

VENDING PEOPLE

LA RIVISTA PER LE
PERSONE CHE VIVONO
IL VENDING

NUMERO UNO
SETTEMBRE 2008

postatarget creative

Posteitaliane



Comestero
group
Competitive Through Innovation

VENDITALIA 2008:
UN SUCCESSO
"CONDIVISO" PER IL
TEAM COMESTERO
GROUP

2

COMESTERO TOUR:
INCONTRO CON RICCARDO
RABITTI

3

SPECIALE:
LIBRO BIANCO MDB

6

PERIODICO DI NOTIZIE E INFORMAZIONI A CURA DELL'UFFICIO COMUNICAZIONE COMESTERO GROUP

COMESTERO GROUP S.R.L. - VIA M. CURIE 8 - 20060 - GESSATE (MILANO) - TEL. +39.02.95781111 - WWW.COMESTEROGROUP.IT



VENDITALIA 2008:

UN SUCCESSO "CONDIVISO" PER IL TEAM COMESTERO GROUP

Un'esperienza davvero unica per vivere intensamente il mercato della Distribuzione Automatica e per stringere nuove importanti relazioni commerciali, ma anche l'occasione ideale per festeggiare insieme ai partner, clienti e distributori uno storico traguardo di cui tutto il Gruppo Comestero è orgoglioso:

1 Milione di Gettoniere RM5 vendute in tutto il mondo. È questo in sintesi il bilancio che il Team Vending Comestero Group traccia di Venditalia 2008, la manifestazione che si è tenuta nel mese di maggio a Fiera MilanoCity e che ha confermato con quest'edizione di essere una delle prime fiere mondiali del Vending.

Marco Carazzato, Area Manager Comestero Group, è particolarmente soddisfatto: "Venditalia è andata molto bene. Abbiamo riscontrato un'affluenza superiore agli anni precedenti ed è stata l'occasione ideale per stringere nuove importanti relazioni commerciali. Non solo. Sicuramente la rassegna ci ha dato modo di intensificare anche

la relazione con i clienti e con i nostri distributori. Gli operatori hanno molto apprezzato il nuovo concept del nostro stand, ispirato al traguardo di 1 Milione di gettoniere RM5 vendute in tutto il mondo e hanno festeggiato con noi questo importante risultato. Sono inoltre davvero contento del grande feeling che si è creato all'interno del nostro Team. Non posso che fare i complimenti a tutti per l'importante lavoro svolto".

Gli fanno eco Christian Palmieri e Maurizio Cocco, che in Comestero Group seguono i Mercati internazionali: "Abbiamo registrato una grande affluenza di clienti esteri che hanno 'letteralmente' invaso il nostro stand e che hanno dimostrato grande interesse per tutti i nostri sistemi di pagamento".

Per Dario Boselli, Funzionario Commerciale Vending Italia, Venditalia 2008 è stata una rassegna di innovazioni e relazioni: "Ho avuto un'ottima impressione di questo mercato e lo sto 'vivendo' sempre di più. Le novità

dei costruttori sono state molteplici, la tecnologia si sta evolvendo così da poter dare maggior affidabilità ai distributori e aumentare la soddisfazione degli utenti finali. Sicuramente la relazione con i nostri clienti si è rafforzata. Ho notato che ormai quasi tutti i gestori stanno aprendo gli occhi verso i nostri sistemi di pagamento, capaci di offrire un rapporto qualità-prezzo ottimale".

Roberto Tarenzi, anche lui Funzionario Commerciale Italia, ha apprezzato la grande capacità di fare squadra di tutto il Team: "Ho visto molti operatori interessati ai nostri sistemi di pagamento, al nostro stand e alla nostra nuova organizzazione. Credo che tutti indistintamente abbiamo dato il massimo per la perfetta riuscita della fiera e credo altresì che si è visto lontano un miglio che remavamo tutti dalla stessa parte. Questo mi convince ancora di più ad affermare che ho fatto bene ad entrare a far parte della Comestero Group!".

