

elkey^Q
vending solutions

QSAVE
SALVA IL VALORE



NUOVA SEDE, NUOVE RISORSE, NUOVI INVESTIMENTI: PRONTI PER IL FUTURO

Tre anni per trasformare il gruppo, la visione del suo **Presidente Antonino Cuttonaro** ha preso finalmente forma: ce ne racconta i passaggi, le evoluzioni e gli investimenti compiuti per prepararsi alla crescita futura.

Il 2020 è stato un anno importante per voi, un punto di svolta nella vostra storia aziendale. Cos'è accaduto?

Nel 2020 il primo passo per l'azienda è stato quello di modificare l'assetto societario: il capitale è stato infatti sottoscritto interamente dalla Famiglia Cuttonaro. La società così strutturata ha quindi acquistato da QSAVE Technology S.r.l. il ramo d'azienda comprensivo di tutti gli asset: il brand, primo fra tutti QSAVE, i contratti con gli emittitori ed i clienti, i relativi software sorgenti, tra cui la soluzione BPE360 per i buoni pasto di cui oggi è perciò unica titolare esclusiva.

Da quale visione è partita la rivoluzione dell'assetto societario che ha descritto?

Nasce da una mia visione che muove dalla fusione, in primo luogo, del know-how e successivamente degli assetti strutturali tra QSAVE Technology S.r.l., specializzata nelle soluzioni di gestione del buono pasto ed ELKEY S.r.l., rivolta al mercato del vending attraverso la produzione delle soluzioni di pagamento cashless. Da qui si apre un nuovo corso proiettato alla crescita, per il quale abbiamo operato importanti investimenti finanziari.

Nel mese di dicembre 2020 è stato sottoscritto un aumento di capitale sociale da 200.000,00 ad 500.000,00 euro, un'operazione mirata ad effettuare nuovi investimenti o acquisizioni di asset propedeutici alla crescita.

Avete investito anche in una nuova struttura e nel rafforzamento del team. Ce ne parla?

Ci siamo trasferiti in una nuova e più efficiente sede operativa di circa 1.000 mq. tra capannoni e uffici, che si trova nella prima cintura di Torino, Collegno proprio di fronte alla fermata Metro Fermi e a due passi dalla tangenziale. La nuova sede operativa ci permetterà di incrementare sia la produzione che il supporto logistico. Contestualmente, abbiamo rinnovato inte-

ARTICOLO TRATTO
DAL NUMERO 55
DELLA RIVISTA
VENDING
Il mensile della distribuzione automatica NEWS





gralmente le infrastrutture tecnologiche interne per migliorare i servizi alla clientela.

Per quanto riguarda il team, il successo ottenuto in quest'ultimo periodo nonostante la pandemia, ha favorito l'incremento occupazionale. QSAVE ELKEY oltre a valorizzare le risorse interne con appropriati e specifici corsi di formazione, ha **potenziato fortemente la propria struttura con l'inserimento di figure altamente professionali e qualificate**, come un IT Manager che proviene dal Politecnico e un Executive Manager, con l'obiettivo di creare un gruppo di giovani professionisti informatici con specializzazioni in più ambiti. **La società si è potenziata anche in altri reparti** quali l'area commerciale, l'assistenza, il magazzino e i servizi generali, **aumentando del 40% il livello occupazionale.**

Per quanto riguarda nello specifico l'area commerciale, come siete organizzati?

Particolare attenzione è stata posta nello strutturare le squadre dei commerciali che accompagneranno la crescita delle due divisioni: **la divisione QSAVE dedicata alla Ristorazione Collettiva e la divisione Elkey dedicata al Vending.** A capo delle due divisioni vi sono due figure professionali specializzate, ognuna con un proprio team. **A capo della divisione QSAVE c'è Francesco Alighieri, con una lunga e importante esperienza nel**

settore dei buoni pasto. **A capo della divisione Elkey vi è Andrea Costantin** che lavora affiancato da una nuova figura tecnica. Entrambi hanno il compito di recarsi presso il cliente e fornire tutte le spiegazioni di cui ha bisogno per ciò che concerne i nostri sistemi di pagamento. In un mondo digitale sembrerebbe anacronistico ma, secondo me, **il rapporto diretto con il cliente riveste ancora un ruolo fondamentale.**

Tengo a sottolineare che **le nuove risorse sono giovani in cui credo molto**, non solo per la preparazione, ma anche e soprattutto per l'entusiasmo che mettono nei progetti che portiamo avanti.

