrico**. Nel 2020, nel nostro Paese, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%).

Tuttavia il **Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima** (Pniec) si è posto l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Un target che è stato confermato dalle previsioni dell'**Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano**, che ipotizzano circa 1,5 milioni di veicoli elettrici nel 2025, per poi arrivare a 5,5 milioni nel 2030.

Bene per l'ambiente, ma non benissimo per gli utenti perché il numero delle colonnine di ricarica è per il momento insufficiente. Se i cittadini si dimostrano sensibili al tema dell'**inquinamento atmosferico urbano** e sono interessati a passare a un veicolo ibrido o elettrico, resta il fatto che la grande necessità odierna è poter disporre di una **infrastruttura capillare di ricarica**.

---

## L'idea della startup GasGas

Da qui nasce l'idea della Pmi innovativa **GasGas**, fondata nel 2021 da **Alessandro Vigilanti, Stefania Menguzzato e Francesco Zorgno**, che punta a creare una rete di punti di ricarica con un modello di consumo basato sulla membership, vantaggioso da un punto di vista economico e logistico, perché realizzata in punti vicini ai cittadini.

Poiché, infatti, ricaricare un'auto elettrica richiede un certo tempo di attesa, l'idea di GasGas è quella di **coinvolgere nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse per l'utente**, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

Il progetto ha l'obiettivo di arrivare a 1.000 punti di ricarica entro il 2030 – circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale – ma creando rapidamente da oggi al 2025, 850 punti di ricarica.

La parte più innovativa del progetto è quella che riguarda il coinvolgimento dei commercianti che **collaboreranno alla community di GasGas** e che non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas.

A loro verrà solo chiesto di realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese.

L'infrastruttura di ricarica di **GasGas** sarà gestita da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti – ma i punti potranno essere usati da tutti, con un differente modello di pricing.

Se gli **iscritti alla community pagheranno una quota fissa** per il servizio di ricarica, con kWh illimitati e la possibilità di intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine – gli **utenti occasionali**, non iscritti, potranno ricaricare la loro auto pagando un costo al kWh, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallo.

## 17 maggio – adnkronos.com



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'aver messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stall.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

## 17 maggio – zeroventiquattro.it

zeroventiquattro.it  
quotidiano del business e dell'innovazione

CHI SIAMO ▾ GLI SPECIALI ▾ EVENTI & FORMAZIONE I NOSTRI SERVIZI ▾

AZIENDE

### Le ricariche accessibili di GasGas



Di Redazione di Zeroventiquattro.it

17 MAG 2021

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a **6 milioni di veicoli nel 2030**. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

«L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva – spiega **Alessandro Vigilanti, co-founder e CEO di GasGas**. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione».



Charging electric car at the electric gas station. Woman standing by the car. Lady with foodstuff.

**GasGas**, startup innovativa, ha l'obiettivo di realizzare una rete da **1.000 punti di ricarica entro il 2030**, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a **4,3 miliardi di euro** per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti,

propone agli utenti un **modello di consumo innovativo basato sulla membership**, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo.



17 maggio – milanofinanza.it





Accedi
Registrati
Abbonati

News
Business
Mercati
Ricerca titoli
Il Trader
In Gestione
AIM Italia
Osservatori
Edicola
Strumenti
My Tech
Opinioni
Lifestyle
Class CNBC Live

CORPORATE ITALIA
TUTTE LE NEWS

## GasGas, la startup delle ricariche accessibili e sostenibili

"In Italia il mercato delle auto elettriche cresce a tripla cifra. Entro il 2025 serviranno 50mila punti di ricarica, mentre oggi le colonnine sono pochissime e spesso in posizioni scomode e senza servizi per gli utenti", ha detto Vigilanti, ceo di GasGas



L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva, ha spiegato Alessandro Vigilanti, co-

founder e ceo di GasGas. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? "L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione", ha sottolineato Vigilanti.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (PDR)", ha detto Vigilanti. "I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese.



