

TELEMETRIE IM AUFSCHWUNG

DIE S+M GMBH IST VORDENKER UND SPEZIALIST AUF DEM GEBIET CASHLESS PAYMENT UND TELEMETRIE. ZWEI WICHTIGE THEMEN UND SEGMENTE, DIE AUCH ZU ZEITEN DER PANDEMIE AN SICHTBARKEIT UND RELEVANZ IMMER WEITER GEWINNEN. DIE NACHFRAGE NACH KONTAKTLOSEN BEZAHLMÖGLICHKEITEN STEIGT IN ALLEN BEREICHEN, EBENSO DIE PHYSISCHE VERMEIDUNG VON KONTAKT UND ZEIT-EINSPARUNGEN DURCH TELEMETRIE. IM INTERVIEW ERZÄHLT HEIKO MESCH, WIE ES DEM UNTERNEHMEN 2020 ERGING.



Links: Der Vencube Beta, die Hardware und das Herzstück des Telemetrisystems Vensolutions.
Rechts: Der Geschäftsführer der S+M GmbH, Heiko Mesch.



Fachkompetenz, hoher Kundenservice und das Bestreben nach Innovation ebenso wie Qualität: das zeichnet die S+M GmbH mit Sitz in Erkelenz aus. Das Unternehmen hat mit Vensolutions und Venpay Lösungen für den Payment und Telemetriebereich entwickelt, die für jeden Operator geeignet sind.

Im Rückblick hat das Jahr 2020 viele Herausforderungen, aber auch Möglich-

keiten für die Branche mit sich gebracht. Auch die S+M GmbH hat ein turbulentes Jahr hinter sich. Herr Heiko Mesch schaut im Gespräch mit Vending Report zurück – und voraus.

Vending Report: Herr Mesch, im Rückblick auf das Jahr 2020 – wie war das Jahr für Sie?

Heiko Mesch, Geschäftsführer S+M GmbH: Das Jahr 2020 war für uns nervenaufreibend und sicherlich auch wie bei vielen anderen in der Branche durch Kurzarbeit geprägt. Trotz dieser Herausforderungen und Unsicherheiten haben wir den Fokus jedoch nicht verloren und an der Entwicklung von vielen interessanten Produkten gearbeitet. Darunter zählt

etwa das Redesign der Plattform-Darstellung Vensoft sowie die Gestaltung des neuen Produkts Venpay als Open Loop System.

VR: Welche positiven wie auch negativen Entwicklungen und Veränderungen haben Sie und Ihr Unternehmen im Arbeitsalltag wahrgenommen?

H.M.: Positiv war sicherlich die Erkenntnis, dass Homeoffice für manche Mitarbeiter durchaus beflügelnd sein kann. Negativ natürlich die dramatisch sinkenden Umsätze der Automatenbetreiber und infolgedessen natürlich auch unsere.

VR: Cashless Payment rückt in dieser Zeit immer mehr in den Fokus. Auch Te-

lemetrie erlebt einen Aufschwung. Warum sollten Automatenbetreiber jetzt auf diese Systeme umsteigen?

H.M.: Durch unsere Systemlösung Venpay war der Einstieg in eine öffentliche Zahlungsmöglichkeit noch nie so einfach wie heute. Auch seitens der preislichen Situation haben wir einiges erreichen können und sind uns sicher, hier extrem gute Lösungen im Payment Bereich für den Operator anbieten zu können. Telemetrie erlebt zurzeit ebenfalls einen sehr großen Aufschwung. Wir haben im letzten Quartal in diesem Segment deutlich steigende Umsätze zu verzeichnen. Eigentlich auch klar, den „stillen Verkäufer“ ohne Telefon kann man nicht erreichen und somit ist es ihm auch nicht möglich zu erklären,

wie die Umsätze heute so ausgefallen sind. Dafür braucht es Daten und Vernetzung. Das wäre in etwa so, als ob unser Vertrieb draußen ohne Telefon und Handy unterwegs wäre – so ist die Arbeit erschwert oder gar nicht erst möglich.

VR: Wie helfen Sie Automatenbetreibern bei der Umstellung?

H.M.: Kundenservice ist uns sehr wichtig. Wir unterstützen jeden Operator, also unsere Kunden, durch hervorragenden technischen Support sowie durch Schulungsmaßnahmen, übrigens auch online. Außerdem ist uns das Feedback immer sehr wichtig, um uns stetig weiter verbessern zu können und unsere Produkte hinsichtlich der Kundenwünsche zu optimieren.

VR: Das neue Jahr steht an. Was ist für 2021 geplant?

H.M.: Wir haben mit Venpay noch einiges in der Pipeline – das wird so schnell nicht langweilig werden. Die Cashless Payment Lösung als Closed Loop Variante mit vielen positiven Effekten ist bereits in Arbeit – man darf gespannt sein!

Weitere Informationen unter:
S+M GmbH
Tel: +49 (0) 2431 9654-0
info@sm-gmbh.de
www.sm-gmbh.de