



VENDING

report



**FIT
FÜR
DIE
ZUKUNFT**



Preßesessung in der Halle der Messe Frankfurt, 21.02.2021, 10.00 Uhr, Helko Mesch, Geschäftsführer der SM Vending AG, Foto: Frank Röhler

MIT DER S+M GMBH FIT FÜR DIE ZUKUNFT

Automatenkomponenten

Mobile Payment

Bargeld-Zahlungssysteme

Connected Vending

Produktservice

Transport-service

Ihr Full-Service-Partner für Zahlungssysteme

S+M your profit.

CONNECTED VENDING UND MOBILE PAYMENT – DAS SIND **MEHR ALS NUR SCHLAGWORTE**. DIE S+M GMBH BLEIBT AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN STETS EIN **FULL-SERVICE-PARTNER** FÜR SEINE KUNDEN UND HILFT AUTOMATENBETREIBERN, STETS UP-TO-DATE ZU BLEIBEN UND FIT FÜR DIE ZUKUNFT ZU SEIN. DIE **DIGITALISIERUNG** IST IN VOLLEM GANGE UND DAS UNTERNEHMEN SCHON LÄNGST PIONIER UND EXPERTE. AUCH AUF DER DIGITALEN MESSE VENDTRA TWINS AM 24.-25. FEBRUAR 2021 BEGRÜSSEN SIE IHRE KUNDEN AUF IHREM STAND UND **INFORMIEREN** AUF DER KONGRESSBÜHNE.

Die S+M GmbH leistet täglich Pionierarbeit – und das seit vielen Jahren. Denn schon zu Beginn der Unternehmensgeschichte im Jahr 1985 lag der Fokus auf der Entwicklung verschiedener, neuartiger Bezahlssysteme. Bis heute ist das Unternehmen stets Vorreiter mit seinen innovativen Lösungen im Payment-Bereich. Bargeldlose Bezahlung ist aktueller denn je, wird dieses System doch bedingt durch die derzeitige Covid 19-Pandemie überall gefragt. Doch schon viele Jahre zuvor hat die S+M diesen Trend, einhergehend mit der Digitalisierung, erkannt und entsprechend reagiert.

Auch auf dem in der Branche stetig an Bedeutung wachsenden Gebiet der Telemetrie, ist das Unternehmen ein Vorreiter. Bereits 1998 implementierte das Unternehmen die eigene Systemlösung Vensolutions, welche bis heute stetig weiter entwickelt wird und für alle Operator eine große Hilfe in ihrem Alltag darstellt.

Digitalisierung, Mobile und Cashless Payment sowie Telemetrie. Drei Trends der Gegenwart, die unaufhörlich im Diskurs stehen und für die verlässliche Lösungen gesucht werden. Eben diese bieten die Experten aus Erkelenz mit Vensolutions und Venpay. Hardware, Software, Apps. Vollumfängliche Beratung und Kundenservice inklusive. Denn das Unternehmen hat nicht

nur hochqualitative Lösungen und Systeme zu bieten, sondern setzt ebenso auf die hohe Kundenorientierung und -zufriedenheit als grundlegenden Unternehmenswert.

Konsequent zu diesen digitalen Produkten passt die nun bereits zweite Teilnahme an der digitalen Messe der Kaffee- und Vendingbranche Vendtra Twins am 24.-25.02.2021. Hier heißt das Unternehmen nicht nur alle Besucher auf seinem Stand willkommen, sondern lädt diese auch ein, sich auf der Konferenzbühne ihre Vorträge anzuhören. Eine Übersicht und Informationen zu allen Beteiligten, Ansprechpartnern und Rednern, finden Sie auf der folgenden Doppelseite. Zudem konnten wir mit Herrn Heiko Mesch, Geschäftsführer der S+M GmbH seit 2016, sprechen. Dieser verriet uns im Interview, welche Themen jetzt für das Unternehmen, aber auch für die Branche wichtig sind, wie der Kontakt und Kundenservice trotz Beschränkungen aufrecht erhalten werden kann und gibt uns einen Ausblick auf das sicherlich turbulente ebenso wie spannende Jahr 2021.

Weitere Informationen unter:

S+M GmbH

Tel: +49 (0) 2431 9654-0

info@sm-gmbh.de - www.sm-gmbh.de



Heiko Mesch
Geschäftsführer

VR: Wie sehen Sie die Corona-Problematik für das Jahr 2021? Was kann man als Operator tun, um Geld zu verdienen?

