

August 2022

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 der VCAS, von unseren Mitglieder-Firmen, aus dem Vending Report, vom Europäischen Vending Verband (EVA) und vom VendingSpiegel.



Inhaltsverzeichnis

Die ersten 100 Tage als VCAS Präsident.....	1
Mitgliederwerbung.....	3
Fachkräftemangel - Mitarbeitende gesucht.....	4
Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2021	5
Neues Mitglied im Verband.....	6
ERFA-Meeting	6
Gratulation	7
Newsletter unserer Mitgliederfirma Schaerer AG	8
Rubrik für unsere Mitglieder: «Newsletter».....	9
Vending-Themen aus EVA - Marktanalyse über in Flaschen abgefülltes Mineralwasser.....	9
Agenda 2022/2023	10
Und zum Schluss noch... ..	11

Die ersten 100 Tage als VCAS Präsident

In der ersten Phase als neuer Präsident der VCAS durfte ich die vielen Gratulationen und guten Wünsche für die neue Tätigkeit entgegennehmen. Da habe selbst ich gestaunt wer sich aus vergangenen Begegnungen plötzlich wieder meldet. Sei es persönlich, mit einem spontanen Telefon, per Mail, WhatsApp, LinkedIn oder einem Brief. Besonders beeindruckt hat mich das

Gratulationsschreiben eines ehemaligen Geschäftsleitungsmitglieds, das sich an das Training bei mir, vom Oktober 1986, während seines Einführungsprogramms erinnert hat.

Ganz besonders wichtig sind mir Wünsche und Anliegen unserer Mitglieder. Ich hatte bereits einige persönliche Gespräche und konnte auch an den Verband gerichtete politisch-rechtliche Anfragen abklären und beantworten.



Auch Öffentlichkeitsarbeit gehört zu den Aufgaben des Verbandspräsidenten. Wie bekannt ist gibt es in der Schweiz wenig Möglichkeiten, in Fachzeitschriften zu kommunizieren. Wir können jedoch regelmässig im Vending Report oder VendingSpiegel kommunizieren. Nebst unserer Homepage www.vcas.ch eignet sich ein **LinkedIn** Auftritt in den sozialen Medien sehr gut, um Branchen News schnell und unkompliziert zu verbreiten. Auf dieser Plattform werden wir Verbands News, Informationen rund um Vending, Essen und Trinken, sowie News unserer Verbandsmitglieder veröffentlichen. Damit die Informationen möglichst viele Leser erreichen ist es wichtig, viele Abonnenten/Follower zu haben. Per Ende Juli haben wir bereits über 300 Follower.



VCAS hat die Mitgliedschaft bei der Drehscheibe Kreislaufwirtschaft by Swiss Recycling mit Unterstützung unserer Mitglieder Dallmayr, Vending Service, Nurissa und Caffetta erneuert. Die Mitgliedschaft erfordert Engagement, um die Branchenanliegen einzubringen und für unsere Mitglieder, die Konsumenten und die Umwelt den grösstmöglichen Nutzen zu generieren. Der Weg von einer linearen Wirtschaft hin zur Kreislaufwirtschaft geht über die Entscheidungsträger von morgen. Die Drehscheibe Kreislaufwirtschaft Schweiz setzt sich deshalb dafür ein, die nächste Generation für das Thema Kreislaufwirtschaft zu begeistern und die Chancen darin aufzuzeigen. Produkt-Entwickler, Verpackungs-Spezialisten, Architekten, Ingenieure, Ökonomen – sie alle bestimmen die Zukunft von morgen.

Nach zwei Jahren Pandemie finden wieder Branchentreffen und Messen statt. Um auf dem Laufenden zu bleiben, habe ich die Generalversammlung von PET Recycling Schweiz besucht. Beeindruckend, 45'893 Tonnen PET-Flaschen wurden im Jahr 2021 gesammelt und

davon 33'414 Tonnen rezykliert. Die vorgegebene Sammelquote von 75 % wurde zwar mit 82% erreicht, liegt aber seit Jahren auf dem gleichen Niveau. Um das anvisierte Ziel von 90 % zu erreichen, braucht es von allen noch einiges an Anstrengungen. Ich störe mich jedes Mal daran, wenn ich bei Autobahnausfahrten oder am Rand von Wiesen leere PET-Flaschen sehe.

