

PREVIEW

che möchte. Sie ist eine echte Alternative und wir freuen uns darauf.

④ Etwas ganz simples, das was in der guten alten Zeit gang und gäbe war, Automatenbranding. Kostengünstig und effektiv einsetzbar. Jeder Endkonsument versteht den Gedanken dahinter und es ist für alle Beteiligten eine sehr kostengünstige Lösung um Emotionen zu transportieren. Natürlich auch in Verbindung mit dem Bildschirm / Touchscreen.

⑤ Trends die sich für mich schwer erklären bzw. Umsetzen lassen wie zum Beispiel Micromarkets. Hier kann man sich nur fragen um was es den Firmen eigentlich geht? Ein überbelegtes Zahlungssystem in Holzeingekleideten Kühlschränken zu erleben? Mitnichten. Heute wie in der Vergangenheit ist der Micro Market als eine Ergänzung zu den Kantinenöffnungszeiten zu sehen oder aber an exponierten Stellen wie der Tank und Rast. Was man sich hier für die Zukunft vorstellen kann ist eine automatenintegrierte Lösung, aber das alles muss auch bezahlbar sein. Die bisherigen Pilotprojekte sehen nach reiner Geldverschwendung aus. Die entscheidende Frage ist immer die Perspektive aus welcher Richtung man draufschlug oder herkommt.

⑥ Heiß, Ganze Bohne so wie auch Instantkaffee, der langsam aber sicher wieder an Fahrt aufnimmt. Payment natürlich kontaktlos bezahlen allerdings sehr sehr langsam.

⑦ Public Vending, ein Bereich bei dem der Eindruck entstehen könnte der Markt sei gesättigt. Ist er aber nicht.

⑧ Besonnenheit und vor allem, man (der Operator) muss nicht jedem Trend hinterherlaufen. Es gibt genügend gute Ideen aus der „alten“ Zeit, diese muss man nur in das hier und jetzt übertragen.



Tobias Lange, Sales Director,
Miko Kaffee GmbH

⑨ Ich denke, dass sich die Branche nach wie vor positiv entwickelt. Eine Weiterentwicklung bedeutet zumeist eben doch eine Verbesserung.

⑩ 2020 wird wahrscheinlich das letzte gute Jahr für die nächsten 3-4 Jahre, drücken wir uns alle die Daumen, auf dass es der Branche weiterhin gut gehen wird.

Stefan Wendland, Vertriebsleiter Vending, mikrolab Entwicklungsgesellschaft für Elektroniksysteme mbH

① Wir hatten wieder ein gutes Jahr und konnten unseren Umsatz um einige Prozent steigern. Im Gegensatz zur Automobil- und Maschinenbaubranche spüren wir bis heute auch keinen Auftragsrückgang. Im Bereich Vending gibt es einige neue Konzepte, die das Potential haben die Branche grundsätzlich zu verändern.

② Mein persönliches Highlight hatte ich auf der EU Vend in Köln, als mein Chef 1 Woche vor der Messe noch mit einem neuen Produkt ankam, das wir auf der Messe zeigen sollten. Natürlich war ich erstmal nicht begeistert, dass die Standplanung so kurzfristig noch umgestaltet werden musste. Als ich dann aber auf der Messe den Erfolg dieses neuen Produktes (50 % der Standbesucher kamen nur wegen dem Micro Market kiosk) live erlebte, war ich doch sehr überrascht und selbst davon begeistert.

③ Hauptsächlich sehe ich große Potentiale im Bereich der Digitalisierung, denn die Nutzung im Vending Sektor in Deutschland hängt im internationalen Vergleich doch sehr hinterher. Dies betrifft sowohl die Bezahlung am Automaten, die Möglichkeiten der Telemetrie, die verschiedenen neuen Konzepte wie beispielsweise Micro Market



Stefan Wendland, Vertriebsleiter Vending,
mikrolab Entwicklungsgesellschaft
für Elektroniksysteme mbH

oder SMARK und natürlich auch die Interaktion und User Experience des Automaten mit dem Konsumenten.

④ Der herkömmliche Automat tritt des Öfteren in den Hintergrund bzw. wird durch neue Konzepte verdrängt. Die Versorgung mit leckeren, gesunden Mahlzeiten wird immer häufiger nachgefragt, bringt aber auch neue Herausforderungen für die Operatoren. Hinsichtlich des Becherthemas sehe ich die größte Veränderung im nächsten Jahr, da hier gleich mehrere Firmen an neuen Konzepten arbeiten.

