

Dossier

Dalle nuove tecnologie alla distribuzione 4.0, che cosa fanno e quanto guadagnano le **aziende top del vending in Italia**. Perché le loro non sono solo macchinette ma **distributori intelligenti** che possono servire il tè in tazza o raccontare la storia dei prodotti che propongono | **Andrea Nicoletti**



Cinque storie automatiche

Dalle bici di Coppi allo snack personalizzato: Bianchi Industry

Attorno alle vending machine di ultima generazione è nata una filiera meccanica ed elettronica concentrata nel Lombardo-Veneto, dove hanno la loro sede alcuni tra i maggiori produttori e distributori. E dove la storica Bianchi, quella delle biciclette, si è reinventata producendo distributori hi-tech. Presso Bergamo, cuore di quella Pausa Valley dove il mondo delle vending machine è diventato uno strumento della distribuzione 4.0. Personalizzate, flessibili e adattabili a ogni tipo di prodotto e di cliente: è difficile riconoscere in quelle di oggi le vecchie macchinette che non davano mai il resto e sfornavano un paio di bevande calde, non di più. Oggi grazie agli schermi touch, o perfino grazie al riconoscimento facciale, i distributori della Bianchi Industry riconoscono il cliente e servono il solito oppure propongono una bevanda simile o addirittura una personalizzazione. A contarle tutte, sono 350 le varianti che è possibile configurare, una buona scusa, magari, per allungare la pausa. Soprattutto se si sceglie il tè, servito su un vassoio con teiera, tazza, bustina e acqua calda a parte. Sembra di essere al bar, siamo davanti ad una macchina. Per Bianchi l'effetto up-selling, la proposta cioè di versioni superiori e più costose del semplice caffè, vale per il gestore un incremento del 30% del fatturato e i maggiori costi di acquisto della macchina si coprono in un anno appena di... pausa lavoro.

Il 4.0 dentro il caffè: Evoca

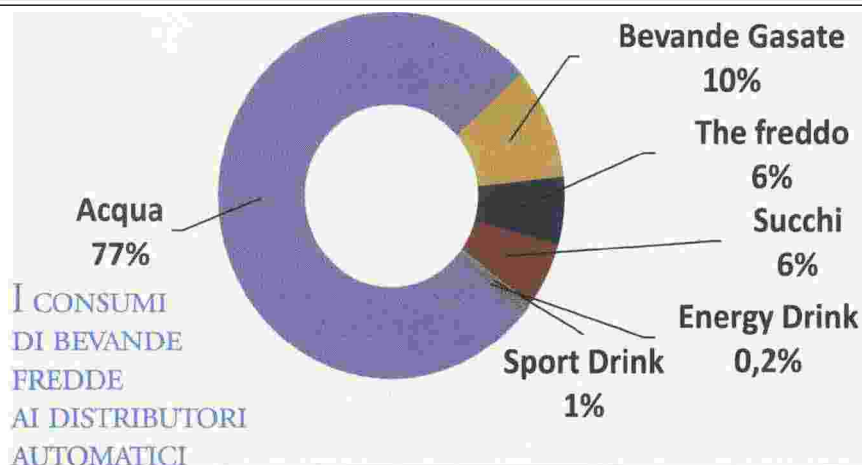
Può un caffè essere smart? Sì, se viene erogato da un distributore 4.0 che accetta

pagamenti con il telefono ed è connesso al cloud. Le nuove tecnologie sono il futuro per Evoca, il gruppo di Bergamo leader di mercato per i distributori automatici di caffè e snack, e attore di primaria importanza nella produzione di macchine da caffè professionali per tutti i settori dell'out-of-home, con circa 460 milioni di euro di fatturato, 2mila dipendenti e 10mila clienti in 140 paesi. Ogni

anno l'azienda investe il 5% del fatturato in ricerca e sviluppo, puntando sul digitale e sulle applicazioni che permettono di controllare le macchine da remoto, per la raccolta di dati e statistiche, la programmazione di parametri o la diffusione di contenuti video sugli schermi. «Il mercato del vending in Italia sta crescendo a ritmi notevoli», conferma a *Capital* il ceo **Andrea Zocchi** (nella foto sopra), ►►

