



Fastweb entra nel mercato dell'energia elettrica con Startup Service.

È l'azienda salernitana, leader nello start-up di nuovi fornitori di energia, ad accompagnare l'operatore di tlc in questa nuova sfida.

Fastweb, uno dei maggiori operatori di telecomunicazioni in Italia, ha annunciato l'ingresso nel mercato dell'energia elettrica, con un evento di lancio che ha segnato l'inizio di una nuova era nel settore energetico. Questo passo importante è stato supportato da Startup Service, azienda salernitana specializzata nello start-up di nuovi fornitori di energia, che ha agito come partner operativo e tecnologico nella realizzazione del progetto.

La collaborazione tra Fastweb e Startup Service è stata ufficializzata a ottobre, con la firma di un contratto triennale per la gestione in outsourcing di tutti i processi end-to-end. L'evento di Fastweb di "**Switch-On**" del **3 Aprile** ha rappresentato l'occasione per la società di presentare pubblicamente il suo piano di sviluppo e l'offerta Fastweb Energia, progettata per rivoluzionare il mercato energetico e semplificare la vita delle famiglie con un canone fisso su fasce di consumo e prezzo bloccato per cinque anni.

"In Startup Service abbiamo trovato il partner ideale per accompagnarci in questo nuovo percorso che abbiamo intrapreso con l'obiettivo di offrire a tutti i nostri clienti ancora più valore" ha dichiarato **Federico Negri, Consumer & Small Business Officer** di Fastweb. "Grazie alla collaborazione con Startup Service entriamo nel mercato dell'energia per

portare innovazione, semplicità e trasparenza per cambiare il paradigma del settore con l'approccio tipico delle telco".

Il vero segreto dietro il successo di questa prima fase di progetto è sicuramente proprio il team di lavoro, guidato dai Project Manager **Mario Turco** e **Luca Turis**, che hanno commentato: "Questo è un momento cruciale nella nostra storia" ha dichiarato Mario Turco "che **viviamo con l'entusiasmo e l'impegno** che da sempre contraddistinguono il nostro team. Nonostante la crescita rapida, forzata dall'ampiezza di questa sfida, continuiamo a puntare sull'innovazione e l'eccellenza operativa". Luca Turis ha poi aggiunto: "In soli pochi mesi, Stantup ha dimostrato notevole agilità e capacità operativa confermando la sua specializzazione nella messa a terra di progetti complessi in breve tempo, motivo principale che ha portato Fastweb a scegliere Stantup come partner strategico".

L'inizio del progetto a giugno 2023, i primi contratti a luglio, le prime fatture e l'attivazione dell'area clienti tra settembre e ottobre, fino ai processi essenziali per una **Customer Experience** Fastweb-like. Anche in una sfida così impegnativa Stantup ha mantenuto la promessa di avviare un Reseller di energia in

maniera rapida ed efficiente grazie al lavoro del team di sviluppo tecnologico guidato da **Emiliano Siano**, team di Customer Care & Backoffice guidato da **Mirko Gallo** e **Flavia Canzano**, team Operation & Billing guidato da **Dino Maresca**, da tutti i partner che hanno giocato un ruolo chiave, NEOS Consulting per gli aspetti regolatori, **Giovanni Riccobono** per la tutela dei consumatori, Activa System, ARK Energy e Savino Solution per la sicurezza informatica e servizi tecnologici, BDO Italia e **Pierluigi Valentino** per gli aspetti legali.

"Vorrei ringraziare personalmente per l'opportunità, **Mariangela Costa**, responsabile del progetto energy in Fastweb e Martina Molinari di Strategic Management Partner per aver creduto in noi fin dall'inizio" ha detto **Giuseppe Dell'Acqua Brunone**, "L'accordo triennale con Fastweb non solo ci permette di consolidare ulteriormente il nostro ruolo di hub di know-how e tecnologia nel mondo dell'energy e delle multi-utilities, ma ci impegna anche a supportare il piano di sviluppo annunciato dalla stessa Fastweb, con l'obiettivo di raggiungere **150.000 punti di fornitura in tre anni**, che per Stantup significa raddoppiare l'attuale base di punti gestiti, ottenere ricavi aggiuntivi 2024-2026 stimati tra i 12 e i 15 milioni di euro e soprattutto un piano di assunzioni che introdurrà oltre 100 nuove risorse umane nella città di Salerno".





Nuove assunzioni che si aggiungono ai 25 collaboratori già previsti nel piano stand-alone, rafforzando ulteriormente il ruolo di Stantup come **hub di know-how e tecnologia nei settori dell'energy e delle multi-utilities**, nonché come motore di sviluppo economico e occupazionale nel

Mezzogiorno soprattutto attraverso l'ingresso nei nuovi mercati **insurance e banking**. Recentemente, l'azienda ha anche inaugurato una nuova sede societaria di 300 mq, progettata per offrire il massimo comfort ai dipendenti e ai collaboratori. Questa si aggiunge alla sede di Aversa, attivata all'inizio dell'anno.

Dopo aver abbondantemente superato e festeggiato i 150.000 clienti serviti in **full-outsourcing** su 34 Reseller, il futuro per Stantup è focalizzato sull'espansione della suite software **Zeus CRM** con nuovi moduli aggiuntivi, la messa a regime della nuova versione del software di fatturazione Billy e soprattutto investimenti legati alla sicurezza informatica, all'incremento delle performance e alla scalabilità dei sistemi.

"Non nascondo che sono mesi difficili in cui oltre al progetto Fastweb stiamo affrontando una completa riorganizzazione delle aree aziendali e del management oltre che dei processi - continua Giuseppe Dell'Acqua Brunone - questi cambiamenti così repentini rappresentano sempre un rischio per la crescita dell'azienda e per questo motivo desidero ringraziare calorosamente tutto il team di Stantup, il CDA con Daniele Viganò e Pietro Rocca, e gli altri azionisti Rocket Sharing Company e CSSC - nelle persone di Luigi Maisto e Rosario Scamporrino - per il loro costante supporto e per la fiducia ampiamente dimostrata".

"Abbiamo una strategia chiara e un piano d'azione ben definito, puntiamo a diventare **leader in Italia per i servizi in outsourcing nel mondo utility**, realizzando la nostra visione di creare un mercato accessibile a tutti, dove ogni piccolo imprenditore possa realizzare il suo vero potenziale e ogni cliente possa **vivere l'energia non come una semplice tassa, ma come un'esperienza di acquisto gratificante**" conclude Dell'Acqua Brunone.