Studio e lavoro : voglia di pausa : relax
ricarica : caffè o snack : bontà :
distributore automatico : contante : accesso
sicurezza e praticità : risparmio



Per desideri che evolvono, ogni giorno
Sistemi di pagamento Comestero Group

INCONTRO CON RICCARDO RABITTI



Riccardo Rabitti è un imprenditore storico del vending che da oltre 40 anni lavora con grande impegno e immutata passione in questo settore. Legato da sempre al mondo Zanussi (oggi N&W), attualmente è Agente esclusivo Necta per l'Emilia Romagna (esclusa la provincia di Ferrara).

Tra N&W e Comestero si è sviluppato negli anni un eccellente rapporto, tanto che la RM5 è presente nel listino della Necta stessa. Questo rapporto si è dimostrato particolarmente solido e duraturo proprio con Riccardo Rabitti, con il quale lo staff Vending di Comestero ha instaurato un profondo legame basato sulla fiducia reciproca. Vending People, per approfondire la conoscenza di questo importante riferimento per Comestero, si è recata a Reggio Emilia dove ha incontrato e intervistato Riccardo Rabitti.

INTERVISTA CON RICCARDO RABITTI

Cosa ti ha spinto ad entrare nel mondo del vending, anche se in quel particolare periodo storico il settore era praticamente sconosciuto?

Io nasco come perito elettrotecnico, ma per aumentare il mio bagaglio professionale decisi di frequentare un corso di agente di vendita. Dopo una breve esperienza come subagente per la Grandi Impianti di Parma e Piacenza, mi presentai alla Zanussi perché, a seguito di un'acquisizione nel settore del vending, cercava agenti per vendere distributori automatici. Il colloquio andò bene e diventai responsabile vending. Era il 1968 e iniziò il mio lunghissimo rapporto con Zanussi (Necta -N&W) e con la D.A.

Restare nel settore per 40 anni non è semplice. Qual è il segreto di questo innegabile successo?

Il segreto sono senz'altro le persone. Sono riuscito a lavorare in questa struttura sempre con gli stessi collaboratori e siamo cresciuti assieme, riuscendo a costruire uno staff molto unito e professionalmente preparato.

Come si è sviluppato il tuo rapporto con Comestero Group?

Il rapporto con Comestero è stato sempre molto buono. L'arrivo dell'euro e lo sviluppo della Colibri, hanno creato le condizioni favorevoli affinché noi trovassimo in Comestero un partner italiano affidabile, con un'ottima tecnologia e in grado di darci le adeguate garanzie. Abbiamo verificato negli anni una continuità e un reciproco rapporto di fiducia che con il tempo si è consolidato al punto da diventare anche un ottimo legame dal punto di vista umano.

Quali sono i punti di forza di Comestero?

Oltre agli ottimi rapporti umani, che rappresentano per me un valore imprescindibile e un grande punto di forza, Comestero si è sempre distinta per l'affidabilità tecnologica e l'attenzione alla formazione. Soprattutto su quest'ultimo punto si è molto impegnata per creare le condizioni affinché la nostra struttura avesse sempre una profonda conoscenza dei loro prodotti, rendendosi sempre disponibile, anzi spesso sollecitando, corsi di formazione studiati ad hoc.

COMESTERO VENDING TEAM

COMESTERO IBERICA

Comestero Iberica è un'importante filiale del Gruppo Comestero con sede a Barcellona (Spagna). Fondata nel 2002, ha sempre avuto una crescita costante, evidenziando le grandi potenzialità del mercato di riferimento, l'esportabilità del progetto e dei prodotti di Comestero e la passione e l'impegno dimostrate da tutte le persone che ne compongono lo staff.

Comestero Iberica è attiva su più mercati di riferimento: il vending, l'intrattenimento, il carwash e le lavanderie industriali. Possiede una struttura che si va sempre più specializzando, riflettendo l'organizzazione del Gruppo Italiano, con personale dedicato per ciascuna area aziendale: le Vendite, il Supporto Tecnico, l'Assistenza e la Segreteria generale.

I principali punti di forza di questa struttura estera sono i contatti diretti con i principali produttori e la grande atten-

zione alla formazione tecnica e commerciale dei Centri di Distribuzione e Assistenza, una rete in espansione che le permette di essere vicina alle esigenze di tutti i clienti (di qualunque dimensione) su tutto il territorio.

Comestero Iberica, come tutte le filiali del Gruppo, è innanzitutto costituita da persone e basa il suo successo sulle potenzialità espresse dal suo capitale umano.

