

SPINEL: il Vending di Qualità "Made in Salento"

Innovazione e Made in Italy sono i valori su cui poggia il successo del fabbricante pugliese di macchine per OCS e famiglia



Giovanni Spinelli

Spinel Srl è il frutto di una storia che parte da lontano. Tutto iniziò nel 1963 da un'idea di **Vincenzo Spinelli** che, dopo aver partecipato alla Fiera Campionaria di Milano, si era innamorato di una macchina che erogava caffè. Lungimirante, si lanciò nel Vending con l'installazione dei primi d.a. di bevande calde, unico esempio del suo genere nel Sud Italia per quei tempi, creando la gestione Spinel Caffè. Nel 1997, la famiglia Spinelli, confortata dall'esperienza fatta e grazie alla nuova forza pro-

pulsiva dei figli di Vincenzo - Giovanni, Cesare, Marcella e Carla - destinò risorse in un settore contiguo al Vending, quello metalmeccanico, e specificamente nella **produzione di macchine da caffè espresso in cialda e capsula**. Ben presto, la nuova realtà produttiva, nata da una costola della Spinel Caffè, assunse caratteristiche e dimensioni tali da poter vivere di vita propria e nel 2002 si costituì come entità separata da **Spinel Caffè**: la **Spinel Srl**.

Per entrambe le aziende, dall'ottobre 2008 è operativo il **nuovo sito produttivo a Parabita di Lecce**, che si estende su **un'area di 13mila mq di cui 3.000 coperti**. Lo stabilimento coniuga sicurezza e sostenibilità. Grazie all'attenzione per l'ambiente, è stato, infatti, dotato di un **impianto fotovoltaico** che soddisfa la metà del fabbisogno energetico, con l'obiettivo di arrivare nei prossimi 2 anni alla completa autosufficienza. La Spinel s.r.l. conta circa **50 addetti**. La struttura è articolata in 3 linee di montaggio e collaudo interne e 2 esterne in out-sourcing. Dispone di un ufficio tecnico, un reparto assistenza clienti e post vendita, un ufficio ricambi, un reparto logistico e spedizioni oltre agli uffici amministrativi

e commerciali. Cuore del sistema è il **reparto Ricerca&Sviluppo**, dotato di un centro di prototipizzazione rapida nel quale vengono pensati e realizzati i modelli di macchine. La redazione di VM, per conoscere meglio il "mondo Spinel" ha intervistato l'**Amministratore Unico, dottor Giovanni Spinelli**.

Come si articola la suddivisione tra azienda di produzione e gestione?

*Le due aziende, pur localizzate sullo stesso sito produttivo, di fatto sono separate. Entrambe possono contare sull'esperienza e la conoscenza settoriale della **famiglia Spinelli**, i cui membri, a vario titolo, si occupano della direzione delle due realtà.*

Perché Spinel è da considerarsi un'azienda emblema del "Made in Italy"?

*Abbiamo fatto del Made in Italy un punto di forza. Spinel Srl ha sempre cercato opportunità di sviluppo senza mai tralasciare l'aspetto della crescita del territorio. Dove possibile, si sono cercati fornitori che rappresentassero l'eccellenza del Salento e che sono diventati **partner produttivi e commerciali**. Inoltre, consci dell'importanza che hanno l'innovazione e la Ricerca & Sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni tecnologiche, Spinel ha promosso collaborazioni con gli ambienti della ricerca applicata, instaurando una collaborazione con la **Facoltà di Ingegneria dell'Innovazione dell'Università del Salento**. Ecco perché diciamo*





Lolita



Lola

spesso che la produzione Spinel è "Made in Salento".

Quali brevetti possiede la Spinel?

Il **sistema idraulico autopulente**, il **sistema di compressione centrale della cialda**, il **sistema meccanico di caricamento ed espulsione automatica della capsula**, il **sistema meccanico di chiusura della capsula**. Tutte soluzioni che hanno rappresentato delle vere e proprie "rivoluzioni" nel campo del caffè espresso.

Si sente, sempre più spesso, parlare di "concorrenza sleale" tra i fabbricanti. Cosa ne pensa?