Gli italiani comprano anche aziende americane

Shopping americano per l'azienda Evoca: l'italiana ha messo in portafoglio il suo ex distributore Ve Global Solutions, un segnale chiaro che il made in Italy può ancora aumentare la sua presenza sul mercato nordamericano del caffè, specialmente nel segmento degli uffici. Lo dimostra anche il caso Lavazza: nel 2018 con una mossa a sorpresa ha acquisito il business caffè di Mars Drinks, con i sistemi di erogazione in tazza singola di Flavia e Klix, dalla Mars, arrivando così al cliente finale con le sue macchinette. Lavazza Professional, il nuovo ramo d'azienda, ha generato nel 2017 un giro d'affari di 350 milioni di dollari tra Nord America, Germania, Regno Unito, Francia, Canada e Giappone. Una megaoperazione è stata quella di Nestlé, che ha pagato 7,7 miliardi di dollari il diritto di commercializzare i prodotti Starbucks, tranne che all'interno delle caffetterie della catena, a livello globale. Tutte le novità e i nuovi numeri del business saranno presentati a Milano dal 20 al 23 maggio a **Fieramilano** durante Venditalia, la più importante fiera al mondo dedicata vending.



«e si stanno modificando le modalità di utilizzo dei distributori automatici e i prodotti che essi vendono. Questi si avvicineranno sempre più al mondo retail, anche grazie al consistente avvento della tecnologia. Saranno, infatti, direttamente i distributori automatici a proporre al cliente, con l'aiuto di strumenti di profilazione avanzata, ciò che potrà

acquistare. Oltre a caffè e snack, i clienti avranno sempre più a disposizione articoli per la cura personale, lo svago e oggetti di utilità, con una comodità ulteriore di un pagamento smart, così da offrire all'utente la migliore e la più rapida user experience possibile».



In basso, Massimo Trapletti, presidente di Confida.

L'acqua senza bottigliette: Sellmat

L'anno scorso ha raggiunto un margine di 2 milioni di euro su un fatturato di 25 milioni, mentre il gruppo, che comprende anche Cofifast, Gisa, Valmatic e Nuova Cigat, l'ultima entrata in portafoglio, supera i 41 milioni di euro. «Ci siamo concentrati sul territorio, investendo in nuovi macchinari e sulla fidelizzazione dei clienti», dice a Capital l'amministratore delegato di Sellmat, Carlo Pavero. Il vending italiano è iniziato proprio quando è nata Sellmat, nel 1963, con una macchina, il caffè in grani e alcuni pionieri come Adriano Foglia e Franco Pavero, padre di Carlo, che decisero di inventarsi una nuova professione, quella di gestore, installando i distributori in alcune grandi aziende tessili del Biellese, dove allora il caffè ve-

LA CLASSIFICA DELLE IMPRESE TOP 100 DEL VENDING IN ITALIA

Ivs Italia con 308 milioni di fatturato vending (+6,6%) e Gruppo Argenta con 226

milioni (+4,1%) dominano la classifica. Al terzo posto Gesa Vending (70 milioni)

poi Liomatic, che continua a crescere superando quota 54 milioni (+1,9%).

Balza in avanti Orasesta, all'ottavo posto grazie ad una operazione di

Ranking*	Denominazione azienda	Provincia	Ricavi vending 2018
1	Ivs Italia Spa	Bg	307.833.000
2	Gruppo Argenta Spa	Re	226.183.000
3	Ge.S.A. Spa	Mi	70.228.000
4	Liomatic Spa	Pg	54.502.514
5	Gruppo Illiria Spa	Ud	51.766.000
6	Serim Srl	Bg	44.200.000
7	Dai Spa	Mi	39.223.757
8	Orasesta Spa	Mi	33.932.000
9	D.A.Em. Spa	Bo	29.549.000
10	Sigma Srl	Na	29.409.000
11	Molinari Spa	Pr	26.567.000
12	Sellmat Srl	No	25.315.000
13	Dolomatic Srl	Tn	18.190.000
14	Ovdamic Spa	Bs	18.083.000
15	Ivs Sicilia Spa	Bg	17.550.000
16	Gr - Generale Ristorazione Srl	Ge	14.611.000
17	Sogeda Srl	Pe	14.595.000
18	Union Café Spa	Co	14.474.652
19	S.D.A. 2000 Spa	Ge	13.365.000
20	Methodo Srl	Rm	13.288.000
21	Espresso Time Srl	Tv	11.624.000
22	D.D.S. Spa	Bg	11.492.000
23	Deltavending Srl	Fe	11.370.000
24	Espresso Service Srl	MB	9.863.000
25	Point Service Srl	Rg	9.708.000