I Responsabili delle diverse Aree sono:

Antonio Rabal – Direttore Generale

Fernando Sotoca – Responsabile Tecnico

Daniel Portero – Funzionario Commerciale

Manolo García – Tecnico

Ana Guiaro – Segretaria Amministrativa

Ismael Carlos Caralt – Direttore Commerciale

Isabel M^a Onsurbe – Responsabile Amministrativa

Prodotti per il mercato Spagnolo

Uno dei prodotti più richiesti della gamma Comestero Group dal mercato spagnolo è la gettoniera Rendiresto Sanden SC5. Ottengono buoni risultati anche i cambiamonete compatti, soprattutto per il Vending Pubblico (aeroporti, stazioni, scuole...) che oggi in Spagna è molto più sviluppato che in Italia.

Il sistema cashless a chiave EuroKey Plus è invece un prodotto che ha interessanti prospettive di sviluppo, perché il mercato spagnolo ha cominciato a scoprire solo da pochi anni gli indubbi vantaggi dei sistemi di pagamento cashless rispetto a quelli tradizionali.

Sempre molto soddisfacenti anche i risultati di uno dei prodotti "simbolo" della nostra gamma: la gettoniera elettronica RM5, scelta soprattutto per le piccole applicazioni da banco.

Prossimi appuntamenti fieristici

Hostelco a Barcellona dal 17 al 21 ottobre 2008
Padiglione 7 - Stand C318



Antonio Rabal

COMESTERO IBERICA TEAM



COMESTERO PEOPLE

UNA GIORNATA CON ELENA BULGARELLI

Ore 06.15 Sveglia.

Ore 06.20 Elena prepara da mangiare alle sue due gatte: Chicca e Camilla.

Ore 06.30 Colazione con telegiornale, poi l'Oroscopo di Televideo. Per il Sagittario è prevista un'intensa giornata lavorativa.

Ore 07.00 Preparazione per la scuola dei figli (2 grembiuli da stirare) e doccia.

Ore 07.30 Si alzano anche Cora ed Elia, i suoi due figli.

Ore 08.20 Elena esce di casa e accompagna i bambini a scuola.

Ore 08.30 arrivo in azienda a Gesate. La giornata è particolarmente impegnativa, domani è prevista la sua partenza per Francoforte ad una Fiera (TEXCARE) che durerà 5 giorni. Oltre ai consueti impegni lavorativi, deve anche organizzarsi per coordinare le attività previste durante la sua assenza.

Ore 09.00 incontro con tutto il gruppo Marketing: Alessandro, Antonella e Stella. Innanzitutto si preparano gli ultimi dettagli per la Fiera. Manca ancora un listino prezzi e bisogna controllare che il materiale in tedesco sia a posto.

Ore 10.30 Elena imposta la newsletter riferita alla Fiera che sarà pubblicata nel corso dell'evento.

Ore 12.30 È necessario gestire la fa-

miglia durante i suoi quattro giorni di assenza. Telefona alla vicina per coordinare entrata/uscita dalla scuola dei bambini (già concordata in precedenza) e alla sorella, ai nonni e allo zio per gli ultimi dettagli. Al termine, pausa pranzo con tutto il gruppo marketing.

Ore 13.45 Controllo di tutti i documenti di viaggio e del materiale da portare a Francoforte, poi riunione con la squadra per coordinare tutti i lavori non attinenti alla Fiera, ma che sono in scadenza nei prossimi giorni. Il marketing deve definire entro oggi il menabò di People (il giornalino interno). Si commentano le proposte di Antonella e si chiariscono i compiti di ognuno.

Ore 16.00 È previsto un colloquio di selezione fissato in precedenza, Elena esamina un candidato e alla fine del colloquio redige un report dell'incontro.

Ore 17.55 Uscita dalla sede Comestero, la scuola chiude alle 18.00 e bisogna affrettarsi...

Ore 19.00 Cena in famiglia. Oggi è prevista la pizza con i wurstel, rigorosamente fatta in casa da Elena.