17 maggio – affaritaliani.it

affaritaliani.it   
*Il primo quotidiano digitale, dal 1996*

### **Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili**

"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallone.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

## 17 maggio – ildubbio.news

Il Dubbio di oggi



Il Dubbio del lunedì



# IL DUBBIO



giovedì 20 maggio 2021



[GIUSTIZIA](#) [POLITICA](#) [AVVOCATURA](#) [CARCERE](#) [CRONACHE](#) [CULTURE](#) [INTERVISTE](#) [COMMENTI](#) [ABBONAMENTI](#) [LEGGI IL DUBBIO](#)

### Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'aver messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stall.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

17 maggio – notizie.yahoo.com

**yahoo/notizie**

Home Notizie

Coronavirus

## Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili

17 maggio 2021 | 14:40  
LETTURA: 4 minuti



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stall.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.



## 17 maggio – iltempo.it

**ILTEMPO.it**  
RITRASPARENZA ASSOCIATI

### Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili

17 maggio 2021 | 14:40  
LETTURA: 4 minuti



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.



Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stall.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

## 17 maggio – liberoquotidiano.it

**Libero**

### Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili

17 maggio 2021 | 14:40  
LETTURA: 4 minuti



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stall.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

**17 maggio – ultimementizieoggi.it**

**ULTIMEMENTIZIEOGGI**

"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas. ...

fonte : [https://www.adnkronos.com/startup-gasgas-favorisce-mobilita-elettrica-con-ricariche-accessibili-e-sostenibili\\_7rfA5IKQFbJGK0Xyc0q4dH](https://www.adnkronos.com/startup-gasgas-favorisce-mobilita-elettrica-con-ricariche-accessibili-e-sostenibili_7rfA5IKQFbJGK0Xyc0q4dH)

17 maggio – sassarinotizie.com

**Sassari  
Notizie**

### Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili

17 maggio 2021 | 14:40  
LETTURA: 4 minuti



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'aver messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallo.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

17 maggio – laleggepertutti.it



## Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili

17 Maggio 2021



On-Demand MSP Webinar

Why Your MSP Practice is at Risk in 2021 & What To Do - On-Demand Webinar. Watch Free!

Acronis Acronis.com

LEARN MORE

Roma, 17 mag. (Labitalia) – “L’interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l’acquisto di un’auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l’auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno

viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L’idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione”. Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.



**17 maggio – today.it**

≡ **TODAY**

## **Startup: GasGas favorisce mobilità elettrica con ricariche accessibili e sostenibili**



"L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione". Ad affermarlo Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo della startup GasGas.

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

"Non potevamo scegliere momento migliore - sottolinea Vigilanti - per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (Pdr). I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato. Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000".

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030). Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta, però, nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. "I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo, gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo", commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente, tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallo.

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia. Sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food&beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business, altamente sostenibile, GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi, è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

## 19 maggio – rinnovabilierisparmio.it



In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a **6 milioni di veicoli nel 2030**. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

Nasce la startup **GasGas** con l'obiettivo di **realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030**, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a **4,3 miliardi di euro** per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

**Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas**

*L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi.*

*Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla?*

*L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione. Non potevamo scegliere momento migliore per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (PDR).*

### Valorizzare il tempo della ricarica

Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i **proprietari di punti di interesse** particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, **a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante**.

I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo **realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese**. Il vero vantaggio per i partner sta però nell'impatto mediatico che deriverà dall'avere messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

**Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas**

*I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo.*

### **La piattaforma virtuale e la priority list di GasGas**

Le GasGas Station sono gestite da una **piattaforma virtuale**, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un **costo al kWh comunque concorrenziale**, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallò.

GasGas sta completando le selezioni della **priority list dei primi utenti interessati a ricaricare il proprio veicolo**, e dei **proprietari di aree in cui installare le ricariche**. A questi soggetti saranno riservate **condizioni esclusive** per il lancio del progetto GasGas sul territorio nazionale: per entrare nella priority list, è necessario rilasciare i propri **dati**.

## 19 maggio – dailygreen.it

[HOME](#)
[NEWS](#)
[GREEN ECONOMY](#)
[ECO CULTURE](#)
[MEDIA](#)

[Home](#) > [Green Economy](#) > [GasGas, la startup delle ricariche sostenibili](#)

[GREEN ECONOMY](#)
[IN EVIDENZA](#)
[NEWS](#)

### GasGas, la startup delle ricariche sostenibili

By Redazione Dailygreen.it - 19 Maggio 2021

[SHARE](#)
[Facebook](#)
[Twitter](#)
[G+](#)
[Pinterest](#)

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

*«L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva – spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e CEO di GasGas. Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione».*

GasGas, startup innovativa, ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico.

