



# Pubblici esercizi e distributori automatici: oggi a volte concorrenti, domani quasi sempre alleati

**IN UNA FASE IN CUI I CONSUMI FUORICASA SONO SEMPRE PIÙ FLUIDI, ALLA RICERCA DI PROPOSTE IN QUALSIASI ORA E IN QUALSIASI LUOGO E PRONTI A CAMBIARE PREFERENZE IN BREVE TEMPO, LA DISTRIBUZIONE AUTOMATICA SI CONFIGURA COME UN CANALE INTERESSANTE PER RAGGIUNGERE NUOVI TARGET E COMPLEMENTARE L'OFFERTA DEL PROPRIO LOCALE CON INVESTIMENTI CONTENUTI**

**V**ending, questo sconosciuto. Nel mondo dei pubblici esercizi si tende a guardare al settore dei distributori automatici più che altro come a un concorrente: se il potenziale cliente beve il caffè alla 'macchinetta', è il ragionamento, verrà a berlo al bar una volta di meno. Ma è davvero tutto così semplicistico? Non proprio. Il comparto della distribuzione automatica, infatti, è molto ampio e diversificato. E include specializzazioni che possono diventare per il fuoricasa altrettante opportunità di integrare il proprio business: in particolare, andando a coprire con la propria offerta occasioni di consumo 'on the road' per le quali il cliente non si rivolgerebbe comunque a un locale tradizionale.

## PIÙ OPPORTUNITÀ CHE CONCORRENZA

Vediamo innanzitutto di quale mercato stiamo parlando. Secondo i dati dell'associazione di categoria CONFIDA, nel 2018, grazie a un incremento del 3% sull'anno precedente, il fatturato dei distributori automatici in Italia ha sfiorato i due miliardi di euro (1.922 milioni per la precisione). Le consumazioni hanno invece superato la soglia dei cinque miliardi (5.068 milioni, con un leggero aumento del +0,88%), effettuate attraverso un parco di ben 822.175 macchine installate in tutto il Paese (in crescita dell'1,42%). E se da un

## PER PARTIRE CON IL PIEDE GIUSTO

- Ricorda che il settore è regolato da norme e leggi specifiche, in parte diverse da quelle per i pubblici esercizi, soprattutto la legge 23/2014: assicurati di conoscerle!
- Tieni presente che anche un'attività di distribuzione automatica deve essere autorizzata dal Comune dove la installerai: ricordati di presentare la SCIA al SUAP dove richiesta
- Se non ti occuperai tu o il tuo personale della ricarica, accertati che chi incaricherai sia in possesso dei requisiti di addetto alimentarista, in particolare quelli igienico-sanitari come la certificazione HACCP
- Scegli un produttore di distributori con una reputazione riconosciuta, meglio se in possesso di certificazioni di qualità come ISO 9001:2015, ISO 14001, ISO 22000 o 22005, oltre alle certificazioni del settore agroalimentare
- Ricordati che i prodotti che vanno nei distributori hanno formati, ingredienti e caratteristiche diverse da quelli al banco, verifica e adatta la tua offerta
- La distribuzione automatica richiede investimenti contenuti, ma che vanno comunque considerati. Prima di iniziare prova a stimare i potenziali ricavi e valutare se avrai bisogno di finanziamenti, oltre a calcolare bene i costi di eventuale personale extra





## OTTO PASSI VERSO LA TUA ATTIVITÀ DI VENDING DI SUCCESSO

1. Usa la tua esperienza con i clienti per capire quali prodotti vorrebbero trovare in un distributore automatico
2. Scegli una o più merceologie coerenti con l'attività che hai già
3. Nella tua scelta tieni conto degli aspetti logistici, come trasporto, magazzino, deperibilità
4. Punta su prodotti di nicchia, come il bio o il free-from, che un cliente potrebbe avere difficoltà a trovare nei locali di quella zona
5. Cerca qualcuno che ha già un'attività per confrontarti e capire bene pro e contro
6. Valuta se appoggiarti a una catena in franchising, per avvalerti del loro marchio, la loro consulenza e il loro marketing
7. Cerca corsi di formazione nella tua zona e documentati online: blog, forum, portali di comparazione
8. Visita convegni, eventi e fiere di settore: in queste ultime, nella stessa location potrai sia avere una panoramica delle aziende e delle tendenze, sia partecipare a eventi formativi

lato è vero che il cosiddetto porzionato – bevande calde in cialde o capsule o con caffè macinato al momento – riveste ancora un ruolo importante (il 'caldo' rappresenta il 65% delle consumazioni totali), è anche vero che i segmenti con migliori prospettive nei prossimi anni sono altri: la merceologia con il più elevato tasso di crescita, infatti, sono i pasti pronti. Che, con circa un milione e 600 mila consumazioni, l'anno scorso hanno visto un incremento del 3,35% sul 2017.