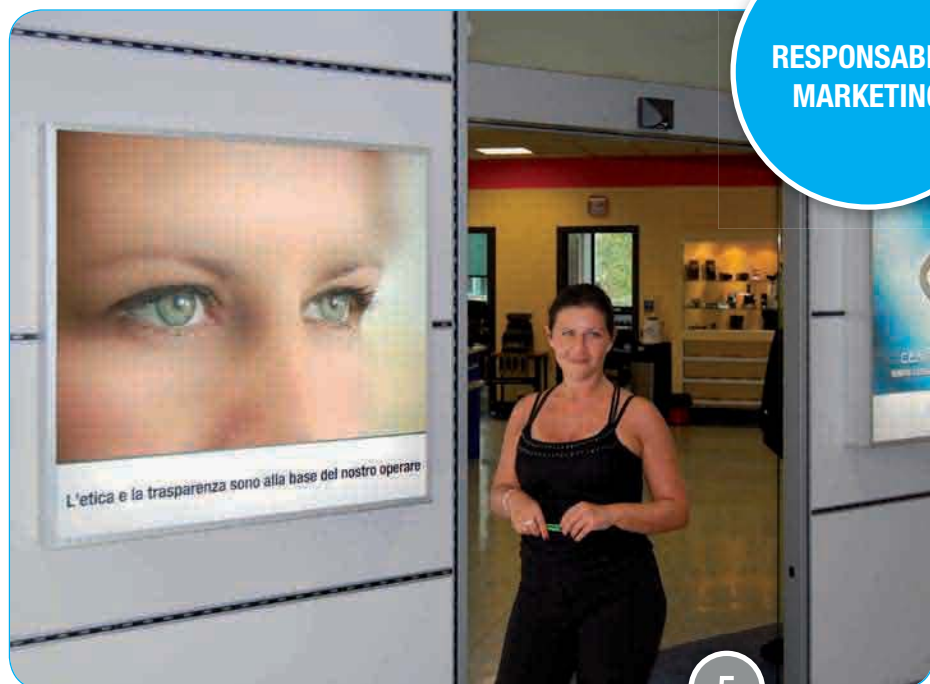
Ore 20.00 Tutti e tre sul lettone a vedere il DVD: "I Pirati dei Caraibi".

L'oroscopo aveva azzeccato la previsione, Elena si addormenta prima dei bambini.

ELENA BULGARELLI



ELENA BULGARELLI
IN ALCUNI MOMENTI
DELLA SUA GIORNATA
LAVORATIVA IN
COMESTERO



RESPONSABILE
MARKETING

Lo standard MDB sta riscuotendo sempre maggior interesse nel mondo del Vending e Confida si sta battendo da molto tempo perché questo protocollo di comunicazione venga adottato da un numero sempre maggiore di distributori. Il 4 ottobre 2008 l'Associazione Nazionale della Distribuzione Automatica ha deciso di organizzare un importante convegno che avrà come argomento principale proprio lo standard MDB. È perfino prevista una simulazione in diretta nell'ambito di una spettacolarizzazione teatrale che ne dimostrerà i vantaggi e le incredibili potenzialità.

Comestero Group, sempre molto attenta alle esigenze dei propri clienti e agli stimoli provenienti dal mercato, ha deciso di realizzare una guida specifica dedicata a questo particolare protocollo di comunicazione denominata: "Libro Bianco su MDB".



L'MDB è un protocollo di pubblico dominio che definisce uno standard con cui i distributori automatici dialogano con le periferiche (sistemi di pagamento cashless, validatori di monete, lettori di banconote, ecc), scambiando tutta una serie di informazioni.

Il Libro Bianco sul protocollo MDB è un prezioso documento dedicato al personale tecnico. Tale documento integra una checklist definita dalla Commissione Protocolli Confida, il cui scopo è riepilogare in maniera semplificata le caratteristiche sviluppabili e sviluppate per ciascuna periferica.

Il cuore del Libro Bianco di Comestero Group è formato, infatti, da una serie di tabelle che descrivono il livello implementativo attuale delle periferiche da essa progettate e commercializzate.

Il personale tecnico può utilizzare queste tabelle mettendole a confronto con quelle fornite dai produttori di master MDB (le vending machines) per ridurre i disagi che potrebbero insorgere quando si testano per la prima volta i dispositivi MDB.

Una non corrispondenza di caratteristiche implementative tra master e slaves (le periferiche) non indica un'incompatibilità di funzionamento, ma semplicemente che una determinata funzionalità non è disponibile, ad esempio perché rispecchia un'esigenza non ancora colta dalla clientela.

