

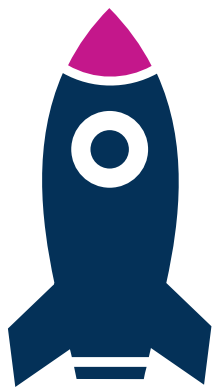


# INVESTOR PRESENTATION

5 Maggio 2022



# Agenda



01

Chi siamo

05

Distribuzione F&B

02

Business overview

06

Marketplace Ho.Re.Ca.

03

Cybersecurity

07

Concierge

04

Software ERP

08

Certificazioni



# Chi siamo:

## key people e track record 1/2



**Simone Veglioni**

Chief Executive Officer

Ventidue anni (2000 - 2022) di esperienza IMPRENDITORIALE in PMI nel campo dell'Information Technology, della Moda e del Food & Beverage.

Venti anni (1996 - 2016) di esperienza CONSULENZIALE nel campo dell'Information Technology, della Finanza Ordinaria e dell'Organizzazione Aziendale in svariati settori (dal primario al terziario avanzato).

Costante ricerca di fondamento TEORICO all'esperienza PRATICA: laurea in **Informatica** (con lode), laurea in **Economia** (con lode), Master in **Legge** (con lode), Ph.D in Computer Science (Oxford University).



**Luciano Ricci**

Head of Business  
Development, Sales,  
Innovation, Partnership

Professionista affermato con un'esperienza internazionale di 28 anni nella fornitura di soluzioni ICT per primarie aziende italiane ed internazionali.

- Head of EMEA Networking & Security practice, E&Y Consultants 1998-2000
- Head of EMEA Mobile Business Development, CISCO Systems 2000-2003
- Head of CyberSecurity Competence Center, Telecom Italia 2003-2010
- Senior Advisor board HSPI 2010-2012
- CEO, In.Te.Ma.Co Sa (Innovation, Technology, Management Consulting) società specializzata in Homeland Security, Artificial Intelligence e sviluppo di droni) 2012-2019



**Paola Lepre**

Head of Delivery

Da 37 anni nell'Information Technology. Esperienza consolidata nella gestione di gruppi di risorse sempre più numerosi e nel rapporto con clientela enterprise.

Sempre coinvolta nell'organizzazione aziendale e nel controllo delle performance.

- Responsabile Grandi Clienti in Assioma SPA
- Responsabile di Business Unit nel gruppo Nous Informatica
- In Vantea dal 2011
- Membro del CdA

# Chi siamo:

## key people e track record 2/2



### Lara Lindozzi

Chief Financial Officer of the Group  
Chief Executive Officer Vantea  
S.p.A.

Avendo iniziato l'attività lavorativa contestualmente a quella accademica, vanta oggi, nonostante la giovane età, 20 anni di esperienza in amministrazione di imprese, di cui 12 come responsabile. Ha operato sempre in imprese piccole e medie, arrivando a gestire l'amministrazione di un gruppo da 40 milioni di euro. Segue l'amministrazione di Vantea SMART dal 2013.



### Michele Santoro

Chief Executive Officer  
Paspartu S.r.l.

Studi in economia e finanza tra Italia, Inghilterra e Spagna.

- Ha avviato le sedi dello Studio Legale di famiglia a Tirana e Tunisi, affiancando imprenditori italiani e USA nell'ingresso in questi mercati
- Ha lanciato Paspartù, il primo servizio di Concierge in Italia
- Ha fondato e diretto DOLCE USA LLC (dba Sweetaly): azienda specializzata nella produzione di dolci italiani premium per la grande distribuzione statunitense, tra le cinque aziende "dairy" più innovative del Nord America



### Annalisa Bravi

Chief Human Resources Officer

Studi in filosofia, MBA - Master in Business Administration, Master in Organizzazione e Sviluppo delle Risorse Umane, Certified Assessor at Hogan Assessments, Certified ICF Coach. Da 17 anni nel settore HR.

- HR Specialist, Merc 2012 – 2016
- HR Manager, Bank of Communications 2016 – 2017
- HR Business Partner, AbbVie 2017 – 2019
- Chief Human Resources Officer, Vantea SMART dal 2019

# Chi siamo: nostri valori

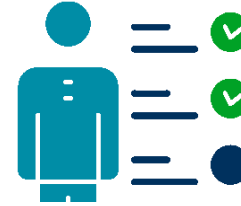


Tutte le scelte aziendali ruotano intorno a 3 valori:



## **CURIOSITÀ:**

Come desiderio di scoprire le novità (le innovazioni).



## **UNICITÀ:**

Come ricerca continua di differenziazione.



## **PERSONA:**

Come continua ricerca del benessere della persona.



# Business overview:

## Diversificazione Correlata in Vantea SMART

IT come **Fine di Business:**

Cybersecurity

Approccio Security by design e by default.

Consulenza – Design – Implementazione – Operation



INTESA  SANPAOLO



FASTWEB

TIM



enigaseluce

BANCO BPM



Sisal

CEDACRI GROUP

UnipolSai ASSICURAZIONI

illimity



IT come **Mezzo di Business:**

3 Mercati (fino ad ora ...)

Innovazione digitale di nuovi mercati operando come player diretto, combinando il know-how IT con quello di business

SOFTWARE ERP

SUITEX

DISTRIBUZIONE HO.RE.CA.

