Moretti (SumUp): «Obiettivo Horeca, la metà delle transazioni digitali avviene nella ristorazione»

20260303111255vittoriomoretti

«*Puntare alla trasparenza più totale è la via che paga*». La ricetta di SumUp per il target Horeca è semplice, e non prevede alcun contratto tra l'azienda e i pubblici esercizi. «*Ci si sceglie ogni giorno, da parte nostra ci impegniamo a spiegare all'esercente i costi del nostro servizio. Il problema è che pochissimi di loro non sanno quanto pagano in termini di transazione. La trasparenza da sempre è la nostra prerogativa, insieme alla commissione unica e all'assenza di un mensile. Negli incontri commerciali la prima parte del tempo viene impiegata dal nostro team per spiegare*»., racconta il direttore commerciale dell'azienda Vittorio Moretti.

La metà delle transazioni elettroniche avviene in bar e ristoranti

Per gli esercenti, il fatto di preferire i sistemi di pagamenti elettronici al posto del contante, è un tema sempre più sentito. «*La pandemia ha rappresentato un forte acceleratore di questa tendenza. Se a ciò si aggiunge la richiesta in questo senso da parte dei consumatori, e la progressiva desertificazione delle filiali bancarie, ben si capisce come il nostro obiettivo si concentri sull'informazione dei potenziali clienti*», prosegue Moretti.

E tra i potenziali clienti da accompagnare nella crescita, negli ultimi due anni SumUp ha acceso in particolare i riflettori sul canale Horeca. «*La metà delle transazioni digitali avviene nella ristorazione, con caffè e ristoranti che concentrano il 21,3% delle transazioni cashless e i bar un ulteriore 15,6%. Nel solo 2025 poi le transazioni in bar e caffetterie sono aumentate del 42%, con un’accelerazione particolarmente evidente nelle ore del mattino: tra le 6 e le 10, fascia tipica della colazione, quando le transazioni cashless nei bar e caffè hanno registrato un incremento del +44%.Non solo: lo scontrino medio si è abbassato negli ultimi dodici mesi del 4,2%, arrivando a*

superare di poco gli 11 euro. Ciò significa che il consumatore è sempre più disposto a pagare in modo digitale piccoli importi».

Il 2026 si prospetta tuttavia come un anno di cambiamenti rilevanti per bar e caffetterie. «*Da un lato, la normativa va in direzione della crescente digitalizzazione dei pagamenti e richiede agli esercenti strumenti in grado di semplificare il business e la fiscalizzazione; dall'altro, emergono nuove tendenze di consumo più ricercate, salutari e sostenibili. Nel complesso, il rito del caffè diventa parte centrale dell'esperienza del cliente nel locale, dall'ordine alla consumazione, fino al conto* - prosegue Moretti -. *Tale scenario aumenta la complessità di gestione del punto vendita e richiede soluzioni capaci di semplificare i processi quotidiani: SumUp ha sviluppato un ecosistema di prodotti pensati per accompagnare gli esercenti in questa transizione con semplicità, flessibilità e costi accessibili*».

Le novità di SumUp

Secondo un'analisi di SumUp svolta nel 2025 su oltre 5.000 esercenti, il 73,8% degli scontrini battuti nei caffè e ristoranti è ancora cartaceo, mentre nei bar la percentuale è il 72,4% (a fronte di una media nazionale in cui solo un quarto delle ricevute viene ormai stampato): questo dato evidenzia come, nonostante l'evoluzione dei pagamenti cashless, la gestione fiscale rappresenta ancora un'area chiave di trasformazione per il settore. Tra 2027 e 2029, inoltre, il governo italiano si prepara a dire definitivamente addio agli scontrini cartacei, con un piano in tre fasi che porterà alla completa transizione verso documenti inviati via sms, email o QR code.

Per andare incontro a una sempre maggiore integrazione tra pagamenti e registrazione dei corrispettivi, SumUp ha portato all'ultima edizione di Sigep una serie di strumenti pensati per facilitare il lavoro degli esercenti. Si comincia con **Cassa Fiscale Online**, tool di fiscalizzazione cloud che consente ai bar e alle caffetterie di inviare automaticamente e in tempo reale i dati all'Agenzia delle Entrate, sia per i pagamenti digitali, sia per quelli in contanti, senza necessità di stampanti fiscali o hardware aggiuntivo: questa soluzione permette di semplificare e ridurre i costi, ma anche di trasformare l'adeguamento normativo in un'opportunità di modernizzazione del punto vendita. In un'epoca in cui nei bar cresce il menu e la complessità del punto cassa, strumenti di gestione come **Cassa Lite** aiutano i merchant a tenere sotto controllo menu, inventario e vendite, supportando l'evoluzione dell'offerta senza appesantire l'operatività quotidiana.

