

La rinascita del Vending Paris

La fiera francese della Distribuzione Automatica ha ritrovato l'antico smalto portando a "Paris Expo Porte de Versailles" oltre 4mila visitatori e circa 100 espositori. La leadership resta in mano alle aziende italiane di fabbricazione e produzione



Una buona notizia per il panorama fieristico internazionale della Distribuzione Automatica. Il primo appuntamento del 2017

ha sancito, infatti, la **rinascita del "Vending Paris"**. Dopo alcuni anni di oblio, l'esposizione nazionale francese si è ripresa la sua dignità e la sua importanza. Lo dicono i numeri che sono stati resi pubblici dall'organizzazione "a due punte" composta dalla società Reedexpo e dalla Navsa (l'associazione francese di settore): **dal 15 al 17 marzo sono transitati nella Hall 5.1 di "Paris Expo Porte de Versailles" oltre 4.000 visitatori che hanno potuto incontrare l'offerta di oltre 100 espositori.** Numeri in linea con le previsioni della vigilia per quello che era "l'anno zero" della manifestazione francese.

Ha giocato a favore del "Vending Paris" la **ritrovata indipendenza** che le ha permesso di rappresentarsi nuovamente come fiera esclusivamente "vending", senza essere più relegata in un angolo all'interno di manifestazioni di snacks, pizza e panetterie. E, sicuramente, non è di poco conto anche il fatto che il "Vending Paris" sia tornato a essere **"terra di italiani"**. Il grosso della kermesse, infatti, era composto da fabbricanti e produttori provenienti dal nostro Paese – che espongono negli stand più grandi come dimensioni – a conferma della leadership mondiale del Vending italiano e della sua forte propensione all'export in un mercato dai nume-



ri interessanti come quello francese che vanta un **giro d'affari stimato di 1,9 miliardi di Euro** (circa 650.000 macchine installate, 1.200 i gestori e l'80% circa delle vendite che riguardano il segmento del "caldo"). La tendenza più innovativa emersa dal "Vending Paris" 2017 fa riferimento a un **settore sempre più interattivo e moderno** sia nelle soluzioni di vendita che nei sistemi di pagamento: dagli schermi touch dei distributori automatici, al mobile payment attraverso smartphone e tablet, all'uso di app per profilare la clientela, fino ad arrivare all'offerta di prodotti freschi e piatti pronti caldi (in Francia il consumo "on the go" è più diffuso che in Italia dove resiste la tradizione del pasto veloce consumato al bar) e all'aumento delle referenze a base di caffè.

"Abbiamo già ricevuto diversi messaggi di ringraziamento da parte degli espositori che sono rimasti soddisfatti della nuova veste del "Vending Paris". Una fiera che, oltre alla vetrina tradizionale degli stand, presentava un'ampia area in cui è stato illustrato, attraverso una mostra, come i distributori automatici influenzino la nostra vita quotidiana. Abbiamo anche organizzato un concorso tra i caricatori delle gestioni, premiando i più bravi e i più veloci nel rifornire le macchine e nel superare vari test "pratici". Ci siamo congedati da questa edizione della manifestazione con la sensazione generale che il mercato del Vending sta finalmente iniziando a risalire la china dopo essere stato colpito duramente dalla recessione del 2008", ha dichiarato Pierre Albrieux, Presidente della Navsa.

Tutti positivi anche i commenti raccolti dalla redazione di VM tra le aziende italiane espositrici – che riportiamo nel dettaglio nel reportage che segue – a conferma del successo appena descritto.

Il "Vending Paris", avendo ritrovato la sua biennialità, dà appuntamento agli operatori del settore nel 2019.

LA VETRINA SUGLI ESPOSITORI

Grande l'affluenza allo stand di **Bianchi Industry**. Merito di due avveniristici distributori: LEI700 PLUS 2CUPS e DIVA. Poche ma chiare le ragioni del successo: tecnologia e modularità. LEI700 PLUS



2CUPS ha colpito il pubblico di Vending Paris perché rivoluziona il modo in cui i consumatori gustano la bevanda, proponendo un'ampia gamma di prodotti tra cui tè in bustine di prima qualità abbinabili a mini snack, per un vero break "english-style", e anche topping e sciroppi per personalizzare la scelta.

