

CIAO CAPS: COSÌ Spinel rilancia l'OCS

L'azienda pugliese presenta un nuovo modello della gamma CIAO: un gioiello di tecnologia italiana, la macchina ideale per l'ufficio e la casa

Ventidue anni di **Made in Italy**. Non ci sarebbe neppure bisogno di una presentazione. Spinel S.r.l. è il paradigma del **Vending di qualità**. L'azienda di **Parabita (Lecce)** nasce nel 1998 da un'idea di **Vincenzo, Giovanni e Cesare Spinelli**, imprenditori che vantavano già un'esperienza consolidata nella Distribuzione Automatica. La società è, infatti, il risultato di un'attività imprenditoriale che aveva avuto origine nei primi anni '60. Spinel è specializzata nella **fabbricazione di macchine da caffè (in cialda e in capsula)** caratterizzate da estrema affidabilità, versatilità e resistenza e sorprendenti per la semplicità di funzionamento e per la rapidità e la qualità del caffè erogato. La voglia di fare sempre meglio ha spinto Spinel a investire anche in questo difficile momento economico, figlio "innaturale" della crisi sanitaria.

Nascondersi e tergiversare? Cercare scuse per fermarsi? Non è roba per Spinel, per cui lanciare un nuovo modello di macchina, la CIAO a capsule, non rappresenta un atto di coraggio e neppure una sfida. Vuole essere, semmai, la risposta, concreta e immediata, alle esigenze del cosiddetto **mercato "new nor-**



Cesare Spinelli

mal" – con nuovi consumatori e nuove richieste – che non può fermarsi e cerca, quindi, dei progetti seri per ripartire con addirittura più slancio rispetto al pre-Covid. Abbiamo parlato di CIAO a capsule, e di tanto altro, con **Cesare Spinelli, direttore generale dell'azienda pugliese**.

Cesare, Spinel è tra le poche aziende del Vending che presenta in queste settimane delle importanti novità. Come mai questa scelta in un momento "sospeso" per tutto il mercato?

La ricerca del miglioramento continuo attraverso la costante innovazione, nonché l'ampliamento della gamma prodotti, sono da sempre fattori distintivi di Spinel. Noi abbiamo

come obiettivo quello di supportare il business degli operatori professionali del settore.

*La diffusione improvvisa di un nemico invisibile, il Covid-19, ci ha costretti a rivedere il nostro planning, spostando il lancio del nuovo modello di macchina **CIAO a capsule** di alcuni mesi. Il prototipo di macchina, che si affianca al già consolidato modello a cialde, era stato infatti presentato in occasione di Host 2019 riscuotendo grande interesse. Avrebbe dovuto ricevere, quindi, il "battesimo" commerciale durante l'edizione di Venditalia 2020.*

Lanciare comunque CIAO Caps in un momento in cui il mercato sembra essere "sospeso" è per noi simbolo di resilienza e segnale forte di fiducia nel futuro.

Lanciare CIAO Caps in un momento in cui il mercato sembra essere "sospeso" è per noi simbolo di resilienza e segnale forte di fiducia nel futuro



CIAO CAPS



Quali sono le caratteristiche di CIAO Caps?

Design innovativo, forme accattivanti e compatte rendono questo gioiello di tecnologia italiana la macchina ideale per l'ufficio e la casa. Il nuovo sistema idraulico autopulente brevettato elimina i problemi legati alla formazione del calcare nel gruppo caffè.

Il wattaggio ridotto consente notevoli risparmi dei consumi elettrici.

Il telaio portante in lamiera zincata dona robustezza ed evita la formazione di ruggine. Le cover laterali in ABS consentono un rapido accesso ai componenti interni della macchina, facilitandone la sua manutenzione. L'alzatina integrata permette l'utilizzo di qualsiasi tipo di tazza di caffè. Inoltre, coperchio posteriore del serbatoio autonomo trasparente per la verifica agevole del livello dell'acqua e con magnete che ne facilita la sua

chiusura. Disponibile nella versione solo caffè, a richiesta può essere munita di Credit Coffee System, Sistema Energy Saving, Kit Elettronico.