Infine, **Terminal**, dispositivo "all-in-one" che integra POS, cassa e gestione ordini in un unico strumento portatile. Pensato per accompagnare nella crescita i titolari di bar e caffetterie, consente di accettare pagamenti, gestire comande, stampare scontrini direttamente ai tavoli e in tutte le altre aree

del locale (non solo al bancone). Grazie alla fotocamera integrata e alla tecnologia AI, inoltre, Terminal permette di digitalizzare istantaneamente menù e listini: è l’ideale per i locali che hanno l’esigenza di cambiare spesso l’offerta per proporre piatti e bevande con ingredienti freschi e stagionali, opzione sempre più apprezzata dai consumatori. A rendere Terminal un punto cassa mobile sono anche le funzionalità WiFi e 4G, la possibilità di estrapolare report di vendita in tempo reale e di organizzare lo staff da un unico dispositivo: tutto ciò migliora la velocità del servizio e l’esperienza del cliente, supportando i merchant soprattutto nei momenti di maggiore affluenza.

Umberto Zola, Online Sales Director EU di SumUp, che al momento sta parlando del tema.

Se l'articolo che hai impostato è solo su Moretti allora vediamo di farti avere altro però questa dichiarazione è molto centrata come hai richiesto quindi dovrebbe entrarci.

"Dal 5 marzo 2026 diventa operativo il portale dell'Agenzia delle Entrate che consente a esercenti, imprese e professionisti di adempiere all'obbligo di collegamento fra POS e registratori di cassa telematici, in vigore da gennaio. Si tratta di un passo avanti perché supera la logica del vincolo fisico tra i dispositivi, riducendo la complessità in un mercato frammentato e semplificando l'adempimento soprattutto per gli esercenti più piccoli. Tuttavia, questa misura deve essere considerata un punto di partenza, non di arrivo. I nostri dati dimostrano che, su oltre 5.000 esercenti, oggi solo il 25% delle ricevute è ancora cartaceo, mentre tre scontrini su quattro sono digitali e, rispetto al 2025, sono cresciuti circa del +24%. Con un'intera generazione di registratori di cassa fisici prossimi alla sostituzione, la vera sfida è accelerare verso la fiscalizzazione in cloud, che consente di eliminare i costi per l'acquisto e la manutenzione dell'hardware e di rendendo più integrati e trasparenti i processi di pagamento e fiscalizzazione. In questo contesto, il collegamento logico evita discontinuità operative, ma per compiere una vera riforma strutturale il futuro sono le soluzioni software: il mercato è pronto a decollare, ma servono un quadro normativo stabile e specifiche tecniche chiare che consentano agli operatori di realizzare soluzioni integrate, certificate e interoperabili. Solo così trasformeremo la compliance fiscale da un onere burocratico a una leva di efficienza e modernizzazione per tutte le imprese italiane."

Dal 5 marzo è stato attivato il nuovo servizio che l’Agenzia delle Entrate rende disponibile sul portale "Fatture e Corrispettivi" per permettere il collegamento tra registratori telematici (Rt) e strumenti di pagamento elettronico, reso obbligatorio dalla Legge di Bilancio 2025 che, per le operazioni effettuate dal 1° gennaio 2026, ha introdotto l’obbligo di un collegamento di tipo “logico” volto a integrare i dati dei pagamenti tracciabili con quelli della memorizzazione dei corrispettivi.