An Messen werden von Herstellern und Entwicklern meistens auch die neusten Trends gezeigt. Wie ich von verschiedenen Seiten erfahren habe, war die Venditalia ein voller Erfolg. Da ich diese Messe leider nicht besuchen konnte, werde ich die Vendtra in München und die EVEEX in Bonn besuchen. Dies ist für mich eine Chance, die Ausrichtung der Anbieter auf die zukünftigen Kundenbedürfnisse zu verstehen und neue Kontakte zu generieren.

Egal ob Operator, Produzenten, Food Anbieter oder Technologie Spezialisten, wir alle wurden bereits konfrontiert mit Selbstbedienungskühlschränken. Kunden und Konsumenten geben positives Feedback zu den innovativen Verpflegungsmöglichkeiten. Wer sich frisch und ausgewogen ernährt bleibt gesünder und zufriedener. Das wirkt sich auch positiv auf den Arbeitsalltag aus. Die Arbeitswelt hat sich seit Corona schneller verändert und dadurch auch die Gewohnheiten der arbeitenden Bevölkerung. Im Homeoffice hat man sich an den Gang zum Kühlschrank gewöhnt und deshalb könnte es sehr gut sein, dass Firmen schneller als vorher kleinere, kostspielige Personalrestaurants durch diese 24-Stunden Angebote ersetzen möchten. Da es mehrere Anbieter gibt, haben die Kunden Vergleichsmöglichkeiten. Bereits werden die ersten Tests an Bahnhöfen gemacht, dies als 24h Konkurrenz zu Kiosken und kleinen Shops. Jetzt gilt es, Chancen zu erkennen und die Veränderungen zu nutzen.

Mitgliederwerbung

Durch den Austritt der Selecta aus sämtlichen Verbänden ist auch bei der VCAS eine finanzielle Lücke entstanden. Die durch die bekannten Sparmassnahmen nicht ganz gedeckt werden kann. Jede Veränderung öffnet neue Chancen und diese gilt es zu nutzen.

Eine erste Analyse der verschiedenen Listen von Marktteilnehmern hat gezeigt, dass es ein grosses Potential an Firmen gibt, die im Vendingbereich tätig sind. Die Frage stellt sich, ob man sich nur auf Verpflegung am Arbeitsplatz konzentriert oder auch auf Freizeit, Reisen, Entertainment und allgemein Versorgung. Gehört ein Milchautomat auf dem Bauernhof auch dazu? Dieser ist bestimmt auch mit Zahlssystemen ausgerüstet. Jeder Betreiber möchte auch Verkaufsdaten seiner Geräte erhalten – also gibt es auch hier wieder Gemeinsamkeiten.

Eines ist sicher: eine gemeinsame Plattform wie die VCAS bietet für viele Marktteilnehmer die Möglichkeit, von gemeinsamen Erfahrungen zu profitieren. Mehr Mitglieder stärken den Verband bei Branchenangelegenheiten gegenüber verschiedenen Einflüssen. Gerade auch während

der Pandemie hat sich gezeigt, dass unsere Branche systemrelevant ist für verschiedenste Berufsgruppen.