DIVA, invece, ha conquistato i visitatori per un design che si distingue per eleganza e originalità e per un'offerta di 350 combinazioni di bevande e aromi differenti, con la possibilità di comporre una vera ricetta "fai da te", aggiungendo scaglie di cioccola-

to, choco-pops, muesli, caramello, vaniglia e persino il diffusore di aroma di caffè durante la macinazione e il kit latte fresco. *"Entrambe le macchine sembrano provenire dal futuro: la tecnologia touchscreen impatta già alla vista ma soprattutto affascina perché trasforma l'acquisto in una sorta di dialogo uomo-macchina che rende attrattiva la "vending experience"*, commenta il fabbricante bergamasco.

Caffè Vergnano ha presentato la nuova macchina Saeco Cristallo Evo 400 personalizzata con l'immagine





zionato, puntando a offrire un prodotto di altissima qualità in linea con il posizionamento dell'azienda anche su altri segmenti di mercato”.

Coges ha presentato al mercato francese Pay4Vend, l'applicazione che consente di acquistare dal distributore automatico utilizzando il proprio smartphone. L'applicazione accetta tutte le forme di pagamento in contanti e cashless, incluse le carte di credito e PayPal. Il vantaggio per il gestore è quello di poter utilizzare la soluzione Pay4Vend come una carta fedeltà per premiare i clienti. Potrà stabilire con loro un contatto diretto, ottenendo un feedback da parte degli utenti finali per semplificare le campagne di rimborso e pianificare campagne di marketing e promozioni mirate per aumentare le vendite.

Coges ha presentato al mercato francese anche BTDataKey, la proposta per la rilevazione e la trasmissione dei corrispettivi: si tratta di una chiave elettronica in grado di ricevere i dati contabili registrati dal sistema di pagamento cashless o dalla gettoniera rendiresto e di trasmetterli via Bluetooth a uno smartphone o a un palmare. In questo modo, tramite un'app dedicata, diventa semplice e veloce inoltrare i corrispettivi registrati dal d.a. a un software gestionale o a un database di terze parti, senza la necessità di costose sostituzioni hardware o di investimenti in strumenti di rilevazione.

Tra le novità di Vending Paris c'era anche E.C.S. Air, un sistema cashless MDB dalle dimensioni contenute, compatibile sia con le chiavi proprietarie MyKey che con la tecnologia Mifare (fob, tag, portachiavi, tessere, ecc.). E.C.S. Air è un dispositivo integrato che si collega direttamente alla macchina o a una gettoniera rendiresto master ed è dotato di un sistema “anti removal” che blocca il dispositivo rendendolo inutilizzabile in caso di manomissione o rimozione forzata dal d.a.

Covim è stata uno dei protagonisti indiscussi di Vending Paris 2017. La torrefazione genovese, in collaborazione con il suo concessionario esclusivo per la Francia SEGI, ha presentato tutta la sua gamma produttiva dedicata al canale della Distribuzione Automatica e all'OCS.

Tra i molti operatori esteri in visita

della torrefazione torinese e dedicata alla Distribuzione Automatica. La macchina è pensata per le nuove capsule autoprotette realizzate da Caffè Vergnano e disponibili in 4 referenze: Arabica, Espresso, Crema, Decaffeinato. Il caffè torrefatto e macinato viene direttamente inserito in capsula. Il risultato è un caffè che mantiene l'aroma e il gusto dei chicchi appena macinati.

