

August 2020

Sehr geehrtes VCAS-Mitglied

Hier die Ausgabe unseres Infoschreibens FLASH über Wissenswertes, Neuheiten sowie der Agenda mit kommenden Veranstaltungen.

Die publizierten Themen stammen vom Vorstand des VCAS, von unseren Mitglieder-Firmen, aus dem Vending Report, vom Europäischen Vending Verband (EVA) und vom VendingSpiegel.

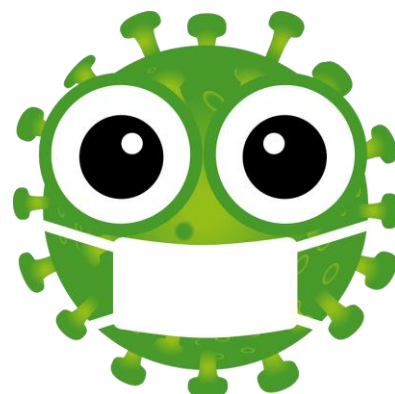


Inhaltsverzeichnis

Wissenswertes & Neuigkeiten.....	1
SwissPrimePack AG: Führungswechsel	3
Weitere neue Mitglieder im Verband ab 2020.....	3
Newsletter unserer Mitgliederfirma Schaerer AG	4
Vending-Themen aus EVA	6
Agenda 2021/2022.....	8
Und zum Schluss noch.....	9

Wissenswertes & Neuigkeiten

Geschätzte Mitglieder, weiterhin beschäftigt nur ein Thema unsere wie auch viele andere Branchen, nämlich die Corona-Krise. Die Folgen sind für die meisten unserer Mitglieder schwerwiegend und weitreichend; auch wird nicht so schnell wieder Normalität einkehren. Sich dieser Herausforderung zu stellen bedarf es viel Energie, Kreativität, Mut und Pragmatismus. Ein grosses Lob geht an alle Betroffenen der Branche, die sich mit aller Kraft und erheblichen Einschränkungen dieser Krise stellen umso mehr, als die Hilfsmassnahmen des Bundes nur ein «Tropfen auf den heissen Stein» sind.



Diese Krise birgt existentielle Gefahr und die Vendingbranche wird am Ende der Krise eine Andere sein. Aber die Automaten werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle in der Betriebsverpflegung spielen.

Uns ist die Situation unserer Mitglieder und der Branche wohlbewusst und vor welcher grossen Herausforderung alle stehen. Und dennoch sollten konzeptionelle und strategische Überlegungen auch in dieser aussergewöhnlichen Lage Platz finden. Themen und Trends von 2019/2020 werden auch im Jahr 2021 wieder aktuell werden wie:

- Nachhaltigkeit (Kunststoffverbote, Kreislaufwirtschaft, der Ruf nach Pfandgebühren etc.)
- 69% der Konsumenten möchten eine nachhaltige Alternative zu Kunststoffbechern
- Fairtrade- und Bio-Kaffees sowie Kaffeespezialitäten
- Regionale und gesunde Produkte
- 62% der Konsumenten freuen sich über regionale Produkteangebote
- Premiumangebote
- Cashless-Konzepte und Apps zur Kundenbindung
- OCS-Konzepte
- Micro Markets von gross bis klein
- Frischprodukte
- Digitalisierung

Eventuell erlaubt die momentane Situation dem Einen oder Anderen, sich diesbezüglich vermehrt Gedanken zu machen, um nach der Krise – für die sicherlich wieder aufkommenden Begehrlichkeiten und Anfragen – adäquate Antworten und Konzepte bereit zu haben.

Auch sollte man sich nicht scheuen, die Vertragslage mit dem Kunden zu überprüfen und partnerschaftliche Lösungen für die «Krisenzeit» zu suchen.

Nun einige Zahlen März bis Juni, im Vergleich zur gleichen Periode 2019, aus dem Vendingmarkt Schweiz basierend auf Gesprächen mit einigen unserer Operatingfirmen:

März	Minus 12-15%
April	Minus 35-50%
Mai	Minus 35-50%
Juni	Minus 25- 35%

Für das ganze 2020 sieht man eine Umsatzeinbusse von 20-25% gegenüber 2019.

Die Umsätze werden nur langsam steigen. Nach wie vor sind viele Angestellte im Home-Office und viele Betriebe haben nach den Sommerferien langsam und nicht mit voller Belegschaft wieder gestartet.