⑤ Ich muss gestehen, dass die Verpflegung nicht mein Fachgebiet ist, aber wenn ich nach USA oder Asien blicke, die in der Regel 2-3 Jahre dem deutschen Markt voraus sind, sollte bei uns in Kürze der „Cold Brewed Coffee“ stärkeren Einzug erhalten. Wie schon zuvor genannt sehe ich auch sehr großes Wachstum im Bereich gesunde Frischeprodukte. Im Bereich Payment geht es voran, doch im internationalen Vergleich eher langsam. Ich glaube sogar, dass wir hier weltweit auf Grund unserer Bargeldmentalität das Schlusslicht bilden. Sicherlich trägt die Regierung mit Ihrer Datenschutzgrundverordnung auch einen gewissen Teil dazu bei, sonst wären vermutlich Bezahlung per Fingerabdruck, Gesichtserkennung, etc. schon längst bei uns angekommen.

⑥ Ich soll eigentlich keine Werbung machen, aber ganz klar im Bereich des Micro Markets. Denn wenn ich die Umsatzzahlen der ersten 2 Monate unseres deutschen Referenzkunden ansehe, bin ich doch sehr erstaunt. Es gibt wenig Limitierungen in Bezug auf die Produkte, so dass der Operator ein ähnliches Produktspektrum, wie bei einem Einzelhandel anbieten kann. Außerdem werden meist mehrere Produkte bei einem Einkauf bezogen.

⑦ Die Offenheit der Operatoren für neue Techniken und Konzepte. Klare, umsetzbare Regelungen von unserem Gesetzgeber. Einen fairen Wettbewerb und Zusammenhalt unter den Mitgliedern im Verband.

⑧ Auf jeden Fall wird sich einiges verändern. Generell wird der Automat auch in Zukunft noch seine Berechtig

ung haben, aber ich sehe eine Verschmelzung von Retail und Vending bzw. wird es in einigen Bereichen immer schwieriger dies klar identifizieren zu können. Auf längere Sicht gehe ich davon aus, dass die Operator, die nicht offen für Veränderungen sind, am Markt aussterben werden.

⑨ Natürlich wollen wir weiter wachsen und uns noch mehr im Bereich Vending engagieren. Wir haben einige Ideen, die wir zeitnah realisieren wollen um unsere Kunden weiterhin erfolgreich am Markt zu unterstützen. Ich erhoffe mir interessante Projekte mit innovativen Technologien und viele Neukunden für unsere bestehenden Produkte.

DAVIDE GUERRA, Chief Marketing & Business Transformation Officer, Custom S.p.A.

① Italien ist immer führend auf internationaler Ebene: Es ist der größte Hersteller von Verkaufsautomaten und verfügt über ein Netzwerk von über 800.000 installierten Verkaufsautomaten, was es zum ersten europäischen Land macht. Ein Markt, der sich sowohl nach der digitalen Transformation als auch nach allen neuen Trends und Gesetzen entwickelt, die sich zunehmend auf die fiskalische Konvergenz einerseits und die Ausweitung neuer Möglichkeiten im Zusammenhang mit Dienstleistungen und Zahlungen andererseits auswirken werden, die die Tür für eine weitere Marktentwicklung in Italien und im Ausland öffnen werden. Der Zoll investiert stark. Das Unternehmen organisiert sich weiter, um sein Management im Einklang mit dem Industrieplan 2025 und der Expansionsstrategie zu stärken. Custom mit



DAVIDE GUERRA,
Chief Marketing & Business
Transformation Officer, Custom S.p.A.