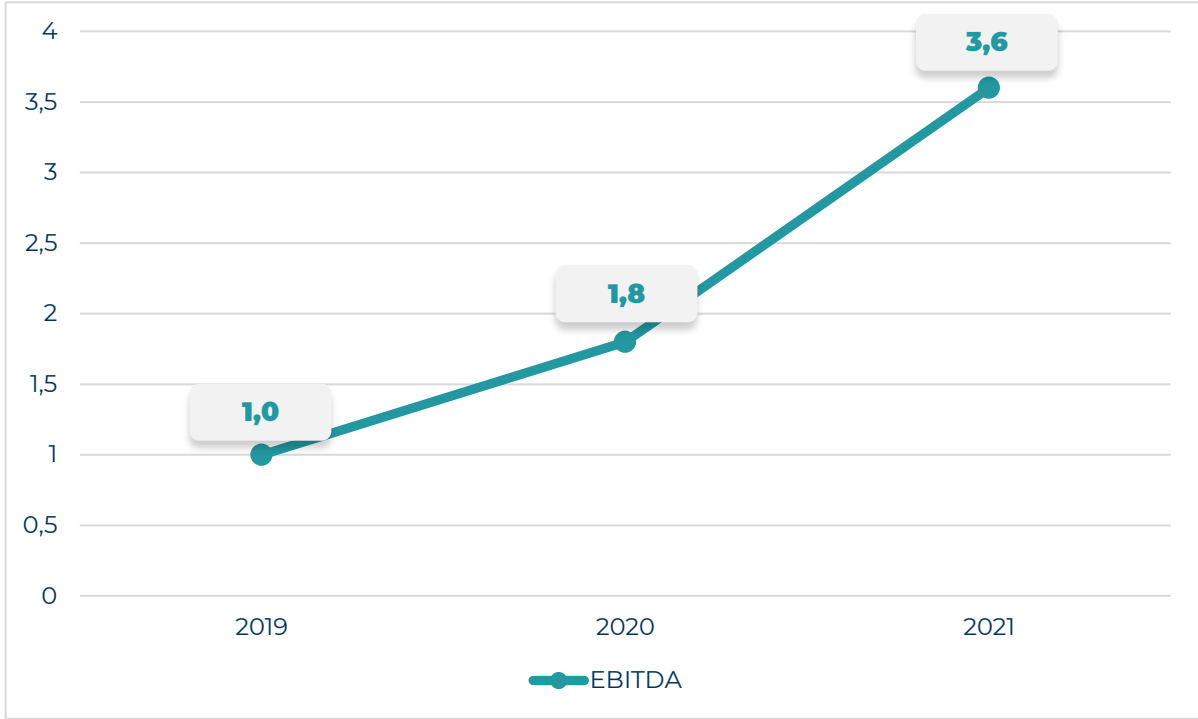
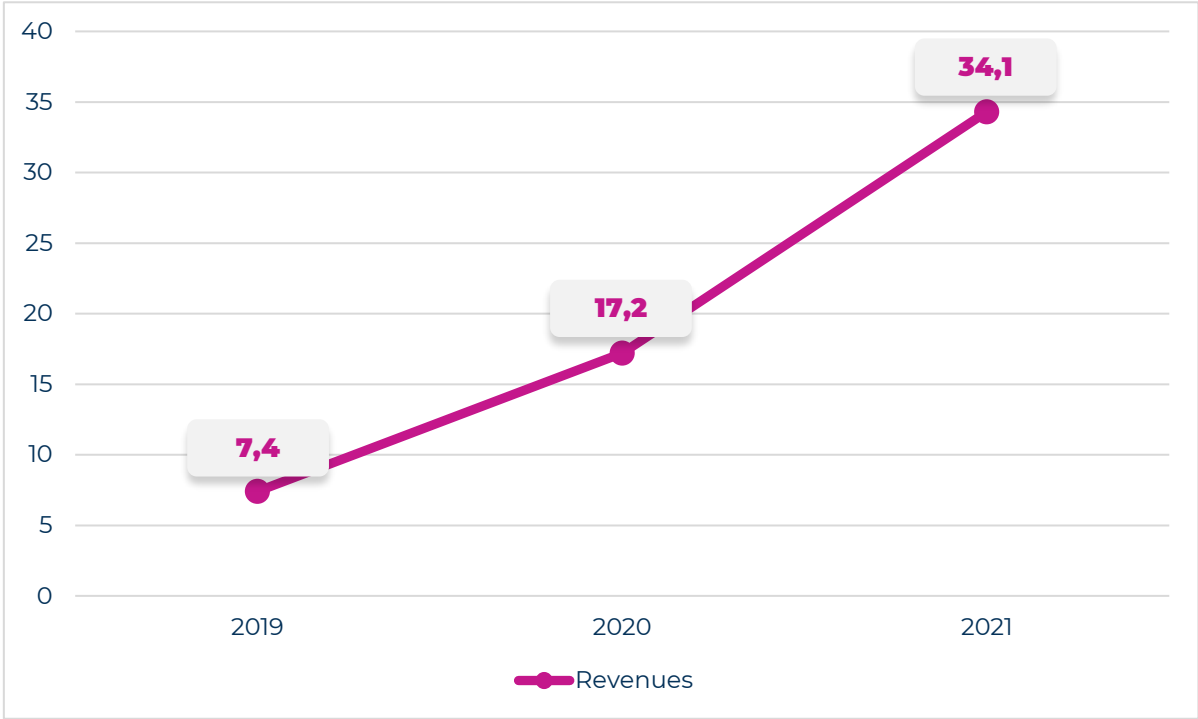
menoo

CONCIERGE

LI P A S P A R T Ù  
PERSONAL ASSISTANT SERVICE

... da **Digital Transformation** a **Market Transformation**

# Business overview: crescita del gruppo



I valori sono espressi in M €

# Business overview:

## alto grado di correlazione in entrata



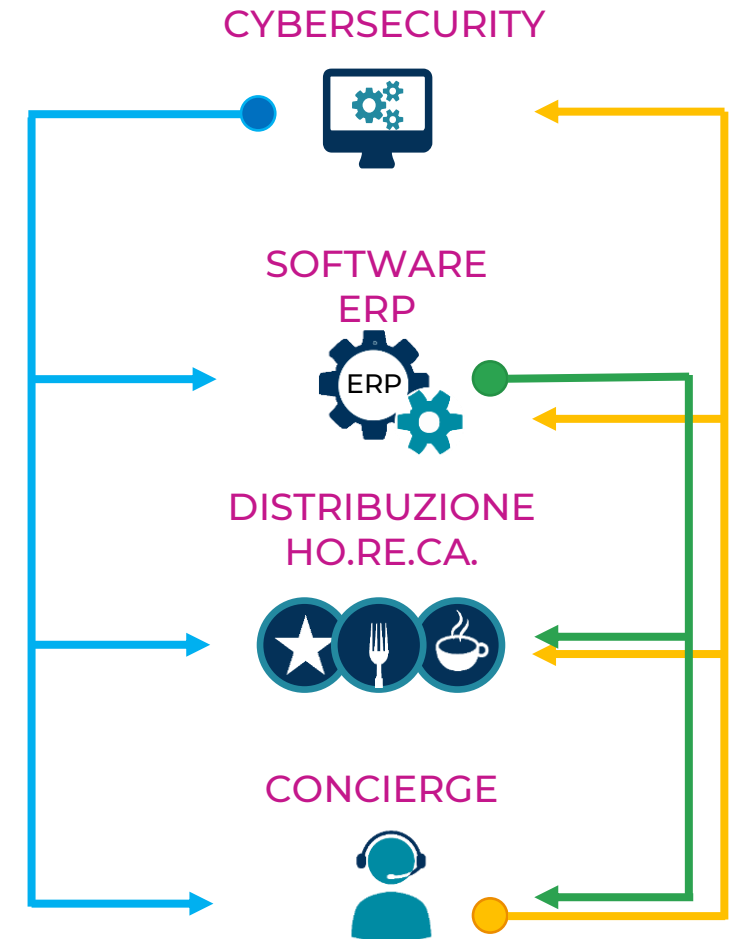
L'Information Technology, filo conduttore di tutti i business del gruppo, permette lo sharing di know-how e di attività:

- Le competenze IT vengono impiegate nello sviluppo di tutti gli asset aziendali
  - La Suite ERP è sviluppata interamente in casa
  - Il Marketplace Ho.Re.Ca. è sviluppato interamente in casa
  - La APP del Concierge è sviluppata interamente in casa
  - Tutti i software sono sviluppati (in cloud), gestiti e mantenuti secondo le logiche della cybersecurity

- La SuiteX è utilizzata per la gestione di tutti i processi aziendali
  - La SuiteX rappresenta la base su cui si è sviluppata l'esternalizzazione della logistica nell'Ho.Re.Ca.
  - La SuiteX è la base per la costruzione del Marketplace Ho.Re.Ca.
  - La SuiteX è la base del hub di vendita di Paspartù

- I servizi, che siano relativi al monitoraggio di sicurezza, all'assistenza dei clienti SuiteX o Ho.Re.Ca. o che riguardino il Concierge, sono erogati da un comune service management che opera in logica ITIL

**Costs sharing**





# Business overview: alto grado di correlazione in uscita



L'Information Technology, comune denominatore di tutti i business, permette un alto grado di correlazione in uscita:

- I clienti della Suite ERP sono tutti clienti target della Cybersecurity
- I produttori Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target della Cybersecurity
- I clienti business del Concierge sono tutti clienti target della Cybersecurity

- I clienti della Cybersecurity sono tutti clienti target del Concierge
- I clienti della Suite ERP sono tutti clienti target del Concierge
- I produttori Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target del Concierge

- I produttori Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target della Suite ERP
- I clienti dell'Ho.Re.Ca. sono tutti clienti target della Suite ERP