I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo.

A tal fine GasGas sta completando le selezioni della priority list dei primi utenti interessati a ricaricare il proprio veicolo, e dei proprietari di aree in cui installare le ricariche. A questi soggetti saranno riservate condizioni esclusive per il lancio del progetto GasGas sul territorio nazionale: per entrare nella priority list, è necessario lasciare i propri dati su <https://www.gasgas.fun/landing/e-drivers>

[SHARE](#)
[Facebook](#)
[Twitter](#)
[G+](#)
[Pinterest](#)
[Mi piace 4](#)
[Twitter](#)

## 19 maggio – startupbusiness.it



“L’interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l’acquisto di un’auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva – spiega in una nota Alessandro Vigilanti, co-fondatore e Ceo di GasGas. Ricaricare l’auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L’idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione”.

**In Italia, nel 2020, sono state immatricolate, secondo quanto rilevato da Motus-E, l’associazione italiana degli operatori della mobilità elettrica, 59.875 auto elettriche (+251% rispetto all’anno precedente).** Il Piano Nazionale Integrato per l’Energia e il Clima (PNIEC) ha l’obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a sei milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

**“Abbiamo scelto un nome un po’ controcorrente per la nostra startup – spiega Vigilanti a Startupbusiness – ma lo siamo non solo nel nome ma anche nel modello di sviluppo, dobbiamo fin da subito fornire servizi di ricarica che vadano a rispondere alla domanda degli utenti della mobilità elettrica, basta colonnine sperdute o disattivate o in manutenzione utili solo a fare numero. Nel processo di sviluppo di GasGas distinguiamo due fasi, una prima fase di elevatissima crescita e quindi necessità di capitali per l’installazione della maggior parte del network in modo da offrire fin da subito la capillarità necessaria, l’obiettivo è di circa 850 punti di ricarica. Una seconda fase identificata nel quinquennio 2025-2030 dove oltre a consolidare la rete con nuove installazioni sarà necessario potenziare l’esistente poiché ci saranno molte vetture da ricaricare con caratteristiche differenti da quelle in commercio attualmente, fra tutte la potenza di ricarica e l’autenticazione al servizio. I ricavi deriveranno principalmente dalle membership e dalle ricariche degli utenti, la community soprattutto nella prima fase sarà fondamentale per sostenere le entrate e aumentare la redditività del singolo punto di ricarica e per facilitare i punti di interesse a ospitare i nostri punti di ricarica. Dopo il 2025 la penetrazione dell’auto elettrica sarà tale che contiamo di poter erogare quasi 600mille ricariche all’anno e avere circa tremila iscritti alla membership”.**

Dal momento che ricaricare un’auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l’utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell’impianto di ricarica, della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente



**Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse.** GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico: "i membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, **i membri della community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo**", commenta Stefania Menguzzato, co-fondatrice e general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallò.

GasGas sta installando le prime colonnine in corrispondenza di punti di interesse nel settore food and beverage e presso alcuni grandi centri commerciali. Dopo aver definito il proprio modello di business GasGas ha subito siglato partnership strategiche con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia hardware e software, e coinvolto nel progetto soggetti in grado di supportarla nella gestione e nella manutenzione delle colonnine su tutto il territorio nazionale. Nei prossimi mesi è previsto lo sviluppo della community e la creazione di una pipeline di punti di ricarica in tutto il nord Italia.

Share:



## 24 maggio – byinnovation.eu



**Startup ricariche accessibili e sostenibili. La rivoluzione della mobilità elettrica si chiama GasGas la startup delle ricariche accessibili e sostenibili: «In Italia il mercato delle auto elettriche cresce a tripla cifra.** Entro il 2025 serviranno 50mila punti di ricarica, mentre oggi le colonnine sono pochissime e spesso in posizioni scomode e senza servizi per gli utenti» Alessandro Vigilanti, Ceo GasGas.

