

# Bsafe, la soluzione per la gestione evoluta del contante

intervista a Leonardo Borghi, BDM Cash Management di ABS Gruppo Base Digitale Security

## **Ci può far conoscere Bsafe, di cui abbiamo sentito parlare durante l'evento SFR 2022 dove spiegavate la singolarità di questo servizio e il suo successo nel mercato retail?**

Bsafe è il servizio smart di gestione dei valori di cassa studiato, realizzato e fornito da ABS (Gruppo BDS).

Come tutti sapranno, la cassaforte cosiddetta "intelligente" è quel dispositivo che, a partire dall'introduzione delle banconote presso il punto vendita, consente di "digitalizzarne" il valore recapitandolo sul conto corrente della propria banca. Il percorso per ottenere questo risultato è ricco di ostacoli, con diversi aspetti da gestire ed a cui fare attenzione.

Il cliente si aspetta di utilizzare un servizio senza necessariamente conoscerne la complessità e come questo venga realizzato. Si aspetta solo di poterlo utilizzare senza interruzioni, un approccio abbastanza diverso dalla semplice scelta di una macchina da gestire stipulando direttamente tutti i contratti di servizio necessari e verificando il corretto funzionamento.

Questa modalità è possibile solo per chi ha pochi punti vendita o, all'opposto, per la grande organizzazione con strutture dedicate, mentre la piccola o media impresa difficilmente potrà distrarre risorse dalla gestione del business.

## **Il servizio e il "chiavi in mano" sono quindi un valore fondamentale della proposta?**

Proprio così. La vocazione di ABS è da sempre quella di gestire servizi e anche Bsafe non fa eccezione. Il nostro ruolo è eliminare la complessità per il cliente utilizzando strumenti costruiti per il controllo e la gestione del servizio con un modello di fatturazione estremamente semplice, quasi "a consumo".

## **Quali sono gli aspetti di discontinuità che rappresenta BSafe rispetto alle solite soluzioni di mercato?**

Questo mercato viene spesso associato ad un produttore di casseforti o ad un trasportatore di valori, che hanno obiettivi e core business diversi dalla gestione globale del servizio. Un produttore tenderà a proporre "macchine" e "Interventi tecnici", mentre un trasportatore tenderà a vendere "trasporti",

cosa non sempre ottimale per le esigenze del cliente finale. Ci incarichiamo di disintermediare i singoli elementi della catena, controllando che le lavorazioni e gli SLA siano entro i termini previsti per evitare qualsiasi interruzione del servizio. Tutti gli applicativi, disponibili anche per il cliente, sono pensati in un'ottica di controllo dei servizi che vanno da quelli visibili e fruibili fino a tutte le operazioni di backoffice e gestione delle quadrature. È importante evidenziare che ci poniamo noi nei confronti del cliente anche in relazione alla corretta valorizzazione, assumendone la piena responsabilità. In definitiva, si tratta di una soluzione studiata per porre la qualità del servizio e la semplicità al centro della nostra missione.

## **È chiaro come il servizio chiavi in mano, la semplicità della proposta e il ruolo intermedio rispetto al trasporto valori e ai produttori di macchine siano elementi caratterizzanti della vostra proposta. Ci può raccontare più in dettaglio come la soluzione BSafe si caratterizza, come funziona?**

A parte la gestione e il modello di pricing adottato, che tuttora risulta un punto innovativo, il servizio consente al cliente di avere la stessa interfaccia di gestione indipendentemente dai dispositivi in campo e dalla banca di riferimento.

Ad oggi, il sistema BSafe può dialogare con il 90% dei produttori e "spedire" presso la totalità delle banche, pur con livelli di servizio diversi, in quanto solo i produttori che hanno aderito al nostro modello di servizio e le banche che hanno compreso i vantaggi della nostra gestione possono sfruttare completamente il pacchetto "full service".

Questo non toglie che i vantaggi della piattaforma possano essere evidenti anche con formule "connect" tramite le quali il cliente che ha già sostenuto investimenti in termini di tecnologie può continuare ad usarle semplicemente consentendoci di collegare le macchine a BSafe.

In genere, ogni vendor ha la propria piattaforma, dedicata ai propri prodotti e chiusa su di essi. Questo porta il cliente a trovarsi in una condizione "mono fornitore", con scarse possibilità di governare gli eventuali sviluppi e customizzazioni eventualmente necessari ma, soprattutto, non poter utilizzare

le migliori tecnologie ai prezzi più competitivi sul mercato. Analogamente, il trasportatore di valori ha la propria piattaforma SW pensata anche per altri servizi e spesso non offre una visione sulle questioni tecniche.

Un cliente di medie dimensioni che si avvale di due produttori HW e due banche rischia di avere quattro punti applicativi diversi per ottenere le informazioni.

Il sistema BSafe consente di avere un unico punto di accentramento delle informazioni indipendentemente dalla banca, dalla tecnologia in campo e dal vettore/sala conta. Oggi, a distanza di quasi sette anni dal primo negozio attivato, la nostra clientela è principalmente "corporate", composta da circa 120 Gruppi GDO collegati per oltre 2.000 punti vendita gestiti.

**Possiamo dunque affermare che i vostri investimenti in R&D per l'evoluzione del servizio accompagneranno l'evoluzione del contante?**

Il contante, per quanto sia in diminuzione, è uno strumento che difficilmente sparirà e ancora per diversi anni sarà necessario gestirlo.

In questo ambito, stanno assumendo sempre più importanza le macchine di front-office, quelle comunemente definite "rendi resto" con il conseguente ciclo chiuso del contante.

Il ciclo chiuso consente di fare in modo che il personale di negozio non debba toccare fisicamente le banconote utilizzando un set di dispositivi coordinato, la macchina a banco accumula in un cassetto che viene poi trasferito nella macchina di backoffice e svuotato in automatico.

Questo sistema è stato sviluppato da vari produttori ma è ancora relativamente costoso e di conseguenza poco accessibile per una fascia di clientela che potrebbe beneficiarne.



Allo stesso tempo si stanno affacciando soluzioni di "ciclo chiuso virtuale" in cui il denaro trasferito dal fronte al retro è tracciato logicamente, una possibilità comunque offerta solo da dispositivi dello stesso produttore.

Per ovviare a questo problema e permettere ai nostri clienti di salvaguardare gli investimenti effettuati beneficiando della miglior combinazione prezzo prestazioni, ABS ha integrato nel proprio sistema la possibilità di effettuare il ciclo chiuso virtuale tra apparati di produttori diversi. A questo scopo, è stata avviata una partnership importante con CASHMATIC, uno dei più brillanti produttori di dispositivi di frontend che da oggi sono completamente integrati.

ABS oggi offre un sistema, unico, che consente il controllo completo della gestione dell'incasso e in parte dal pagamento al banco per arrivare sul conto corrente, esattamente come avviene con un POS. Un ventaglio di soluzioni che oggi non hanno riscontro presso nessuno dei nostri competitor.