Den Mehrwert für bestehende wie auch neue Mitglieder sehen wir wie folgt:

- Aktiv mitmachen an den Verbandsaktivitäten erhöht Kontakte
- Teilnahme an zwei ERFA Meetings pro Jahr erhöht Wissenstransfer
- ERFA Meetings durchführen - Neuigkeiten konzentriert vermitteln an Fachpublikum
- FLASH nutzen für Neuigkeiten an Fachwelt (Fachartikel veröffentlichen)
- Homepage VCAS steht für Fachartikel den Mitgliedern zur Verfügung
- VCAS neu auf sozial Media LinkedIn Auftritt steht für Fachinfo zur Verfügung
- Durch eine Mitgliedschaft in der VCAS Zugang zum europäischen Verband EVA
- Jährliches update der „Key Market Insights“ Vending Markt Schweiz
- Verband unterstützt bei politischen Abklärungen
- Verband stärken durch Zugehörigkeit, stärkt die Branche und somit das Gewicht auf die Gesetzgebung

Unterstützen Sie uns bei der Mitgliederwerbung und helfen Sie uns mit Ihren Kontakten, Beziehungen und Ideen.

Fachkräftemangel - Mitarbeitende gesucht



Wer kennt das nicht? Offene Stellen und der Markt an guten Fachkräften ist ausgetrocknet. Sie bieten gute Sozialleistungen, marktkonforme Löhne, Weiterbildung, Karrierechancen und ein grossartiges Team, um sich zu entfalten. Trotzdem findet kaum eine gute Bewerbung den Weg zu Ihnen.

Was könnte man Ausserordentliches hervorheben, um das Unternehmen von der grossen Masse abzuheben?

Die hohen Energiekosten und die steigende Anzahl an Hybrid- und Elektrofahrzeugen beschäftigen immer noch viele Mitarbeitende. Jetzt ist es an der Zeit, Elektroladestationen zur Verfügung zu stellen. Am besten kombiniert mit einer PV Anlage auf dem Dach. Je nach Anlage liefert diese, kombiniert mit einem Stromspeicher, genügend Energie, um tagsüber die Mitarbeiterfahrzeuge und nachts die Firmenfahrzeuge zu laden.

Wenn diese Möglichkeit für die nächsten 36 Monate kostenlos an bestehende und neue Mitarbeitende angeboten wird, haben Sie einen hervorragenden USP gegenüber anderen Arbeitgebern. Das kostet viel Geld? Keine Mitarbeiter zu finden oder bestehende zu verlieren kostet bestimmt mehr.

Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2021

Am 29. April 2022 hat unsere Mitgliederfirma BRITA Wasser-Filter-Systeme AG die über 40 Teilnehmenden in ihrem neuen Gebäude in Neudorf für die Durchführung der VCAS Generalversammlung herzlich willkommen geheissen. Nach dem Begrüssungskaffe hat Giulio Micheli seine letzte Generalversammlung mit den offiziellen statutarischen Traktanden als VCAS Präsident geleitet und ist statutengemäss zurückgetreten. Sein grosses Engagement ist gewürdigt und verdankt worden und die Generalversammlung hat ihn als Ehrenmitglied in der VCAS aufgenommen. Als neuer VCAS Präsident ist Hanspeter Mohler gewählt worden. Zudem hat die Generalversammlung die Aufnahme der Franke Kaffeemaschinen AG als neues Mitglied in den Vorstand bestätigt.

Anschliessend ist uns das Familienunternehmen BRITA präsentiert worden und auf dem Firmenrundgang haben wir weitere Einblicke in das Tätigkeitsgebiet von BRITA erhalten. Zudem sind wir über die neuesten Filter-Entwicklungen informiert worden und haben interessante Informationen zum Bereich Recycling erhalten. Das Mittagessen im Gasthof zum Roten Löwen in Hildisrieden – offeriert von der Firma BRITA – bot eine gute Gelegenheit, um bei gemütlichen Gesprächen bestehende Kontakte aufzufrischen und neue Kontakte zu knüpfen. Wir danken der BRITA nochmals bestens für die Unterstützung bei der Organisation und Durchführung unserer GV sowie für die grosszügige Gastfreundschaft.





Neues Mitglied im Verband

Herzlich willkommen! An der Generalversammlung vom 29. April 2022 ist die Firma

FLO S.p.A.

als neues Verbandsmitglied aufgenommen worden.

Wir freuen uns auf eine aktive Mitarbeit.