## CYBERSECURITY



## SOFTWARE ERP



## DISTRIBUZIONE HO.RE.CA.



## CONCIERGE



Clienti

Clienti

Clienti

Clienti

**Cross Selling**

# Business overview: principali clienti/fornitori



## Cybersecurity



INTESA  SANPAOLO



FASTWEB



BANCO BPM



CEDACRI GROUP



illimity



ORACLE

DARKTRACE



BROADCOM

transmit SECURITY

## ERP



SPORTUNO webstore



Microsoft Azure



## Ho.Re.Ca.



Assanta Madre



CAMPARI



## Concierge



JAKALA DATA DRIVEN PERFORMANCE

Consulcesi



Benessere e Salute



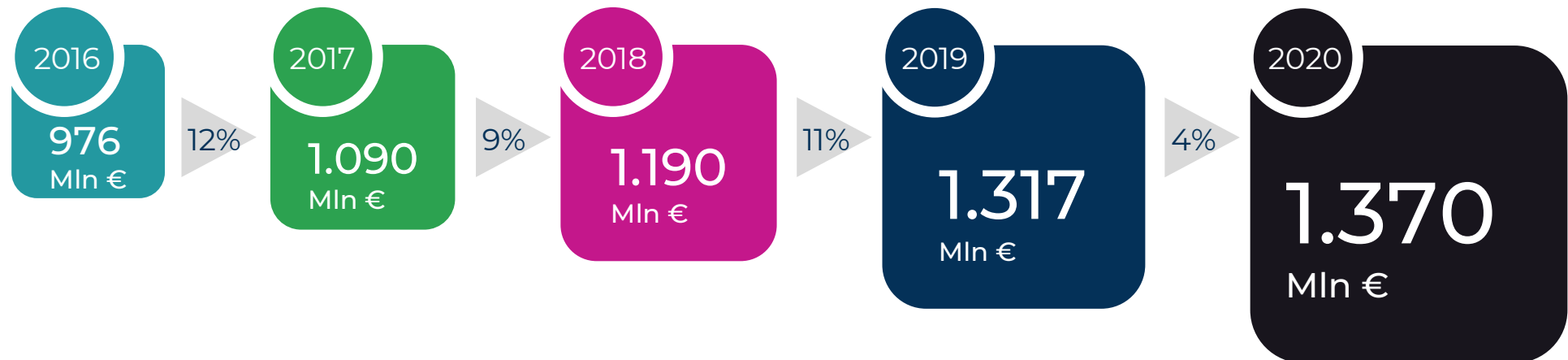
Trasporti e Viaggi

# Cybersecurity: analisi di mercato



Gli attuali elementi centrali della cybersecurity sono:

- **L'identità degli utenti**
  - Nel rispetto della privacy i dati degli utenti sono il principale asset a disposizione della cybersecurity
- **I comportamenti anomali degli utenti**
  - Capire il comportamento standard di ogni utente consente di rilevare sul nascere anomalie pericolose
- **La reazione agli incidenti di sicurezza che possono coinvolgere qualsiasi asset sia aziendale che personale**
  - L'Artificial Intelligence consente di circoscrivere molto velocemente attacchi malevoli mitigandone gli effetti



# Cybersecurity: portafoglio prodotti&soluzioni

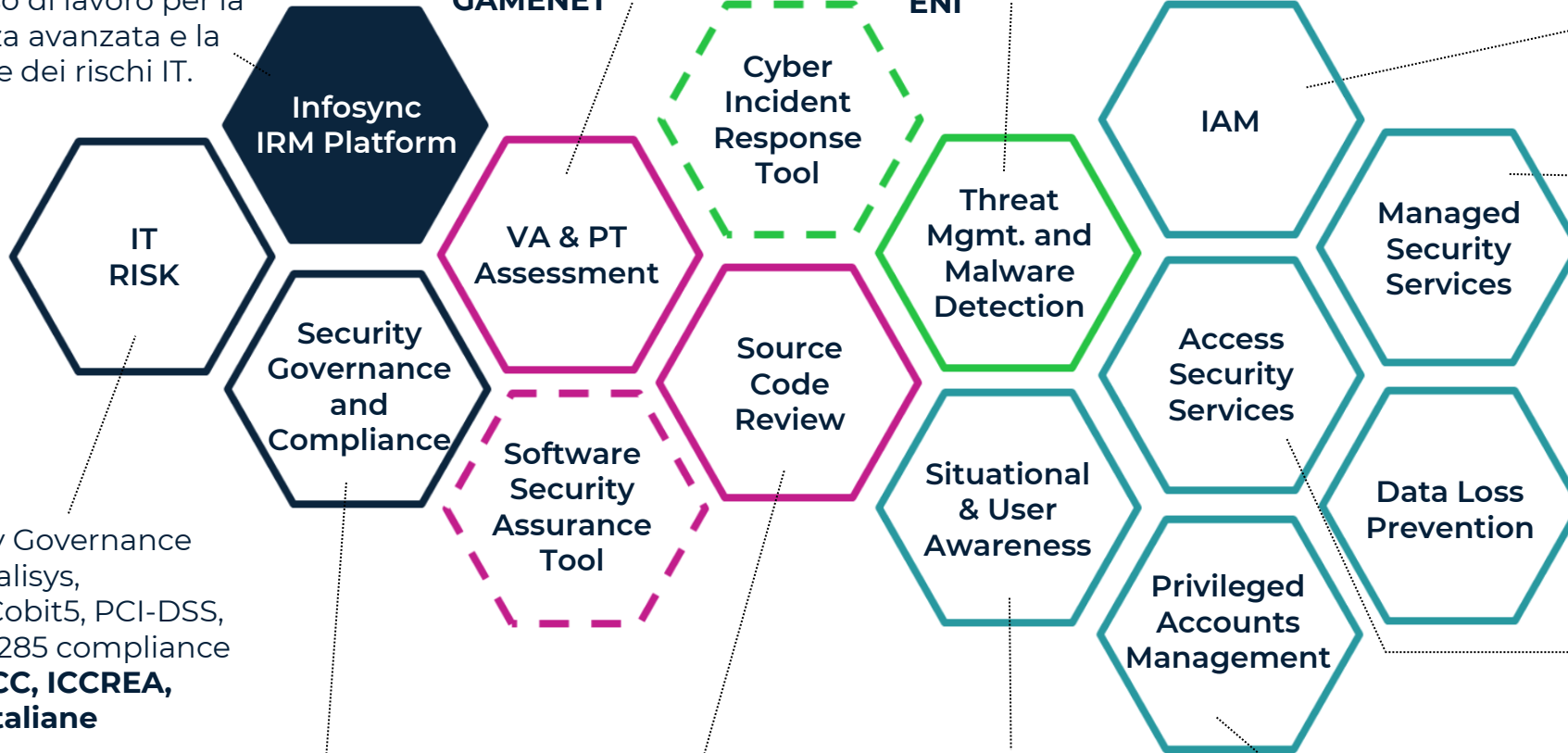


Infosync è una soluzione flessibile, collaborativa e basata sul flusso di lavoro per la sicurezza avanzata e la gestione dei rischi IT.