Ranking*	Denominazione azienda	Provincia	Ricavi vending 2018
26	C.D.A. di Cattelan Srl	Ud	9.564.000
27	Stima Srl	Ct	8.699.000
28	Ada Vending Srl	Va	8.480.000
29	Bassano Distributori Srl	Vi	8.155.000
30	Aromatika Srl	Rm	7.923.000
31	Cofifast Srl	To	7.895.000
32	Gedac Srl	Pt	7.882.000
33	Ge.D.A.M. Service Srl	Ge	7.844.000
34	Dorhouse Srl	Mo	7.697.000
35	Bonci Srl	Pu	7.499.000
36	Di To Break Srl	Rm	7.025.000
37	Gedap Srl	Vt	6.904.000
38	Pellegrini Spa	Mi	6.812.000
39	Govi Srl	Mn	6.746.000
40	Modo Srl	Rm	6.279.000
41	Aromi Srl	Vi	6.159.000
42	Distr. Automatici Maghetti Srl	Va	6.083.000
43	G.D.A Srl	To	6.005.000
44	V.E.R.A Srl	Vi	5.750.000
45	Schio Distributori Automatici Srl	Vi	5.662.000
46	Dam Srl	An	5.624.000
47	Amigo Srl	Mo	5.499.000
48	Stop&go Srl	Lc	5.490.000
49	Campagnari Service Srl	Lc	5.466.000
50	Pellegrino Vending group Srl	Po	5.389.000

*fatturato vending 2018

LE 10 SOCIETÀ CHE CRESCONO PIÙ IN FRETTA

Per crescere bisogna investire, lo dimostra la classifica dei campioni del vending per variazione di fatturato. Al primo posto c'è la Venturi Vending di Terni con una crescita del +35% dovuta all'acquisizione della RistoroH24 di Perugia. Sale del 31,1% la pugliese Pellegrino Vending grazie a piccole acquisizioni, all'allargamento dell'attività nelle province di Taranto e Bari e all'aumento dei prezzi di vendita. Terzo posto per Ristovending, con un'impennata dei ricavi del 26,1%. Quarto posto per Sellmat, +17,4% per effetto dell'incorporazione di GI.SA. Distributori di Alessandria. Sono solo tre invece le aziende che comparivano già lo scorso anno tra i campioni per variazione di fatturato: Royal Coffee, che ha confermato l'efficacia della sua strategia di contenimento dei costi di esercizio, poi Valmatic e Mastria Vending.

Ranking*	Denominazione azienda	Ricavi vending (2018)	Diff. %
1	Venturi Vending Srl	4.565.000	35,0
2	Pellegrino Vending Srl	5.389.000	31,1
3	Ristovending Srl	3.992.000	26,1
4	Sellmat Srl	25.315.000	17,4
5	Italmatic Group Srl	5.377.000	16,7
6	Royal Coffee Srl	3.455.000	15,7
7	Valmatic Srl	3.539.000	15,3
8	Miami Ristoro Srl	4.479.000	14,1
9	Di.A Srl	4.788.000	13,2
10	Mastria Vending Srl	4.334.000	13,0

* variazione fatturato 2018

Fonte: VENDING MAGAZINE

niva distribuito in termos dal carretto di ambulanti. «Oggi crescere per via organica è difficile, la concorrenza è sempre più agguerrita e le industrie alimentari cominciano a interessarsi al business per arrivare al cliente senza intermediari».

Meglio aggregarsi e fare gruppo e puntare all'innovazione: l'ultima è il distributore dell'acqua senza bottiglietta: collegata direttamente alla rete idrica, con filtri e depuratori, per riempire la borraccia portata da casa. Quasi come una volta. Ed

ecologicamente corretto.

Espansione e ingresso nei bar: Serim

Con oltre 100 milioni di consumazioni ogni anno, 14mila distributori e 4mila office coffee system, Serim è tra le pri- ➤

consolidamento, davanti a Daem e Sigma. La centesima posizione è appannaggio

della abruzzese Coccione con un fatturato di 2.969.000 euro, valore che rappresenta

la soglia per far parte della classifica. La maggior parte delle aziende più grandi si

concentra in Lombardia (18), Veneto (11), Emilia-Romagna (10), Lazio (9) e Piemonte (9).