*«L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: tuttavia in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric o ibrida plug-in perché i punti di ricarica sono effettivamente ancora pochi, e soprattutto situati in location scomode da raggiungere e prive di servizi e di alcuna attrattiva – spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di GasGas. «Ricaricare l'auto elettrica richiede tempo. Questo in sé non è un problema, perché gli e-driver sanno viaggiare prendendosi i giusti tempi. Ma cosa fare mentre ricarichi la tua auto se la colonnina è dispersa in mezzo al nulla? L'idea alla base di GasGas risolve questo problema, cruciale per la crescita del settore, e crea nuove opportunità di guadagno per tutte le attività commerciali e industriali che hanno capito il vero potenziale di questa collaborazione».*

### Un mercato esplosivo

In Italia, nel 2020, sono state immatricolate 59.875 auto elettriche (+251%). Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (PNIEC) ha l'obiettivo di arrivare a un parco circolante elettrico pari a 6 milioni di veicoli nel 2030. Le previsioni di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, anche in uno scenario moderato, ipotizzano che si raggiungerà un numero di veicoli elettrici pari a 1,5 milioni nel 2025, per poi passare a 5,5 milioni nel 2030.

*«Non potevamo scegliere momento migliore per scendere in campo con un progetto veramente ambizioso sui punti di ricarica (PDR) – sottolinea Vigilanti – I veicoli elettrici hanno la necessità di essere alimentati da una infrastruttura capillare, all'aumentare del numero di mezzi in circolazione serviranno sempre più colonnine fino a quando tra il 2025 e il 2030, il numero di punti di ricarica confrontato a quello di veicoli in circolazione sarà ben più equilibrato.*

*Oggi le colonnine sul territorio italiano sono circa 19.300, con un rapporto di 1:5 rispetto alle auto elettriche immatricolate. Per il 2025 ne serviranno 50.000 ed entro il 2030 61.000».*

GasGas ha l'obiettivo di realizzare una rete da 1.000 punti di ricarica entro il 2030, circa il 2% delle colonnine sul territorio nazionale, con una rapidissima crescita delle installazioni entro il 2025 di 850 punti di ricarica. Parliamo di un valore totale pari a 4,3 miliardi di euro per i soli servizi di ricarica (calcolato sul periodo 2021-2030).

---

#### **Valorizzare il tempo della ricarica**

Dal momento che ricaricare un'auto elettrica comporta un tempo di attesa, GasGas ha coinvolto nel progetto di sviluppo della rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati e di interesse per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti e distributori di carburante. I commercianti che scelgono di collaborare con GasGas non dovranno sostenere il costo dell'impianto di ricarica (colonnina), della gestione, della manutenzione e della promozione che sarà interamente a carico di GasGas, ma dovranno solo realizzare le condizioni eventualmente necessarie a valle dello studio di fattibilità che GasGas si impegnerà a realizzare a proprie spese. Il vero vantaggio per i partner sta però nell'impatto mediatico che deriverà dall'aver messo a disposizione una colonnina per i propri clienti: maggiore visibilità, ampliamento del giro d'affari, e attrattiva per tutti gli e-driver che si fermeranno per ricaricare il proprio veicolo.

#### **La Community fa la differenza**

Il servizio ideato da GasGas va oltre l'offerta di una rete di colonnine di ricarica, dislocate in modo intelligente sul territorio sfruttando i punti di interesse. GasGas, infatti, propone agli utenti un modello di consumo innovativo basato sulla membership, estremamente vantaggioso da un punto di vista economico e strategico. «I membri della rete GasGas pagano una fee fissa per il servizio di ricarica, con kWh illimitati. In questo modo gli utenti risparmiano sui costi di ricarica e possono intervenire nelle scelte che riguardano il posizionamento delle colonnine, che installeremo anche a seconda delle necessità degli iscritti. Inoltre, i membri della Community GasGas supportano, proprio grazie al pagamento dei costi di iscrizione, lo sviluppo dei punti di ricarica e la loro maggiore diffusione sia sul territorio italiano sia, un domani, su quello europeo» commenta Stefania Menguzzato, co-founder & general manager di GasGas.

Le GasGas Station sono gestite da una piattaforma virtuale, progettata per interagire con i propri utenti. Naturalmente tutte le colonnine potranno essere usate anche da chi non è membro della community: per questi il modello di pricing prevede un costo al kWh comunque concorrenziale, un costo per l'avvio della ricarica e un eventuale costo per l'occupazione dello stallo.

#### **Lo stato dell'arte**

GasGas è una startup innovativa, fondata da professionisti del settore elettrico e appassionati di e-mobility. Fin da subito GasGas attrae l'interesse dei business angels ed entra nei programmi di accelerazione di SeedMoney, il primo acceleratore privato di startup in Italia.