In stand, inoltre, tutta la gamma di grani e porzionati dedicati all'OCS: capsule FAP – un sistema chiuso con

4 miscele caffè, 1 decaffeinato e 11 prodotti complementari (tè in foglia, ginseng, orzo e mocaccino) – e “Aroma Mio Grani” da 1 kg nelle versioni Delicato, Soave, Intenso e Robusto (quest'ultimo disponibile anche nel formato da 500gr)

“Negli ultimi anni Caffè Vergnano ha perfezionato per il canale vending una gamma completa sia di miscele in grani, sia di capsule – dichiara Pietro Messerini, responsabile Vending di Caffè Vergnano –. Crediamo molto nell'automatico e nel monopor-





alla fiera hanno riscosso particolare successo i due distributori automatici dedicati alle capsule Covim Opera: la Necta Brio3 Covim e la Saeco Cristallo Evo 400, modello presentato per la prima volta al mercato francese.

La partecipazione a Vending Paris con uno stand di pregio è un investimento che certifica il continuo impegno di Covim nel voler presentare al meglio l'eccellenza della sua gamma produttiva nei diversi mercati esteri in cui opera.

Vending Paris 2017 si è rivelata un grosso successo per **Crane**

Payment Innovations (CPI). Durante i tre giorni di fiera, l'azienda ha avuto modo di presentare ai numerosi visitatori recatisi presso il suo stand il portafoglio di soluzioni di pagamento per il Vending. Tra le novità, CPI eVending, in collaborazione con Microtronic®: una soluzione che combina i sistemi a chiave per siti privati con la possibilità di pagare con un'applicazione per telefonini. Il gestore non dovrà fare altro che connettere la piattaforma Advance 5000™ tramite cavo MDB, mentre un codice QR apposto sul d.a. offrirà al consumatore l'opportunità di scaricare l'applicazione personalizzata

e cominciare ad acquistare. Il sistema eVending è compatibile con tutti i sistemi a chiave MIFARE®, semplificando la migrazione da un sistema all'altro. Il gestore può impostare prezzi pre-determinati per clienti individuali o creare un rapporto diretto con il cliente tramite offerte personalizzate. Con CPI eVending il gestore ha il controllo totale sul parco macchine, con accesso ai dati di vendita in tempo reale.

Tra le altre novità di CPI anche un portale per la gestione della telemetria, ancora in fase di sviluppo, che consentirà un'analisi dettagliata delle vendite, con e senza contante, in tempo reale.

La rete CPI gestisce oggi più di 1 milione di connessioni al giorno e 5 terabyte di dati, supportando i clienti con assistenza specializzata.

Fas festeggia nel 2017 il 50° anniversario dalla sua costituzione e al Vending Paris ha presentato 3 macro idee per nuove soluzioni di vendita: Snack&Food con Faster, Fast e Young; bevande calde con le macchine touch; Dining e Tritech.

Faster e Fast vengono proposte con il vano erogazione XXL per rendere più semplice la vendita di nuovi prodotti anche in confezione multiple. Faster è presentata in due versioni (retrofitabili anche successivamente) mediante l'introduzione del nuovo montante laterale dove può alloggiare: la classica pulsantiera antivandalica/retroilluminata con display grafico





Questi modelli vengono proposti col sistema Easy Click, Cool Unit 3°, Vano pre-cooling e cassette in ferro. Per il "caldo", presentati i modelli Fas 500 Touch; Fas 300 Touch; Winning Touch. Nuova porta, nuovo cassone, nuove soluzioni interne e inserimento a bordo dei nuovi Tablet da 13,3" e 21". I modelli Fas 500 T e Winning T sono disponibili nella versione doppia campana e con la regolazione automatica della macinatura caffè.

Infine, hanno destato molto interesse tra i gestori francesi Dining e Tritech: la prima è una soluzione di mensa automatica; la seconda riguarda la riduzione dei volumi con

compattazione e triturazione, oggi nelle nuove versioni con Tablet android da 7".

Ferrero ha incentrato la sua presenza a Vending Paris su Nutella B-ready, un prodotto che unisce alla



a colori; tablet android da 7" in collaborazione con il nuovo partner Haanspree, nella versione TMT Touch. Il tablet da 7", oltre alla tastiera touch intuitiva, prevede la possibilità di connessione WIFI e gestione da remoto di video, messaggi, info e caricamento a bordo di tutte le immagini/ingredienti. Nella proposta Faster si trova, inoltre, la nuova versione Power Lift: un ascensore per la vendita di multipack/vetri/ e prodotti fragili mantenendo le dimensioni della versione 1050 e garantendo l'erogazione del prodotto all'altezza del primo cassetto. Fast, invece, nella classica versione con display grafico monocromatico propone: vano erogazione tradizionale; vano erogazione XXL. Completa la gamma la nuova Young 183 e 170 con la versione da 6 spirali.