REVIEW

einem konsolidierten Saldo von 183.000.000 € und einem Konzernaggregat von 225.000.000 €. Dies entspricht einem Wachstum von 40% gegenüber dem Vorjahr. Mit mehr als 27 Jahren Erfahrung in der Bereitstellung technologischer Innovationen hat Custom eine kontinuierliche Entwicklung verzeichnet, die in jedem Sektor, in dem die Gruppe tätig ist, anerkannt ist, die noch höher gesteckt und ihre Organisation für die Zukunft weiterentwickelt. Big Data, Künstliche Intelligenz und KPI-Analyse sind ebenso wichtig wie die Fähigkeit zu hören, zu planen, zu verteilen und zu vermarkten. Die Custom Group ist einzigartig in Bezug auf die Vielfalt ihrer Produkte und Dienstleistungen, die von Einzelhandel, Luftfahrt, Unterhaltung und Gastgewerbe über Banken und Finanzen bis hin zu Selbstzahlungs- und Info-Kiosken und Lotterien und Wettreihen reichen. Nun ist die Gruppe bestrebt, ihre Reichweite weiter auszubauen, mit dem Ziel, ein neues Kapitel über Innovation zu schreiben, durch die Implementierung einer Querschnittstechnologie, die neben dem universellen Ziel für Data Intelligence-Lösungen funktioniert.

② Das internationale Interesse an den neuen Technologien zur Verwaltung der steuerlichen Datenübertragung nimmt rasant zu, und auch im Vending-Bereich gibt es und wird es ein neues Steuerrecht geben. Custom ist eine weltweite Referenz bei der Entwicklung von Steuergeräten und wir können auch Big Playern und Regierungsstellen Beratung anbieten, um die notwendigen Infrastrukturen für die Verwaltung und Prüfung dieser Datenmengen zu entwickeln. Heute ist die Gruppe ein Top-Player im Bereich Hardwaren, Software und Servicelösungen.

③ Die Gruppe, die von der Bedeutung aller Schritte im Verkaufsprozess und der tiefen Vernetzung zwischen Frontend und Backoffice überzeugt ist, hat beschlossen, ihr Portfolio um Technologien und Lösungen für die Datenerfassung zu erweitern: eine grundlegende Rolle im Prozess der digitalen Transformation. Während Custom bereits über eine starke Basis bei Hardwarelösungen verfügt, sind Scanner, Drucker und Registrierkassen, Barcodeleser und

Datenerfassungssysteme für das strategische Management von Einzelhandelsgeschäften entscheidend. In weniger als dreißig Jahren hat Custom starke Positionen in einer Vielzahl von Branchen aufgebaut, deren Anforderungen synergistisch übereinstimmen. *"Während die Gruppe bereits eine Reihe von Lösungen (Hardware, Software und Service) für reale Anwendungen eingeführt hat, erweitert die Datenerfassung nicht nur solche Anwendungen in verschiedenen Branchen, sondern verspricht vor allem, diese Daten intelligent zu nutzen, indem sie unsere unverwechselbare Personalisierung, Software und Service ergänzt, aber vor allem die Fähigkeit, solche Lösungen branchenübergreifend zu gestalten, sie mit Intelligenz neu zu interpretieren, Synergien und damit neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen"*, sagt Davide Guerra, Chief Business Development & Transformation Officer. Die Verwendung einer CUSTOM-Lösung verwandelt einen normalen Arbeitstag in ein episches Erlebnis, das aus mehreren Know-Hows besteht und sowohl den B2B-Markt als auch den Endverbraucher unterstützt. Jetzt ist es an der Zeit, alle diese Technologien zusammenzuführen, die riesige Datenmenge, die sie erzeugen, optimal zu nutzen und neue Möglichkeiten zu schaffen.

④ Datentransfer- und Anti-Jam-Funktionalität mit Ultraschall-Technologie zur Verbesserung und Beschleunigung von Digitalisierungsprozessen: Das sind die herausragenden Merkmale der neuen Scanlösung von Custom. Schnelligkeit, Innovation und Effizienz vereinen sich zu einem echten Bedürfnis. Das Interesse an den Daten, die als grundlegendes Element für die KPI-Analyse gedacht sind, schafft die Entwicklung neuer Lösungen, die durch Auto-ID-Lösungen alle Führungskräfte in einer *"neuen Ära"* begleiten, in der die Analyse und Verwaltung von BIG DATA ein differenzierendes Element im Hinblick auf den Mehrwertdienst sein wird. Aus diesem Grund hat Custom Group die Data Intelligence-Familie entwickelt, eine einfach zu bedienende und integrierte Technologie, die die Türen zu einer intelligenten Kreuzkorrelation von Infor-

mationen öffnet, die heute nicht analysiert oder verfolgt werden.

