

MEC SYSTEM ITALIA: IL VENDING "IERI, OGGI, DOMANI"

WURLITZER®

L'azienda di Roma, importatrice dei d.a. della tedesca Wurlitzer, con la linea "New Generation" sta ottenendo un notevole riscontro commerciale

"Ieri, Oggi, Domani": Lo slogan della campagna pubblicitaria 2008 rende bene l'idea del prodotto Mec System Italia/Wurlitzer, presente nel Vending da oltre 40 anni con una realtà produttiva flessibile alle esigenze di ogni tipo di gestione. Mec System Italia con i d.a. del fabbricante tedesco Wurlitzer, di cui è importatore ed esclusivista, si rivolge a quella fascia di mercato che vuole prodotti d'avanguardia, qualità, alta tecnologia e durata.

La collaborazione tra Mec System Italia e Wurlitzer nasce con l'ingegner Giuliano Pizzinelli a fine anni '60 e prosegue oggi con le figlie Selene, Laura e Katia. Mec System Italia, oltre a produrre d.a. per tabacchi, ha aperto canali al-



ternativi di vendita come farmacie e aree di servizio, creando nuovi sbocchi commerciali ai gestori.

Nel 2004 presentando Multiface, il distributore multiprodotto, ha rinnovato la funzionalità dei d.a. di sigarette incrementando gli introiti dei suoi clienti.

Anche con la linea di d.a. dedicati a giornali, riviste e quotidiani, Mec System Italia ha proposto soluzioni alternative di successo per aeroporti e centri commerciali. I d.a. MV8 e SV-ND hanno un meccanismo che funziona a trazione, dedicato solo per giornali. Il SV-ND funziona ad energia solare e, quindi, è di facile locazione in treni, traghetti o postazioni lontane da allacci alla rete elettrica.

Con Wurlitzer, Mec System Italia ha, poi, portato avanti dei "Progetti Speciali", che hanno allargato la sua visibilità in mercati embrionali ma di sicuro avvenire:

- **d.a. per la vendita delle t-shirt** marchiate "Just Cavalli" installate a Roma;
- **distributore h24 di esche vive;**
- **d.a. di prodotti fotografici** usa e getta;
- **d.a. di opere d'arte moderna** per l'Accademia di Brera;
- **d.a. per prodotti di ottica** professionale;
- **d.a. di accessori per campi da golf.**



La W1000 versione Elevator/Smart-Waiter

LA LINEA NEW GENERATION GUARDA AL FUTURO DEL VENDING

Gli standard qualitativi si sono evoluti con **la nuova serie New Generation.** I d.a. controllati dalla scheda proprietaria IVC-II-3.00 consentono configurazioni personalizzate.

La New Generation si basa sui modelli base, W1000, W850, W700 con 3 differenti larghezze di cm 103-87-72, affiancati da una serie di versioni che ampliano la gamma fino a 18 modelli:

- **Variotemp:** due zone differenziate di temperatura, con controllo digitale;



A sx: W850

A dx: un particolare del sistema Rotor a vista orizzontale



- **Elevator:** vano erogatore con ascensore per prodotti fragili;
- **Rotor/Can Bottle:** sistema di erogazione orizzontale per lattine e bottiglie PET;
- **BackDoor:** doppia apertura, con possibilità di caricamento anteriore e posteriore;
- **Public Vending:** per locazioni esterne a rischio vandalismo.

L'interno del distributore

I d.a. WurliTzer utilizzano acciaio igienico per il trattamento alimenti, in vassoi, spirali, vano erogatore, pannello comandi, inserimento monete, senza utilizzo di plastica o parti verniciate.

Grande attenzione è stata data alla sicurezza: il vetro camera di serie è da cm. 2,4 e si possono montare ulteriori spessori a richiesta. Nessuna parte sensibile è montata sullo sportello ma solo nel vano comandi che è totalmente estraibile per una facile manutenzione e controllo.

Lo sportello di chiusura è dotato di cerniere non a vista, cinque punti di bloccaggio e leva di apertura a scomparsa. Le pannellature esterne, compreso lo sportello, possono essere sostituite anche "in loco" con facilità.

Ampia la configurazione dei passi per vassoi, spirali e selezioni.

Sono, inoltre, disponibili vassoi per prodotti pesanti, pizza, libri, bottiglie ecc.

Protocollo

La scelta di operare dal 2002 col protocollo standard di comunicazione MDB, è un'ulteriore visione d'avanguardia di WurliTzer, sebbene anche gli altri protocolli siano disponibili a richiesta.

Refrigerazione

Punto forte di New Generation è la gestione del freddo: sui d.a. standard è garantita la temperatura a 3°C, con 32° esterni e l'80% di umidità, visualizzata sul display.

Si può impostare l'orario per lo sbrinamento automatico.

- L'unità di refrigerazione è facile da sostituire/inserire.
- Il vano erogatore con chiusura in acciaio è isolato e coibentato per il mantenimento della temperatura interna.
- Per locazioni con temperature rigide è disponibile il riscaldamento per mantenere costante la temperatura interna.

Versione Variotemp

Col Variotemp si hanno due zone di temperatura, impostate da tastiera, con 25°/29° di differenza tra



La W1000
versione
BackDoor

i due settori. Questo brevetto permette di avere una zona inferiore a 3°, per la vendita dei prodotti freschi, frutta e verdura, ed una zona superiore a temperatura adatta per la vendita degli snack tradizionali.

Versione Elevator

Già sul mercato dal 1997, il concept Elevator/Smart-Waiter con la New Generation si semplifica e migliora la distribuzione dei prodotti più fragili.

Il nuovo Elevator ha una profondità maggiore per prodotti più grandi e può essere un optional, inseribile anche in un secondo tempo.

