

TECHZEN > L'AZIENDA MILANESE OFFRE SOLUZIONI SU MISURA, SUPPORTANDO IN TUTTE LE FASI (DALLA FORNITURA ALLA VENDITA) E GARANTENDO L'ACCESSO AI MIGLIORI OPERATORI DEL SETTORE

In prima linea per i reseller dell'energia

Come si affrontano le sfide di un mercato energetico sempre più complesso, segnato da normative in continuo cambiamento e da una crescente instabilità internazionale? Innanzitutto, è diventato fondamentale dare risposte chiare e tempestive ai reseller dell'energia, cioè rivenditori che acquistano luce e gas da altri fornitori (grossisti) e rivendono l'energia all'utente finale. Per molti operatori, infatti, il nodo non è solo la competizione, ma la capacità di orientarsi in un ecosistema che richiede competenze trasversali, servizi affidabili e un supporto costante. È quello che fa tutti i giorni Techzen, società di Milano che offre soluzioni innovative e su misura per favorire una rapida crescita imprenditoriale, supportando in tutte le fasi, dalla fornitura alla vendita di energia, garantendo l'accesso ai migliori operatori del settore e servizi personalizzati.



ALESSANDRO FUCINESE E ALESSANDRO SANGUEDOLCE, FONDATORI DI TECHZEN



UNA REALTÀ INNOVATIVA

Il percorso di Techzen è iniziato proprio a partire da queste necessità, come racconta il titolare e co-fondatore Alessandro Sanguedolce: «L'obiettivo era dare affidabilità a clienti e reseller. Così è nata Techzen, perché dopo Covid, crisi energetica e instabilità, i reseller cercavano un punto di riferimento». Una necessità diventata urgente proprio perché «in quegli anni fallirono molte società, come quella in cui ero io all'epoca». Da questa esperienza matura l'idea che guida tuttora l'azienda: «Dare più fornitori per abbassare l'esposizione finanziaria». Un approccio che si traduce in soluzioni operative concrete: «Troviamo forniture open credit senza appesantire i clienti. Se so-

Il co-fondatore Sanguedolce: «Per il futuro guardiamo ai contratti Power Purchase Agreement»

no all'inizio della loro avventura, invece, li sosteniamo nella compliance per farli partire nel modo giusto». Un passaggio decisivo in un settore che richiede competenze specialistiche: «Serve know-how verticale e noi facciamo anche consulenze oltre al brokeraggio dell'energia. Si tratta di una consulenza sia commerciale che amministrativa». Il supporto ai reseller è a 360 gradi: «Hanno bisogno di servizi, di sapere chi fattura, chi amministra, chi segue la compliance. Noi li accompagniamo in tutto, dalla scelta del software, fino al recupero crediti con i nostri deal accessori». Un accompagnamento che non si limita all'operatività quotidiana, ma abbraccia anche l'evoluzione del quadro normativo: «Diamo loro maggiore



consapevolezza sui cambiamenti di regole e requisiti».

PUNTI DI FORZA

Al centro del successo di Techzen ci sono tanti punti di forza, racconta Sanguedolce, a partire da una gestione strutturata, oculata e ampia: «Gestiamo più di 100 società e 15 trader. È un modello che consente all'azienda di offrire molte opportunità diverse e varie possibilità ai partner che collaborano con noi». Questi numeri sono il risultato di una lunga esperienza nel settore, un altro pilastro fondamentale: «Sono nel settore delle utility da 20 anni, anche se Techzen è nata da poco. Il mio socio Alessandro Fucinese, invece, da dieci anni. Il mio expertise è radicato

nel settore corporate legato all'energia. Sono un business developer. Lui, invece, è fortemente orientato sugli aspetti finanziari grazie alla sua esperienza maturata in grandi aziende della finanza». Un bagaglio di competenze che ha permesso di costruire servizi solidi e complementari, in grado di coniugare visione strategica e sviluppo commerciale. Un partner ideale, dunque, a partire dall'alto livello di sicurezza e affidabilità, che per il team dell'azienda è una vera e propria missione. Ogni progetto, infatti, viene seguito secondo le modalità condivise in fase di contratto. Inoltre, viene sviluppato un rapporto solido e duraturo, una forte partnership con i propri clienti rafforzata da continuità del servizio, garanzia di aderenza alle

normative e rispetto dei tempi. Il tutto assicurando prezzi competitivi e contratti equi e vantaggiosi.

PUNTARE AI PPA

I prossimi passi dell'azienda portano dritti verso gli impianti dedicati alle energie rinnovabili. Sanguedolce, infatti, sintetizza così la direzione intrapresa: «Ci stiamo specializzando nei PPA, contratti fatti direttamente dai produttori di energia. Non a caso, l'anno prossimo ci sarà un boom di impianti fotovoltaici». Nello specifico, il PPA (Power Purchase Agreement) è un accordo tra un acquirente di energia e un produttore di energia rinnovabile, in cui il secondo si impegna a fornire un certo quantitativo di energia rin-

La consulenza della società è a 360 gradi, coprendo sia gli aspetti commerciali che di compliance

novabile a lungo termine a un prezzo stabilito. L'acquirente può essere un trader privato o l'organo preposto, che in Italia è il GSE. Si tratta di una trasformazione che richiederà sempre più figure capaci di operare come trader dell'energia: «Servono trader che prendono quella energia e pagano». Secondo Sanguedolce sarà proprio la capacità di muoversi con agilità a fare la differenza: «Con i privati si hanno risposte repentine e guadagni maggiori». E la logica dei PPA non si fermerà al fotovoltaico: «Contratti di questo tipo coinvolgono anche eolico e biomasse», aggiunge, evidenziando l'ampliamento delle opportunità in tutto il comparto delle rinnovabili.

LA CRESCITA CONTINUA

Parallelamente, Techzen sta lavorando per crescere nella propria rete commerciale: «Cerchiamo nuovi reseller e vogliamo renderli consapevoli delle novità in un settore dinamico, perché le norme cambiano in continuazione. È una necessità che diventa strategica in un contesto normativo e tecnologico in continua evoluzione». I numeri confermano la traiettoria della società: «Il nostro fatturato raddoppia anno per anno: nel 2024 doublerà il 2023, mentre nel 2025 doublerà il 2024». Una progressione che, se mantenuta, consoliderà ulteriormente la posizione di Techzen come protagonista del settore.

Per informazioni:
www.techzenrli.it



Sicurezza e completa affidabilità

Non è solo una promessa, ma la nostra missione. Siamo accanto a voi per seguire ogni progetto secondo le modalità condivise in fase di contratto.



Rapporto solido e duraturo

Sviluppiamo una forte partnership con i nostri clienti, ecco perché la continuità del servizio, la garanzia di aderenza alle normative e il rispetto dei tempi sono per noi un imperativo imprescindibile.



Prezzi competitivi

Conosciamo il mercato, per questo vogliamo e possiamo garantire contratti equi e vantaggiosi. Perché un sano rapporto parte prima di tutto dal reciproco rispetto.