SwissPrimePack AG: Führungswechsel



Wir gratulieren unserem Vorstandsmitglied Fabrizio Finazzi zur neuen Funktion als CEO ab dem 1. Mai 2020 bei SwissPrimePack AG. Fabrizio Finazzi ist seit 2015 Mitglied der Geschäftsleitung und hat in den letzten Jahren bei der erfolgreichen Neustrukturierung mitgewirkt. Er bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Lebensmittel- und Pharma-Verpackungsindustrie mit. Wir wünschen viel Erfolg.

Weitere neue Mitglieder im Verband ab 2020

Herzlich willkommen, wir freuen uns auf eine aktive Mitarbeit. Folgende neue Aufnahme gesuche an die Generalversammlung sind eingegangen:

TRESMER AG, Bassersdorf, www.tresmer.ch

Die Tresmer AG kommt aus dem Bereich Bargeldverarbeitung und hat ihr Sortiment auf Zahlungsautomaten, Paymentssysteme und Warenausgabeautomaten ausgebaut. Teilweise entwickeln und produzieren sie die Zahlungsautomaten selber. Seit letztem November verkauft die Tresmer AG Verkaufsautomaten, vor allem in den Bereichen Hofläden und Einzelhandel (Metzgereien, Käsereien etc.). Ihr Tätigkeitsgebiet erstreckt sich über die ganze Schweiz inklusive technischem Service.



Turm Handels AG, St. Gallen, www.turmkafee.ch

Über 250 Jahre Kaffeetradition – gegründet 1761: durch die jahrhundertelange Tradition und das enorme Wissen über Kaffee vermittelt Turm Kaffee die hochwertige Kaffeekultur seinen Kunden und den über 30 Mitarbeitenden. Turm Kaffee – die älteste Kaffeemarke der Schweiz – zelebriert das Handwerk des Röstens und des Zubereitens von Kaffee auf höchstem Niveau. Als unabhängiges Familienunternehmen übernimmt Turm Kaffee Verantwortung und steht für fairen Umgang mit Menschen und Kultur in den Herkunftsländern ein.



Newsletter unserer Mitgliederfirma Schaerer AG

Coffee Competence Centre mit grösserem Kursangebot Wissensvermittlung vom Kaffeeanbau bis zur Maschineneinstellung

**schaerer**

Im letzten Jahr feierte das Schaerer Coffee Competence Centre (CCC) sein 20-jähriges Jubiläum. Seit Ende 1999 teilt der Schweizer Kaffeemaschinenhersteller in diesem Kompetenz-, Schulungs- und Beratungszentrum am Hauptsitz in Zuchwil sein umfassendes Kaffeewissen mit Kunden und Partnern aus der ganzen Welt. Das Ziel besteht darin, Know-how zu vertiefen und das Kaffeegeschäft dadurch noch erfolgreicher zu machen. Im Lauf des Jahres 2019 hat das Coffee Competence Centre unter der Leitung von Monika Oeggerli ein breiteres Schulungsprogramm ausgearbeitet, mit dem individuelle Kundenanforderungen noch besser abgebildet werden. «Wir haben unser Coffee Competence Centre unter unserem Leitgedanken ‚We love it your way‘ weiterentwickelt. Wie unsere Kaffeemaschinen bietet nun auch das Kursangebot des CCC unseren Kunden grösstmögliche Flexibilität bei der Anpassung an ihre ganz individuellen Bedürfnisse», erklärt CEO Jörg Schwartze. Die neuen Tageskurse, Einzelmodule sowie Spezialworkshops sind einzeln oder aufeinander aufbauend buchbar und ermöglichen somit exakt die Themenfelder zu vertiefen, die für die Teilnehmenden relevant sind.

«Perfekter Kaffeegenuss entsteht aus dem abgestimmten Zusammenspiel von leistungsfähiger Technik, Kaffeemaschinenverständnis und fundiertem Kaffeewissen», ist CCC-Trainerin Monika Oeggerli überzeugt und sagt weiter: «Deshalb setzen wir bei Schaerer auf 360°-Kaffeekompetenz, die weit vor der



Kaffeeverarbeitung beginnt und über die Maschinen-Technologie hinausgeht.» Entsprechend dieser Unternehmensphilosophie betrachtet Schaerer sämtliche Facetten entlang der Wertschöpfungskette, vom Anbau und Rohkaffee über die Röstung und Zubereitung bis zur Technik sowie marktspezifischen Trends. Diese Erkenntnisse fliessen in die Maschinenentwicklung ein und werden zudem in unterschiedlichen Kursen im Coffee Competence Centre an Kunden und Partner vermittelt. «Mit jedem unserer Seminare wollen wir jedoch nicht nur wertvolles Wissen weitergeben, sondern die Teilnehmenden auch inspirieren, Kaffee mit allen Sinnen wahrzunehmen», erläutert die passionierte CCC-

Trainerin, die seit Mai 2019 zudem auch Board-Mitglied der SCA Schweiz (Speciality Coffee Association) ist.