Quali sono gli investimenti che si è prefissato sul piano strategico aziendale?

Oggi, la QSAVE ELKEY S.p.A. oltre a dare continuità alle unicità realizzate in questi trent'anni di attività, sia nella ristorazione collettiva che nella distribuzione automatica, si prefigge di **essere ancora un'azienda ICT all'avanguardia** che realizza soluzioni da presentare alla propria clientela sempre più integrate, in grado di trasformare il denaro contante, carta di credito, buono pasto, in un servizio e un vantaggio per il cliente sia esso un gestore o un consumatore finale.

L'obiettivo avuto da sempre è **la realizzazione di proposte che possano offrire ai mercati di riferimento prodotti e servizi caratterizzati da innovazioni tecnologiche.** A tal fine ha messo in pratica il piano strategico di sviluppo di cui abbiamo parlato, strutturato su vari livelli: finanziario e strutturale, innovazione tecnologica, incremento occupazionale.

Approfondiamo il tema dell'innovazione tecnologica?

È parte del nostro DNA da sempre. Basti pensare alla BPE 360, il mio cavallo di battaglia, a cui resto sempre molto legato, sebbene oggi vi siano sul mercato sistemi simili. Mi fa piacere ricordare che **BPE 360 è quella soluzione che permette a un merchant di concentrare in un unico device la gestione dei buoni pasto di tutti gli emittitori.** È la soluzione con cui sono partito ed è quella che mi permette di avere oggi più di 3.000 casse all'attivo e clienti di grande levatura come CONAD.



Venendo ad oggi, quest'anno avete lanciato la soluzione PosLess®. Ci sono in cantiere altre innovazioni tecnologiche per il 2022?

Sul fronte dell'innovazione la società ha realizzato la nuova soluzione hardware e software QESY per la gestione delle transazioni attraverso un'unica piattaforma, senza il necessario utilizzo dei tradizionali "EFTpos" e sempre per il tramite della nostra tecnologia registrata PosLess®.

La nuova piattaforma multi-transazionale è in grado, inoltre, di ottimizzare e gestire tutte le modalità di pagamento, dalle transazioni non bancarie, quali i buoni pasto e buoni welfare, da sempre punto di forza dell'azienda, ai pagamenti con monete, banconote e operazioni bancarie stesse.

La nuova piattaforma potrà inoltre sostenere e gestire diversi servizi anche in funzione di specifiche esigenze come, per esempio, nel mondo della distribuzione automatica, la trasmissione dei corrispettivi, la telemetria, il controllo della maggiore età con l'obiettivo di salvare il valore di ogni cliente. Questo sistema che finora lavorava in Slave, stiamo provando a riconfigurarli in versione Master, mettendo a disposizione del mercato un prodotto unico nel suo genere.



Per poterlo far funzionare occorre che il distributore sia di ultima generazione?

Assolutamente no. Noi possiamo applicare la nostra tecnologia anche su un distributore di vecchia concezione, riuscendo ad aggiornarlo conformemente ai canoni dell'Industria 4.0. Il distributore continuerà ad erogare pigiando i tasti tradizionali, ma tutta la parte relativa agli incassi, al monitoraggio, alla trasmissione dei corrispettivi sarà in linea con la tecnologia che è a bordo di macchine di più recente concezione, perché lo rende interattivo.

*Inoltre, possiamo predisporre l'implementazione di un device esterno che possa fungere da **display touch**, che sia un semplice telefonino o uno schermo vero e proprio. Il nostro è insomma un sistema modulare, flessibile e personalizzabile sulle esigenze del gestore.*

Quanto è soddisfatto dell'attuale configurazione societaria?

Molto, anche se naturalmente non mancano i problemi. Mi ero reso conto che la mia azienda era diventata una mongolfiera che non riusciva più a sollevarsi al di sopra di alcuni ostacoli. È stato necessario riorganizzarsi per riprendere a volare.