⑦ Wir sehen viele verbesserte Lösungen für Ecofriendly Leergutrücknahmesysteme, eine Reihe von Faktoren müssen berücksichtigt werden: Wir arbeiten bereits mit vielen Partnern zusammen und bieten eine breite Palette von Lösungen für verschiedene Arten von Märkten und Anwendungen - vom kleinsten Eckladen über den größten Hypermarkt bis hin zum Industriesegment. Wir sind sicher, dass wir wichtige Entwicklungen wesentlicher umweltfreundlicher Lösungen sein werden, die in der ganzen Welt sehr schnell wachsen werden. Nur 4% der italienischen Automaten sind mit einem integrierten Zahlungssystem ausgestattet, heute gibt es einen langsam wachsenden Trend, insbesondere in Bahnhöfen und Flughäfen. Andererseits wächst das Interesse an Dienstleistungen im Zusammenhang mit Versorgungsleistungen und Steuern sowohl im Interesse als auch in der Entwicklung.

Heute entwickelt Custom Fiskaltechnologie für mehr als 15 verschiedene Märkte, das Interesse an Fiskalität wächst im institutionellen Umfeld, weil es ein grundlegendes Element zur Rückerstattung der Mehrwertsteuer-einnahmen ist. Deutschland und Frankreich analysieren daher die Möglichkeit, Verkaufsautomaten steuerlich zu gestalten, während Italien und Bulgarien bereits ein Steuerkontrollsystem nach dem bereits bestehenden Recht eingeführt haben. Tatsächlich hat Custom eine Software/App für mehr als 8 verschiedene Behörden entwickelt, die in der Lage sind, die steuerlichen Vorgänge des Automaten von über 14.000 Einheiten zu senden und zu verfolgen und ein Netzwerk mit der Finanzbehörde aufzubauen. Heute entwickelt Custom Technologie Produkte im Steuerbereich für mehr als 15 verschiedene Märkte, die Konvergenz / Zinsen auf die Besteuerung wächst im institutionellen Bereich, da es ein grundlegendes Element zur Rückforderung der Mehrwertsteuer ist. So analysieren Deutschland und Frankreich bereits die Möglichkeit der Besteuerung von Automaten, während Italien und

Bulgarien bereits ein Steuerkontrollsystem auf der Grundlage bereits geltender Vorschriften eingeführt haben. Infatti Custom hat eine Software/Applikation für 8 verschiedene Stufen im Trasmittiere- und Tracciare-Grad entwickelt, um die steuerliche Abwicklung des Verkaufs von 14.000 Einheiten in einem Netzwerk mit der Agenzia delle Entrate zu ermöglichen. In diesem Sinne begleiten die neuen Gesetze den Markt in einer echten Evolution, in der das Zahlungssystem des Automaten steuerlich erfasst wird.

⑧ Die Gruppe, die von der Bedeutung aller Schritte im Verkaufsprozess und der tiefen Vernetzung zwischen Frontend und Backoffice überzeugt ist, hat beschlossen, ihr Portfolio um Technologien und Lösungen für die Datenerfassung zu erweitern: eine grundlegende Rolle im Prozess der digitalen Transformation. Während Custom bereits über eine starke Basis bei Hardwarelösungen verfügt, sind Scanner, Drucker und Registrierkassen, Barcodeleser und Datenerfassungssysteme für das strategische Management von Einzelhandelsgeschäften entscheidend. Denn während Technologien in der Regel isoliert entwickelt werden, sind kundenspezifische Lösungen von Natur aus für mehrere Märkte und Branchen konvergent und ergeben so konkrete Vorteile und Lösungen mit hohem Mehrwert. Unsere einfach zu bedienenden Technologien vereinfachen und verbessern den Arbeitsalltag sowohl im B2B-Bereich als auch - vor allem - in Endverbraucheranwendungen: profunde Innovation, großes Know-how in mehr als 71 Ländern weltweit und hochspezialisiertes Know-how auf der Grundlage eines tiefen Marktverständnisses, geleitet von unserer technologischen Kernkompetenz. Ausgehend von der Familie der Barcodeleser mit einer Auswahl von 5 Modellen hat SCANRANGER für eine Vielzahl von Märkten entwickelt, in denen die Datenerfassung der Ausgangspunkt für den Digitalisierungsprozess ist, ebenso wichtig wie der gedruckte Geldeingang am anderen Ende des Verkaufszyklus. Diese professionellen, wettbewerbsfähigen Geräte zeichnen sich durch ein modernes, ergonomisches Design mit robusten Gehäusen aus und sind in mehreren