ERFA-Meeting

Erfreulicherweise konnten folgende zwei ERFA-Meetings für das 2. Semester 2022 festgelegt werden:

 **Am Donnerstag, 22 September 2022 bei unserer Mitgliederfirma UCC Coffee Switzerland AG in Zollikofen.**

Die Einladung mit dem Programmablauf wurde bereits zugestellt. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

 **Am Donnerstag, 17. November 2022 bei unserer Mitgliederfirma Franke Kaffeemaschinen AG in Aarburg.**

COFFEE
SYSTEMS

Die Einladung mit dem Programmablauf wird Ihnen noch zugestellt.

Bitte reservieren Sie sich diese Daten. Den beiden Mitgliederfirmen danken wir für die grosszügige Gastfreundschaft.

Gratulation

Wir gratulieren unserem Verbandsmitglied, der Nurissa AG, ganz herzlich zum 60-jährigen Firmenjubiläum.



Die Firma Nurissa wird in 1962 von Willy Pauli gegründet. Sie führt bei Bieler Betrieben die ersten Getränkeautomaten ein – eine Pionierarbeit. 60 Jahre später treibt die Unternehmerfamilie immer noch dieselbe Begeisterung für guten Service und Innovation an. Die Unternehmensgeschichte nahm bereits im Jahre 1933 ihren Anfang, im damals eröffneten Lebensmittelgeschäft der Familie.

Heute zählt Nurissa über 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, befindet sich noch immer vollständig in Familienbesitz und ist ein zu 100 % eigenfinanziertes Unternehmen.

Schlüsseldaten:

- 1962: Gründung der Nurissa AG durch Willy Pauli in Nidau
- 1967: Bau der heutigen Gebäude in Biel
- 1986: Nespresso-Agent (Classic und später Professional)
- 2012: Tod von Pascal Pauli. Willy Pauli übernimmt die Geschäftsleitung ad Interim
- 2013: Übernahme der Geschäftsleitung durch Joël Pauli und Biagio Longhitano
- 2016: Eröffnung der Filiale in St-Blaise
- 2019: Übernahme des Unternehmens Remo's Café Sàrl in Corcelles
- 2022: Übernahme der Unternehmen Ristretto GmbH in Lyss und CaféSolutions SA in Corminboeuf



Flexible Software-Schnittstelle mit grosser Wirkung

Vernetzung von Kaffeemaschinen mit Schaerer Prisma bereitet den Weg für neue Geschäftsmodelle



Zuchwil, 5. Juli 2022 – Bei der Anschaffung professioneller Kaffeemaschinen spielt die Möglichkeit der Vernetzung eine immer wichtigere Rolle. Der Kaffeemaschinenhersteller Schaerer gehört bei der Digitalisierung des Kaffeemaschinengeschäfts zu den Vorreitern der Branche. Mit Schaerer Prisma erweitert das Unternehmen nun seinen digitalen Werkzeugkasten um eine flexibel anpassbare API (Anwendungsprogrammierschnittstelle), die eine einfache Anbindung der Schaerer

Kaffeemaschinen an kundenindividuelle Apps, Softwarelösungen und Systeme (z.B. CRM oder ERP) ermöglicht. „Schaerer Prisma eröffnet unseren Kunden nahezu unbegrenzte Möglichkeiten für die digitale Weiterentwicklung ihres Kaffeegeschäfts. Beispiele hierfür sind die Anbindung an Apps für den Bestell- und Bezahlprozess sowie die Umsetzung von Treueprogrammen bis hin zum Betrieb der Kaffeemaschinen in unbemannten Convenience-Stores“, erläutert Sandro Bianchi, Produktmanager der Schaerer AG. Neben ihrer Anpassungsfähigkeit an individuelle IT-Infrastrukturen und Kundenanforderungen, ermöglicht Schaerer Prisma als lokale Verbindung zudem eine deutlich schnellere Datenübertragung als cloudbasierte APIs, da die Zeit für das Senden der Daten zwischen Cloud und Kaffeemaschine entfällt.

