

PRODUTTORI

# WATERSIDE

## WATER TIME HA SCOPERTO L'ACQUA CALDA



IL MERCATO  
DEL VENDING  
**PRODUTTORI**

L'ACQUA È UN ELEMENTO IMPRESCINDIBILE PER I DISTRIBUTORI AUTOMATICI DI BEVANDE CALDE E NE DETERMINA LA QUALITÀ DELL'EROGAZIONE. PURTROPPO PERÒ, IN ITALIA, CIRCA LA METÀ DEL PARCO MACCHINE INSTALLATO NELLE VARIE LOCAZIONI NON PUÒ ACCEDERE ALLA RETE IDRICA E I DISTRIBUTORI DEVONO ESSERE AUTOALIMENTATI. QUESTO HA SEMPRE COMPORTATO L'OGGETTIVO PROBLEMA DI GESTIRE LE TANICHE D'ACQUA POSTE ALL'INTERNO DELLE MACCHINE, CON TUTTE LE INCOGNITE DERIVANTI DALLA FASE DEL RIFOR-

NIMENTO MANUALE, DALL'IGIENICITÀ DEL SISTEMA E DALLE NUOVE NORMATIVE SULLA SANIFICAZIONE. WATERSIDE, SISTEMA DI AUTOALIMENTAZIONE INTEGRATO ATTRAVERSO UN BOCCIONE D'ACQUA, È UNA RISPOSTA INNOVATIVA E INTELLIGENTE A TUTTE QUESTE PROBLEMATICHE.

LA REDAZIONE DI D.A. ITALIA PER CONOSCERE PIÙ A FONDO QUESTO PROGETTO HA INTERVISTATO UNO DEI SUOI CREATORI, **STEFANO PICCININI**, AMMINISTRATORE UNICO DI WATER TIME IL BOCCIONE SRL.



## INTERVISTA CON STEFANO PICCININI

**Tra le innovazioni più interessanti viste a Venditalia 2016 c'è Waterside. Come è nato questo progetto?** Waterside è un sistema per autoalimentare le macchine del caldo attraverso un boccione d'acqua di sorgente. Oggi, nella maggior parte dei casi, quando il distributore automatico non è allacciato alla rete idrica, si utilizza una

tanica posta all'interno della macchina, ma l'operatore, nel corso delle operazioni di sostituzione, riempie la tanica con l'acqua del rubinetto e lascia il tubo di alimentazione collegato al filtro (lo stesso da cui passa l'acqua che poi si beve) a contatto con una superficie quasi certamente non pulita. In alternativa alla tanica, c'è il boccione interno: l'acqua del boccione è sicuramente di qualità, ma persiste il problema igienico legato al tubo nella fase di sostituzione.

Oggi la normativa è cambiata: è infatti obbligatorio avere una tanica sempre sanificata, integra e inoltre non ci deve essere manutenzione nelle fasi di manutenzione e refill. Da questa nuova esigenza del gestore e ragionando su questa criticità insieme ad un operatore del settore, è venuta fuori l'idea di Waterside. Io e Daniele Dinelli (responsabile commerciale Gruppo S.E.M.) ci abbiamo lavorato per circa due anni e adesso siamo pronti a commercializzarlo.

**Come funziona il sistema Waterside?**

Waterside funziona esattamente come un sistema di acqua a boccione, collegato a lato, all'esterno della macchina vending. È davvero molto semplice, perché all'interno sono già previsti tutti gli allacciamenti: scarico, collegamenti elettrici la pompa a 12V o 220, a seconda delle esigenze del cliente. Il gestore non deve far altro che inserire la dima che noi gli forniamo a lato della macchina, praticare sei fori per il fissaggio più una finestrella per far passare i cavi e collegare il tutto. Un'operazione semplicissima, che richiede pochi minuti di tempo.

**Il sistema è brevettato? Si adatta a che tipo di boccione?**

Il sistema ed il marchio sono *patent pending*, Waterside è adattabile ai bocconi a rendere monouso in PET da 5, 15 e 18 litri.

