

L'importanza della competenza

Elementi Green copre un vuoto di mercato coniugando le competenze tecniche alla capacità di offrire consulenza e un servizio vantaggioso al cliente. L'esperienza di Gabriele Geroldi, socio fondatore dell'azienda insieme ad Andrea Tazzioli

In un mondo che si orienta verso pratiche sostenibili e la transizione verso fonti di energia pulita, Elementi Green nasce dall'idea dei soci fondatori di distinguersi come realtà innovativa nel settore dell'efficientamento energetico e dell'installazione di impianti fotovoltaici. Con un impegno costante verso la green economy, la società ha costruito un team giovane, dinamico ma di grande esperienza, che si pone l'obiettivo non solo di fornire soluzioni per ridurre il consumo energetico e promuovere l'utilizzo di energia rinnovabile, ma di essere un'azienda innovatrice del settore, grazie alle sue partnership strategiche e soluzioni create guardando con un occhio al futuro. Gabriele Geroldi e Andrea Tazzioli i due soci fondatori, una storia imprenditoriale nata da un rapporto innanzitutto personale e di amicizia: «Ci siamo conosciuti lavorando nel mondo del fotovoltaico. Veniamo entrambi da un'esperienza maturata all'interno di una grossa azienda del settore e dopo una decina di anni abbiamo deciso di accettare la sfida» spiega Gabriele Geroldi, socio fondatore e direttore commerciale.

Con quali idee e prospettive nasce l'azienda?

«Innanzitutto siamo un team giovane di età, compresa tra i 30 e i 40 anni, ma che vanta una grande esperienza nel settore. Elementi Green, tra l'altro, è parte di Elementi Group, un gruppo aziendale più ampio specializzato nella ristrutturazione ed efficientamento di immobili. La sfida che abbiamo lanciato al mercato è stata di creare un'azienda dinamica, giovane e fresca che potesse differenziarsi dalla classica azienda commerciale nel settore delle rinnovabili e che fosse dotata di una particolare attenzione alla ricerca di prodotti e innovazioni. Non a caso, vantiamo in organico un direttore tecnico, Simone Casali, specializzato nella manutenzione di grandi impianti e parchi fotovoltaici. È una sfida nata di recente, le attività sono iniziate a fine di-

cembre 2022 e quindi siamo sulla rampa di lancio. Tuttavia, il mercato ci sta dando ragione perché continuiamo a ricevere tantissimi ordini, molti più di quelli che ci saremmo aspettati».

Qual è il core business e quali sono le caratteristiche che vi contraddistinguono sul mercato?

«Il nostro core business è l'impianto fotovoltaico ma a questo abbiamo voluto affiancare una serie di servizi che sono poi ciò che ci differenzia. Infatti, la ragione per cui abbiamo deciso di avviare Elementi Green è la consapevolezza di un grande vuoto di mercato. Ci sono due macrocategorie di aziende che si occupano di fotovoltaico: una parte con competenze prettamente tecniche ma nessuna in materia di consulenza e di assistenza verso il cliente oppure, al contrario, grandi aziende con consulenti improvvisati il cui unico obiettivo è vendere un prodotto ma privi di competenza tecnica. In un tale contesto, i prodotti vengono creati male, dimensionati male e il cliente alla fine non è soddisfatto. Nel mezzo ci poniamo noi, con una realtà dotata di un team di tecnici provenienti dal mondo com-

Simone Casali, direttore tecnico

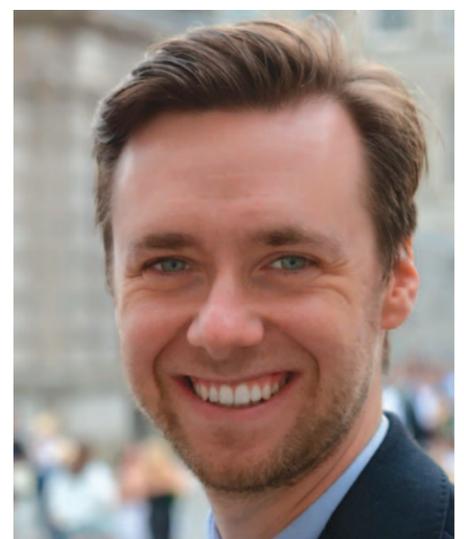


IL BINOMIO CHE GUIDERÀ IL NOSTRO FUTURO SONO GLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO NEL FOTOVOLTAICO PER RIMANERE SEMPRE AL TOP NEL MERCATO MA PARALLELAMENTE CERCARE NUOVI PRODOTTI, FRUTTO DI UNA RICERCA DI MERCATO MOLTO MINUZIOSA

merciale, ma formati con il doppio vantaggio per il cliente di avere un consulente a portata di mano e allo stesso tempo un interlocutore con competenze tecniche. D'altro canto, abbiamo puntato molto su un servizio denominato locazione operativa, che consiste nell'offrire la possibilità a qualsiasi azienda di acquistare l'impianto fotovoltaico quasi a costo zero grazie ad accordi sottoscritti con banche sia tedesche che italiane che consentono di scaricare l'intero costo dell'impianto fotovoltaico; come se l'azienda godesse di una detrazione fiscale al 100 per cento. È una formula che piace molto e che sta facendo la differenza sul mercato».

Quali sono le prospettive per il futuro?

«La nostra azienda ha intenzione di specializzarsi sempre di più nel settore degli impianti medio grandi, puntando al target aziendale. Restiamo convinti della necessità, inoltre, che sia fondamentale continuare a investire in ricerca e sviluppo, quindi, di non fermarci a quelli che sono i classici prodotti attualmente presenti sul mercato. Certamente l'obiettivo è quello di ampliare la nostra offerta e investire anche in fonti rinnovabili differenti dal fotovoltaico. Il binomio che guiderà il nostro futuro sono gli investimenti in ricerca e sviluppo nel



Gabriele Geroldi, socio fondatore e direttore commerciale di Elementi Green con sede a Maranello (Mo) - www.elementigreen.it

fotovoltaico per rimanere sempre al top nel mercato, ma parallelamente cercare nuovi prodotti, frutto di una ricerca di mercato molto minuziosa. Inoltre, vogliamo anche investire nella ricerca di tecnologie ancor più innovative capaci di rivoluzionare il mercato».

• Luana Costa

SERVIZIO POST- VENDITA

Elementi Green pone anche una grande attenzione al servizio post-vendita. «Nella nostra precedente esperienza ci siamo resi conto che soprattutto le grandi compagnie non essendo dotate di grandi competenze tecniche e di un servizio vantaggioso post-vendita non erano capaci di offrire al cliente un reale beneficio - spiega Gabriele Geroldi, socio fondatore e direttore commerciale -. Noi su questo aspetto abbiamo scelto di essere chiari fin dall'inizio, selezionando i nostri partner in maniera molto rigida, poiché uno dei nostri punti fermi in assoluto è la tutela del cliente. Un impianto montato bene è un impianto che dura una vita perché non richiede grossi costi di manutenzione nel corso del tempo, se però il lavoro viene svolto bene. E noi su questo ci abbiamo veramente puntato moltissimo».