Vulnerability Assessment  
Penetration Test  
**GAMENET**

DPI & Anomaly Detection Probes, Forensics Recorder, SIEM, Malware Detection  
**ENI**

Identity Access Governance  
RBAC, SoD (SSD/DSD),  
Role Mgmt., Identity Access Mgmt.  
**ENEL**



Security Governance  
Risk Analysis,  
27001, Cobit5, PCI-DSS,  
BankIT 285 compliance  
**BNL, BCC, ICCREA,  
Poste Italiane**

Gap analysis GDPR  
Security by Design  
**Groupama, BNL**

Static & Dynamic  
Code Analysis  
e Reporting  
**ENI**

Monitoraggio delle  
attività  
Audit Log  
Management  
infrastruttura

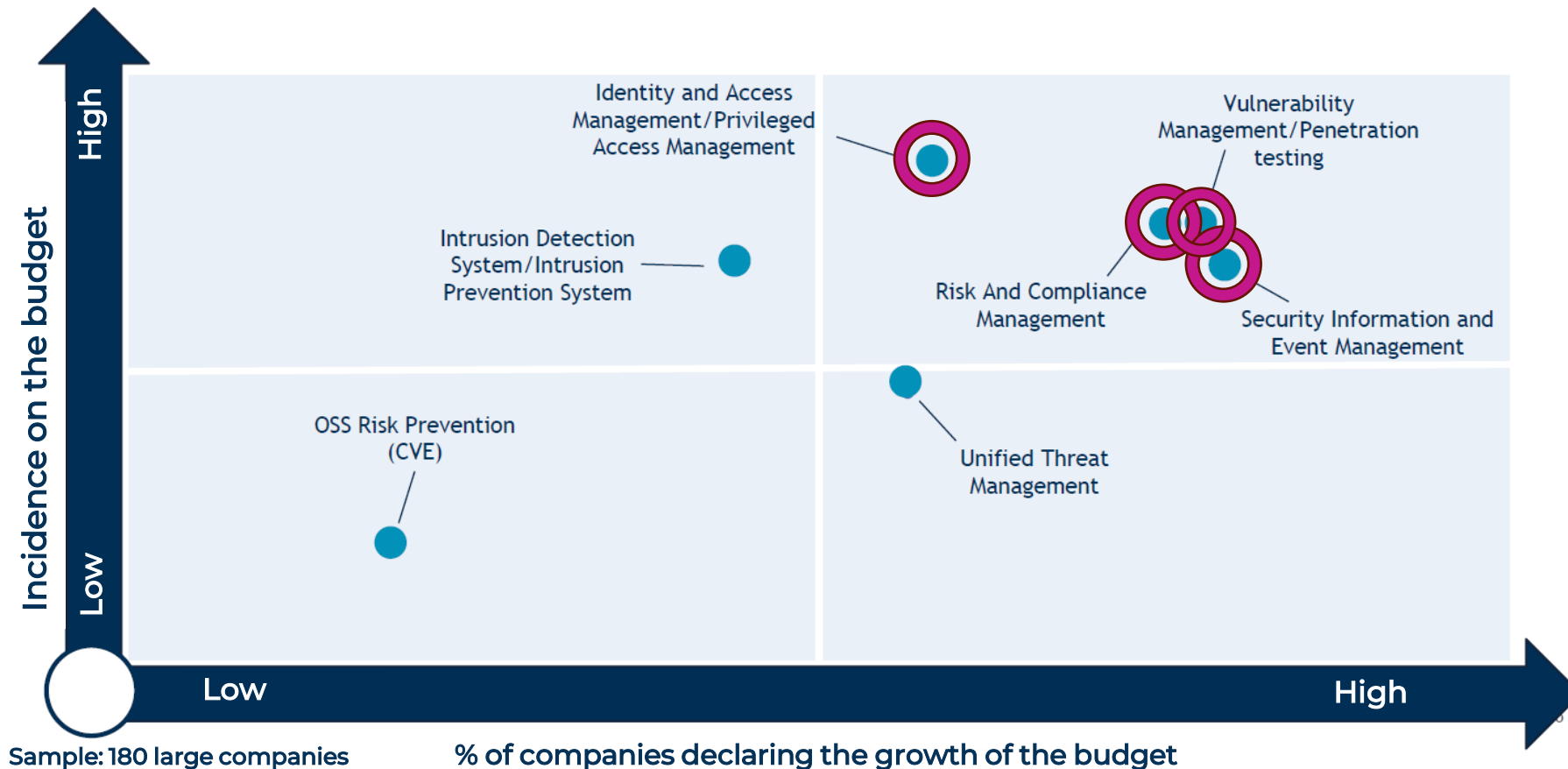
Enterprise Password Vaulting,  
soluzioni di privileged account  
tracing e management solution  
**WIND**

Network Security Device  
Mgmt. Security Monitoring  
Fraud Detection  
Incident Handling  
Security Early Warning  
Security Reporting  
24x7 Support  
**COR DIFESA**

Secure and Remote Access Control  
Strong / Multi-factor  
Authentication  
Public Key Infrastructure  
Content Security **TELECOM**

Le più avanzate soluzioni di  
sicurezza, basate su prodotti e  
componenti COTS e Open-  
Source, sono implementate nei  
progetti e nei sistemi dei clienti,  
soddisfacendo i requisiti aziendali  
e funzionali, vincolando,  
ottimizzando il bilanciamento del  
budget **WIND**

# Cybersecurity: intenzioni di spesa



VANTEA opera nel quadrante di **massima crescita**:

- Alta intenzione di spesa
- Alta incidenza sul budget

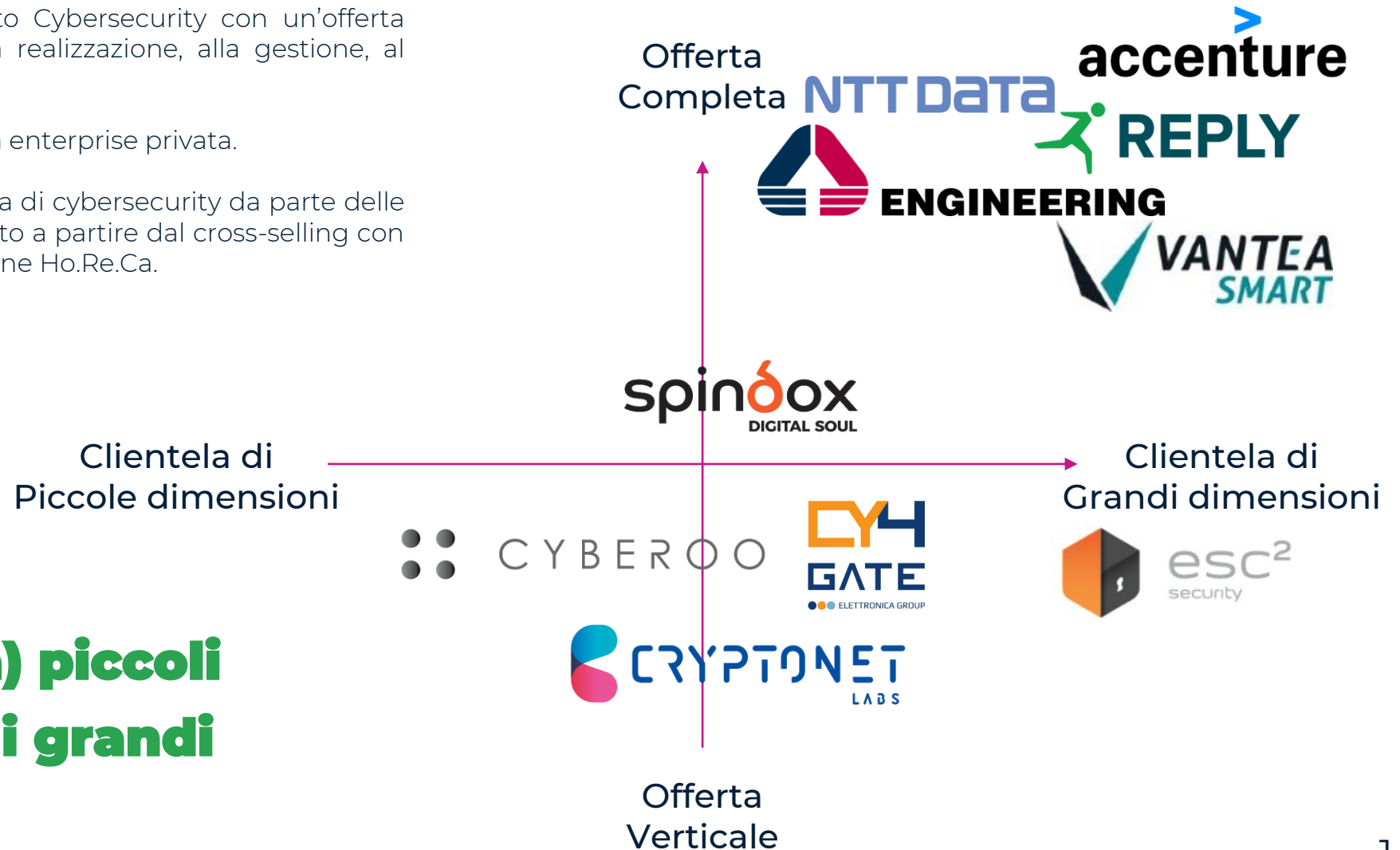
# Cybersecurity: posizionamento



Vantea SMART si posiziona sul mercato Cybersecurity con un'offerta ampia, che va dalla progettazione, alla realizzazione, alla gestione, al monitoraggio.