Mit Schaerer Coffee Link hat Schaerer bereits vor fünf Jahren eine leistungsfähige digitale Plattform für die Optimierung des Kaffeegeschäfts gelauncht und diese bis heute kontinuierlich weiterentwickelt. Weltweit sind mittlerweile etwa 90.000 Maschinen mit Schaerer Coffee Link vernetzt und bieten Schaerer-Kunden rund um den Globus vielfältige Möglichkeiten – von der Unterstützung im Tagesgeschäft sowie bei Service und Wartung bis zur Entwicklung völlig neuer Geschäftsmodelle. Auch Lösungen für Mobile Payment, die Remote-Bedienung von Kaffeemaschinen oder die Entwicklung cloudbasierter Schnittstellen für die Integration in Kundensysteme gehören bereits zum digitalen Leistungsspektrum des Unternehmens.

Schnell und sicher

„Schaerer Prisma ist ein weiteres digitales Tool, mit dem unsere Kunden die vielfältigen Chancen der fortschreitenden Digitalisierung nutzen und ihre Herausforderungen meistern können“, so Bianchi. Die Softwarearchitektur der Schnittstelle bringt mehrere Vorteile mit sich: Um kundenspezifische Anforderungen zu erfüllen, muss lediglich die API entsprechend angepasst werden – zum Teil aufwändige Änderungen an der Basissoftware der Kaffeemaschinen sind so nicht mehr notwendig. Darüber hinaus ist Schaerer Prisma eine lokale Anwendung. „Wie viele andere Hersteller, nutzen wir für manche Einsatzszenarien nach wie vor auch Cloud-basierte API-Lösungen. Eine lokale Verbindung wie mit Schaerer Prisma hat jedoch den Vorteil, dass sie eine sichere und deutliche schnellere Datenübertragung zwischen Kaffeemaschine und Kundensystem ermöglicht“, erläutert Bianchi. Dank der direkten Kommunikation mit der Kaffeemaschine kann beispielsweise

die Zahlung an der Kaffeemaschine in einem unbemannten Coffee Shop registriert und bestätigt werden, noch bevor der Kunde das Geschäft verlassen hat.

Jüngstes und besonders innovatives Beispiel für die Anwendung von Schaerer Prisma ist die Nutzung der API für ein unbemanntes, modulares Ladenkonzept eines renommierten Schweizer Unternehmens. Der Shop soll in Bürogebäuden 24/7 ohne Verkaufspersonal für die Verpflegung der Mitarbeitenden mit Lebensmitteln, Kaltgetränken und Kaffee sorgen. Für die Kundenidentifikation und die Bezahlung der Speisen sowie des Kaffees setzt das Konzept auf Gesichtserkennung. Um den Austausch zu ermöglichen, musste die Schaerer Kaffeemaschine per API an die Gesichtserkennungstechnologie sowie an die Kundensoftware angeschlossen werden. Dazu Bianchi: „Vom ersten Anruf, ob wir die Vision möglich machen können, bis zur Zubereitung der ersten Kaffeespezialitäten vergingen nur zwei Wochen – inklusive Maschinenlieferung und Schnittstellenintegration.“ Das unbemannte Ladenkonzept soll im Jahr 2022 eingeführt werden. „Dank der Flexibilität von Schaerer Prisma ist die Erweiterung des Anwendungsspektrums jederzeit einfach realisierbar. Gemeinsame Ideen dafür gibt es bereits.“

www.schaerer.com

Rubrik für unsere Mitglieder: «Newsletter»

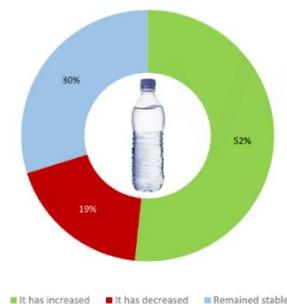
Wir machen Sie gerne nochmals darauf aufmerksam, dass diese Rubrik unseren Mitgliedern zur Verfügung steht. Wir freuen uns auf interessante Berichte und bitten Sie, mit uns Kontakt aufzunehmen.