**Prima di intraprendere questo progetto avete stimato il numero di distributori automatici non collegati alla rete idrica?**

Un importante operatore nazionale ci ha parlato di numeri interessanti, che ci hanno spinti a proseguire nel progetto Waterside. In Italia le locazioni senza collegamento diretto alla rete idrica sono in notevole aumento, a causa dei problemi con l'acqua "del sindaco", come nell'alto Lazio, con le altissime concentrazioni di arsenico o a Carpi, dove è stato trovato l'amianto, ecc. A volte, il problema è legato semplicemente alla logistica, perché collegare la macchina del caldo alla rete idrica risulta poco pratico o difficile. Waterside è una soluzione semplice, veloce per ogni tipo di situazione. Non a caso il nostro slogan a Venditalia è stato: "Waterside: l'acqua non sarà più un problema!".

**Siete già pronti per il lancio commerciale e la distribuzione di questo prodotto?**

Absolutamente sì! Per questo abbiamo scelto di promuovere il sistema anche a livello di comunicazione, attraverso la stampa specializzata. Noi siamo imbottigliatori, il nostro mestiere è vendere l'acqua: cerchiamo di farlo al meglio e questo non cambierà; il sistema è stato pensato nell'ottica del servizio al cliente, per facilitare l'operatore vending. Proprio quest'anno abbiamo festeggiato i 25 anni di distribuzione automatica e continuiamo a occuparci del cliente offrendo soluzioni utili, nella convinzione che un buon servizio porti ottimi risultati in termini di vendite.

**Il caffè espresso, il driver della DA, è composto dal 95% di acqua: una soluzione come quella offerta da voi contribuisce a far percepire il valore del tipo di acqua utilizzata per le erogazioni?**

Certamente. Questa è una delle leve non solo commerciali, ma anche tecniche che, in fase di illustrazione del progetto al cliente, si è rivelata fondamentale.

Con questo sistema la macchina non necessita di filtro, perché con la durezza della nostra **acqua di sorgente**, che non arriva agli 11 gradi francesi, non serve. Inoltre, c'è un altro aspetto da non sottovalutare: tutte le volte che viene selezionata una bevanda dalla macchina, l'utente vede il boccione "fare le bolle", perché la macchina chiama acqua e, soprattutto, osserva l'acqua con la quale viene erogata la sua consumazione. Questo giustifica anche un prezzo più alto per il caffè. Il cliente è disposto a pagare la qualità, se ha un prodotto finale di eccellenza. In questo senso abbiamo già avuto riscontri positivi, c'è chi ci ha già chiesto di duplicare il sistema, perché potrebbe nascere il problema del vuoto (ovvero la mancanza di acqua nel boccione), ma questo è facilmente risolvibile.

**Chi gestisce il rifornimento e la sostituzione dei bocconi?**

Stiamo valutando l'ipotesi di fornire direttamente noi il cliente. Una volta esaurito, il boccione può essere tranquillamente sostituito dal cliente: Waterside è un sistema chiuso, il referente in azienda ha la chiave e inoltre la macchina segnala il vuoto. L'idea è la stessa del refrigeratore a boccione, con i ricambi sul modulo portabocconi vicino alla macchina.

**Una volta che Waterside è collegato, la macchina vending può erogare (quindi vendere) anche un bicchiere d'acqua?**

Ovviamente c'è anche questa possibilità. Si potrebbe erogare acqua calda di sorgente per avere, ad esempio, un tè in infusione. C'è anche chi ci ha proposto un rubinetto sotto al boccione per erogare l'acqua a temperatura ambiente, ma in questo caso diventeremmo concorrente di noi stessi! Vero è che da una parte vendiamo il sistema e, dall'altra, la vendita del sistema deve aiutarci ad essere scelti come fornitori di bocconi.