Insomma, un prodotto che è il risultato perfetto della vostra filosofia aziendale...

Spinel progetta macchine da caffè espresso fatte per durare, contro le logiche produttive di obsolescenza programmata sempre più presenti in questo periodo. La selezione dei migliori componenti e materiali donano elevata affidabilità e resistenza ai prodotti, riducendone i costi di manutenzione e di assistenza.

*La qualità in tazza del caffè erogato fa sentire ogni utilizzatore un vero e proprio barista e consente di gustare un ottimo caffè espresso a casa, in ufficio e al ristorante. Le nostre macchine da caffè sono pratiche, facili da utilizzare, rispettano l'ambiente e sono personalizzabili in base a qualsiasi necessità del cliente. **Chi sceglie Spinel lo fa per sempre.***

Ritiene che l'OCS possa avere ancora un futuro, dopo anni di dif-

Spinel progetta macchine da caffè espresso fatte per durare, contro le logiche produttive di obsolescenza programmata. La selezione dei migliori componenti e materiali riduce i costi di manutenzione e di assistenza

ficoltà aggravate ora dalla crisi economica per il Covid-19?

*Nel 1998 Spinel presentò al Vendita-
lia di Genova, quasi da pioniere, la
prima macchina da caffè a cialde de-
stinata all'Ho.Re.Ca. Questo settore
per noi è stato un punto di partenza
e col tempo è diventato un punto di
forza. **Jasmine, Jessica e Minimi-
ni** rappresentano la soluzione ideale
per questo tipo di canale. Cionono-
stante dedichiamo grande attenzio-
ne anche ai settori OCS e Domestico
che apprezzano sempre più prodotti*



JASMINE

In molti contesti l'OCS è l'unica soluzione che consente al consumatore di gustare una pausa caffè di qualità. Va ripensato, però, il business

che consente al consumatore di gustare una pausa caffè di qualità.

Va ripensato, però, il business. Lo sviluppo delle vendite via internet ha "facilitato" l'accesso al caffè porzionato da parte dell'utente finale.

Sistemi chiusi, deconto e controllo da remoto delle erogazioni, innalzamento del livello qualitativo del

prodotto/servizio, politiche di marca e strategie di fidelizzazione della clientela sono leve su cui lavorare. In questo le nuove tecnologie ci possono essere molto utili. Nel segmento Famiglia regge bene la concessione di macchine a sistema chiuso.

Per i sistemi aperti, invece, la vendita di macchine legata a un servizio di assistenza gratuito e a costi vantaggiosi per i clienti che acquistano quantitativi minimi di caffè appare una proposta molto apprezzata.

Il post-lockdown ci ha consegnato un consumatore più attento alla sostenibilità delle produzioni, alla provenienza delle materie prime, alla qualità dei processi produttivi, all'eccellenza dei prodotti, alla reputazione delle aziende. Chi saprà cogliere questi segnali vedrà "fiorire" nuove opportunità di crescita.

Pensa che la crisi pandemica porterà a una ridefinizione del mercato del Vending?

A seguito di quanto accaduto nei mesi scorsi, non c'è dubbio che gli scenari siano cambiati e probabilmente cambieranno ancora.

La contrazione dei consumi nel canale bar e ristorazione impone il cambiamento delle tecnologie di estrazione ed erogazione dell'espresso a

di alta qualità. Il grande successo riscontrato sul mercato da CIAO e BYE ne è la dimostrazione.

La pandemia ha cambiato l'organizzazione del lavoro, ciò impatta inevitabilmente sui modelli di consumo fuori casa. Il Vending, che al pari degli altri segmenti della ristorazione risente dei cambiamenti in atto, per sopravvivere dovrà ripensare ai suoi modelli di business.

Un "OCS rivisto" potrà dare ai gestori importanti opportunità di crescita. Stiamo assistendo a una nuova "primavera" dell'OCS.

Cosa intende per "OCS rivisto" e "nuova primavera"?