Ranking*	Denominazione azienda	Provincia	Ricavi vending 2018
51	Italmatic Group Srl	Na	5.377.000
52	Eurovending Srl	Tn	5.357.000
53	Nuova Cigat Srl	To	5.175.155
54	Italian Vending Group Srl	Po	5.174.000
55	Maini Vending Srl	Pc	5.152.000
56	Serenissima Distribuzione Srl	Vi	5.148.000
57	Venturi Caffè Srl	Bo	5.107.000
58	Aesse Service Srl	Tn	5.017.000
59	Carma Srl	Vr	4.980.000
60	Automatic Service Srl	Bz	4.977.000
61	Break Point Srl	No	4.870.000
62	Di.A Srl	Ba	4.788.000
63	Coiba Srl	Ar	4.755.000
64	Caffemania Srl	To	4.681.000
65	Prontocoffee Srl	Bo	4.658.000
66	D.A.B. Di Solinas Gavino Srl	Ca	4.616.000
67	Venturi Vending Srl	Tr	4.565.000
68	Miami Ristoro Srl	Mi	4.479.000
69	Mastria Vending Srl	Cz	4.334.000
70	Novagest Srl	Tv	4.265.000
71	Za.Va. Srl	Bs	4.186.000
72	Distribuzione 2003 Srl	Bg	4.152.000
73	Bamar Italia Srl	Sa	3.998.000
74	Ristovending Srl	Vi	3.992.000
75	Trinacria Vending Srl	Pa	3.975.000

Ranking*	Denominazione azienda	Provincia	Ricavi vending 2018
76	C.A.T. Srl	To	3.866.000
77	Luniconcoffee Srl	Ms	3.747.000
78	Eurocedibe Srl	Ap	3.744.000
79	Saba Srl	Fi	3.742.000
80	C.S. Vending Srl	Te	3.731.000
81	Modena Distributori Srl	Bn	3.728.000
82	Eos Srl	Cr	3.667.000
83	Eurocoffee Srl	Pc	3.645.000
84	Scattolin Srl	Ve	3.542.000
85	Valmatic Srl	Ao	3.539.000
86	Blue Vending Srl	Rm	3.502.000
87	La Rocca Snc	Ud	3.495.170
88	Royal Coffee Srl	Rm	3.455.000
89	Doma Srl	Lt	3.399.000
90	Sud Matic Srl	Fg	3.324.000
91	D.A.P. Srl	Pn	3.303.000
92	Brus Service Srl	Al	3.282.000
93	Spinel Caffè Srl	Le	3.197.963
94	Caldo Aroma Srl	Vi	3.171.000
95	Espresso Uno Più Sas	Na	3.156.000
96	Pro.Du.Co. Srl	Pi	3.081.000
97	Friul Service Srl	Ud	3.039.000
98	Ge.O.S. Sardegna Spa	Ca	2.993.657
99	Mica Srl	Pd	2.975.000
100	Coccione Distributori Aut. Srl	Ch	2.969.000

Fonte: VENDING MAGAZINE

Dossier

Se il caffè vale, lo pago di più

Due italiani su tre fanno la pausa alla macchinetta e gli heavy user (20%) comprano tutti i giorni e più volte al giorno. È la fotografia degli italiani ai distributori automatici scattata da Nando Pagnoncelli, presidente di Ipsos e noto sondagista televisivo. Più di mille interviste per certificare un fenomeno in crescita: il 70% dice infatti di aver fatto almeno un acquisto ai distributori automatici nell'ultimo anno e il 20% addirittura più volte al giorno, mentre il 35% compra in media da una a tre volte alla settimana. L'intensità di utilizzo è legata alla collocazione delle macchine nei luoghi di lavoro e di studio dove non esistono alternative di ristoro. Chi non usa il servizio (30%) dice che non ne ha occasione oppure è insoddisfatto del rapporto qualità-prezzo.

L'opinione dei consumatori verso i distributori automatici è positiva (77%) e sette su dieci sarebbero disposti a pagare anche 10 centesimi in più pur di avere un caffè di qualità superiore. Una inclinazione a voler spendere che non sfugge ai distributori: ormai tutti propongono, accanto al caffè e al prezzo standard, la versione premium più costosa.