I sistemi di pagamento descritti in questo Libro Bianco sono:

il sistema cashless EuroKey MDB

revisione FW 2.00.01 e successivi rilasci

i lettori di banconote serie NV

modelli NV9 (revisione 3.21) ed NV10 (revisione 3.21)

la Gettoniera rendiresto in configurazione slave MDB

modelli MDB C (revisione 5231), MDB D (revisione 5313), modello DUAL B (revisione 6214) e modello DUAL A (revisione 6039)

la Gettoniera Rendiresto in configurazione Master MDB

modello DUAL B (revisione 6214)

Tutte le newsletter Comestero sono disponibili sul web

Dal mese di luglio abbiamo aggiornato il nostro portale web www.comestergroup.it, per accogliere quattro nuove newsletter informative, ciascuna rivolta ad uno dei mercati in cui opera.

Le newsletter sono uno strumento molto importante di comunicazione diretta con il mercato e la loro pubblicazione on-line in formato PDF, le rende facilmente scaricabili e consultabili. Le newsletter vi permettono di tenervi sempre informati sulle novità, in maniera puntuale.

Oltre a **Vending People**, la newsletter pensata per tutte le persone che vivono il vending, abbiamo pubblicato la nuovissima **Laundry Journal**, che si occupa dell'attualità per l'industria delle Lavanderie Self-service. Nel sito è possibile consultare e scaricare anche la prima storica newsletter di Comestero Group: **Giocolnforma.Com**, con tutte le novità di prodotto per l'Industria dell'Intrattenimento e **CarwashInforma**, lo speciale notiziario per l'Autolavaggio e l'Area di Servizio.

Ciascuna newsletter è abbinata ad una casella di posta dedicata, un ulteriore canale che veicola informazioni e che investe sulla raccolta di opinioni del cliente.

Potete scriverci a vending.people@comestergroup.it per ottenere maggiori informazioni sui nuovi prodotti, ma anche per inviarci commenti, opinioni e richieste. Una particolare novità: Vending People da questo mese sarà disponibile in formato digitale anche in lingua inglese, nelle pagine internazionali del nostro portale www.comestergroup.com.



LE RICETTE DELLA MENSA COMESTERO

Le cuoche Grazia e Laura propongono un'appetitosa pasta fredda, ideale per i mesi più caldi:

PASTA ALLA CONTADINA

PASTA ALLA CONTADINA:

ingredienti per 4 persone:

200 gr di pasta tipo pennette
2 pomodori perini
125 gr. di mozzarella
1 scatoletta di tonno
1 mazzetto di rucola
olio di oliva
sale e pepe q. b.

Preparazione:

Preparate come prima cosa il condimento a crudo. Togliete i semi dai pomodorini e tagliateli a pezzetti. Sgocciolate il tonno. Tagliate la mozzarella a cubetti. Sminuzzate la rucola. Unite tutti gli ingredienti in una ciotola e aggiungete olio di oliva a piacere. Regolate con sale e pepe e mescolate.

Lasciate raffreddare per almeno un'ora nel frigo e preparate la pasta. Portate a bollire in una pentola 3

litri d'acqua e salate, poi versate le pennette, mescolate e cuocete per il tempo di cottura previsto. Scolate la pasta, e quando è tiepida versatela nella ciotola preparata in precedenza. Mescolate e servite.

Un consiglio: provatela in occasione di una cena estiva. Darete colore alla vostra tavola e conquisterete i vostri ospiti!



Studio e lavoro : voglia di pausa : relax
ricarica : caffè o snack : bontà : accesso
distributore automatico : contante o chiave
sicurezza e praticità : risparmio



Per desideri che evolvono, ogni giorno

Sistemi di pagamento Comestero Group

- Sistema Cashless EuroKey Plus: Nuove funzionalità per le versioni MDB ed EXECUTIVE.
- AuditKey: Nuova chiave a transponder per la rilevazione dei dati contabili di EuroKey Plus.
- Gettoniera Rendiresto Sanden Dual-B: Nuova interfaccia IR per scaricare i dati contabili su palmare.
- Gettoniera Elettronica RM5: La soluzione ideale per gestire il credito sui compatti Table-top.

Ti aspettiamo

Vending Paris - Pad 4, Stand C55

Comestero
group
Competitive Through Innovation