La concorrenza di chi produce all'estero, spacciando per Made in Italy ciò che in realtà non lo è, è forte. Sappiamo quanto sia più facile reperire materie prime e manodopera a basso costo nei paesi emergenti, ma la nostra scelta di rimanere in Italia, puntando sulle **produzioni ad alto valore aggiunto**, ci consente, comunque, di ritagliarci una cospicua parte di questo mercato, contrattaccando le aggressioni della concorrenza sleale che, non avendo idee nuove, **non trova di meglio che copiarci**.

Avete risentito della crisi dei consumi dovuti alla contrazione dell'economia?

Gli ultimi 2 anni non sono stati facili. Tuttavia Spinel non ha aspettato che il brutto tempo passasse, per

poi presentare le proprie mosse. Ha continuato ad investire in nuove soluzioni tecniche, nuovi spazi, nuovi mercati e nuovi clienti che, insieme a quelli già consolidati, ci hanno consentito di combattere la crisi. Nonostante il periodo non roseo, ogni anno abbiamo lanciato nuovi modelli - Lolita, MiniminiLux e Lola - macchine che sono state favorevolmente accolte dal mercato che ci ha voluto premiare facendoci attestare, nel 2010, ad **oltre 25.000 macchine prodotte e vendute**.

Qual è il vostro portafoglio prodotti per il Vending?

Lolita (a cialde) e **Lola** (a capsule) sintetizzano i bisogni dell'operatore professionale che per l'OCS chiede una macchina robusta ed affidabile, che eroghi un ottimo caffè, che abbia delle dimensioni contenute, un look gradevole e dei colori accattivanti; che sia, in altri termini, un oggetto gradevole da inserire in uffici, negozi, studi professionali, ecc. Due modelli che ben si prestano anche per l'utilizzo in famiglia, aggiungendo un tocco di originalità alla cucina o all'ambiente nel quale sono inserite. Quando abbiamo pensato a Lolita intendevamo una macchina per tutti, facile da usare e da gestire ed ecco il nome, mutuato dal celeberrimo film del regista Stanley Kubrick. Poi, visto che la macchina a capsule nasceva "somaticamente" simile a Lolita, per assonanza ci è venuto in mente il nome di Lola.

Come siete inseriti nell'Ho.Re.Ca.?

Per questo segmento abbiamo realizzato una macchina a **due gruppi**, dalle piccole dimensioni, la **Minimini**, ma con caratteristiche "delux": caldaia in acciaio inox, scambiatori di calore indipendenti in ottone. Allestimenti al top per venire incontro alle specifiche esigenze dell'Ho.Re.Ca. La **Minimini Lux** è andata ad affiancarsi alla consolidata linea delle macchine da banco professionali Uno/Due/Tre Lux (a cialde) e Rondò Basic /Matic/ LuxMatic (a capsule).

Come sono i rapporti le con torrefazioni?

Ci siamo fatti promotori ed abbiamo dato la nostra disponibilità a **progetti di partnership** e sviluppo di prodotti con i maggiori torrefattori italiani. È stato così possibile realizzare modelli specifici secondo le richieste del committente, sia esso torrefattore o fabbricante.

Quanto è importante per Spinel srl avere alle spalle anche la storica gestione di famiglia?

È, sicuramente, un "plus competi-



Minimini Lux



Tre Lux

vo" avere a fianco una gestione storica del Vending e ben radicata in zona (opera tra le province di Lecce e Brindisi, ndr). Per noi il cliente Spinel Caffè è la **cartina di tornasole** per il primo importante riscontro sul mercato. Tutte le novità vengono per prima testate "sulla nostra pelle". In questo modo possiamo adottare le eventuali azioni correttive che ci consentono di uscire tra gli operatori con il meglio che si può avere.

Qual è la vostra attuale copertura geografica dell'Italia?

Siamo presenti in tutte le regioni grazie al lavoro svolto dal **Direttore Commerciale Italia Vincenzo Niccoli** che, in collaborazione con **14 agenti**, copre tutta la filiera: torrefattori, gestori, rivendite. I due terzi del fatturato di Spinel è attualmente sviluppato in Italia.

In quali Paesi esportate le vostre macchine?

Distribuiamo in **55 Paesi** e in tutti i continenti. Le vendite sono coordinate dal **Direttore Export Salvatore Martella** che ha la responsabilità dei mercati esteri, oltre che dell'organizzazione delle fiere.