È il settore dei distributori automatici 'smart', messo in luce anche dalla recente ricerca *Intelligent Vending Machines Market: Global Industry Analysis*, condotta dall'analista di mercato Persistence Market Research, secondo la quale entro il 2025


i distributori intelligenti potrebbero arrivare a erogare consumazioni per un valore di oltre 15 miliardi di dollari a livello globale. Macchine che non si limitano a proporre qualche bevanda o snack, ma mettono a disposizione gamme sempre più diversificate – e soprattutto personalizzate – di prodotti. Ma in che modo tutto questo può diventare un'opportunità anche per i pubblici esercizi?

### PUNTARE SULL'INNOVAZIONE E SULLE NUOVE TENDENZE

“Per gli operatori già attivi nel fuoricasa – commenta **Ernesto Piloni**, Presidente di Venditalia, la manifestazione leader nel settore – vediamo un interessante spazio per completare la propria offerta soprattutto tramite il food delivery, che



nei prossimi anni crescerà nel canale vending. Ovvero, il consumatore ordinerà il suo pasto con un'app e poi lo ritirerà da un distributore automatico. Succede già in diversi Paesi europei, ad esempio in Francia, dove ha debuttato una catena dedicata al bio. Dato che sempre più bar propongono un'offerta food di qualità, spesso molto specializzata, questo può essere un canale per raggiungere nuovi clienti e magari avvicinarli alla propria offerta: potrebbero partire dal delivery per poi arrivare al locale”.

Anche le aziende attive nel settore concordano che il futuro è nelle proposte ad alto valore aggiunto, come spiega ad 





**PUBBLICO ESERCIZIO Osservatorio Vending**

esempio l'Amministratore Delegato di Covim **Claudio Picci**: "La principale tendenza nel settore del vending è senza dubbio la richiesta crescente di prodotti ecosostenibili e biologici. Il vending ha inoltre il vantaggio essere 'aperto' 24 ore al giorno, 7 giorni su 7, per 365 giorni l'anno. Una caratteristica importante vista la crescente tendenza a consumare fuori casa in qualsiasi orario".

L'esperienza di chi già lavora nel fuoricasa può rivelarsi fondamentale per il successo dell'attività in un contesto in evoluzione come quello delineato da **Alessandro Fontana** - Relazioni Esterne di Coven, consorzio cui aderiscono aziende di eccellenza del settore: "Sono cambiate profondamente le caratteristiche dei prodotti. I consumatori chiedono sempre più prodotti biologici ed ecosostenibili, per cui c'è sempre maggiore attenzione al packaging. Nell'immediato futuro vediamo una sempre maggiore commistione tra settore contigui. Il retail si avvicinerà al vending attraverso vetrine automatizzate aperte 24 ore al giorno, la grande distribuzione si sta attrezzando per avere intere aree dedicate alla vendita non presidiata e la distribuzione automatica andrà a sua volta verso questi due canali aumentando la gamma di prodotti e servizi offerti".

**I CINQUE PLUS DI COMPLEMENTARE LA TUA OFFERTA CON IL VENDING**

1. Raggiungere i clienti anche in orari in cui il tuo locale è chiuso
2. Ampliare il bacino territoriale della tua clientela
3. Far scoprire la tua offerta a tipologie di clienti che non verrebbero comunque nel tuo locale
4. Aggiungere una fonte di ricavi con un investimento ridotto
5. Usare i distributori per 'testare' a costi limitati un nuovo prodotto prima di introdurlo nei tuoi locali



"In questo contesto – riprende la parola Piloni – Venditalia 2020 si propone come propulsore, come cucina di nuove idee e di nuove opportunità di business. Focus, dunque, sui prodotti di tendenza e sulle ultime evoluzioni tecnologiche. Nel nuovo scenario di **Fieramilano** a Rho, l'obiettivo che ci poniamo è quello di migliorare ulteriormente gli straordinari numeri dell'edizione 2018 di Venditalia, a cui hanno preso parte oltre 300 aziende e quasi 20mila visitatori, con un boom di presenze internazionali".

Tra le innovazioni più interessanti che proporrà la prossima edizione ci sarà RiVending, progetto che punta a creare un ciclo completamente circolare per bicchieri, palette e bottigliette d'acqua erogati dai distributori automatici in tutta Italia, ideato in collaborazione con CONFIDA – Associazione Italiana Distribuzione Automatica, COREPLA – Consorzio Nazionale per la Raccolta, il Riciclo e il Recupero degli Imballaggi in Plastica e UNIONPLAST – Unione Nazionale Industrie Trasformatrici Materie Plastiche. Per chi cerca nuove opportunità per integrare il proprio business con la distribuzione automatica, l'appuntamento è dunque al quartiere **fieramilano** a Rho dal 20 al 23 maggio 2020. **M**



88 Mixer DICEMBRE/GENNAIO 2020