In termini di clientela, il target è l'azienda enterprise privata.

Con il probabile aumento della domanda di cybersecurity da parte delle PMI, Vantea SMART approccerà il mercato a partire dal cross-selling con il mercato della SuiteX e della Distribuzione Ho.Re.Ca.



**Unici (ancora) piccoli al tavolo con i grandi**

# Cybersecurity: analisi competitiva



Azienda	Cybersecurity Consulting	Security Engineering & Implementation	Security Operations	IAM	Outsourcing & IT Services Cloud Competence Center	Settore Clienti	Dimensione Clienti
Vantea SMART	✓	✓	✓	✓	✓	PRIVATO	Large
Reply	✓	✓	✓	✓	✓	PRIVATO Pubblico	Large
Engineering	✓	✓	✓	✓	✓	PRIVATO Pubblico	Large
Cyberoo	✓	✗	✓	✗	✓	PRIVATO	Small
Cy4gate	✓	✗	✓	✗	✗	PUBBLICO Privato	Large
Cryptonet Labs	✓	✗	✓	✗	✗	Privato Pubblico	Small

# Cybersecurity: churn rate



Nel mercato IT ed in particolare nel ristretto mercato della Cybersecurity, la capacità di crescita commerciale dipende strettamente dalla capacità di attrarre risorse: la domanda, infatti, è ben superiore all'offerta.

Il confronto con i competitor avviene pertanto sul mercato del lavoro. Lo shortage di risorse rende il mercato estremamente competitivo.

Vantea SMART fronteggia il mercato delle risorse con i seguenti vantaggi competitivi:



Convenzioni con ITS  
(Istituti Tecnici Secondari di  
formazione post diploma)



Adesione a community tech



Campus di formazione



Il luogo di lavoro (una galleria  
di arte contemporanea social-oriented:  
bar, ristorante, area giochi, area BBQ, ...)



Valori aziendali: curiosità, persona, unicità



Welfare orientato al *work-life balance*  
(es. smart working attivato già dal 2019)

Trackrecord Area Cybersecurity	2020
Ingressi	29
Churn Rate	3,6%
Principale provenienza	Accenture, Reply, University

**11,1%** Churn Rate di settore in Italia  
(Anitec – Assinform)



# Software ERP: analisi di mercato



Le imprese italiane sono principalmente micro e PMI

che rappresentano rispettivamente il 95% e il 4,9% del totale, contro solo lo 0,1% rappresentato dalle grandi imprese

500.000 nuovi ingressi all'anno

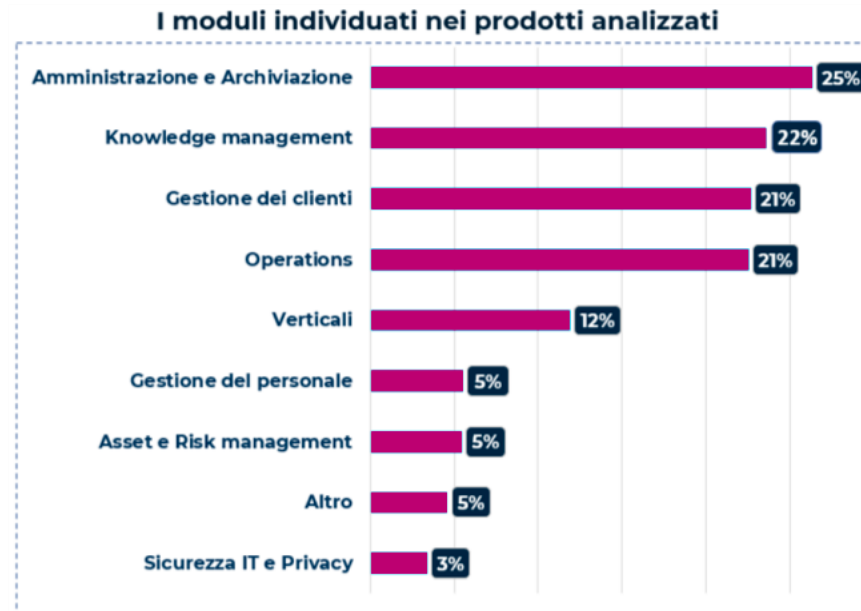
Dimensione mercato italiano: **15 miliardi di euro**

Le aziende si stanno spostando verso il Cloud: il **57%** utilizza almeno un servizio Cloud

Solo l'**11%** dei prodotti ERP è mobile ready

Nessuna soluzione ERP italiana è Cloud-native

Fonte: Osservatori Digital Innovation della Business School del Politecnico di Milano | Report ricerca: "Il mercato dei software gestionali in Italia: opportunità per la digitalizzazione di imprese e pubbliche amministrazioni" – Luglio 2020



Campione: 5368 prodotti mappati

**Prodotti trasversali**  
(presentano più di un modulo)



■ Prodotti specifici ■ Prodotti trasversali



La *SuiteX* è una soluzione composta da prodotti software sviluppati intorno all'ERP OneX:



**OneX** - ERP cloud nativo a microservizi  
Genera una vetrina e-commerce e offre strumenti di digital marketing



**OrderX** - APP per rete di agenti  
Gestisce ordini, proposte commerciali, estratti conto, incassi, reportistica



**ClientX** - APP per clienti business  
Genera ordini in autonomia, gestendo la pianificazione della consegna e la reportistica



**eXpedition** - Consegne  
Coordina missioni per i trasportatori, tracciando i veicoli e gestisce ciclo degli incassi, resi e firma DDT

