



www.quammo.com

VENDING

Il bimestrale della distribuzione automatica

NEWS



www.caffegioia.com

Numero 26 - Anno 2017



BONUS
per i primi
100
GESTORI

VENDING MANAGER & VENDING APP

LA SOLUZIONE VINCENTE
PER I
CORRISPETTIVI

GESTIONALE online & APP

- Senza installazione
- Senza pacchetti aggiuntivi
- Senza aggiornamenti a pagamento
- Senza palmari costosi

DAI GESTORI PER I GESTORI

www.vendingmanager.it

INFOLINE 366.4952789

I nuovi progetti CONFIDA per il 2017

Ampliamento dei servizi, formazione, sostenibilità e digitale

Da fine giugno 2016 **Michele Adt** è il nuovo direttore di CONFIDA, un manager con una pregressa esperienza nel marketing e nelle relazioni pubbliche e istituzionali; esperienza che lo ha portato a confrontarsi con associazioni di categoria, istituzioni ed enti. Le pubbliche relazioni sono, quindi, un campo in cui Michele Adt si muove agevolmente, il che fa di lui una figura professionale chiave nel lavoro associativo nei confronti degli stakeholder e delle istituzioni.

La sua esperienza nel marketing, inoltre, risulta indispensabile per creare nuovi servizi e attività per l'associazione e promuoverli, attraendo di conseguenza nuovi associati. Michele Adt sembra essere, dunque, l'uomo giusto al posto giusto e la persona più adatta per illustrare i progetti che l'associazione porterà avanti nel 2017.



Dottor Adt, com'è stato il suo impatto col mondo del vending e con gli imprenditori del settore?

Direi molto positivo. L'estate scorsa, appena entrato a far parte di CONFIDA, ho visitato alcune aziende associate e sono rimasto da subito colpito positivamente.

Tra le aziende di gestione ci sono bellissime storie di imprenditori che hanno creato da zero aziende solide che danno lavoro a molte persone grazie al proprio impegno, coraggio e lungimiranza. Per quanto riguarda i fabbricanti di distributori automatici si tratta di aziende che producono una tecnologia Made in Italy all'avanguardia venduta in tutto il mondo. In anni in cui si parla solo di delocalizzazione e prodotti asiatici, queste sono produzioni italiane tecnologicamente avanzate: frutto di quella che viene comunemente definita Industria 4.0.

Basti pensare che il Politecnico di Milano ha inserito le smart vending machine tra i migliori esempi di Internet of Things, ossia quegli oggetti "intelligenti" che attraverso internet comunicano con le persone. E poi ci sono le aziende alimentari che operano nel vending a partire dai brand del caffè e dalle torrefazioni che hanno contribuito alla grande diffusione del vending in Italia. Non bisogna dimenticare che il mercato italiano è il quarto a livello europeo per fatturato e il primo per numero di macchine installate.

Infine le industrie del largo consumo che hanno permesso, con i propri prodotti, di allargare l'offerta dei distributori automatici a bevande fredde, snack, tramezzini e piatti pronti.

Credo che siamo ancora all'inizio di questo processo e nei prossimi anni vedremo un allargamento del vending anche ai prodotti non food e al mondo dei servizi.

Che atmosfera ha trovato al suo ingresso?

Preoccupata ma non rassegnata. Erano giorni complessi. Da un lato, l'Antitrust aveva appena comminato a diverse aziende del settore e all'associazione una sanzione per la quale abbiamo fatto ricorso al TAR. E dall'altro, l'Agenzia delle Entrate aveva pubblicato il provvedimento sulla trasmissione telematica dei corrispettivi frutto di una lunga trattativa con l'associazione che creava preoccupazioni soprattutto da parte dei piccoli operatori che si interrogavano sull'impatto che questa riforma avrebbe avuto sulla propria attività.

Ho capito però fin da subito che gli imprenditori del vending sono caparbi e hanno superato in passato brillantemente molte problematiche grazie al loro impegno e alla loro capacità di adattamento e di innovazione.

Secondo Lei, lungo quali percorsi deve orientarsi CONFIDA per i futuri?

CONFIDA quest'anno compie 38 anni, essendo stata fondata il 13 luglio 1979, ma nonostante i suoi anni è una associazione per certi aspetti molto moderna.

