24

SOLARE B2B dicembre 2015

Anteprima

/HQRYLWjGL6RODUH[SR

DALLA CONFERMA DI UN RICCO PROGRAMMA CONVEGNISTICO A UN FORMAT

ESPOSITIVO COMPLETAMENTE NUOVO. LUCA ZINGALE, DIRETTORE SCIENTIFICO DI

SOLAREXPO-THE INNOVATION CLOUD, PRESENTA L’EDIZIONE 2016

6ono state ufficializzate le date della 17ª

edizione di Solarexpo-The Innovation
Cloud. La manifestazione, che spazia da fo-
tovoltaico, rinnovabili elettriche, storage a smart
buildings, smart grids, efficienza energetica e mo-
bilità elettrica, si svolgerà presso il MiCo-Fiera di
Milano dal 3 al 5 maggio 2016. Lo scorso anno
hanno partecipato alla kermesse 250 imprese
espositrici, marchi internazionali e brand istitu-
zionali, 10.100 visitatori professionali e rappre-
sentanti di aziende specializzate provenienti da
56 Paesi. Quali sono le novità per la prossima edi-
zione? Lo abbiamo chiesto a Luca Zingale, diretto-
re scientifico di Solarexpo-The Innovation Cloud,
che ha fornito qualche anticipazione sull’appun-
tamento del prossimo anno.

Come vi state preparando all’edizione 2016 di
Solarexpo-The Innovation Cloud?
«Siamo partiti dall’obiettivo di generare ancor più
valore dal grande successo che ha avuto il pro-
gramma di eventi convegnistici. Nessuno escluso:
da quelli sullo stato dell’arte delle tecnologie e
delle applicazioni, a quelli sulle novità del quadro
normativo, a quelli di business intelligence. Con
6.000 partecipanti nell’edizione 2015, abbiamo
registrato il tutto esaurito in molte sale. Sale che
sui temi più caldi dell’anno (come lo storage, i Seu,
il performance contracting per l’efficienza) abbia-
mo dovuto raddoppiare e addirittura triplicare, in
tempo reale, arrivando a capienze di 240 e 360
posti. I convegni, workshop ed eventi speciali sui
quali stiamo lavorando per il 2016 vedranno la
conferma e lo sviluppo ulteriore di questi risul-
tati. D’altro canto la qua-
lità del programma con-
vegnistico e lo spessore
culturale complessivo
della manifestazione

sono da sempre il nostro
fiore all’occhiello».

Quali sono le novità
della prossima edizione
sul fronte convegni?
«Coinvolgeremo ancora
come speaker e discus-
sant circa 2-3 centina-
ia dei migliori esperti
aziendali, rappresentan-
ti delle istituzioni tec-
niche delle Stato, ana-
listi indipendenti, con
l’obiettivo di aiutare le

aziende a interpretare
al meglio la complessa
transizione in corso, a

capire il futuro, e ad anticiparlo nei loro modelli
di business. Insisteremo poi su un altro dei fat-
tori di particolare gradimento dell’edizione di
quest’anno: e cioè l’aver proposto Solarexpo-The
Innovation Cloud come vero e proprio evento di
match-making fra rinnovabili ed efficienza, piat-
taforma di incontro fra due industrie e due comu-

nità professionali, superando finalmente l’antica
separatezza dei due mondi e condividere analisi
dei mercati e approcci al cliente, valorizzare risor-
se professionali ed esperienze, sviluppare nuovi
business integrati. E anche questo credo sia un
valore aggiunto che Solarexpo-The Innovation
Cloud crea e mette a disposizione di tutta la bu-
siness community dell’innovazione energetica».

E sul piano dell’esposizione fieristica?
«Dall’estate abbiamo investito tempo e molta
cura - e ascolto delle osservazioni e dei desideri
delle aziende, che non ci fanno mai mancare il
loro punto di riferimento - anche nella progetta-
zione della componente fieristica della prossima
edizione. Questo perché abbiamo voluto caratte-
rizzare l’appuntamento del 2016 sotto il segno di
una decisa novità del formato espositivo.
In una fase di mercato segnata ancora dall’incer-
tezza vogliamo continuare a svolgere la nostra
mission di sostegno del solare e di tutte le tec-
nologie innovative aiutando concretamente le

aziende a raggiungere i propri obiettivi - che sia-
no di visibilità di brand, di fidelizzazione di clienti
e installatori, di lead generation - con il massimo
del rapporto costo-benefici. Lo dico ancor più
esplicitamente: quest’anno vogliamo proprio far
risparmiare le aziende».

In che modo?

«Questo sarà reso possibile dal nuovo format
proposto: grazie alla scelta del piano +2 del MiCo
come piattaforma unitaria dell’edizione 2016
avremo da un lato un’esposizione particolarmen-
te compatta, nella quale si potrà quindi ottene-
re la stessa visibilità di sempre con stand di su-
perficie più ridotta, andando perciò a contenere
l’investimento complessivo. Ma sempre con una
presenza di alta qualità e standing. È questo il
modello - ancora non sperimentato in Italia - del
“boutique event”.
“pleဢ䰀 eဤelspot etnvet eဤ b enere n̴