**Avete già testato Waterside?**

La prima produzione pilota è andata molto bene. Abbiamo distribuito i primi sistemi e li abbiamo testati con i clienti, con risultati positivi. Adesso parte il vero e proprio lancio promozionale di questo progetto, anche grazie a questa intervista e ai nostri sforzi in comunicazione.

**In che modo viene sanificata la macchina? Quanto tempo ci vuole?**

Così come avviene per i refrigeratori d'acqua, tutte le componenti di Waterside vengono sanificate e il boccione correttamente riciclato.

Con l'acquisizione di Aquapoint del novembre 2015, abbiamo ereditato un prodotto per le macchine piccole, che gestiscono il boccione da 5 litri, contenuto in una bottiglia da un litro che permette, in dieci minuti a sistema chiuso, di effettuare la sanificazione del sistema.

L'intero processo si svolge in venti minuti, se includiamo le operazioni di montaggio





e smontaggio del tubo di alimentazione dalla macchina del caldo e un risciacquo finale. Naturalmente è possibile, per chi non può ospitare un tecnico per venti minuti, o quando il tecnico ha tanti interventi da portare a termine, sostituire in pochi minuti la parte interessata con un'altra identica, precedentemente sanificata.

**Ogni quanto è opportuno eseguire la sanificazione del sistema?** Questo tipo di manutenzione andrebbe eseguita ogni sei mesi, ma dipende dalle locazioni, ci sono anche quelle in cui è necessario intervenire una volta ogni due mesi, a causa dell'inquinamento dell'ambiente circostante.

#### **Come vengono riciclati i boccioni in PET?**

Il PET è classificato come rifiuto speciale ma, tolti tappo ed etichetta, è completamente riciclabile e riutilizzabile. Tra le altre cose noi siamo una tra le prime aziende che hanno realizzato la bottiglia Re-PET (30% di PET riciclato).

Il PET può essere riciclato infinite volte, finché non si consuma e viene destinato

a tantissimi usi. Prima si utilizzava il polycarbonato, poi il Tritan (polycarbonato senza bisfenolo) e infine il PET: anche in tema di materiali utilizzati il nostro obiettivo è essere all'avanguardia e rispettare l'ambiente.

#### **Se il gestore fornisce i boccioni al cliente, chi si occupa dello smaltimento dei vuoti?**

In quel caso, deve occuparsene il gestore, che deve smaltire questo rifiuto correttamente. Il PET offre il vantaggio di essere monouso quindi il cliente, una volta che lo ha utilizzato, ci può fare quello che vuole. Il boccione in polycarbonato o in Tritan invece sono "a rendere" e nel caso non vengano resi, devono essere addebitati al cliente.

**Quanto costa Waterside?** Il prezzo di Waterside è di poco superiore ai 100 euro.

**Quali sono oggi i numeri di Water Time? Quanto conta il supporto di Gruppo S.E.M.?** Oggi Water Time ha circa 9.800 clienti e oltre 18.000 macchine installate. Stiamo assistendo a un discreto ma

costante aumento dei *point of use* allacciati alla rete idrica, sempre che l'acqua del territorio sia potabile e buona a livello organolettico.

Naturalmente per Water Time il supporto di Gruppo S.E.M. c'è sempre ed è fondamentale, perché "la mamma è sempre la mamma".

#### **Che anno è stato il 2016 per Water Time?**

Il 2016 è stato un anno di sostanziale stabilità. Il mese di luglio è stato meno caldo, quindi le vendite sono diminuite, ma tutti gli altri mesi ci hanno fatto recuperare e superare la percentuale di perdita di questo importante mese estivo, quindi il risultato finale è stato positivo.

Vuol dire che abbiamo comunque lavorato bene e che, se ci fosse stata un'estate più calda, quest'anno saremmo cresciuti ulteriormente.

Siamo il terzo attore del mercato a livello nazionale, con standard qualitativi e di servizio di comprovata eccellenza che ci portano a soddisfare le esigenze di tutti quei clienti che, pur di avere un profilo qualitativo più alto, sono disposti anche ad investire qualcosa in più.