È penalizzante il fatto di essere collocati in una zona decentrata rispetto ai grandi player del centro-nord?

Il divario logistico dai mercati di sbocco ci penalizza. Tuttavia, nel tempo abbiamo imparato a convivere e questo ci ha consentito di trovare soluzioni alternative per alleviarlo. Molti dei nostri fornitori/partner sono cresciuti con noi attraverso un percorso di sinergia. Ci hanno seguiti in quest'avventura sin dall'inizio,

scommettendo sul progetto, tanto che oggi possiamo contare su un **indotto d'eccellenza di ditte localizzate intorno alla Spinel** e specializzate nella fornitura di componentistica e servizi. È prevalso l'orgoglio salentino di Spinel che, pur essendo azienda di provincia, pensa in grande dando filo da torcere a realtà meglio collocate e più grandi e strutturate.

Ci sono progetti e novità in cantiere per il 2011?

Il nostro Reparto Ricerca&Sviluppo non va mai in ferie. Stiamo lavorando su alcuni progetti e presenteremo importanti novità durante la prossima **fiera Host di Milano** a fine ottobre. Ma non aggiungiamo altro, visto che sono novità in corso di brevettazione.

panorama associativo

L'EVA OSPITE DEL PARLAMENTO EUROPEO

L'Associazione Europea del Vending (EVA) ha tenuto a Bruxelles l'assemblea generale annuale 2010 e la conferenza **"Vantaggi e svantaggi della lobby europea"** cui hanno partecipato più di **60 aziende ed associazioni nazionali** di settore. L'evento ha avuto luogo l'8 e 9 dicembre ed è iniziato con l'assemblea generale nel pomeriggio dell'8 dicembre. La **relazione annuale** e il **business plan** per il 2011-2012 sono stati presentati dal Direttore Generale **Cathérine Piana** e approvati dai membri votanti dell'associazione. Durante l'assemblea è stata approvata da tutti i presenti una **modifica allo statuto** proposta dal comitato esecutivo, secondo cui le aziende non saranno più obbligate a far parte dell'Associazione nazionale del Paese in cui svolgono principalmente la propria attività per potersi associa-

re all'EVA, ma potranno scegliere di diventare membri dell'Associazione nazionale di qualsiasi Paese in cui operano. Al termine, il Presidente dell'Eva Arnaud Van Amerongen ha invitato le Associazioni nazionali ad esporre i dati salienti dell'anno per l'industria del Vending nei loro rispettivi Paesi. Le associazioni nazionali erano quelle Francia, Gran Bretagna, Germania, Italia, Ungheria, Svizzera, Polonia, Austria, Bulgaria e Svezia. La sera dell'8 dicembre, l'EVA ha organizzato un **cocktail presso il Parlamento Europeo**, al quale ha fatto da "anfitrión" Malcolm Harbour, noto membro dell'Assise. Lo scambio di opinioni con Harbour e altri colleghi invitati si è rivelato positivo per il Vending. Harbour ha elogiato la Distribuzione Automatica e ha esortato i suoi esponenti a comunicare le loro istanze al Parlamento Europeo.

L'EVA CHIARISCE LE QUESTIONI SUL BISFENOLO A

La Commissione Europea ha deciso di **vietare l'uso del Bisfenolo A** nei biberon nonostante l'opinione dell'Autorità europea per la sicurezza alimentare (EFSA), secondo cui il BPA non è pericoloso per la salute



umana. **Questa restrizione sarà valida fino a metà 2011.**

Per quanto riguarda il Vending, i **bicchieri utilizzati nei d.a. non contengono BPA** e solo alcuni distributori possono essere dotati di componenti in policarbonato, come i contenitori per gli ingredienti. In base al parere dell'EFSA, il Bisfenolo A è un componente dei policarbonati il cui uso è permesso nei materiali destinati al confezionamento degli alimenti, e **non presenta rischi per i consumatori**. L'EVA ritiene che questa decisione della CE comprometta l'autonomia dell'EFSA ma si rende conto che la misura precauzionale è stata applicata per il bene dei consumatori più vulnerabili, come i neonati e i bambini.