HM: Wie erwähnt, legen wir unseren Fokus auf Mehrwerte und auf funktionierende Technik. Ganz egal, womit man anfängt oder welchen Schwerpunkt man in seinem Operating sieht, es gibt sehr

viele Möglichkeiten, seine Performance weiter zu erhöhen und tatsächlich die Umsätze zu steigern. Wichtig ist dabei jedoch, keine Angst vor solchen Lösungen zu haben, sondern einfach mal damit zu beginnen. Es wird sich lohnen, so viel kann ich versprechen.

VR: Schwerpunkt Payment: Welche Bezahlösungen sind momentan relevanter denn je und welche würden Sie Automatenbetreibern empfehlen?

HM: Es ist immer noch ein klarer Trend zu erkennen. Offene Zahlssysteme wie „Apple Pay“ usw. sind auf dem Vormarsch. Sie sind für den Konsumenten einfach zu bedienen und finden im Einzelhandel nahezu überall ihre Akzeptanz. Das ist der Grund, warum wir mit unserem extrem preiswerten Einstieg in diese Welt, der Venpay Zahllösung, ganz klar neue Maßstäbe setzen wollen.

VR: Wie bleiben Sie in Kontakt mit Kunden und Interessenten und können den zukünftigen Kundenservice weiterhin aufrechterhalten?

HM: Da Reisen immer noch nicht oder nur sehr bedingt möglich sind, gibt es zahlreiche, digitale Möglichkeiten, wie z. B. Microsoft Teams und andere. Ansonsten findet der Kontakt natürlich auch via Telefon statt. Wobei man auch sagen muss, dass ein Erstkontakt per Telefon sicherlich nicht die einfachste Art der Kundengewinnung darstellt. Es wird Zeit, dass wir alle wieder physisch auftreten und die sozialen Kontakte wieder in gewohnter Weise pflegen und aufrechterhalten können.

VR: Sie nehmen zum zweiten Mal an der digitalen Messe Vendtra Twins teil. Worauf freuen Sie sich dabei am meisten?

HM: Auf eine zweite Chance mit mehr Besuchern. Wir stecken viel Arbeit und Zeit in diese neuartige Thematik, immer in der Hoffnung, dass sich die Akzeptanz für solche Online-Messen auch in der Vending-Branche weiter durchsetzen wird.

Vending Report: Was ist Ihr mittelfristiger Ausblick auf 2021? Auf welchem Bereich liegt der Fokus?

Heiko Mesch: Unser Hauptbestreben derzeit ist es, den Ausbau von Venpay weiter voranzutreiben. Zudem wollen wir die Plattform Vensoft weiter und kontinuierlich verbessern. Hier folgt zum Beispiel in Kürze eine Ampelsteuerung, mit der man seinen Automatenstatus ganz intuitiv und sehr genau im Blick haben wird. Auch Abrechnungen, Bargeld Reports, Wechselgeldbestände und -veränderung stehen bei uns im Fokus. Durch unser Know-how sorgen wir für ein transparentes Geldmanagement in Vending-Unternehmen. Außerdem ermöglichen wir problemloses Exportieren der Daten in Buchhaltungsprogramme (z. B. Datav). Zudem können wir beispielsweise für die Sielaff SiOne Flaschenrücknehmer neue EAN-Codes oder Produktkonfigurationen aus der Ferne einspielen – das spart Geld und Zeit. Somit liegt unser Fokus für das Geschäftsjahr 2021 ganz klar auf der Ermöglichung eines reibungslos funktionierenden Automatenparks und somit eine Umsatzerhöhung mit den vorhandenen Mitteln des Operators. Für diesen ist das besonders in dieser schwierigen Zeit ein klarer Vorteil.



Vending Report: Welche Position bekleiden Sie bei der S+M und was sind Ihre Haupttätigkeiten?

Frank Tilchner: Ich bin Leiter der IT-Abteilung bei der S+M und damit verantwortlich für die Entwicklung unserer Telemetrie-Software. In Abstimmung mit unseren Kunden, Lieferanten und Partnern gestalte ich gemeinsam mit meinem Team die Lösungen.

VR: Seit wann sind Sie im Unternehmen tätig und warum gerade bei der S+M?