Addio spiccioli, in bar e caffetterie si paga sempre più con la carta - Anche quando si tratta di consumazioni rapide e di piccoli importi, nei bar e nelle caffetterie italiane il contante è ormai sempre meno centrale. Nel 2025 i pagamenti digitali nel settore sono cresciuti del +42%, con un'accelerazione particolarmente evidente nelle ore del mattino: tra le 6 e le 10, fascia tipica della colazione, le transazioni cashless nei bar e caffè hanno registrato un incremento del +44%. Parallelamente, lo scontrino medio digitale nei bar è sceso a 11,1 euro (-4,2%), segno che pagare con carta è ormai una pratica consolidata anche per importi minimi2. Nel 2025, inoltre, quasi il 47% di tutti i pagamenti digitali in Italia avviene nella ristorazione, con caffè e ristoranti che concentrano il 21,3% delle transazioni cashless e i bar un ulteriore 15,6%3. Una trasformazione strutturale che incide direttamente sull'organizzazione del punto vendita e che richiede strumenti in grado di garantire velocità del servizio, continuità operativa e controllo dei flussi, soprattutto nei momenti di maggiore affluenza.

Nuovi obblighi fiscali: arriva la fiscalizzazione cloud per bar e caffè - Secondo un'analisi4 di SumUp svolta nel 2025 su oltre 5.000 esercenti, il 73,8% degli scontrini battuti nei caffè e ristoranti è ancora cartaceo, mentre nei bar la percentuale è il 72,4% (a fronte di una media nazionale in cui solo un quarto delle ricevute viene ormai stampato): questo dato evidenzia come, nonostante l'evoluzione dei pagamenti cashless, la gestione fiscale rappresenta ancora un'area chiave di trasformazione per il settore. Tra 2027 e 2029, il Governo italiano si prepara a dire definitivamente addio agli scontrini cartacei, con un piano in tre fasi che porterà alla completa transizione verso documenti inviati via SMS, email o QR code. Per andare incontro a una sempre maggiore integrazione tra pagamenti e registrazione dei corrispettivi, SumUp porta a SIGEP 2026 Cassa Fiscale Online, strumento di fiscalizzazione cloud che consente ai bar e alle caffetterie di inviare automaticamente e in tempo reale i dati all'Agenzia delle Entrate, sia per i pagamenti digitali, sia per quelli in contanti, senza necessità di stampanti fiscali o hardware aggiuntivo: questa soluzione permette di semplificare e ridurre i costi, ma anche di trasformare l'adeguamento normativo in un'opportunità di modernizzazione del punto vendita.

Boom del caffè, cresce il menu e la complessità del punto cassa - Anche grazie alle nuove abitudini di consumo, il caffè diventa centrale nell'offerta di bar e caffetterie, trasformando la pausa in un'esperienza personalizzata: dalle ricette ispirate ai trend social (l'autunnale Pumpkin Spice Latte o il natalizio Gingerbread Latte), alle materie prime di qualità (i cosiddetti specialty coffee), sino al coffee mixology, drink analcolici a base caffè, tè e altre bevande energizzanti che compongono proposte alcol-free legate al benessere. Il menu della caffetteria si amplia e si frammenta, aumentando così anche la complessità di gestione del punto vendita: più ingredienti e maggiore rotazione delle scorte

richiedono, infatti, un’organizzazione attenta di prezzi e prodotti. In questo contesto, strumenti di gestione come Cassa Lite di SumUp aiutano i merchant a tenere sotto controllo menu, inventario e vendite, supportando l’evoluzione dell’offerta senza appesantire l’operatività quotidiana.

Dal bancone ai tavoli, la gestione del bar è mobile - SumUp porta a SIGEP 2026 anche Terminal, dispositivo “all-in-one” che integra POS, cassa e gestione ordini in un unico strumento portatile. Pensato per accompagnare nella crescita i merchant di bar e caffetterie, consente di accettare pagamenti, gestire comande, stampare scontrini direttamente ai tavoli e in tutte le altre aree del locale (non solo al bancone). Grazie alla fotocamera integrata e alla tecnologia AI, inoltre, Terminal permette di digitalizzare istantaneamente menù e listini: è l’ideale per i locali che hanno l’esigenza di cambiare spesso l’offerta per proporre piatti e bevande con ingredienti freschi e stagionali, opzione sempre più apprezzata dai consumatori. A rendere Terminal un punto cassa mobile sono anche le funzionalità WiFi e 4G, la possibilità di estrapolare report di vendita in tempo reale e di organizzare lo staff da un unico dispositivo: tutto ciò migliora la velocità del servizio e l’esperienza del cliente, supportando i merchant soprattutto nei momenti di maggiore affluenza.