Vending-Themen aus EVA - Marktanalyse über in Flaschen abgefülltes Mineralwasser

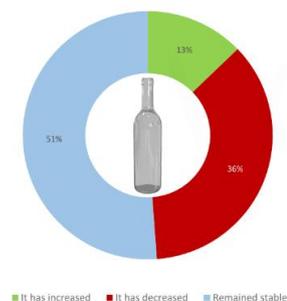
Die EVA hat in den Ländern, AT, F, DE, I, SP + CH im Q1 2022, bei 134 Operating Firmen eine Erhebung über die Entwicklung von in Flaschen abgefülltem Wasser durchgeführt.

Abverkaufs Wachstum von in Flaschen abgefülltem Wasser

PET Flaschen



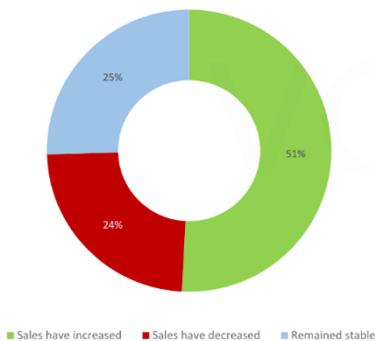
Glas Flaschen



Erfahrungen der Operating Firmen

- Alternativen zu PET sind limitiert.
- Einige Operator stellen fest, dass der Abverkauf von Flaschenwasser beeinflusst wird durch den vermehrten Einsatz von Wassermaschinen.
- Einige Operator berichten, dass in Ausschreibungen oft Alternativen zu in Flaschen angebotenem Wasser gefragt werden.
- Alternativen in Glasflaschen scheitern am Depot, dem grösseren Platzbedarf und den höheren Kosten.
- Seit der Pandemie gibt es Kunden / Konsumenten, die in PET abgefülltes Wasser dem Offenausschank bevorzugen.

Haben sich die Abverkäufe von Flaschenwasser in den letzten 5 Jahren verändert?



Über 50 % der Operating Firmen melden eine Zunahme der Verkäufe von Flaschenwasser. Die unterschiedlichen Gesetzgebungen in den Ländern haben die Entwicklung beeinflusst. In Frankreich betrug die Zunahme sogar 73 %. In Deutschland resultierte eine Abnahme von 60 %.

Interessiert? VCAS Mitglieder können den gesamten Bericht in unserem Sekretariat bestellen.

Agenda 2022/2023

27.09. – 29.09.2022	Vendtra, München
13.10. – 23.10.2022	OLMA, St. Gallen
07.11. – 08.11.2022	EVEX, Bonn
08.11.2022	EVA Generalversammlung, Bonn
08. 11. – 09.11.2022	VendCon, Bonn
23.04. – 25.04.2023	ISM Internationale Süswarenmesse, Köln



Und zum Schluss noch...

Verschiedenes

- 68 % der Konsumenten wünschen sich ein vielfältigeres Produkteangebot an Verpflegungsautomaten.
- 72 % der Operator meinen, dass P/O-Automaten (Public/Outdoor) ein neues Segment für die Branche ist, und beste Chancen bietet.
- 65 % der Befragten sind davon überzeugt, dass zukünftig Gastro-Maschinen weiter an Bedeutung gewinnen.
- 72 % der Konsumenten sind mit der Hygiene am Verkaufsautomaten zufrieden.
- 63 % der Konsumenten sind sowohl süsse als auch salzige Snackangebote wichtig.
- Weber-Automaten AG produziert jährlich 43'000 kWh Strom. Das sind 55 % mehr als der Betrieb verbraucht. Der umweltfreundliche Operator nutzt den Überschuss für das Laden der Firmenfahrzeuge.
- Valora expandiert im PV und installiert 130 smarte Touchscreen Automaten.

