
BEEM FA IL SUO INGRESSO NEL MERCATO FOTOVOLTAICO ITALIANO ACCELERANDO LA SUA ESPANSIONE IN EUROPA

L'impegno per accelerare la transizione energetica oltre i confini francesi

Beem, pioniere nel campo della gestione dell'energia e delle soluzioni fotovoltaiche Plug&Play, è orgogliosa di annunciare il suo arrivo sul mercato italiano. Si tratta di un passo fondamentale nella strategia di sviluppo di Beem e segna il suo impegno nella promozione delle energie rinnovabili in tutta Europa.

Un mercato strategico con forti ambizioni di crescita

Con l'**obiettivo di equipaggiare 500.000 case in Europa entro il 2030**, Beem punta a generare il 25% delle sue vendite a livello internazionale, mettendo **l'Italia al centro della sua strategia**. Per sostenere questa espansione, Beem prevede di assumere 20 persone, suddivise tra vendite, operations e assistenza clienti. Queste assunzioni comprenderanno esperti di energie rinnovabili e specialisti del servizio clienti, per fornire il miglior supporto possibile all'intero ecosistema dei clienti e accompagnarli nella loro transizione energetica.

"Il mercato solare italiano è particolarmente promettente grazie alla forte domanda di soluzioni energetiche sostenibili e alla legislazione favorevole alle energie rinnovabili. In questo contesto, puntiamo a offrire soluzioni solari accessibili e facili da installare per soddisfare il crescente bisogno di energia solare, garantendo al contempo un'esperienza d'utilizzo eccezionale", afferma **Nicolas Nati, General Manager di Beem Italia**.

"Il nostro arrivo in Italia rappresenta un passo strategico per Beem, con un duplice obiettivo: incentivare la nostra crescita e servire la nostra missione di democratizzazione dell'energia solare in Europa. Siamo determinati ad aiutare le famiglie italiane a diventare più autosufficienti dal punto di vista energetico, lavorando a stretto contatto con i partner locali e offrendo soluzioni innovative", spiega **Ralph Feghali, co-fondatore e CEO di Beem**.

Una forte presenza locale per accelerare la transizione energetica

Beem si posiziona come fornitore di energia del futuro, aiutando le persone a passare dal vecchio modello, energivoro e costoso, al nuovo modello, più autonomo e sostenibile. Grazie a prodotti innovativi come il [Beem Kit](#), i consumatori possono ora produrre, immagazzinare e gestire la propria energia.

Questa presenza locale in Italia, dove Beem sarà l'unico player a offrire prodotti di alta qualità in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza energetica domestica, si baserà su due leve principali: una

partnership territoriale fisica attraverso retailer come Leroy Merlin, partner storico di Beem, e la vendita online di kit solari Beem Plug & Play per raggiungere rapidamente le famiglie.

"Leroy Merlin, con la sua presenza capillare in Italia, ci permette ora di essere presenti in molti punti vendita. Allo stesso tempo, la natura plug & play dei nostri kit solari li rende facili da installare e da utilizzare, accelerandone l'adozione da parte dei consumatori italiani. Combinando queste due strategie, puntiamo a garantire un'integrazione fluida ed efficiente delle nostre soluzioni solari nelle case degli italiani, offrendo al contempo un'assistenza clienti dedicata e servizi adeguati alle specificità locali", aggiunge **Nicolas Nati**.

"Siamo felici di annunciare la nostra nuova partnership con Beem, un passo importante nel nostro impegno a lungo termine a favore della sostenibilità. Questa partnership ci permette di offrire ai nostri consumatori soluzioni innovative e convenienti, promuovendo l'autonomia energetica. Un'opportunità per combinare l'esperienza e la qualità di Leroy Merlin con l'innovazione e l'efficienza di Beem", afferma **Vincenzo Riviaccio, Head of Product Comfort, Renewable Energies & Smart Home, Leroy Merlin**.

Il Beem Kit Serenity Edition* è ora disponibile in 60 negozi Leroy Merlin in Italia in offerta speciale a 549 euro fino al 1° luglio.

Esso comprende:

- 1 Beem Kit 420W, con scelta dei fissaggi (a parete o a pavimento);
- 1 anno di assicurazione contro i danni, per garantire la massima tranquillità;
- 25 anni di garanzia e la certezza di una resistenza e affidabilità a lungo termine;
- Servizio clienti prioritario fornito dal team Beem con assistenza reattiva in meno di 24 ore (giorni lavorativi).

**Offerta esclusiva presso i punti vendita Leroy Merlin.*

Prospettive di crescita eccezionali

Nel **2023, l'Italia ha registrato 371.500 nuovi impianti solari**, rispetto ai 205.800 del 2022, con il 91% delle installazioni con una capacità compresa tra 1 e 12 kWp. La **produzione solare ha coperto il 10% della domanda nazionale di elettricità**, con la Lombardia in testa in termini di capacità installata, seguita dalla Puglia.

Nei primi due mesi di quest'anno, l'Italia ha già installato 1,3 GW di nuova capacità rinnovabile, con il fotovoltaico che rappresenta una parte significativa di questa crescita. Questa performance supera quella degli stessi mesi del 2023, quando era ancora in vigore il Superbonus del 110%.

In termini di previsioni, il governo italiano ha annunciato che entro il **2030 il fotovoltaico dovrà soddisfare circa il 28% della domanda elettrica prevista, ovvero 350 TWh**.

A proposito di Beem

Pioniera nel campo della gestione energetica, la startup Beem sta sviluppando un ecosistema di prodotti e servizi per accelerare la transizione energetica delle abitazioni private. L'azienda, fondata nel 2019 da Ralph Feghali, Arthur Kenzo e Pierre-Emmanuel Roger, commercializza un ecosistema di soluzioni hardware e software per la produzione solare, l'accumulo e la gestione dell'energia nelle abitazioni. Con decine di migliaia di case già equipaggiate in Francia e in Europa, Beem ha raccolto 20 milioni di euro nel maggio 2023 per accelerare la transizione energetica europea, con l'obiettivo di equipaggiare 500.000 case in Europa entro il 2030.

CONTATTI STAMPA

Chiara FONDA

+33 6 35 56 49 80

c.fonda@open2europe.com

www.open2europe.com