## TECNOLOGIA:

React, Microsoft, .NET Core, Microservizi  
Java, Android, iOS, Postgres

## MOTORE DB:

Postgres

## Innovazioni

### Cloud nativo

- Smartworking
- Multiplatform
- Cybersecurity

### Microservizi

- Integra servizi di terzi (Cerved, Google Maps, ... )
- Hub di vendita

### Negozi web

- Vetrina e-commerce nativa

### Distribuzione online

- La SuiteX si può distribuire in e-commerce

# Software ERP: posizionamento



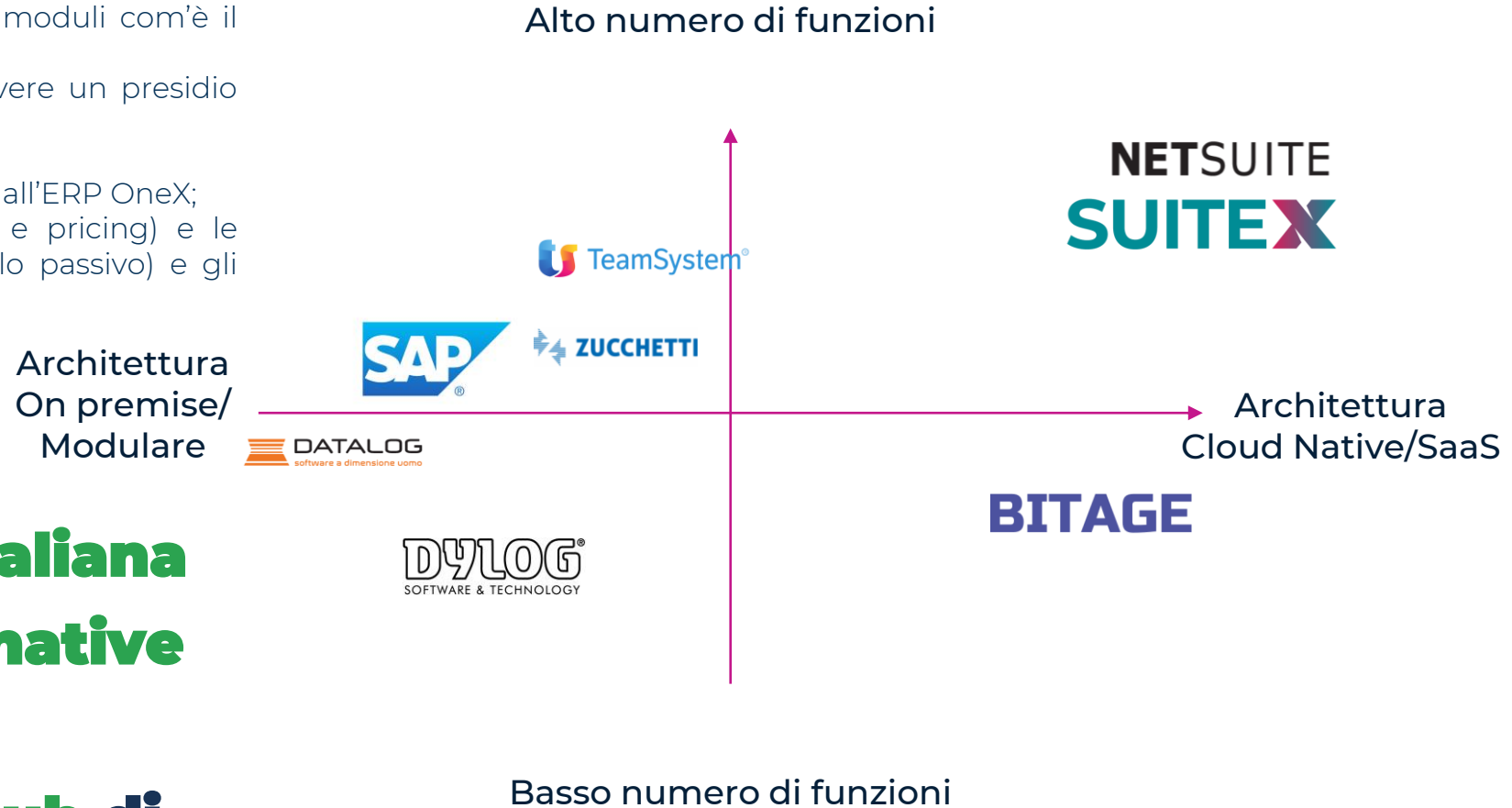
VANTEA si posiziona sul mercato ERP con la SuiteX, soluzione di prodotti software gestionali, cloud native, su base SaaS (un unico software a microservizi, configurabile a livello di singole funzioni in base alle esigenze, non a livello di moduli com'è il trend del mercato).

Alla pressante richiesta dei punti vendita di avere un presidio online, la SuiteX risponde in maniera nativa:

- La vetrina viene generata automaticamente dall'ERP OneX;
- I dati anagrafici (articolazione dei prodotti e pricing) e le logiche di funzionamento (ciclo attivo e ciclo passivo) e gli analytics sono quelli di OneX.

**Unica Suite ERP italiana  
integrata e Cloud native**

**La suite diventa hub di  
acquisto di servizi**



# Software ERP: analisi competitiva



Azienda	Software ERP	Cloud Native	Soluzione Integrata (Suite)	Suite con Mobile App	ERP e-commerce native	Digital Marketing Integrato
Vantea SMART	SuiteX	✓	✓	✓	✓	✓
Oracle	Netsuite	✓	✓	✓	✓	✓
TEAMSYSTEM (Teamsystem, Readytec, Danae)	Gamma Sprint, Mytho, Easy Ft., Fatture in Cloud, Numilia App, Readytec Alyante, Linfa, Poliedro, Web	✓ Solo fatture in Cloud	✗	✓	✗	✓
ZUCCHETTI GROUP (Zucchetti, Edissoftware)	Mago, Gestionale 1, Microinfinity (Micro and small enterprises), AdHocRev., Mago4Prof, Onda, Gestionale 2 (SME), AdHocInfinity., Mago4Enterprise, AdHocEnterprise (Medium and large enterprises), Onda Iq Vision	✗	✗	✓	✗	✗
DYLOG GROUP (Dylog Italia, Buffetti)	E-Bridge, Manager up, Easy Business, Forma, Dylog Web, Qui commerce, Dylog Saas	✗	✗	✓	✓	✓
PASSEPARTOUT	Mexal, Retail, Menu	✗	✓	✓	✓	✓
EUROSYSTEM	Freeway Skyline, Mes and Aps	✗	✗	✗	✗	✗
DATALOG ITALIA	King Enterprise, Azienda, Professional, Ecommerce, Cloud	✗	✗	✓	✓	✗
WOLTERS KLUWER	Arca Evolution /Arca Ago, Genya,	✗	✗	✓	✓	✗
SAP (Sap, InformEtica Consulting)	Sap Business One and Cloud	✗	✓	✓	✗	✗
SYSTEM	System software, System cloud	✗	✗	✗	✗	✗
SISTEMI	Spring, E SOLVER	✗	✗	✓	✗	✗
NTS INFORMATICA	BUSINESS CUBE	✗	✓	✓	✗	✗
BITAGE SW SOLUTIONS	BITAGE	✓	✓	✗	✗	✗



## LOGISTICA ESTERNALIZZATA

Costi variabili

Multisetto

Bassi investimenti

Espansione territoriale

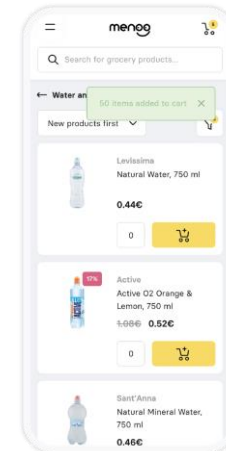


## PIATTAFORMA DIGITAL

Accesso al mercato per i piccoli Produttori

Disintermediazione

Approccio Digital Marketing



# Distribuzione F&B: analisi di mercato



Imprese attive nel mondo del consumo fuori casa:  
**340K** (Camera di Commercio)

Il **34%** della spesa delle famiglie per prodotti alimentari transita fuori casa

