

SPECIALE MOBILE PAYMENT ricetta anti-crisi

Il buono pasto si fa elettronico

Day Ristoservice dà il via alla dematerializzazione: per le aziende l'opportunità di servizi di reportistica e di interattività
antonio dini

Addio vecchi **buoni pasto** cartacei: arriva il buono elettronico del futuro. Dopo 45 anni di buoni ristorazione (30 in Italia) il mercato cambia. Un mercato importante, perché secondo la ricerca "Il settore dei **buoni pasto** in Italia", realizzato dall'università Bocconi nel giugno scorso, vale 3,42 miliardi di euro, con 2,3 milioni di dipendenti che ogni giorno li utilizzano nella loro pausa pranzo. Per Marc Buisson, general manager Italia di **Day Ristoservice**, fra i primi tre player del settore con il 15% del mercato e una crescita del 15-20% negli ultimi tre anni, la digitalizzazione è la via maestra del futuro. Lo dimostrano alcuni dei nuovi progetti come quello realizzato per il cliente storico Enel. L'azienda ha fatturato 506 milioni nel 2011 e che emette 80 milioni di buoni per 15mila aziende clienti con mezzo milione di utilizzatori e 100mila locali convenzionati in Italia; è nata nel 1987 dal gruppo Camst (un miliardo di di fatturato per la ristorazione), e poi, dal 1990, opera assieme anche alla francese Chèque Déjeuner (4,5 miliardi di fatturato e 22 milioni di utilizzatori in 13 paesi). Quali sono i vantaggi dei **buoni pasto** in questo momento difficile per l'economia? È un sistema virtuoso che consente alle famiglie di godere di un maggior potere d'acquisto alimentare, senza costi che gravano sul bilancio. Anche aziende ed enti pubblici e privati hanno i loro vantaggi: il **buono pasto** è un strumento sociale forte, che consente un risparmio concreto rispetto ad altri strumenti sostitutivi di mensa. Quali le strategie per innovare? Il settore dei **buoni pasto** sta evolvendo rapidamente grazie all'applicazione di tecnologie innovative. Nei prossimi anni assisteremo al passaggio dal formato cartaceo a quello elettronico, che consente una gestione più facile e immediata con l'offerta di nuovi servizi quali la convalida online dei **buoni pasto** che darà garanzia di sicurezza e praticità. Ma le novità future riguarderanno anche lo sviluppo della tecnologia Nfc per smartphone. E a questo proposito, stiamo già sperimentando con le principali compagnie telefoniche possibili applicazioni. Il mercato è pronto per la dematerializzazione? La ricerca realizzata con l'Università Bocconi dimostra che il mercato è pronto. Come **Day Ristoservice** siamo orgogliosi di poter dire di esser pronti alla rivoluzione. Del resto, è nel nostro dna guardare al futuro; siamo stati i primi a puntare sull'ecommerce e oggi il sito Dayshop è il più conosciuto e importante del settore, come E-cadhoc, il buono shopping solo online. Abbiamo anche firmato accordi con due grandi aziende dei sistemi di cassa, Wincor Nixdorf e Verifone, per la convalida online dei buoni. Sul territorio sono già presenti migliaia di Pos che gestiscono sia la convalida online dei buoni, sia il nostro Daytronic, il **buono pasto** elettronico. E per gli utenti? Dovranno fare un salto culturale notevole. Non dobbiamo pensare alla card come al semplice passaggio dal blocchetto cartaceo al suo modello elettronico. Le nuove tecnologie consentono molti più servizi all'interno della card per tutti gli attori della filiera, e potremo rivolgerci a nuovi target finora poco sensibili allo strumento cartaceo. Quali tecnologie utilizzate? La tecnologia contactless finora non è stata utilizzata da Apple e quindi non sappiamo ancora se l'Nfc sarà la tecnologia univoca del futuro. A breve o medio si saprà quale sarà la tecnologia vincente, ma nel frattempo facciamo pratica con tutto: Nfc, codice a barre, Qr Code, codice alfanumerico. C'è un ruolo per i social network? Certo. Svolgono un ruolo determinante per interagire con tutti gli attori della filiera. È cambiato il modo di comunicare, non ci rivolgiamo più solo al singolo cliente o affiliato, ma cerchiamo le community per dialogare in maniera interattiva. Scambiamo informazioni, ascoltiamo i contributi e le proposte da integrare. I clienti dei **buoni pasto** elettronici sono quelli tradizionali? Sempre più aziende clienti, anche molto piccole, ci chiedono di passare al buono elettronico. Hanno capito il vantaggio di uno strumento che consente molteplici funzioni, facilità di gestione, la reportistica, l'interattività, la esibibilità ed anche la modernità, perché abbiamo constatato che anche in momenti di difficoltà le aziende sono molto attente nel dare vantaggi di alto profilo ai propri dipendenti. E noi vogliamo essere fra i protagonisti più attivi nel disegnare un nuovo assetto di mercato, più semplice, sicuro, interattivo, con servizi che vanno oltre il

classico **buono pasto**, e che comprendano tante soluzioni diverse.

Foto: marc buisson

Foto: general manager Italia di **Day Ristoservice**