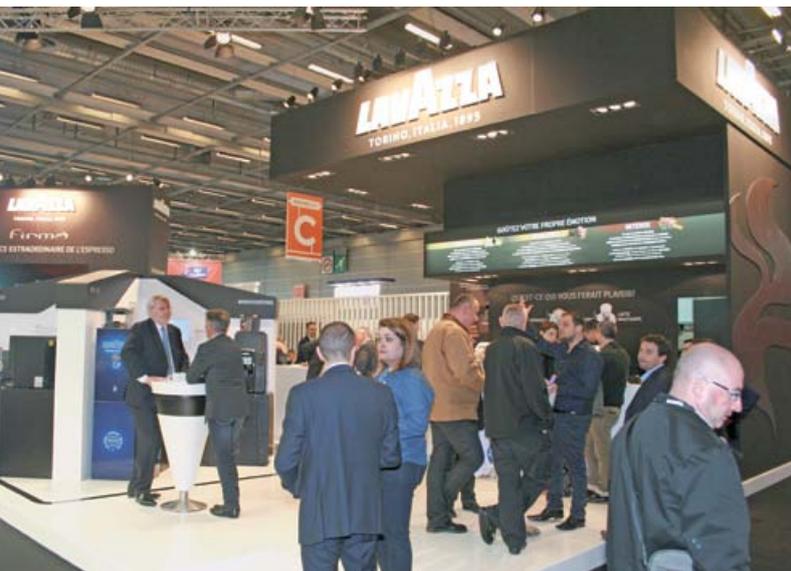
croccantezza dell'innovativa cialda di pane la cremosità e il gusto iconico di Nutella®. Si tratta di una cialda di pane a forma di baguette con farcitura di crema alle nocciole e al cacao NUTELLA® e chicchi di cialda di pane. Disponibile per il canale della Distribuzione Automatica in confezione da due pezzi.

“Finalmente una buona edizione di Vending Paris. Sono tornati i costruttori di macchine e anche i visitatori”. È questo il commento soddisfatto di Lorenzo Bassi, Direttore Commerciale Vending e Coffee Division di **FLO**, sull'esito della fiera francese per il fabbricante emiliano. Visto il grande successo della nuova serie di bicchieri DECO e UNO sul mercato italiano, FLO ha presentato a Vending Paris la versione DECO per il mercato nord-europeo, con capacità 19 cl, riscontrando una forte approvazione tra i gestori. Il diametro del bicchiere resta, infatti, lo stesso dei modelli DECO 16cl già ampiamente diffusi sul mercato italiano; il design innovativo, che richiama una tazza, è stato adattato al mercato continentale, disegnando un fondo più largo che permette di raggiungere la capacità totale di 19 cl.

“I commenti degli operatori francesi sono stati positivi e, a sorpresa, il nuovo bicchiere DECO 19 cl ha riscosso il grande consenso anche di diversi operatori italiani che erano in visita a Parigi – continua Bassi –. L'interesse dei gestori del nostro Paese per un modello di bicchiere dal design impattante e dalla capacità più grande deriva dalla richiesta anche del mercato nazionale di bevande calde più lunghe rispetto a quelle oggi possibili con bicchieri di capacità 16cl. Parliamo di cappuccini, cioccolate e thè. Tema di grande attualità vista la sempre maggiore diffusione di distributori automatici con doppio bicchiere”.

L'ampia gamma proposta da FLO si è ulteriormente arricchita della nuova linea di bicchieri in cartoncino per distributori automatici Graffiti, disponibile nella versione BIO e standard.