Nuova vita per bicchieri e palette di plastica

Rivending è un neologismo per indicare l'economia circolare applicata al mondo dei distributori automatici: si tratta di speciali contenitori per la raccolta differenziata di bicchieri e palette in modo da recuperare una plastica omogenea di altissima qualità con cui creare nuovi prodotti. «I consumi della distribuzione automatica», spiega Massimo Trapletti, presidente di Confida, «sono al 97% all'interno di edifici, aziende, scuole, ospedali e si svolgono nei pressi delle vending machine. Per questo è un canale con grandi potenzialità di raccolta e riciclo della plastica. L'obiettivo per il 2020 è di installare 5mila contenitori Rivending per dare un contributo importante alla sostenibilità ambientale». Oggi gli speciali raccoglitori si trovano nelle aree coffee break di Barilla, dell'Università e del Comune di Parma e nelle sedi Eni a San Donato Milanese.

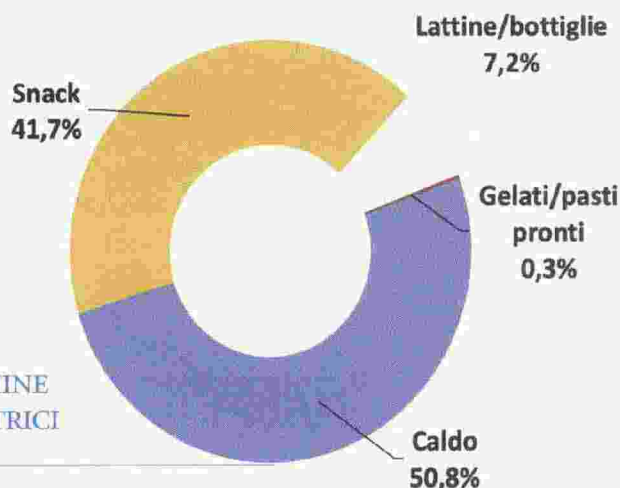
► me nel vending ma è anche presente nei bar e nel catering. In tutto 500 collaboratori, 250 automezzi e 50 bar serviti, fatturato 57 milioni, questa la stima di chiusura del 2019, per la maggior parte proveniente proprio dal vending (46 milioni) e una crescita dell'8% rispetto all'anno precedente, frutto di un rafforzamento delle strutture logistiche, tra le quali la nuova sede di Torino. L'anno scorso il gruppo lombardo ha festeggiato i 40 anni ed è oggi una realtà con interessi anche nei bar e nel catering.

Una sala di comando sorveglia migliaia di macchine: Illiria

Il settore delle vending machine è stato

ricerca dei migliori prodotti per una sana alimentazione sono i paradigmi della distribuzione automatica 4.0», dice a *Capital* il vicepresidente e direttore generale **Mario Toniutti**. Il gruppo Illiria è nato nel 2001 dalla fusione di piccole aziende e ha continuato a crescere per acquisizione, arrivando a nove sedi operative, due società controllate e due partecipate. «Ci distingue una forte vocazione tecnologica», continua Toniutti, «a partire dalla lean production nel reparto tecnico per l'allestimento di oltre 2mila distributori automatici all'anno, fino alla sala regia tecnica per ridurre i tempi di intervento in caso di guasto, con la telemetria predittiva

I TIPI DI MACCHINE DISTRIBUTRICI VENDUTE



fra i primi a usare l'internet delle cose per il dialogo fra macchine. Un esempio? Dalla sede di Udine i tecnici di Illiria, quinto gruppo italiano del vending con un fatturato di oltre 52 milioni, gestiscono in tempo reale lo stato degli oltre 15mila distributori sparsi nel territorio. Lo fanno in una sala di controllo, senza muoversi.

«Telemetria, sostenibilità ambientale e

in ottica industria 4.0 che permette di dialogare real time da remoto con il distributore». Ultima nata è l'app per lo smart payment, che permette ai clienti di usare il telefono per leggere le informazioni sui prodotti, controllare se ci sono promozioni e poi pagare. «È una customer experience del tutto nuova», conclude il direttore, «che è possibile misurare quotidianamente».

Per approfondire

Daniela Montefinale e Maria Luisa Morasso, *Come avviare un'attività di gestione di distributori automatici* (Incubatore Crea Impresa)

Antonio Barbangelo, *Pausa caffè. Il grande business della distribuzione automatica* (Egea)

Censis, *Identità e prospettive del vending. Fattori di successo e strategie commerciali del settore della distribuzione automatica in Italia* (Franco Angeli)

www.confida.com: l'associazione italiana della distribuzione automatica

www.vendingpress.it: la rivista italiana della distribuzione automatica

© RIPRODUZIONE RISERVATA