



Yes!Ticket, la nuova sfida

Arriva Yes!Ticket, il marchio del gruppo 360 Payment Solutions, new entry sulla scena dei buoni pasto.

“Nella macro categoria dei *Fringe benefits* non c'è aspetto più impattato dalla Digital transformation del buono pasto. Questo settore è sempre stato accomunato da importanti sinergie dal punto di vista tecnologico, operativo e commerciale con il nostro know-how e non potremmo che essere entusiasti di intraprendere questa nuova sfida”. Ha commentato così Marco Alberti, Amministratore Delegato del Gruppo 360 Payment Solutions la nascita dei buoni pasto Yes!Ticket, la punta di diamante della *newco* Ticket Gemeaz, costituita a Novembre 2018 e controllata al 100% da 360 Payment Solutions. Il Gruppo 360PS specializzato in servizi e soluzioni di pagamento collegate alla mobilità di mezzi e personale dipendente, si è posto sin da subito l'obiettivo di affermarsi come una nuova e innovativa realtà in un settore altamente competitivo. Ma come è nata questa unione e quali saranno le nuove sfide per il duo Gemeaz-360 Payment Solutions?

Ne abbiamo parlato con Fabio Cusin, storico Amministratore di Ticket Gemeaz e oggi AD di Yes!Ticket, con cui abbiamo condiviso le linee strategiche del progetto.

Da dove nasce l'idea di Yes!Ticket?

La genesi di Yes!Ticket è strettamente collegata alla storia di Ticket Gemeaz, nata nel 2009 come divisione di Ge-

meaz Cusin Ristorazione (vera forza nel campo della ristorazione). Nel 2012 il marchio Ticket Gemeaz è entrato a far parte di Qui Group, mantenendo tuttavia una sostanziale indipendenza operativa. Nel Novembre 2018, 360 Payment Solution (che da tempo aveva un interesse a fare il suo ingresso nel mondo dei buoni pasto) ha rilevato il marchio dal fallimento di Qui Group, affiancandolo poi al nuovo marchio Yes!Ticket, ponendosi quindi in assoluta discontinuità con la vecchia proprietà e gestione, pur nella continuità di un top management con una lunga esperienza nel settore.

Il lancio di Yes!Ticket rappresenta uno step strategico per 360 Payment Solution in quanto parte di un ambizioso piano industriale che prevede nel prossimo quinquennio un investimento complessivo di 10 milioni di euro nel settore.

Quali sono gli investimenti principali?

Innanzitutto abbiamo puntato sugli aspetti prettamente strutturali creando un buono pasto elettronico che consente di ospitare sulla stessa card diverse tipologie di servizio (buono cumulabile, buono a valore, mensa diffusa). Inoltre, stiamo costantemente ampliando la nostra rete di punti vendita convenzionati così da massimizzare la penetrazione di Yes!Ticket sul territorio.

Uno dei nostri punti di forza, oltre alla grande flessibilità delle nostre soluzioni, è la competitività delle condizioni economiche proposte alla Rete

Affiliata rispetto alla media di mercato che – come è noto – ha visto casi di richieste squilibrate a danno degli esercenti che ritirano buoni pasto di altri emittitori.

Quali sono i vostri ulteriori punti di forza?

Selezioniamo accuratamente le opportunità commerciali (con un'attenzione particolare alle PMI) che ci permettono sia di salvaguardare la redditività aziendale sia di evitare di imporre condizioni gravose ai nostri affiliati. Siamo un'azienda piccola e snella, forniamo un servizio puntuale, veloce e su misura per i nostri Clienti.

Questo non significa che non abbiamo un occhio di riguardo anche per la grande impresa, infatti, Yes!Ticket è già partita con il piede sull'acceleratore anche in questo campo aggiudicandosi commesse importanti tra cui IREN (società del settore energia con circa 7.000 dipendenti), Hera e altri Clienti importanti. E non è finita, stiamo lavorando anche ad altre soluzioni come i buoni regalo, in fase di lancio e pronti entro fine anno. Siamo sempre attenti alle richieste del mercato e abbiamo notato un trend di forte crescita anche per queste soluzioni.

Attendete altre evoluzioni significative nel vostro business?

È ancora aperta la partita per Con-sip 8 e come Yes!Ticket attendiamo l'assegnazione definitiva a conferma della graduatoria provvisoria risalente ancora alla fine del 2018. **M**