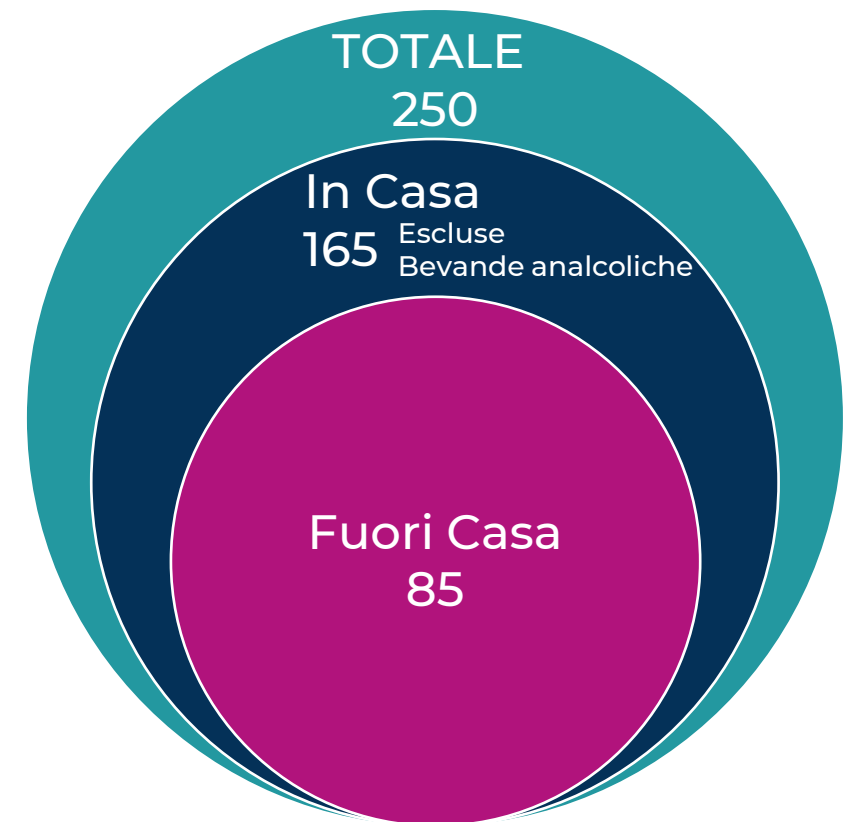
La spesa delle famiglie in servizi di ristorazione nel 2019 è stata di  
**85 miliardi di euro**

Mentre i consumi nella ristorazione sono in crescita quelli in casa  
diminuiscono (dati 2008-2019)

Nel 2019 il settore della ristorazione ha guadagnato domanda per  
**1 miliardo di euro**

Fonte: FIPE | Rapporto ristorazione 2020

I consumi alimentari delle famiglie  
(mld. EUR – anno 2019)



Fonte: elaborazione C.S. Fipe su dati ISTAT

# Distribuzione F&B: posizionamento



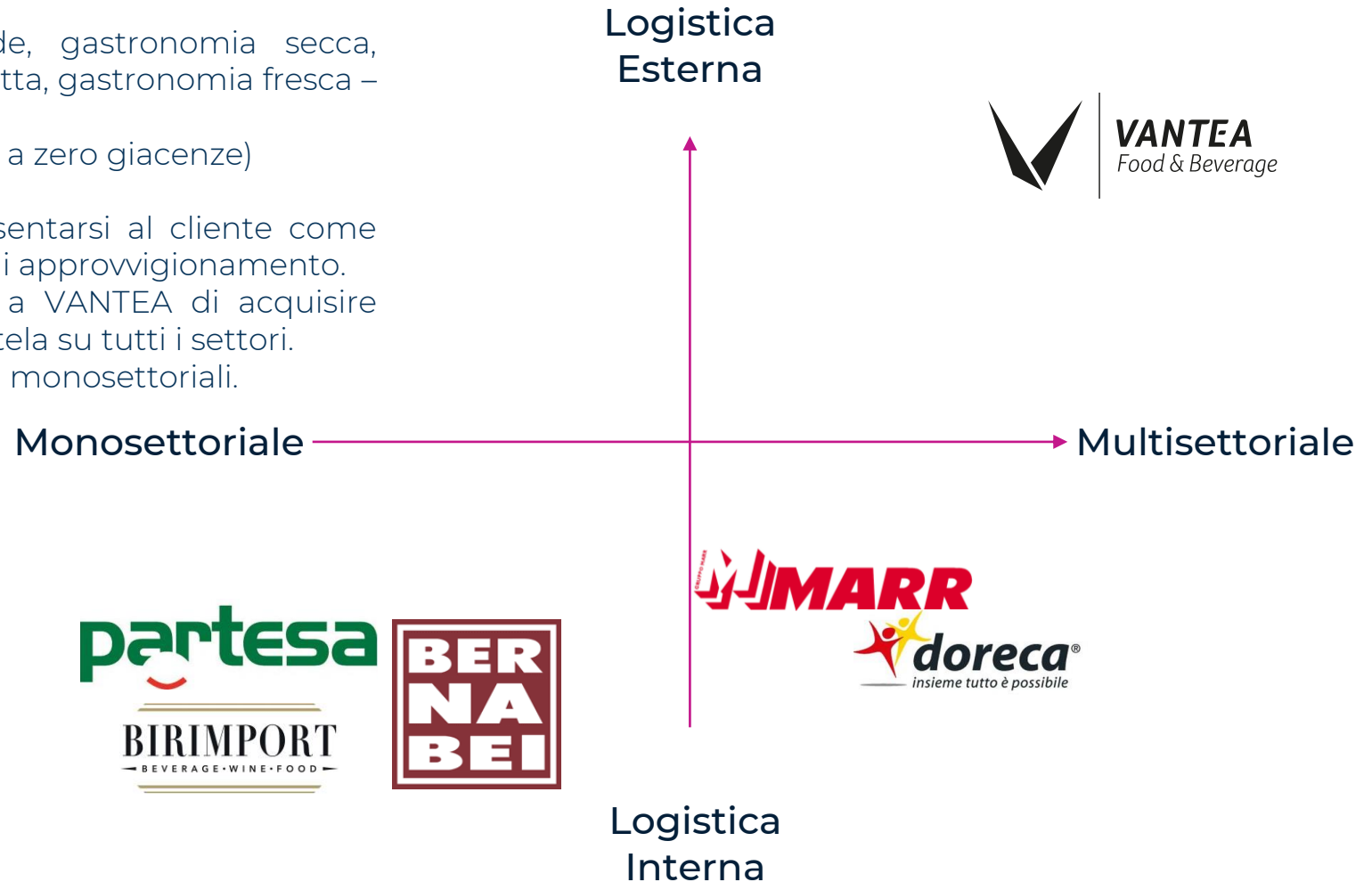
VANTEA introduce due innovazioni nel modello distributivo del mercato Ho.Re.Ca.:

- La multisetorialità (ciclo del secco: bevande, gastronomia secca, detergenza – ciclo del fresco: ittica, carne, ortofrutta, gastronomia fresca – ciclo del surgelato: principalmente ittica);
- Logistica interamente outsourced (virtualmente a zero giacenze)

Dette innovazioni permettono a VANTEA di presentarsi al cliente come fornitore di riferimento, semplificando così la fase di approvvigionamento. Il modello di business multisetoriale permette a VANTEA di acquisire distributori monosettoriali, per poi saturare la clientela su tutti i settori. Medesimo discorso vale per l'acquisizione di agenti monosettoriali.



**Unici con  
supply-chain  
totalmente  
esternalizzata**



# Distribuzione F&B: analisi competitiva



Azienda	Varietà prodotti trattati	Giacenza di prodotti	Logistica interna	Attività retail
VANTEA	F, B, NF			
Marr	F, B, NF			
Doreca	F, B, NF			
Partesa	B			
Bernabei	B			
Birimport	B			



# Marketplace Ho.Re.Ca.: analisi di mercato



- Mercato e-commerce B2B in Italia nel 2019: **48 miliardi di euro (-1%)**
- Il **12%** delle aziende italiane opera nell'e-commerce e il **79%** di loro lo fa in ambito consumer
- Il **71%** dei consumatori acquista da mobile, il **100%** ha acquistato almeno una volta sui marketplace
- Nel **2020**, il settore alimentare è cresciuto del **63%**, grazie sia al food delivery che al largo consumo
- I canali online dell'alimentare hanno ricevuto una domanda fino a **30 volte** il normale
- Rispetto al valore e-commerce nazionale, l'alimentare si attesta al **3,1%: 1,5 miliardi di euro (+19%)**
- La quasi totalità dei produttori ha deciso di creare canali di relazione diretta con i clienti finali

Fonte: Casaleggio Associati | e-commerce in Italia 2021

# Marketplace Ho.Re.Ca.: portafoglio prodotti&soluzioni



## Distribuzione Classica



## Marketplace





# Marketplace Ho.Re.Ca.:

## brevetto industriale per la consegna unica

**Domanda di Brevetto per Invenzione Industriale:** “Vano di carico dotato di cella frigorifera modulabile”

**Standard per il trasporto di merce a temperatura:** temperatura, igiene, aree di stoccaggio

Un gestore, oggi, riceve una consegna per ogni categoria merceologica  
(ortofrutta, ittica, carne, bevande, ecc.)

