

Economia



L'INTERVISTA
PARLA L'AMMINISTRATORE DELEGATO

Telefonia e sicurezza Technacy sbarca all'estero e cresce in piena pandemia

Vittorio Foschi: «Con Netmon controlliamo i consumi del traffico internet e rendiamo sicuri i dispositivi»



Il team di Technacy e in alto a destra l'amministratore delegato Vittorio Foschi

NICOLA STRAZZACAPA

Il suo fiore all'occhiello si chiama "Netmon", una piattaforma che consente di monitorare in tempo reale il traffico delle Sim aziendali permettendo alle imprese clienti di controllare costantemente il traffico prodotto e quindi di evitare sorprese in bolletta. Ma Technacy - l'azienda cervese fondata nel 2011 da un gruppo di professionisti già esperti nel settore e cresciuta nel tempo ideando servizi legati alla telefonia che l'hanno fatta diventare partner sia di Tim che di Vodafone - è tanto altro. E festeggia il suo decimo anniversario in controtendenza con il panorama economico, chiudendo cioè il 2020 segnato dal Covid con numeri ancor più positivi e l'esordio all'estero. Lo rivela l'amministratore delegato Vittorio Foschi, lasciando intuire che non è che l'inizio di ulteriori sviluppi.

Come e perché nasce Technacy?

«E' stata costituita nel marzo 2011 rispondendo all'esigenza di un gruppo di professionisti del mondo dell'informatica e del mondo software di dare impulso a un'idea che avevano da tempo. Eravamo in quattro quando siamo partiti e in questi giorni sta entrando nel gruppo il 15esimo dipendente, che si occuperà specificatamente di marketing: è un'esigenza che non era mai stata

fondamentale per noi, avendo già Tim e Vodafone a spingere con i loro clienti, ora con l'estero si rende invece necessario anche questo nuovo segmento».

Come funziona Netmon?

«La nostra piattaforma è in grado di prendere in carico in maniera trasparente e indipendente il traffico del dispositivo utilizzato: da un lato controlla il consumo in base alle politiche aziendali e dall'altro lo rende sicuro attraverso una serie di controlli su fishing, virus o quant'altro».

Nell'anno del Covid, dopo un decennio di grandi soddisfazioni nel nostro Paese, siete sbarcati sul mercato estero.

«La prima partnership internazionale è datata proprio giugno 2020, quando abbiamo portato in Italia l'olandese Calvi, che integra il nostro know how con soluzioni per la gestione intelligente del processo di fatturazione. E' il primo accordo con una ditta non italiana e si è tradotto in un'ulteriore crescita di personale specializzato, sia per l'assistenza che per fronteggiare lo scenario internazionale, con un contestuale aumento di fatturato stimato nell'ordine del 40%. Lo scorso anno è stato inoltre quello dello sbarco sui mercati esteri, partendo dalla penisola iberica».

Con quali modalità?

«Abbiamo stretto un accordo con Springboard35, azienda con sede a Girona, in Catalogna, specializzata nell'aiutare i fornitori di software e cloud computing a lanciare le loro soluzioni nell'Europa meridionale. In particolare nel mercato delle telecomunicazioni. Con questa partnership, a partire dal 2021 Springboard35 fornirà a Technacy una serie di aiuti in termini di logistica che ci permetteranno di proporre la nostra piattaforma in Spagna e Portogallo. Grazie all'accordo raggiunto, non solo avremo la possibilità di sviluppare le nostre soluzioni sui mercati iberici, ma saremo seguiti da una realtà di grande e-

«Operiamo su circa 300 mila sim in Italia con clienti di ogni settore e dimensione tra cui spiccano Cremonini, Ima e Parmalat»

«Con telefonia e smart working cresciuti in questi mesi è aumentata anche la richiesta di supporto delle compagnie»



sperienza, che potrà certamente consigliarci e aiutarci ad affrontare al meglio un territorio che non conosciamo. La nostra piattaforma è piaciuta e dopo i primi contatti costruiremo qualche rapporto fin dall'avvio di questo 2021».

Perché la Spagna? E cosa comporterà questa nuova collaborazione?

«Springboard35 opera anche in diversi altri paesi europei. Ma abbiamo pensato che iniziare dalla Spagna potesse avere due vantaggi: da un lato, è la nazione in cui ha la sua sede e quindi certamente per loro è più comodo proporre le nostre soluzioni in quel territorio. In secondo luogo, spagnoli e portoghesi hanno una certa affinità anche culturale con gli italiani, e probabilmente come esordio all'estero per noi può essere più agevole. E' un po' la prova del nove: dopo di che, se le cose andassero bene, pensiamo anche a realizzare nostre infrastrutture in quei Paesi. Ma intanto è importante partire, facendo i passi giusti...».

Come avete affrontato la pandemia in questa annata che ha messo in ginocchio l'economia internazionale?

«Con le persone costrette a rimanere in casa, e spesso a lavorare da casa, cresce l'utilizzo della telefonia, ed è aumentato considerevolmente il lavoro in smart working. Al punto che le principali compagnie telefoniche, nei vari lockdown hanno avviato campagne per offrire giga e servizi in maniera vantaggiosa. E se il traffico telefonico è cresciuto, anche chi opera all'interno di questa filiera ha conseguentemente aumentato l'attività quotidiana: per facilitare l'implemento dei servizi legati alla telefonia e fornire un servizio impor-

tantissimo, soprattutto alle migliaia di lavoratori oggi attivi in modalità remota».

Nell'anno dello smart working si è resa ancor più vitale la cybersecurity e vi siete fatti trovare all'avanguardia anche su questo.

«Abbiamo messo a punto un nuovo strumento innovativo, che ha subito ricevuto il placet da parte di Vodafone e da inizio novembre è diventato operativo, consentendo di gestire il traffico in rete in totale serenità. Abbiamo cioè sviluppato un motore in grado di intervenire tempestivamente qualora emergesse qualsiasi tipo di minaccia, sia esterna che legata a impropri utilizzi: combinando più fonti, il motore analizza in real time e controlla i dati di navigazione aziendale garantendone l'integrità complessiva. A quel punto, la dashboard direttamente utilizzabile dal cliente mette subito in evidenza la problematica, permettendo a chi è preposto di approfondire e di intervenire su quello che sta succedendo».

In conclusione, il 2020 è stato per voi un ennesimo anno di crescita: con quale fatturato e con quante nuove assunzioni lo avete chiuso? Quali sono oggi i vostri numeri?

«Con l'ultimo recentissimo ingresso, il terzo del 2020, l'azienda conta una quindicina di dipendenti e opera complessivamente su circa 300 mila Sim in Italia, con clienti di ogni settore e dimensione fra cui spiccano solo per fare alcuni esempi il Gruppo Cremonini, PriceWaterHouseCoopers, Ima e Parmalat. Il fatturato, cresciuto da 1 milione e 800 mila euro del 2018 ai 2 milioni e 400 mila del 2019, ha chiuso il 2020 a quota 2.800.000 e l'obiettivo è superare i tre milioni nel 2021».