Negli ultimi anni abbiamo constatato una contrazione della redditività del settore mentre il modello di servizio è rimasto sempre attuale. In molti contesti l'OCS è l'unica soluzione



JESSICA

vantaggio del caffè porzionato che dà garanzie di risultato in tazza. A nostro avviso i gestori dovranno **guardare necessariamente al mondo Ho.Re.Ca.** Hanno strutture organizzative flessibili, con spiccate competenze commerciali e nel contempo tecniche; hanno una presenza sul mercato capillare e, al pari dei torrefattori, possono essere partner affidabili dei baristi e ristoratori.

Come vede l'evolversi del mercato del caffè nei prossimi mesi?

L'emergenza legata al Covid-19 ha rivoluzionato le nostre vite, incidendo significativamente sui comportamenti e le abitudini di acquisto e consumo. Non fa eccezione la pausa caffè, che se prima era soprattutto momento di convivialità all'esterno, si è dovuta improvvisamente adattare a piacere da gustare fra le mura domestiche. La tazzina di caffè diventa un'occasione di riflessione, di meditazione, nella quale il consumatore consapevole ne potrà meglio apprezzare la qualità.

Il ritorno alla normalità sarà un percorso probabilmente lungo ma siamo sicuri che, nel frattempo, i torrefattori sapranno cogliere tutte le nuove opportunità che si prospetteranno nell'immediato futuro: **la richiesta di prodotti di qualità sarà in continua crescita.**

Spinel è 100% "Made in Italy" come fabbricazione e come componentistica. Il post-lockdown farà dell'italianità un valore aggiunto o la crisi porterà i gestori a indirizzarsi verso l'entry level?

Spinel è cresciuta grazie all'attenzione maniacale per la qualità e alla realizzazione di prodotti interamente italiani. L'applicazione di tecnologie innovative tutelate da brevetti internazionali, la scelta di partner nazionali affidabili per l'acquisto di componenti e servizi e il capitale umano fanno di Spinel un'eccellenza nel settore. Questo ci è stato sempre riconosciuto dai nostri clienti e siamo convinti che continui a essere un valore aggiunto anche nel post-lockdown.

L'entry level nel nostro mondo è un fenomeno con il quale già si convive

Il post-lockdown ci ha consegnato un consumatore più attento alla sostenibilità delle produzioni, alla provenienza delle materie prime, alla qualità dei processi produttivi, all'eccellenza dei prodotti, alla reputazione delle aziende. Chi saprà cogliere questi segnali vedrà "fiorire" nuove opportunità di crescita



BYE

da diverso tempo. Noi non lo percepiamo come un problema ma come termine di paragone che conferma la bontà delle nostre scelte.

Le fiere sono saltate per la pandemia e rinviate al 2021. Siete fiduciosi su una loro ripartenza il prossimo anno?

Certamente siamo fiduciosi. I segnali non mancano anche da parte di AEFI (Associazione Esposizioni e Fiere Italiane) che prospetta il restart sin da questo autunno. Spinel, come da tradizione, nel 2021 investirà nella presenza in fiere di settore a livello nazionale e internazionale perché crede nell'importanza e unicità di questo strumento di marketing.

In assenza di fiere quali sono i canali attraverso cui veicolate la vostra offerta?

In quest'anno di transizione stiamo portando avanti un potenziamento

dell'attività di comunicazione attraverso i canali tradizionali (stampa, riviste di settore) e canali digitali (email, web, social) per poter raggiungere qualsiasi tipo di utente.

Con quali misure Spinel sta affrontando l'emergenza sanitaria?

Spinel, sin dal mese di marzo, ha adottato severe e rigide misure di prevenzione e sicurezza all'interno degli uffici e delle aree di lavoro. Da subito ha varato il "Protocollo di sicurezza per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus Covid-19 negli ambienti di lavoro" redatto in linea con le vigenti normative in argomento.

Il forte senso di responsabilità e il rigoroso rispetto delle procedure da parte di ognuno di noi hanno garantito a tutti i collaboratori di Spinel la possibilità di continuare a lavorare con serenità per dare un importante contributo alla ripresa.