

Nova Service e LBM Italia, un'unione strategica per il mondo del trattamento del denaro

intervista a Giuseppe Quartuccio, amministratore unico Nova Service srl – CEO LBM Italia

Ci può presentare Nova Service, la sua storia, i marchi trattati, la struttura organizzativa?

Nova Service S.r.l. nasce dall'evoluzione di quella che circa trent'anni fa era una piccola azienda artigiana che operava come manutentore e rivenditore di macchine microfilmatrici per assegni nel mondo bancario. Questo, unito alla nostra voglia di crescita, porta nel giro di pochi anni ad una specializzazione nell'ambito bancario, creando i presupposti per collaborazioni con importanti brand del settore.

La strada percorsa e l'esperienza acquisita hanno portato la nostra azienda a diventare un'affermata società che opera anche nel settore del trattamento denaro consentendoci, da diversi anni, di fornire i nostri servizi alle banche di tutta Italia.

Dal 2015 l'offerta si è estesa al settore del CIT, prima con il marchio Julong e dal 2019 con il marchio Scan Coin. La partnership con quest'ultima ci ha permesso di spiccare il volo: attualmente siamo in grado di offrire ai nostri clienti (banche, CIT e retail) un alto grado di personalizzazione dei prodotti e dei servizi, garantendo un elevato standard di assistenza tecnica su tutto il territorio nazionale. La nostra struttura non solo offre soluzioni hardware di altissimo livello, ma è anche in grado di offrire soluzioni software adatte alle particolari esigenze dei clienti, trasformando un prodotto standard in un prodotto "cucito" su misura.

Oltre al settore del trattamento denaro, Nova Service è leader nell'office automation. Quali partner "Kyocera Platinum" da oltre 10 anni, vantiamo un parco installato di circa 15.000 apparecchiature tra multifunzioni A3/A4 bianco/nero – colore e stampanti laser per tutte le esigenze mentre, per la gestione documentale, ci avvaliamo di un rapporto diretto con Emmedi (distributore ufficiale per il mondo banche del marchio Fujitsu).

La partnership con Emmedi ci ha permesso di realizzare un software dedicato per la dematerializzazione degli assegni,



dedicato al mondo del trasporto valori, dove abbiamo già iniziato a collaborare con alcuni operatori.

Sottolineo la nostra peculiarità di gestire, in totale autonomia, i tre settori presentati con una rete capillare di vendita, noleggio ed assistenza tecnica diretta.

L'acquisizione della maggioranza di LBM Italia rappresenta un passaggio importante per la vostra azienda ma anche per il mercato italiano degli operatori del contante. Qual è stata la genesi e quali sono gli obiettivi di questa operazione?

E' vero, questa acquisizione rappresenta per noi una crescita importante in un segmento di mercato nel quale siamo presenti da tempo. L'arrivo di Scan Coin in Nova Service aveva favorito l'avvicinamento tra me e l'amico Giuseppe Ferrara, permettendo che la stima ed il rispetto reciproci trovassero sul campo un raggio di azione comune.

Nova Service aveva dato prova di versatilità, duttilità e velocità operativa anche in questo settore, aspetti che Giuseppe aveva molto apprezzato, al punto che si era iniziato un dialogo per progettare utili collaborazioni tra le nostre società.

Purtroppo, questo dialogo è stato prima rallentato dalla pandemia, poi bruscamente interrotto dalla prematura scomparsa di Giuseppe.

A questo punto, la decisione di acquisire la maggioranza di LBM ITALIA è stata quasi il naturale epilogo all'idea di Giuseppe Ferrara di creare una valida e solida alternativa sul mercato del trattamento denaro. Visti l'apprezzamento e la positiva risposta ricevuti in pochi mesi, peraltro molto difficili, mi sento di poter dire che avevamo visto bene: il mondo del CIT aveva necessità di una "ventata di aria fresca" per accompagnare in modo adeguato le aziende nel percorso di grandi cambiamenti imboccato dal settore.

Come pensate di raggiungere questo ambizioso obiettivo?

Come abbiamo sempre fatto, ci poniamo l'obiettivo di mettere a disposizione del mercato la nostra serietà, offrendo ai clienti, oltre a prodotti all'avanguardia (oggi, anche grazie a Industria 4.0), il supporto per la ricerca di soluzioni integrate e customizzate.

Uniamo per questo tutte le nostre competenze: da una parte il bagaglio di conoscenze acquisito nel tempo da Nova Service in settori diversi e in continua mutazione; dall'altra la competenza tecnica specifica di LBM Italia per quanto attiene il mercato del Cash in Transit.

A questo proposito, è importante ribadire che oggi la nostra rete di assistenza tecnica è in grado di operare direttamente su tutto il territorio nazionale.

Per raggiungere l'obiettivo, ci avvaliamo di un team di tecnici con un elevato tasso di preparazione e di esperienza conseguito grazie a continui corsi di formazione presso le aziende produttrici. Un altro tassello parimenti importante, che consideriamo fondamentale e sul quale abbiamo investito molto, è il magazzino ricambi/consumabili, strumento attraverso il quale possiamo garantire tempi di intervento sempre celeri.

Quali linee di prodotti proponete nel 2021 per il trattamento del contante?

Il nostro gruppo ha stretto, negli anni, accordi con aziende

affermate e piccole realtà artigianali altamente specializzate, offrendo un ventaglio di servizi molto ampio e permettendo di soddisfare le specifiche esigenze dei nostri clienti.

Parlando strettamente di Cash in Transit, ad oggi la nostra "Line Up" è composta da alcuni dei più importanti produttori su scala mondiale di apparecchiature per il trattamento denaro come Laurel Banking Machines Japan, SUZOHAPP (Scan Coin) e NGZ.

Questi tre marchi sono leader in termini di qualità costruttiva, tecnologia e durevolezza e, come dicevo prima, l'unione di questi prodotti con l'esperienza acquisita negli anni in settori diversi, ci consentono di fornire ai nostri clienti un'ampia personalizzazione dei servizi.

Quali sono i progetti per il futuro?

Vogliamo dare continuità al nostro progetto, rafforzandolo e facendolo crescere, seguendo la strada che ci ha portato fino a questo punto.

Stiamo attraversando un momento storico mai visto prima, ci troviamo di fronte a difficoltà mai incontrate in precedenza, il nostro intento è quello di supportare i nostri clienti con la versatilità di nuove soluzioni tecniche e contrattuali.

Pensiamo che l'unione di NOVA SERVICE ed LBM abbia creato un punto di riferimento importante per questo mercato.

Il nostro auspicio è quello di esserlo sempre di più, sfruttando le caratteristiche che ci hanno sempre contraddistinto: dedizione al lavoro, costanza, impegno e trasparenza.

Desideriamo che, in questo momento così delicato, i nostri clienti abbiano la tranquillità di avere un partner affidabile e presente che gli permetta di canalizzare le energie laddove necessario, ovvero verso i clienti finali.

Per finire, desidero sottolineare l'importanza anche strategica di avere nel portfolio della nostra società un produttore importante come Laurel Bank Machines (LBM), un partner che ci pone nella condizione di ambire a scenari diversi e sempre più ambiziosi.



Contatti:
Nova Service srl
Tel. +39 06 9252446
commerciale@novaservicesrl.com
www.novaservicesrl.com



Contatti:
LBM Italia spa
Tel. +39 02 48842953
commerciale@lbm-italia.com
www.lbm-italia.com