La sua modernità a mio avviso è data principalmente dall'essere una "filiera". Le grandi associazioni industriali hanno infatti scoperto solo da pochi anni l'organizzazione a filiera mentre in CONFIDA esiste dal 1979, quando le varie componenti del mercato (gestori, fabbricanti e produttori alimentari) hanno avvertito l'esigenza di costituire l'Associazione Italiana Distribuzione Automatica. Stiamo lavorando per rafforzare questo aspetto di filiera

Covim Opera: anche nel mondo dell'automatico

il caffè
in capsula
autoprotetta
per
un espresso
perfetto.



Scopri il
Mondo Covim

www.covimcaffè.it




covim
Espresso Life

I migliori caffè del mondo, con il cuore italiano

promuovendo la crescita dell'associazione in tutte le sue componenti. Per far questo **stiamo ampliando l'offerta dei servizi** dell'associazione (ad esempio nell'ambito della formazione e dei servizi in convenzione ma non solo) in modo da offrire a ogni categoria di azienda associata dei servizi su misura.

Un altro tema su cui l'associazione punta è **la promozione della (buona) reputazione del settore**, che non vuol dire fare una campagna di comunicazione esterna autoreferenziale, ma piuttosto **valorizzare quegli aspetti positivi della distribuzione automatica** (dalla tecnologia alla sostenibilità) **che non sono molto conosciuti all'esterno** ma che contribuiscono a creare un'immagine positiva del vending presso i nostri diversi interlocutori, siano essi clienti, istituzioni, enti o consumatori finali.

Queste sono solo alcune delle novità per il 2017. Tematiche nuove che si aggiungono a tutte le numerose iniziative e i servizi che l'associazione da anni mette a disposizione dei propri associati. **Il mio compito è quello di valorizzare quanto di buono è stato fatto in passato e si sta facendo e di introdurre nuovi servizi, nuove attività e nuovi strumenti.** In questo ho la fortuna di poter lavorare con un team piccolo e ben consolidato e soprattutto con un Presidente, il Dott. **Piero Angelo Lazzari**, di grande esperienza e capacità e che ha svolto il ruolo di direttore nei precedenti quindici anni. Questo ha certamente agevolato una rapida ed efficace integrazione. E di questo ringrazio il Consiglio Direttivo di CONFIDA che mi ha messo nelle condizioni di lavorare nel migliore dei modi.



Come si è detto Lei è entrato in questo settore in un momento molto delicato, nel momento clou del confronto tra l'associazione e l'Agenzia delle Entrate sul tema della trasmissione telematica dei corrispettivi. Qual è il suo giudizio rispetto ai passi compiuti?

Credo che l'associazione in questi anni abbia svolto e continui a svolgere un ruolo fondamentale per il settore. CONFIDA ha lavorato su questo tema fin dal 2007 quando è riuscita ad intervenire per far abrogare i commi da 363 a 366 della legge finanziaria per il 2008 che contenevano già una prima formulazione dell'obbligo di comunicazione dei

corrispettivi. Il provvedimento, riemerso con la Delega Fiscale del 2014, ha visto **l'associazione protagonista di un intervento presso le Commissioni Parlamentari competenti** per la proposta di una specifica formulazione dell'articolo relativo alla memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei corrispettivi. Proposta che è stata poi recepita dal **DL 127/2015**: ossia il **comma 2 art. 2** che **ha permesso di ottenere una fase transitoria con un minore impatto** sul funzionamento dei distributori automatici, finalizzato a evitarne la sostituzione immediata e consentire un progressivo e graduale adeguamento.

La successiva attività dei tavoli tecnici di Confida con l'Agenzia delle Entrate ha permesso poi di **differire di 6 anni l'entrata in vigore della cosiddetta "fase a regime"**.

Questo risultato è stato ottenuto grazie ad un atteggiamento responsabile dell'associazione e dei suoi organi direttivi che hanno dialogato con le istituzioni al fine di far comprendere le complessità del settore. Occorre chiarire che senza questo dialogo avremmo avuto una fase a regime già a partire dal 2017 che avrebbe comportato un esborso finanziario insostenibile per il settore.

Come si muoverà l'associazione nelle prossime settimane, antecedenti l'entrata in vigore del nuovo sistema fiscale? E come supporterà gli associati in seguito?

Abbiamo creato uno **"Sportello Corrispettivi"**, **coordinato dal responsabile dell'area legale di CONFIDA Michele Evolvi**, un servizio per fornire alle imprese associate tutte le informazioni necessarie per adeguarsi alla nuova normativa.

