

Technacy, alleanza internazionale con Calvi

Telefonia e tecnologia per favorire l'ulteriore crescita



29 Giugno 2020 Una grande opportunità per Technacy, l'azienda cervese che da anni opera nel settore del supporto alla telefonia (è sua l'invenzione di Netmon, l'applicativo venduto da TIM e Vodafone che permette il controllo in tempo reale delle SIM aziendali, oggi utilizzato circa 1500 imprese italiane di ogni livello).

A conferma di un periodo davvero positivo – il lockdown è stato un vantaggio per Technacy, grazie al maggior impegno legato alla crescita esponenziale dello smart working – l'azienda romagnola ha stretto nei giorni scorsi la prima partnership internazionale della sua storia. Portando in Italia un colosso del settore: Calvi, realtà fondata nel 2001 che ha sede nei Paesi Bassi e in Canada e che oggi rappresenta un player di primaria importanza nel panorama europeo e mondiale.

Le soluzioni proposte da Calvi hanno come obiettivo primario la gestione intelligente del processo di fatturazione (specificamente rivolto alle spese telco), visto come opportunità di ridurre i costi, razionalizzare il flusso delle entrate e fidelizzare i propri clienti. Semplificando, Calvi ricopre e va ben oltre quel segmento di applicativi TEM (Telecom Expense Management) che permettono di rendere chiari e fruibili i dati di fatturazione, sia dai propri fornitori che verso i propri clienti.

Ebbene, l'azienda olandese non era mai entrata sul mercato italiano, dove invece Technacy opera in un settore che si integra perfettamente con quello di Calvi. Ecco allora l'accordo: l'azienda cervese si occuperà del supporto e dell'assistenza di Calvi per il mercato italiano. L'obiettivo comune è quello di ampliare in Italia la cultura della fatturazione elettronica vista come opportunità di ridurre i costi, fidelizzare i propri clienti e ricercare nuove fonti di entrata.

Con un vantaggio reciproco: per Calvi, l'opportunità di un solido approccio al mercato Italiano grazie a un partner col quale condivide know-how, metodi e finalità (simili ma non concorrenziali) per dar vita a una sintesi inseguita dalle principali compagnie telefoniche nazionali, preziosi aggregatori con cui Technacy si rapporta da sempre. Per l'azienda cervese, l'occasione cercata da tempo di affacciarsi al mercato europeo.

“Per noi, dopo quasi dieci anni di vita, è il primo accordo con un'azienda non italiana – sottolinea l'amministratore delegato Vittorio Foschi –. Ci occuperemo del supporto di Calvi in Italia: una soluzione complementare alla nostra, considerato che noi lavoriamo prima che la fattura venga

emessa e Calvi dopo, in assoluta armonia. Questo accordo ci permetterà in futuro di promuovere e commercializzare i nostri servizi anche all'estero grazie ai rispettivi accordi con le compagnie telefoniche di riferimento europeo”.

Operativamente, Technacy aprirà una parte dell'assistenza specializzata su Calvi, verticalizzata sugli operatori (in altre parole: quando ha un problema, l'operatore chiamerà l'azienda italiana).

Grazie a questo accordo – continua Foschi – ci predisporremo ad integrare il nostro applicativo con il loro, in vista di un futuro accordo commerciale che valuteremo man mano. Intanto, è importante poter disporre di una soluzione che copra interamente il segmento di gestione del mondo mobile delle aziende. Sviluppare una soluzione interamente integrata sarà il nostro prossimo traguardo”.

Per Technacy l'accordo significa, inoltre, una ulteriore crescita di personale specializzato, sia per l'assistenza che per fronteggiare lo scenario internazionale: con una contestuale crescita di fatturato stimata al 40%.

(Nella foto, Vittorio Foschi, amministratore delegato Technacy) 

© *copyright la Cronaca di Ravenna*