Versione Rotor

Con un sistema a vista orizzontale che favorisce la vendita ad impulso, il Rotor va a sostituire la posizione dei due vassoi più bassi, garantendo sulla W1000, un'offerta di circa 220 lattine con 6 selezioni diverse, contro la capacità del vassoio a spirale di 120.

Versione Backdoor

È disponibile in tutte e tre le larghezze l'apertura anteriore e posteriore, per caricamento e gestione del d.a., anche dalla parte interna.

La serie BackDoor è dotata di doppio display e doppia tastiera (interna ed esterna).

Versione Public Vending

Per locazioni a rischio vandalismo, ecco la Public Vending, presentata su tutte e tre le dimensioni possibili, con una serie di accorgimenti:

- **oltre al vetro camera da cm 2,4, viene montata una lastra anti-effrazione** aggiuntiva in Makrolom (Bayer) da cm 1,8;
- **alette in acciaio anti-effrazione** sul filo di chiusura dello sportello;
- **inserimento e prelievo di sicurezza delle monete** realizzate in stampi di acciaio;
- **sistema di chiusura** con leva di apertura in acciaio a scomparsa e serratura di chiusura con diametro inferiore di sicurezza;



DELI

- vernice speciale anti graffiti;
- predisposizione per ancoraggio a muro e pavimento.

DELI: il d.a. di surgelati

Ideato per la vendita a vista dei gelati, il DELI è diventato un distributore flessibile, proponendo pure i surgelati. Con sensori che garantiscono la temperatura all'interno, che nel caso oltrepassasse i -19° C bloccano la vendita, si lavora nella massima sicurezza.

DELI trova largo uso nelle mense, offrendo prodotti per la pausa pranzo: piatti pronti, pizze, ecc.

Rete Vendita & Marketing

Con una rete vendita diretta di agenti monomandatari, Mec System Italia offre ai clienti dei selezionati professionisti del settore. *"In un mercato denso di proposte economiche, - spiega l'Amministratore Unico, Selene Pizzinelli - chi propone un prodotto di fascia alta necessita di persone che conoscono passato, presente e strategie future dell'azienda. La politica commerciale del triennio 2007-2009 si sta posizionando su risultati che in molti pensavano irraggiungibili".*

Assistenza Tecnica

"L'assistenza tecnica - continua la

Jukebox che passione!

Un altro mercato marchiato WurliTzer sono i jukebox. Chi non ricorda la musica che usciva da questi oggetti, tipo il mitico 1015, ricorrente in film e telefilm, una volta introdotte una moneta e scelta la canzone preferita?

Dal 1986, WurliTzer, ha iniziato a produrre la replica del jukebox 1015, con misure, ingombri e la totalità dei materiali utilizzati identici all'originale: l'unica parte cambiata è la riproduzione sonora. Tutti i modelli hanno lettori CD (ne contengono circa 100) e l'amplificazione è affidata ai sistemi Bose.

Nell'ultimo anno WurliTzer ha stabilito un record: ha venduto 48.000 jukebox OMT, rimanendo l'unica azienda a fabbricarli e a eseguire queste repliche.

Le "WurliTzer Classic Series" si compongono di 3 modelli: il già citato OMT, il cromato Classic 2100 e il maestoso Peacock.



dottorssa Pizzinelli - è stata ristrutturata: dopo il decentramento territoriale operato dal 2004, l'azienda ha optato per un servizio tecnico che opera dalla sede

centrale di Roma e smista eventualmente le richieste ai tecnici operativi sul territorio, qualora l'help-desk online non risolve la problematica.

panorama aziendale

Comestero group

Competitive Through Innovation

COMESTERO GROUP IN TOUR

Con i mesi estivi è iniziato a concretizzarsi il nuovo progetto di marketing di Comestero Group: **Il Comestero Group Vending Tour.** Il progetto è stato annunciato sul numero zero del nuovo house organ aziendale: VendingPeople, distribuito in occasione di Venditalia 2008 a oltre 10.000 operatori del settore.

Con questo tour, Comestero Group andrà ad incontrare importanti realtà del Vending presenti sul territorio italiano, che commercializzano anche i sistemi di pagamento dell'azienda lombarda, per fornire loro un supporto costante soprattutto dal punto di vista del marketing e della comunicazione.

Coinvolta direttamente nel progetto, è la Responsabile Marketing e Comunicazione Elena Bul-

garelli, coadiuvata dai funzionari commerciali che in Comestero Group seguono il mercato italiano del Vending.

"Abbiamo iniziato un nuovo percorso per consolidare ancora di più il rapporto con i nostri partner commerciali, che sono diventati oggi, sempre di più, un importante e valido riferimento sul territorio - spiega Elena Bulgarelli - . Ritengo fondamentale la formula scelta, quella dell'incontro e del dialogo, perché per avere successo un'impresa deve "creare valore" per il mercato, non solo considerando la propria realtà, ma anche le opportunità di vantaggio derivanti dai propri partner e clienti.

Attraverso questo tour vogliamo individuare nuovi benefici per i nostri partner, vogliamo capire meglio cosa pensano, cosa desiderano e di cosa si preoccupano, ed attuare azioni mirate per costruire rapporti di lungo periodo reciprocamente soddisfacenti: una prosperità condivisa".

"Il nostro primo passo - continua Elena Bulgarelli - sarà di valorizzare le aziende incontrate, attraverso un articolo dedicato che pubblicheremo sul prossimo numero di "Vending



Elena Bulgarelli

People" la rivista che distribuiamo ogni due mesi a tutto il settore, alle persone che vivono il Vending".

Sul numero di ottobre di "Vending Magazine" verrà pubblicato il calendario con le date dei primi incontri del Comestero Group Tour.