Reichhaltiges und vielseitiges Schulungsangebot

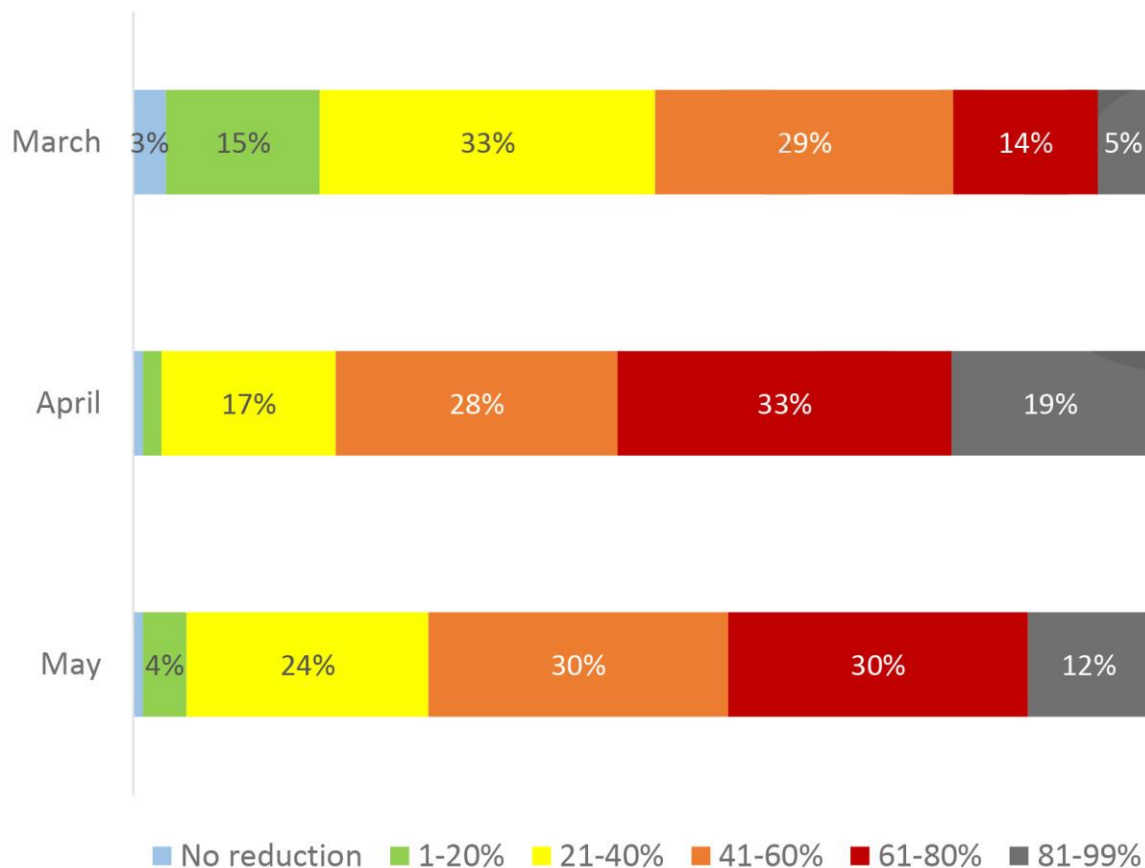
Wie lässt sich das umfangreiche Schulungsspektrum des CCC noch besser strukturieren und ergänzen, sodass alle Teilnehmenden optimal von Schaerers Kaffeekompetenz profitieren können? Auf Basis dieser Fragestellung entwickelte Monika Oeggerli ein neues Konzept, das sich aus Kursen, Einzelmodulen sowie Spezialworkshops zusammensetzt. Diese fokussieren auf die drei Themen «Basiswissen», «Sensorik» sowie «Kaffeemaschinen-Verständnis» und decken damit alle relevanten Teilbereiche ab, die für die Zubereitung einer perfekten Tasse Kaffee massgebend sind. Der Tageskurs «360°-Kaffeewissen» z.B. führt in die vielfältige Welt des Kaffees ein und vermittelt Grundwissen über Roh- und Röstkaffee, Kaffeebrüfung und -zubereitung sowie Service-Empfehlungen. Wer sich nur für bestimmte Themen interessiert, kann einzelne Module daraus belegen wie «Harmonie der Sensorik» oder «Einstieg ins Kaffeebrühen». Vertiefen lässt sich dieses Know-how in ganztägigen Aufbaukursen.