Le attività dello "Sportello", destinate ai soli associati di CONFIDA, comprendono:

- una consulenza personalizzata telefonica o via mail
 - informative e circolari normative e fiscali
 - un'area riservata del sito www.confida.com contenente una video guida sui corrispettivi le FAQ con le domande più frequenti e le risposte degli esperti oltre a documenti utili per agevolare l'implementazione della nuova normativa.
- Inoltre, **nel mese di febbraio organizzeremo una seconda serie di incontri sul territorio** di approfondimento sui corrispettivi (le date e i luoghi sono sul sito di Confida) insieme all'Agenzia delle Entrate.

In CONFIDA sono infine attive commissioni tecniche dei produttori di sistemi di pagamento e delle software house, oltre alla commissione fiscale, per approfondire ogni tematica relativa alla riforma dei corrispettivi.

Altro tema caldo in questo momento è la sostenibilità. Ci illustra il progetto di CONFIDA?

Il Vending Sostenibile è un progetto realizzato da CONFIDA attraverso l'attività di **una specifica Commissione composta da aziende associate e coordinata da Anna Reina, con la collaborazione della Fondazione SODALITAS.**

Lo scorso ottobre abbiamo inviato un sondaggio alle imprese associate per rilevare cosa ne pensassero del tema della sostenibilità e una larga maggioranza costituita dal **70,9% degli intervistati ci ha confermato che il tema della sostenibilità è un tema fondamentale per il futuro del vending.** I risultati dell'indagine svolta sui nostri associati mostrano chiaramente come le aziende del vending siano sempre più consapevoli del fatto che **l'attenzione a una gestione sostenibile dell'attività della distribuzione automatica porta notevoli benefici** in termini di minor impatto

Forno Damiani®

nuovo prodotto
per il vending

...firma la nuova generazione di prodotto:
le Schiacciatine 2.0

PanFruttelle



- con farro e grano saraceno
- ricche di fibre

Forno Damiani

il sapore è l'allegria in tasca

EUROSNAK s.r.l.
infoline 06 98 98 8028
email: info@fornodamiani.it
www.fornodamiani.it

ambientale non solo per l'azienda stessa ma per la comunità in cui essa opera.

Il tema della sostenibilità nel vending tocca infatti molti aspetti dell'attività: a partire dalla gestione efficiente dell'energia e dei magazzini all'interno dell'azienda, alla sostenibilità nei trasporti, all'adozione di nuove tecnologie disponibili fino alla scelta dei prodotti alimentari e alla gestione dei rifiuti nell'ottica di un'economia sempre più circolare. Siamo ancora all'inizio di questo processo ma molte aziende del settore hanno già posto in essere progetti interessanti in materia di sostenibilità.

Per questo motivo CONFIDA ha messo a disposizione un sito www.vendingsostenibile.com dove le aziende associate possono condividere le loro buone prassi con le altre imprese e con enti e istituzioni con le quali peraltro la sostenibilità rappresenta un'ottima piattaforma di collaborazione. **Nel corso del 2017 il progetto Vending Sostenibile crescerà e svilupperà convegni, incontri ed eventi sul territorio** come quelli organizzati nel 2016 a Conegliano, Prato, Torino e Milano.

Altro tema importante è quello della sana alimentazione. CONFIDA si è molto adoperata per riabilitare l'offerta alimentare del vending. Con quali strumenti?

Questo è un tema molto delicato per il settore. Da un lato, l'associazione è impegnata a monitorare ed intervenire per **difendere il settore da attacchi esterni** di coloro che per ragioni ideologiche o (più frequentemente) per interessi lobbistici vorrebbero dirci, a colpi di legge, cosa mettere o non mettere nel distributore automatico. Su questo punto **CONFIDA ha una posizione forte e intransigente:** siamo contrari a qualsiasi forma di divieto di distribuzione attraverso il vending di prodotti alimentari che sono regolarmente in commercio e che rispettano tutte le normative vigenti. Al tempo stesso, **credo che la crescita del vending passi anche attraverso la differenziazione dell'offerta alimentare** che deve essere ampia per andare ad intercettare tutte le esigenze nutrizionali e di gusto dei consumatori che stanno rapidamente cambiando.