**Obiettivo:** Consegna unica di prodotti secchi, freschi (di differente categoria merceologica) e congelati

Il brevetto permetterà la consegna unica, mediante un modulo che, con significativa flessibilità termica e volumetrica, permette di contenere i diversi tipi di prodotti

Implicazioni positive in termini di eco-sostenibilità

# Marketplace Ho.Re.Ca.: posizionamento



Si riscontra nel mercato un'esigenza di innovazione in senso digitale. L'unico tentativo degno di nota è TANNICO, un portale dedicato all'e-commerce dei vini. Buono strumento per la vendita dei vini, non risponde alle esigenze Ho.Re.Ca.: essendo monosettoriale non risolve la problematica della «spesa».

Una piattaforma per l'Ho.Re.Ca. deve permettere all'utente (un punto vendita) di effettuare la «spesa» quotidiana: il ristorante, a fine serata, verifica i consumi e le giacenze e si dedica al riacquisto, preferendo entrare su un portale completo dei tutti i settori, piuttosto che accedere all'e-commerce di ogni singolo produttore.

Il marketplace Ho.Re.Ca. di VANTEA è multisetoriale, concede una vetrina ai produttori (soprattutto i piccoli, che non hanno facilità di accesso al mondo digitale), utilizza una logistica Ho.Re.Ca. ancorché in outsourcing, introducendo l'innovazione della consegna unica.

L'adozione per il punto vendita dell'ERP SuiteX permette il riordino automatico, così da affrancare l'intera fase di riacquisto.



**Unico operatore Ho.Re.Ca. su Marketplace**

**Unici ad esprimere competenze IT e di processo**

# Marketplace Ho.Re.Ca.: analisi competitiva



Azienda	Titolarietà del rapporto	Gestione della logistica	Multisetorialità (F,B,NF)	Pricing & Promotion gestibili dai produttori	Integrazione con ERP e automazioni lato cliente
Menoo	SI	SI	SI	SI	SI
Deliveristo	SI	NO	SI	NO	NO
Tannico	SI	SI	NO	NO	NO
Fruttaweb	SI	SI	NO	NO	NO
Officine gastronomiche	SI	SI	NO	NO	NO
Indispensa	SI	SI	NO	NO	NO
Gustavo	NO	NO	SI	SI	SI
Mywebcatering	NO	NO	SI	SI	SI
Albaris	NO	NO	SI	SI	NO

# Concierge: analisi di mercato



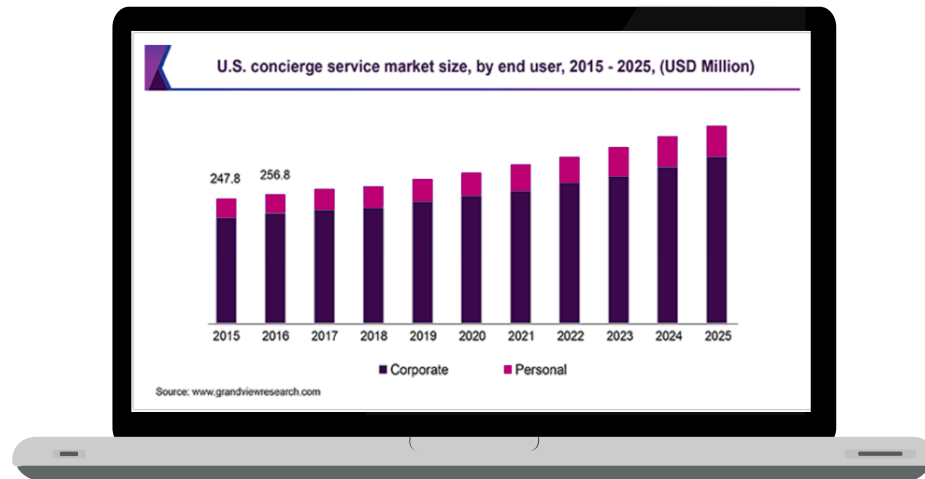
L'industria mondiale del **Concierge Service** fattura annualmente circa 540 M\$. Raggiungerà quota 775 M\$ entro il 2025, con un CAGR del 5,3%  
(Rapporto di Grand View Research, Inc.)

Si riscontra un'offerta di concierge e personal assistance come servizio supplementare da parte di case automobilistiche, società finanziarie, ecc., che costruiscono il servizio in casa

L'aspettativa del supporto proattivo da persone di cui si ha fiducia rende il Personal Concierge un canale preferenziale per la vendita in Outbound

L'industria mondiale del **Telemarketing Outbound** fattura annualmente circa \$ 9,6 B e raggiungerà quota \$ 12,3 B entro il 2027, con un CAGR del 3,6%  
(Outbound Telemarketing – Global Market Trajectory & Analytics. 2021)

**Tool di  
Promotion**



**Canale  
Outbound**

# Concierge: portafoglio prodotti&soluzioni



Dal Mercato del Lusso al Mercato di Massa

Le aziende B2C utilizzano il nostro Concierge come strumento di Promotion (clienti)

Gli alti livelli di profilazione e di cura garantiscono forti relazioni di fiducia con gli utenti finali

I rapporti con i nostri member sono asset per la vendita in Outbound (vendiamo per conto dei partner)

**Clienti delle aziende B2C**

**Fiducia**

**Profilazione di alto livello**

**Outbound – hub di vendita**



**Intrattenimento**

**Eat & Drink**

**Servizi**

**Shopping**

**Benessere & Salute**

**Viaggi**

**Richieste aperte**

# Concierge: posizionamento



Paspartù introduce innovazione tecnologica nel mercato del Concierge mediante la APP.

La digitalizzazione del servizio permette la gestione di un più ampio range di clientela, rispondendo anche a richieste basic. Paspartù ha licenza di agenzia di viaggi.

La APP di Concierge diventa un hub su cui agganciare altri servizi di vendita.

**L'infrastruttura del Concierge diventa un hub di vendita**





# Concierge: analisi competitiva



Aziend	Flessibilità delle richieste 360°	Attività retail	Agenzia di viaggi	White label	APP di gestione diretta delle richieste
Paspartù	✓	✓	✓	✓	✓
Quintessentially	✓	✓	✓	✓	✗
Jolie Concierge	✓	✗	✓	✗	✗
Onikros	✗	✗	✓	✗	✗
Italia Concierge	✓	✗	✗	✗	✗
Top Life Concierge	✓	✓	✗	✓	✗



# Certificazioni e qualifiche



ISO 9001:2015

Sistemi di gestione per la qualità



Società Benefit

Finalità di beneficio comune – responsabilità, sostenibilità e trasparenza



ISO 27001

Tecnologie Informatiche – Tecniche di sicurezza – Sistemi di gestione della sicurezza dell'informazione (SGSI)



ISO 45001:2018

Sistemi di gestione per la salute e sicurezza sul lavoro



Cribis (Dun & Bradstreet), certifica Vantea SMART come azienda massima affidabilità commerciale



ISO 14001

Sistemi di gestione ambientale



GDPR Compliance

Vantea SMART opera in conformità con il regolamento dell'Unione europea in materia di trattamento dei dati personali e di privacy



B Corporation® (o B Corp®)

Certificazione sulle performance ambientali e sociali

*In attesa di audit*

D.LGS 231/2001



D.LGS 231/2001

Responsabilità del datore di lavoro e dell'azienda in caso di illeciti compiuti dai propri dipendenti