Das Tagesseminar «Kaffeemaschinen-Verständnis» startet mit der Grundeinstellung und endet bei der perfekten Maschinenpflege. «Beispielsweise beschäftigen wir uns im Kursteil ‚Einstellung‘ mit den technischen Parametern der Kaffeemaschine. Die Teilnehmenden erfahren, welche Einflussgrößen relevant sind und wie diese justiert werden müssen, um das Potenzial von Bohne und Maschine voll auszuschöpfen», erklärt Monika Oeggerli. Abgerundet wird das Angebot durch verschiedene Spezialworkshops, deren Inhalte exakt nach Kundenanforderungen zusammengestellt werden. Diese reichen von der gemeinsamen Kreation neuer bzw. Optimierung bestehender Getränkerezepturen über die Definition neuer Röstungen bis hin zu Workshops, die sich mit Maschinen- und Tassenqualitätsvergleich beschäftigen. Ein weiterer Mehrwert: Gemeinsam mit dem Vertriebsteam werden die Kunden bei der Definition des für ihren Bedarf massgeschneiderten Kaffeemaschinenkonzepts, bei der Zusammenarbeit mit Röstern und natürlich auch bei der Schulung der Mitarbeitenden unterstützt. Detaillierte Informationen rund um das neue Schulungsangebot des Schaerer Coffee Competence Centre sowie eine direkte Anmeldeöglichkeit gibt es auf der Website <http://www.schaerer.com/coffee-competence-centre/cccl>

Vending-Themen aus EVA

Umfrage des europäischen Verbandes bei verschiedenen Verbänden und Direktmitgliedern:



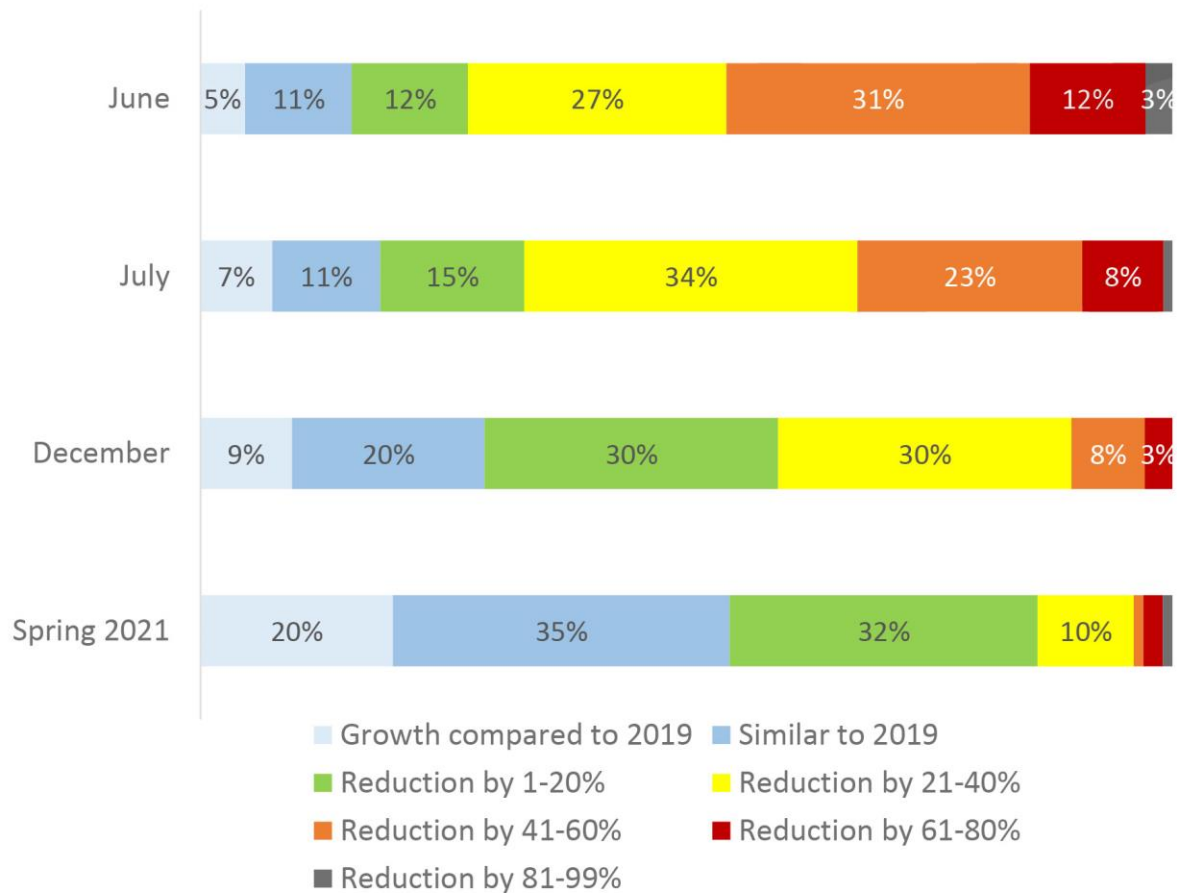
Diese Tabelle zeigt den Umsatzrückgang in % im Private-Vending im Vergleich zur gleichen Periode 2019.

