

# MODERN UND INNOVATIV INS NEUE JAHR



**Vending Report:** Herr Papagiannakis, seit wann arbeiten Sie bei der S+M GmbH? Warum haben Sie sich für das Unternehmen als Arbeitgeber entschieden?

**Athanasios Papagiannakis, Vertriebsleiter Vensolutions:** Ich arbeite bereits seit Februar 2020 bei der S+M GmbH in Erkelenz. Das Team ist jung, dynamisch und immer am Puls der Zeit, für mich also ganz klar eine Firma mit Entwicklungspotenzial, wenn man die heutigen Entwicklungen in Bereichen wie bargeldloses Bezahlen, Telemetrie und Micromarkets betrachtet. Das waren für mich damals die

Gründe, Teil der S+M GmbH zu werden, eine Entscheidung, hinter der ich auch noch heute felsenfest stehe. Ich sehe hier eine moderne Firma, die motiviert hinter ihren Leistungen steht.

**VR:** Welchen Bereich betreuen Sie? Was genau ist ihr Aufgabengebiet?

**A.P.:** Das Wirken der S+M lässt sich auf drei große Geschäftsbereiche herunterbrechen: Zunächst der Produkt-Service, dann Banknotenmanagement (Bill2Bill) und zu guter Letzt Vensolutions, unsere Telemetrielösung für beispielsweise Vendingautomaten, OCS und Micromarkets.

SEIT KNAPP DREI JAHREN ARBEITET ATHANASIOS PAPAGIANNAKIS NUN BEREITS ALS VERTRIEBSLEITER IM BEREICH VENSOLUTIONS BEI DER S+M GMBH IN ERKELENZ. IN EINEM INTERVIEW VERRIET ER, WARUM ER SICH FÜR DAS UNTERNEHMEN ALS ARBEITGEBER ENTSCHEIDEN HAT UND WELCHE VORTEILE DIE PRODUKTE VON DER S+M MIT SICH BRINGEN. AUSSERDEM GIBT ER EINE AUSSICHT AUF DAS WIRKEN IN 2023.

Und genau das ist mein Arbeitsbereich. Ich bin bei S+M als Vertriebsleiter für Vensolutions tätig, arbeite hier also direkt mit unseren Kunden der Vendingbranche zusammen.

**VR:** Warum sollte sich Ihrer Meinung nach ein Operator für S+M sowie die Produkte des Herstellers entscheiden?

**A.P.:** Es gibt zahlreiche Gründe, die für den Einsatz unserer Produkte sprechen. Bei uns gibt es Lösungen aus einer Hand, die intuitiv und ohne Medienbrüche funktionieren, damit hat man stets alle Automaten im Griff. Hier sind besonders



unsere Telemetrielösungen relevant. Immerhin sind diese auf dem Vormarsch, da sie Prozesse erleichtern, Tourenplanungen vereinfachen und Auswertungen in Echtzeit liefern.

Doch Telemetrielösung ist nicht gleich Telemetrielösung. Vensolutions bietet eine zentrale Datenhaltung aus verschiedenen Quellen, verschiedenste Analysen des eigenen Automaten-Parks und die volle Kontrolle der Verkäufe, Umsätze, Produktfüll- sowie Tubenstände, Bar- beziehungsweise Wechselgeldbewegungen, Aufbuchungen wie auch des Umlaufvermögens. Außerdem ist mit den Lösungen von der S+M eine individuelle Auswertung auf Knopfdruck möglich und man erhält sämtliche Meldungen stets in Echtzeit. So kann man rechtzeitig reagieren. Durch die intuitive Handhabung können Tourenplanungen besonders schnell optimiert werden, außerdem stellt das System individuelle Packlisten für jeden Standort und Automaten bereit.

Eine Automatisierung der Übertragung von Umsatzdaten zum Steuerbüro ist per Datev-Schnittstelle möglich. Außerdem lassen sich unsere Telemetrielösungen über eine plattformunabhängige Smartphone Web App einsehen, die Venapp ist dabei intuitiv in der Bedienung und lässt sich auch offline bedienen, da sie alle Daten automatisch abspeichert. Außerdem ermöglicht unsere Bezahlösung sicheres und hygienisches kontaktloses Bezahlen. Unser Leitspruch ist: „Sicher, schnell und einfach“.