Con la presenza a Vending Paris, **Lavazza** ha confermato il rinnovato impegno nei confronti del Vending/OCS. Oggi, oltre 2,5 milioni di macchine appartenenti ai sistemi Lavazza sono diffuse in tutto il mondo. A



queste, più recentemente, si è aggiunto anche il sistema Firma, protagonista a Vending Paris, e per la prima volta nel mercato francese, con un completo restyling di gamma e ben 4 nuovi modelli che sono stati presentati in anteprima e che puntano su compattezza, performance qualitative e design "Made in Italy". Il valore aggiunto è dato, inoltre, dalla vocazione delle macchine al consumo multi-beverage, anche per bevande a base latte, e dalle speciali

capsule autoprotette, in grado di conservare l'aroma del caffè.

Lo stand Lavazza ha proposto, inoltre, un viaggio alla scoperta delle aree di gusto Aromatico, Equilibrato e Intenso, attraverso le miscele della gamma grani Expert per l'OCS/Vending che si è presentata con un nuovo naming, delle referenze certificate dall'ONG Rainforest Alliance e un'esclusiva veste che sottolinea l'approccio premium di Lavazza dedicato al canale.

La partecipazione a Vending Paris ha fatto emergere nello staff di N&W valutazioni positive e soddisfacenti. "Conosciamo bene la Distribuzione Automatica francese e l'elevata concentrazione che lo contraddistingue – spiega il responsabile della filiale transalpina di N&W, Guillaume Borione –. La competizione è spinta e non sempre questo si risolve a favore della qualità delle soluzioni offerte.

Crediamo che la sfida del mercato si affronti, al contrario, a colpi di qualità e innovazione. Nello stand N&W proprio l'innovazione è stata protagonista: dai nuovi sistemi di pagamento alle performance del multi-shop Mambo, fino alla flessibilità delle soluzioni per i mercati OCS e Ho.Re.Ca."

"A Vending Paris – continua Borione – l'attenzione dei nostri clienti si è focalizzata sulle novità in esposizione, soprattutto su quelle che riguardavano le nuove tecnologie per la comunicazione. Stiamo parlando di sistemi di ultima generazione che permettono di gestire in remoto il parco macchine e di aprire un canale per interagire direttamente con l'utente finale. L'entusiasmo che abbiamo sperimentato dal vivo è la prova concreta che N&W sta andando nella giusta direzione". "Siamo in una complessa fase di evoluzione del mercato – conclude Borione –. In qualità di leader eu-





zare i caffè preparati con le professionali Gaggia Deco, Saeco Idea Re-style, Nextage Master Top e SE50, la piccola semi-professionale, mentre nell'area dedicata all'OCS è stata presentata in anteprima la nuova Aulika Office.

Infine, nell'area Vending protagonisti i distributori automatici a capsule Cristallo Evo Capsule e Atlante Evo CapBean, utilizzando capsule dei noti marchi Covim e Tupinamba.

Saeco ha colto, inoltre, l'occasione per presentare la nuova applicazione OAVL, che offre una nuova alternativa all'acquisto di macchine: il noleggio in base al numero di caffè erogati al giorno.

SUZOHAPP si è presentata a Ven-

ropeo è nostra responsabilità integrare nell'offerta soluzioni innovative nell'ambito della telemetria, dei pagamenti da mobile e delle App gestionali. Solo così possiamo continuare a soddisfare, con efficacia e dinamicità, tutti i clienti che ripongono fiducia nel nostro Gruppo".

Saeco ha partecipato a Vending Paris 2017 con uno stand di oltre 100 mq, suddiviso in varie aree tematiche, volto a mettere in evidenza tutti i nuovi prodotti per i settori Ho.Re.Ca., OCS e Vending.

L'area dedicata al Coffee Corner, una tendenza sempre più crescente, proponeva dei mobiletto su cui posizionare la macchina da caffè per offrire "quality moments". In questo contesto sono stati presentati i modelli Saeco IperAutomatica, Phedra e Area, la nuova macchina a capsule



per cloni LB e Nespresso che ha suscitato grande interesse.