Lesebeispiel dieser Tabelle:

März: 29% (oranger Balken) der Befragten gaben für März einen Rückgang von 41 – 60% an (oranges Quadrat unten) und 14% (roter Balken) gaben einen Rückgang von 61 – 80% an (rotes Quadrat unten).

Mai: 30% (oranger Balken) gaben für Mai einen Rückgang von 41 – 60% an (oranges Quadrat unten) und bereits 33% (roter Balken) gaben einen Rückgang von 61 -80% an (rotes Quadrat unten).

Eine wesentliche Verschlechterung der Situation.



Diese Tabelle zeigt einen Forecast für die Monate Juni – Dezember sowie für das Frühjahr 2021.

Die Leseart der Tabelle ist die gleiche wie oben.

Ein Optimismus ist unverkennbar. Die Mehrheit der Befragten sieht für den Zeitraum Spring 2021 einen gleichen Umsatz wie 2019 vor und teilweise sogar ein leichtes Wachstum gegenüber 2019.

Welche Massnahmen wurden am Meisten genannt:

- Kurzarbeit
- Arbeitszeitreduktion
- Ferienbezug
- Entlassungen
- Beanspruchung staatlicher Hilfen
- Starke Reduktion der Investitionen (51% der Befragten)
- Investitionsstopp (16%)
- Investitionen nur noch abhängig von Aufträgen (26%)

Die Massnahmen unserer Mitglieder in der Schweiz dürften gleich oder ähnlich sein.

Neue Opportunitäten:

Hier sehen die Mitglieder der EVA kurzfristig wenig. Genannt wurden vor allem Schutzartikel wie Masken, Desinfektionsmittel, Handschuhe etc.

Hingegen sieht man eine Chance in der Digitalisierung und dem stark zunehmenden Einsatz von Cashless Systemen.

Agenda 2021/2022

10.03. – 13.03.2021 Venditalia, Fieramilano Rho

27.05. – 28.05.2021 EVEX / EVA in Krakau

27.10. – 29.10.2022 eu'vend & coffeena in Köln



Save the Date

ERFA-Meeting: Donnerstag, 3. September 2020

Durchführungsort:

Neue Niederlassung Mittelland von Dallmayr AutomatenService SAc, Niederbuchsiten

“Entwicklungen im Mobile Payment – Öko Bonussystem, mehr als nur ein Loyaltyprogramm”, Präsentation André Cuttat, smarpay AG und Christian Wohlwend, savisio AG



savisio

VCAS Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2019:

An der Vorstandssitzung vom 28.08.2020 wird entschieden, ob die Generalversammlung auf schriftlichem Weg oder mittels physischer Präsenz der Mitglieder durchgeführt wird.

Und zum Schluss noch...

Wir hoffen, dass Sie sich trotz diesen schwierigen Zeiten einige Tage Ferien gönnen konnten, um sich zu erholen und Energie zu tanken – um die nach wie vor schwierige Situation zu meistern.

Hebet eu sorg und bliebet gesund.