**VR:** Was macht das Unternehmen für Sie einzigartig?

**A.P.:** Bei der S+M ist die Kundennähe besonders wichtig. Neukunden werden während der Telemetrie-Startphase stets begleitet. Außerdem sind unsere Produkte alle sehr innovativ. Für mich als Arbeitnehmer ist auch die flache Hierarchie an-

genehm, die hilft aber auch den Kunden. Wir können besonders schnell und flexibel auf neue Anforderungen und Kundenwünsche reagieren, da uns dabei keine starren, firmeneigenen Prozesse im Weg stehen.

**VR:** Was darf man bei der S+M GmbH für 2023 erwarten? Worauf darf man sich freuen?

**A.P.:** Wir beobachten stets den Vending-Markt und stellen verstärkt folgende Trends fest, die übrigens auch von der letzten BDV-Operator-Studie bestätigt wurden:

- Steigender Verkauf von Frischeprodukten
- Bargeldloses Bezahlen
- Digitalisierung der Vending-Prozesse
- Abbau unrentabler Geräte
- Sortimentsstraffung und Reichweiten-Optimierung.

Damit diese anstehenden Trends in unserer etablierten Telemetrie-Lösung Vensolutions einfließen können, beschäftigen wir uns verstärkt mit dem zentralen Thema „Standort Rentabilität“, also der Frage, wie sich die Kosten für Operator reduzieren lassen und zeitgleich der Umsatz gesteigert werden kann. Außerdem arbeiten wir im kommenden Jahr in Richtung Direktvermarktung (wie z.B. Hofläden beim Bauern, Metzgereien, usw.), um auch Unternehmen in diesem Bereich eine passende Lösung anbieten zu können.

**VR:** Welche Messen planen Sie zu besuchen? Welche Termine dürfen sich interessierte Branchenteilnehmer einplanen?

**A.P.:** Im folgenden Jahr ist momentan erstmal nur eine Messe geplant: Die Vendtra in München, der wir wieder als Aussteller beiwohnen möchten. Diese findet vom 26. bis 27. September in München statt. Außerdem ist die nächste Venditalia fest eingeplant. Als größte



europäische Fachmesse für die Vendingbranche ist das für uns ein Muss.

**VR:** Was sind Ihre Erwartungen an das kommende Jahr?

**A.P.:** Wir hoffen alle, dass es zur Entschärfung und Harmonisierung der momentan allgemein angespannten Liefersituation kommt. Denn nur so können sich die Abläufe wieder normalisieren und die Aufträge können „just in time“ bedient werden, so wie unsere Kunden das von uns gewohnt sind. Außerdem hoffe ich, dass wir im Jahr 2023 erfolgreich neue Marktbereiche erschließen können. Hier sind besonders für den Bereich der Direktvermarkter Lösungen geplant, doch wir werden sehen, was sich in diesem Jahr alles noch entwickelt.

**VR:** Welche Neuheiten sind in 2023 geplant? Was wird der Fokus sein? Was können Ihre Kunden für 2023 erwarten?

**A.P.:** Tatsächlich planen wir in erster Linie die Optimierung unserer Kernkompetenzen. Außerdem wollen wir unsere Venshop- und Micromarket-Sparte, die wir im vergangenen Jahr erfolgreich gestartet haben, weiter ausbauen. Im Verkaufsprozess mit Multiautomaten planen wir weitere Innovationen und firmenintern wollen wir unsere Vertriebsstrukturen weiter ausbauen, insbesondere im Hinblick auf unsere internationale Ausrichtung.

**VR:** Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für das Gespräch genommen haben, Herr Papagiannakis.

Weitere Informationen unter:  
S+M GmbH  
Tel.: +49 (0) 2431 96540  
info@sm-gmbh.de  
www.sm-gmbh.de