Su questi argomenti stiamo discutendo all'interno degli organi associativi preposti, ossia il Gruppo Merceologico di Produttori Alimentari, guidato da Stefano Piccinini, e quello dei Gestori, guidato da Alessandra Zamperini, e la Task Force Produttori/Gestori, coordinata da Andrea Cavani.

Stiamo assistendo ad un'apertura delle associazioni del vending europee, sempre più disponibili al confronto e all'incontro. Qual è la sua opinione?

Oramai viviamo in un mercato aperto e globale. Molte nostre aziende associate, in particolare i fabbricanti di distributori automatici e le aziende alimentari ma anche qualche grande gestore, operano su mercati europei e mondiali.

Inoltre, all'interno dell'Unione Europea le legislazioni tendono ad amalgamarsi. Pertanto, **il confronto con le asso-**

ciazioni europee del vending è fondamentale e CONFIDA promuove questi scambi e contaminazioni nell'interesse dei suoi associati.

Nel settembre scorso, abbiamo organizzato un **convegno bilaterale tra gestori italiani e spagnoli a Firenze**, il "Vending Florence", che è stato un successo e verrà riproposto dall'8 al 10 giugno, questa volta in Spagna a Madrid.

Inoltre, **quest'anno a novembre ospiteremo in Italia a Roma l'EVEX 2017**, l'evento europeo del vending che uniremo eccezionalmente ai nostri "Stati Generali" per dar vita ad un grande evento europeo della distribuzione automatica.

Sappiamo che ci sono molti progetti in cantiere per il 2017. Ce li illustra nel dettaglio?

Stiamo potenziando i servizi che l'associazione offre ai suoi associati. In particolare in due direzioni: **servizi di formazione e convenzioni.**

Per il 2017 l'attività di formazione di CONFIDA, promossa **in collaborazione col Gruppo Giovani guidato da Roberto Pace**, raddoppia. Prosegue l'attività di e-learning attraverso la piattaforma che l'associazione mette a disposizione dei suoi associati per erogare **video corsi di formazione gratuiti che verrà integrata con una formazione di aula a prezzi agevolati.**



Settembre 2016 - Firenze - Vending Florence



Novembre 2016 - Cannes (FR) - European Vending Experience

CAFFÈ BORBONE

...e TI senti un RE!!!

BELLO!

design "a megafono"*
che ha già decretato il successo
del piccolo 80cc x ESPRESSO

Colorato
per EMOZIONARE
ad ogni erogazione

SEMPRE DIVERSO
diverse decorazioni per
distinguersi dalla massa

TECNICO

- Fondo stretto x innalzare la crema dell'espresso.
- Non ci sarà più bisogno di DA a doppio bicchiere.

Funzionale!!!

grazie all'uso di questo bicchiere
si potrà diminuire la grammatura
dei solubili

ESCLUSIVO!

SOLO chi sceglie Caffè Borbone
può vantarsi di utilizzare
il bicchiere più **GENIALE**
mai visto prima!!!!



Miglioriamo il tuo Espresso
x migliorare i Tuoi AFFARI!!!



f  
CAFFEBORBONE.IT

Numero Verde
800-711760



Per quanto riguarda i temi quest'anno **CONFIDA punterà sull'area commerciale e sulla digitalizzazione delle imprese del vending**. In particolare i nuovi corsi commerciali affronteranno i seguenti temi:

- La vendita di qualità: spostare il focus dal prodotto al valore
- Gestione della trattativa in modo efficace
- Conoscere meglio il proprio cliente (chi e cosa vuole) e scoprire i motivi d'acquisto

Mentre i nuovi corsi sul digitale affronteranno i seguenti argomenti:

- I social media per generare i contatti commerciali e rafforzare la fiducia attorno all'azienda
- Il mondo digitale e l'importanza di farsi trovare sulla Rete
- App e web-app, come rafforzare il rapporto con il consumatore grazie al digitale

Tutte le informazioni sui corsi di Confida (date, orari, programmi e costi) sono sul sito www.confida.com

Per quanto riguarda le **convenzioni**, stiamo negoziando con aziende di prodotti e servizi utili per le aziende della distribuzione automatica, **tariffe agevolate per gli associati CONFIDA** che nell'arco del 2107 inseriremo sul sito associativo.

I nuovi corsi dedicati al digitale (un novità per il vending) confermano la sua passione per la tecnologia e i media digitali?

