

D24792**BUONI PASTO ELETTRONICI BUONCHEF ANCHE A NOVARA****Vinto un appalto triennale da 1,44 milioni di euro per la fornitura ai dipendenti comunali**

(AGRA) - Il Piemonte si conferma la regione della ristorazione collettiva hi-tech, quella gestita tramite buoni pasto elettronici, segmento del più vasto mercato dei servizi sostitutivi di mensa nel quale RistoChef Spa, filiale italiana del gruppo francese Elior, è leader nazionale con oltre 3,5 milioni di transazioni gestite annualmente.

Ai 4.000 dipendenti dell'Università di Torino, ai 1.000 del gruppo Iride (ex Aem) di Torino, ai 1.700 addetti delle Asl 3 e 4 di Torino, ai 500 della Asl di Pinerolo e ai 400 del Comune di Cuneo si aggiungono ora gli 800 dipendenti del Comune di Novara, tutti utilizzatori dei buoni pasto elettronici emessi con il marchio BuonChef Smart Card System che sostituisce integralmente il tradizionale carnet cartaceo con una smart card dotata di microchip accettata da centinaia di esercizi pubblici dotati da BuonChef dell'apposito lettore Pos.

La formula sfrutta la consolidata tecnologia delle smart card, di dimensioni analoghe a quelle delle comuni carte di credito, dotate di un microchip con il quale gestire tutti gli aspetti del servizio, disciplinandolo in base a precise fasce orarie e a prefissati calendari di accesso che assicurano la consumazione di pasti grazie a menu completi concordati con i

ristoratori affiliati che rendono, così, possibile un servizio realmente in grado di sostituire formule precedenti non sempre allineate alle esigenze delle imprese.

L'appalto assegnato dal Comune di Novara ha durata triennale e un valore complessivo di 1,44 milioni di euro.

Commentando le recenti aggiudicazioni nel segmento dei buoni pasto elettronici (negli ultimi mesi sono stati acquisiti anche gli appalti indetti da Hera Spa per tutte le società del gruppo e quelli di tutte le Asl della Regione Friuli Venezia Giulia), l'amministratore delegato, Giovanni Scansani, ha sottolineato come l'azienda abbia saputo "svilupparsi seguendo una linea strategica di forte differenziazione che ha saputo coniugare un'attività tradizionale come la ristorazione collettiva alla più evoluta tecnologia, creando un vantaggio competitivo che i nostri numeri e l'appeal della nostra offerta dimostrano ampiamente, riuscendo a coniugare, in perfetta sinergia, le esigenze di saving espresse dalle imprese con gli obiettivi di fidelizzazione e di stabilizzazione dei volumi che anche la rete affiliata si prefigge e che non sempre risultano conseguibili con i tradizionali titoli cartacei.

Il servizio basato sull'impiego di buoni pasto elettronici è, quindi, molto gradito anche agli esercenti e ciò va nella giusta direzione rispetto al perseguimento dei livelli di qualità che ci siamo posti".