FT: Bei der S+M bin ich seit 2009 beschäftigt. Seit dem ersten Tag fasziniert mich die Möglichkeit, in einem inhabergeführten Familienunternehmen sehr schnell Entscheidungen treffen zu können und zu wissen, dass ich auch immer auf die volle Unterstützung der Firma zählen kann - auch wenn manche Ideen im ersten Moment etwas zu weit aus der Zukunft klingen, hört man sich doch gegenseitig zu.

VR: Welchen thematischen Schwerpunkt wird Ihr Vortrag auf der Vendtra Twins im Februar haben?

FT: Ich darf die Geschichte der S+M vorstellen und einen Ausblick auf die zukünftigen Entwicklungen geben, ohne mit zu vielen technischen Details abschrecken zu wollen.

Frank Tilchner
Leiter der IT-Abteilung

Telemetrie



Vending Report: Welche Position bekleiden Sie bei der S+M und was sind Ihre Haupttätigkeiten?

Walter Thieveßen: Bei der S+M bin ich im Vertrieb tätig. Hier stehen vor allem die Beratung ebenso wie der Verkauf von Vensolutions und Venpay im Fokus meiner Arbeit – also sowohl Telemetrie als auch Bezahlssysteme.

VR: Seit wann sind Sie im Unternehmen tätig und warum gerade bei der S+M?

WT: Ich bin bereits seit 2007 im Unternehmen beschäftigt. Für die S+M habe ich mich entschieden, weil sie mir ein spannendes Aufgabenfeld mit hoher technischer Anforderung bieten kann und immer wieder bietet.

VR: Welche Rolle werden Sie auf der Vendtra Twins spielen?

WT: Auf der zweiten Vendtra Twins werde ich erneut, wie schon bei der ersten digitalen Messe, als Ansprechpartner für alle Besucher zur Verfügung stehen. Über den Messestand der S+M bin ich gerne erreichbar und nehme Anrufe und E-Mails entgegen.

Walter Thieveßen
Vertrieb





Athanasios Papagiannakis
Vertriebsleiter Vensolutions

Vending Report: Welche Position bekleiden Sie bei der S+M und was sind Ihre Haupttätigkeiten?

Athanasios Papagiannakis: Meine Tätigkeit ist die Vertriebsleitung Vensolutions. Dazu gehört die Beratung und der Vertrieb von Venpay ebenso wie vom gesamten Vensolutions-Paket – also auch für Vencube, Vensoft und Vensoft-App's.

VR: Seit wann sind Sie im Unternehmen tätig und warum gerade bei der S+M?

AP: Seit dem 03. Februar 2020 bin ich bei der S+M GmbH in meiner Rolle des Vertriebsleiters für Vensolutions tätig. Weshalb ich mich ausgerechnet für die S+M entschieden habe, hat viele Gründe. Mich faszinieren die fortlaufenden Pionierleistungen des Unternehmens in der Vending Branche, welche mich sehr angesprochen haben. Zudem gefällt mir die „Macher“-Mentalität bei flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen sowie unser hervorragender Kundenservice.

VR: Welche Rolle werden Sie auf der Vendtra Twins spielen?

AP: Auf der Vendtra Twins werde ich als Ansprechpartner im Hintergrund anwesend und erreichbar sein. Alle Besucher können mich über unseren Stand gerne kontaktieren.



Roland Hermanns
Vertrieb

Vending Report: Welche Position bekleiden Sie bei der S+M und was sind Ihre Haupttätigkeiten?

Roland Hermanns: Ich bin als Vertriebler im Unternehmen tätig. Schwerpunkt meiner Arbeit stellt dabei die umfangreiche und vollumfängliche Kundeberatung ebenso wie der technische Support vor Ort bei unseren Kunden dar.

VR: Seit wann sind Sie im Unternehmen tätig und warum gerade bei der S+M?

RH: Seit über 30 Jahren bin ich im Erkelenzer Unternehmen S+M GmbH tätig. Das familiäre Umfeld, die Kontinuität unter den Kollegen, dabei die technische Entwicklung von den Anfängen der elektronischen Münzwechsler bis zur heutigen Web-basierten Telemetrie machen für mich den Reiz aus, dem Unternehmen und der Vending Branche so lange die Treue zu halten.

VR: Welchen thematischen Schwerpunkt wird Ihr Vortrag auf der Vendtra Twins im Februar haben?

RH: Auf der zweiten Vendtra Twins im Februar freue ich mich, erneut in einem detaillierten Vortrag unsere Connected Vending-Lösung Vensolutions sowie unser Zahlungssystem Venpay vorstellen zu dürfen.

Payment