Sì, credo che la tecnologia e i media digitali siano molto importanti per le aziende del settore così come per la nostra associazione. **Dobbiamo cogliere le opportunità che il digitale ci offre**. Vi faccio tre esempi. Con i media digitali innanzitutto le imprese del settore, piccole o grandi che siano, possono **promuovere facilmente la propria attività e comunicare** con i propri clienti, stakeholder e anche con i consumatori finali. Inoltre, oggi gran parte dei clienti ricerca i servizi di vending su Google e quindi **le aziende devo essere reperibili online**. Infine, la **promozione delle APP di pagamento** potrebbe far diminuire il cash dentro le vending machine che è a rischio ogni giorno di furti che comportano spesso anche danneggiamenti alle macchine. Per questo motivo nel Piano di Formazione 2017 abbiamo puntato su dei corsi di digitale. Il processo di digitalizzazione deve però partire dalla stessa associazione. CONFIDA è fortunatamente un'associazione molto partecipata in cui le persone si riuniscono fisicamente, si vedono e si parlano in gruppi, commissioni, iniziative ed eventi e così deve rimanere.

Questo non toglie di **sfruttare al meglio ad esempio i social media**. Abbiamo attivato i canali dell'associazione su **Twitter, LinkedIn, Facebook** (dove siamo presenti col Gruppo Giovani) e **Youtube**. Sono strumenti utilissimi per restare in contatto tutti i giorni con i nostri associati e con gli altri stakeholder.

Inoltre, **nel corso del 2017 rinnoveremo anche il sito internet di CONFIDA per renderlo più attuale e fruibile anche su smartphone e tablet**. Sarà non solo uno strumento di visibilità per l'associazione, ma anche **una piattaforma dove promuovere ed erogare servizi**, come ad esempio: l'aggiornamento normativo e fiscale (con news e circolari), la formazione (tramite video tutorial), l'informazione sul mercato di riferimento, strumenti di lavoro (manuali ecc), convenzioni, servizi e sconti per gli associati.

Negli scorsi anni l'associazione ha promosso incontri sul territorio tra produttori e società di gestione molto costruttivi come VendingToGo. Lo scorso anno questo tipo di approccio è stato necessariamente incentrato sul tema dei corrispettivi. Crede sia auspicabile un ritorno al precedente format, meno tecnico e più commerciale?

Una cosa non esclude l'altra. Nel 2017 andremo in entrambe le direzioni. Nei primi mesi dell'anno come si è detto **organizzeremo un roadshow sul territorio sul tema dei corrispettivi nel vending** dato che è un tema ancora cruciale visto che il 1° aprile parte l'obbligo della memorizzazione elettronica e trasmissione telematica delle vending machine. Tuttavia, vogliamo anche dar vita a nuovi eventi sul territorio e proporremo dei format nazionali, coinvolgendo le **Delegazioni Territoriali** dell'associazione per ascoltare le singole esigenze dei territori e proporre le iniziative più idonee alle aziende nelle aree in cui operano.



Se un'azienda non associata volesse entrare in CONFIDA cosa deve fare?

È proprio il momento buono per iscriversi all'associazione. Dato che quest'anno ci sono molte novità che interessano il settore della distribuzione automatica, il consiglio direttivo di CONFIDA ha approvato **una promozione che permette ai nuovi associati di godere di uno sconto del 30% sulla quota associativa del 2017** purché si iscrivano entro il 31 marzo. È un'opportunità per aziende del settore che non sono associate di conoscere e provare i nostri servizi.

Le informazioni per iscriversi sono sul nostro sito www.confida.com o possono contattarci allo **02/33106427**.

La crescita dell'associazione è molto importante perché più è rappresentativa, più è forte rispetto ai suoi interlocutori e quindi capace di ottenere risultati positivi per l'intero settore.

Cosa auspica al settore della distribuzione automatica per il nuovo anno?

Posso augurare alle aziende del settore una cosa sola: una **ripresa dei consumi**. Da lì parte tutto. I consumi alimentari delle famiglie italiane infatti nell'ultimo anno si sono contratti. Quelli del vending sono stati stabili ma siamo molto lontani dai tassi di crescita di qualche anno fa. Una ripresa dei consumi aiuterebbe il vending a superare brillantemente tutte le sfide che ha davanti.



Calice da Caffè



www.italianaplast.it