

## Visionäres Branchentreffen

*Innovationen, Visionen und Ideen standen dieses Jahr im Zentrum der Via-Tage 2016, die Anfang Oktober bei Servomat Steigler in Beimerstetten stattfanden. Dabei richteten die Vending-Informations- und Aktionstage ihr Augenmerk vor allem auf neue Chancen für die Kaffeemaschinenbranche.*

Seit mehr als 15 Jahren veranstaltet Servomat Steigler die Vending-Informations- und Aktionstage, kurz Via. Die Mini-Messe in den Hallen des Unternehmens hat sich mittlerweile als



*Auch in diesem Jahr zufrieden: Servomat Steigler-Geschäftsführer Sven Kliebisch freut sich über den regen Austausch mit und zwischen den Servomat-Premiumpartnern.*



*Präsentierten die Wasseraufbereitungstechnik von BWT: Alexander Nagl (l.) und Christian Rack.*



*Czaba Schulz stellte das E-Vending-Konzept von Micotronic vor. Die Online-Bezahl- und Marketinglösung erfasst beispielsweise die Konsumgewohnheiten der Kunden und ermöglicht so personalisierte Werbung. Zudem bietet es eine Übersicht und detaillierte Einzeltransaktionen aller Verkaufsautomaten des Bestandes.*

ein ebenso großes wie wichtiges Branchentreffen etabliert. Premiumpartner, Kunden und Vertreter der Industrie trafen sich vom 5. bis 7. Oktober 2016 in Beimerstetten, wo der Fachkongress unter dem Motto „Visionen in Aktion“ sowohl ein neues Design als auch ein komplettes Update bekam. Servomat stellte die neuesten Entwicklungen, Produkte sowie Dienstleistungen aus den Bereichen Kaffeefüllautomaten und Standgeräte vor.

### Premiumpartner 2016

Mit innovativen Produkten aus der Filtertechnik, der bargeldlosen Bezahlung, der CO<sub>2</sub>-Versorgung, Füllprodukten und neuartigen Bechervarianten überzeugten die 13 Via-Premiumpartner wie Lavazza, Brita, Micotronic, BWT oder Suzohapp während ihren individuellen Standpräsentationen. Im Zentrum dieser Präsentationen und der kompletten Veranstaltung stand das Thema Kommunikation. In den persönlichen Begegnungen wurde partnerschaftlich und offen kommuniziert, kommende Trends bewertet und neue Kontakte geknüpft. Damit in diesem Jahr noch mehr Raum

für einen regen Austausch zwischen Besuchern, Partnern und dem Servomat-Team möglich war, wurde ein zusätzlicher Workshop geschaffen. Dort bekamen die Premiumpartner die Möglichkeit, den Besuchern ihre Produkte individuell vorzustellen und Fragen beantworten.

### Neuartige Workshops

Teil des Programms waren außerdem drei weitere neuartige Workshops. Sie boten den Teilnehmern die Möglichkeit, konzentrierte Informationen zu Technik und Verkauf zu erhalten, Fragen zu stellen und ihre Erfahrungen auszutauschen – ein Angebot, das rege genutzt wurde. In den Workshops „V+ - Harmonie für die perfekte Tasse“ sowie „Wasser, Energie und Nachhaltigkeit“ wurden direkte, persönliche Informationen und Erklärungen vermittelt und neue Produkte zum Anfassen und Ausprobieren zur Verfügung gestellt. So lernten die Teilnehmer die Prototypen der neuen Cino Cool-Serie kennen, die als Ergänzung zum Cino-Kaffee unter dem Motto „Coffee is not enough“ im ersten Quartal 2017 in Serie gehen soll.



*Joachim Weber von Crane Payment Innovations (CPI) zeigte verschiedene aktuelle Zahlungssysteme für die Vending-Branche. Die Produktpalette des Unternehmens umfasst Münz-, Banknoten- und bargeldlose Systeme.*



Amar Amekrane präsentierte mit Aroma Top, Crema Classica, Gusto Pieno und dem Gusto Forte die Espresso-Vending-Serie von Lavazza.



Gefiltertes Wasser schmeckt: Matthias Molnar (l.) und Rainer Schmid am Brita-Stand.

Die neue Wasserspender-Reihe umfasst mit der Cino Aqua, der Cino Cool Aqua + und der Cino Cool Mix drei Tabletop-Geräte, die Servomat zusammen mit der Rheavendors Group entwickelt hat und mit denen künftig nicht nur gekühltes oder ungekühltes Wasser angeboten werden können, sondern auch Smoothies oder Joghurt-Drinks. „Aus der La-Rhea-Reihe und der neuen Cino Cool ergeben sich Kombinationsmöglichkeiten, durch die wir nicht nur ein Update des bestehenden Produktportfolios, sondern ein ganz neues Level am Kaffeemarkt schaffen“, sagte Geschäftsführer Sven Kliebisch über die neuen Geräte.

### Über Standing und Branding

Neben der neuen Tabletop-Reihe präsentierte Servomat zudem „eine neue Ära der Standgeräte“. Die Luce Zero verspricht ein attraktives Design, hohe Qualität sowie eine ausgefeilte Funktionalität. Passend zum Thema

Kommunikation war der Workshop „Körpersprache.“ In ihm vermittelte Keynote-Speaker Andreas Hartmann alles zum Thema „Entspricht Ihr Standing Ihrem Branding?“. Er zeigte den Teilnehmern die Wirkung der Körperhaltung, Sprache und Mimik auf den jeweiligen Kommunikationspartner und gab hilfreiche Tipps, wie sich Körpersprache lesen und verbessern lässt.

BDV-Geschäftsführer Aris Kascheffi hielt abschließend einen Fachvortrag über aktuelle Lobby-Themen, Marktzahlen und Relevantem aus dem Verband. So sei der Vending-Markt ein Wachstumsmarkt, der zirka drei Milliarden Euro umsetze, dabei jedoch überwiegend Heißgetränke-orientiert. Snacks und Kaltgetränke machten nur einen verhältnismäßig kleinen Anteil aus. Ein weiteres Thema, das Kascheffi in seinem Vortrag ansprach, war das der Fiskalen Datenauslese, das Operator auch in Zukunft noch beschäftigen werde.



Michael Pfeil von Suzohapp war bereits mehrfach bei den Via-Tagen dabei und freute sich auch in diesem Jahr wieder über das Interesse an den Bezahlssystemen von Suzohapp.



Neuling bei dem diesjährigen Fachkongress für Servomat-Premiumpartner war Mahlwerk Porzellan. Tobias Köckert stellte den „Coffee 2 Go Wave-Kaffebecher“ mit ergonomisch geformter Bänderole aus Silikon vor. Sie bietet nicht nur Hitzeschutz, sondern ist mit Logodruck auch ein Werbeträger.



Die neue Wasserspender-Reihe von Servomat Steigler umfasst mit der Cino Aqua, der Cino Cool Aqua + und der Cino Cool Mix drei Tabletop-Geräte, die das Unternehmen zusammen mit der Muttergesellschaft Rheavendors Group entwickelt hat.