Nell'area Bar si sono potuti apprezz-

ding Paris con la sua nuova immagine aziendale e un'intera gamma di soluzioni cash&cashless dedicate





are campagne di marketing one-to-one. In mostra, inoltre, la gamma P6, terminali di pagamento per carte di credito e debito di ultima generazione, e Smart IrDA che consente di utilizzare il proprio smartphone per scaricare i dati di audit. I visitatori hanno, infine, molto apprezzato i sistemi di deposito dei contanti CDS-820 e SDS-700 a marchio SCAN COIN.

La torrefazione siciliana **To.Da.Caffè** ha presentato i 15 diversi gusti di bevande solubili (Cappuccino, The, Cioccolata, Creme Brulèe, Nocciolino, Ginseng, ecc.) disponibili in capsule compatibili per macchine Lavazza* A Modo Mio*, Nespresso* e Nestlé* Dolce Gusto*. Queste novità si uniscono ai pro-

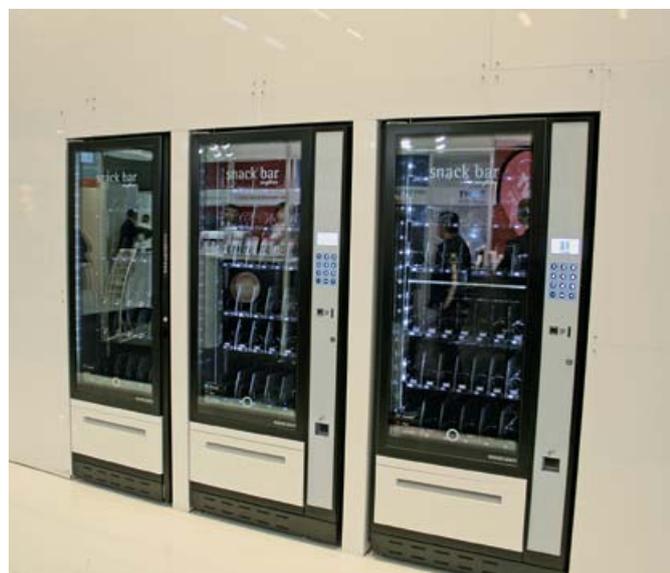


al mondo della Distribuzione Automatica. All'indomani dalla chiusura della manifestazione fieristica, Christian Mengus, Direttore Commerciale di SUZOHAPP France, ha affermato: *“Siamo lieti di aver incontrato i nostri clienti a Parigi. È stata l'occasione per presentare la nostra nuova identità aziendale e il nostro catalogo prodotti completo che include soluzioni in grado di “rivoluzionare” le procedure di gestione degli incassi”*. Sotto i riflettori le gettoniere RM5 a marchio Comestero e la rendiresto Currenza C², validi “alleati” per incrementare la redditività dei distributori automatici. Tra i sistemi di pagamento cashless massima attenzione è stata riservata alla nuova piattaforma WorldKey Loyalty che consente agli operatori di comunicare direttamente con gli utenti finali, sviluppare programmi fedeltà e cre-





Importante la presenza di Rheavendors Group al Vending Paris 2017 con uno stand all'avanguardia come estetica e tipologia di macchine presentate



dotti già consolidati come L'Espresso Gattopardo, capsule compatibili Nespresso*, nelle classiche 5 miscele: Special Club, Blu, Gusto Ricco, Dakar e Dek. Le stesse miscele e lo stesso aroma si ritrovano anche per le capsule compatibili A Modo Mio* e per le nuove capsule compatibili Dolce Gusto*. *“Il Vending Paris 2017 – spiega la direzione di To.Da. Caffè – a cui abbiamo partecipato nell’ottica dell’ampliamento del nostro portafoglio clienti, è stata un’ottima vetrina per far conoscere i prodotti To.Da. e Gattopardo ai buyer del mercato francese che si sono dimostrati molto ricettivi”.*

**I Marchi Lavazza*, A Modo Mio*, Nespresso*, Nestle*, Dolce Gusto* non sono di proprietà della To.Da. caffè srl né di aziende ad essa collegate.*

Capello

