

# La perfetta integrazione tra Vending e mensa



*Presso la sede nazionale della banca Ing Direct è possibile utilizzare il badge come unico sistema di riconoscimento e pagamento sia sui distributori automatici che in mensa*

**L**a banca ING Direct ha voluto per suoi dipendenti un progetto di **integrazione tra distributori automatici e mensa**. È nato, così, un ecosistema “innovativo” tra fornitori di vending machines, servizi mensa e sistemi di pagamento. Queste le 4 aziende coinvolte: il cliente **ING Direct** presso la sua sede nazionale di Milano; **Ge.S.A.** come gestore Vending; **Sodexo** per i servizi della gestione bar e mensa; **QSAVE-ELKEY** per il sistema di riconoscimento e pagamento.

Siamo andati a conoscere come funziona questo progetto e abbiamo intervistato i diretti interessati, partendo dagli obiettivi che ING DIRECT ha espresso ai suoi fornitori: **utilizzare il badge come unico sistema di riconoscimento e pagamento sui d.a. e in mensa** con, in aggiunta, la possibilità di offrire un caffè al giorno ai propri dipendenti.

**Ge.S.A. ha installato presso ING Direct 10 punti di erogazione. Dott. Paolo Restelli, in qualità di direttore commerciale, come ha vissuto queste richieste inusuali da parte del cliente?**

*I “progetti cliente” sono sempre più frequenti, perché le possibilità che ci offrono le tecnologie sono infinite. L’importante è trovare gli interlocutori con le competenze e le esperienze giuste per portare a compimento le richieste del cliente.*

*Spesso si cerca di innovare il distributore automatico con sistemi che lo rendano attraente e interattivo, quando invece **si può fare innovazione semplicemente ascoltando le necessità del cliente** e i bisogni degli utenti che lo usano giornalmente.*

*Stiamo collaborando da tempo con il gruppo **QSAVE-ELKEY** sia per i sistemi di pagamento, sia su altri progetti simili a questi. Abbiamo scelto il sistema cashless Bubble come “Master” perché permette il riconoscimento dell’utente tramite badge, con un **borsellino elettronico “in cloud”** che consente di accumulare il credito sul d.a. e spenderlo sia alla macchina che in mensa. Inoltre ci **fornisce i dati di vendita** e, in particolare, quelli dei caffè offerti dall’azienda che vengono fatturati al gestore mensa.*

**Per Sodexo “Servizi On Site” parliamo con il Dott. Alex Barindelli.**

*Sodexo è leader di mercato per i servizi di ristorazione collettiva aziendale e per il riconoscimento dei benefit al dipendente con i buoni pasto. Sodexo collabora con **QSAVE** per la gestione dei buoni pasto da anni e non è stato, quindi, difficile pensare a loro per realizzare i “desiderata” del cliente. Noi abbiamo messo a disposizione il nostro server che contiene il **“dato utente e credito utente”** che viene interrogato e aggiornato online dal sistema di **ELKEY** in ogni punto-contatto in cui l’utente passa il proprio badge: al distributore o alla cassa del bar o in mensa.*

**Per QSAVE ci racconta il progetto Fabio Salgarella, CTO (Chief Technology Officer) dell’azienda torinese.**

***Interoperabilità** è la parola d’ordine che sta usando **ELKEY** dal lancio della nuova immagine del gruppo. Il nostro obiettivo è quello di **uscire dagli schemi statici del Vending** e portare, con la nostra competenza, questo sistema di vendita a interagire con sistemi esterni: casse, Pos, totem con diversi supporti, chiavette, badge, app, braccialetti RFID, ecc.*

*Lo scopo è traghettare il Vending nel **mondo dell’IoT**, mettendo in comunicazione tutti i sistemi e accentrando il dato nel rispetto delle più stringenti norme di sicurezza e rispetto della privacy.*

*Nel caso di ING Direct il **sistema cashless Bubble**, collocato nel distributore automatico di Ge.S.A., è stato integrato con il sistema di lettura del badge. In questo modo riconosce l’ID utente e interroga il server di Sodexo per sapere qual è il credito a disposizione dell’utente – che si può utilizzare indifferentemente al d.a. o in mensa – e autorizza la vendita.*

*In più il sistema Bubble, funzionando da master per il d.a., **raccoglie i dati del venduto** e, scorpendo i “**caffè gratuiti**”, permette a Ge.S.A. di contabilizzare il consumo a Sodexo, che si occupa degli aspetti contabili con il cliente.*