

DER FULL-SERVICE-PARTNER FÜR ZAHLUNGSSYSTEME



SEIT MEHR ALS 30 JAHREN BIETET DIE S+M GMBH KOMPLETTLÖSUNGEN FÜR EFFIZIENTES MANAGEMENT UND DEN BEREICH FULL-SERVICE-OPERATING. SO HAT DAS UNTERNEHMEN BEISPIELWEISE MIT VENSSELLS EIN ZAHLUNGSSYSTEM ENTWICKELT, DAS SOWOHL KOSTENGÜNSTIG ALS AUCH SIMPEL IN DER HANDHABUNG IST. DARÜBER HINAUS FINDET SICH SEIT 2022 MIT DEM VENS SHOP EIN FLEXIBLES KASSENSYSTEM FÜR JEDEN MICRO-MARKET IM PRODUKTPORTFOLIO DER S+M GMBH. DAS UNTERNEHMEN AUS ERKELENZ LEGT DABEI BESONDERES AUGENMERK AUF EINFACHE UND PRAKTISCHE LÖSUNGEN WIE EINEN INTENSIVEN KUNDENSUPPORT, SODASS JEDER OPERATOR UND JEDES UNTERNEHMEN GENAU DIE LÖSUNG ERHÄLT, DIE AM BESTEN AUF DAS JEWEILIGE BUSINESS ZUGESCHNITTEN IST. HEIKO MESCH, GESCHÄFTSFÜHRER DER S+M GMBH ZOG IM INTERVIEW MIT DEM VENDING REPORT BILANZ FÜR 2023 UND BLICKT AUF DAS NEUE JAHR.



Bildreihe:
Einblick in das Portfolio der S+M. Vom Vensells OL (links oben), über den Vensells CL (links Mitte) bis hin zum smarten Kühlschrank Vencool (links unten) findet sich hier alles, was der Operator benötigt. Besonders interessant ist auch der Venshop (rechts), der bei zahlreichen personalfreien Einzelhandel- und Versorgungskonzepten zum Einsatz kommt.

Interview mit Heiko Mesch, Geschäftsführer der S+M GmbH

Vending Report: Herr Mesch, wie ist Ihr Resümee für dieses Jahr? Welche Erfolge konnten Sie als S+M verbuchen?

Heiko Mesch, Geschäftsführer S+M: Alles in allem blicken wir auf ein überaus erfolgreiches Jahr 2023 zurück. Ich bin sehr stolz auf das, was ich gemeinsam mit meinem motivierten und kompetenten Team erreichen konnte. In erster Linie freuen wir uns über die große Nachfrage nach unseren Vensolutions-Produkten. Die Anfragen waren in diesem Jahr überaus hoch. So konnten wir in den vergangenen Monaten nicht nur viele Partnerschaften mit langjährigen Kunden festigen und weiter ausbauen, sondern auch einige Neukunden von unseren Lösungen überzeugen. Eine Entwicklung, die uns sehr positiv stimmt und die wir hoffentlich auch im kommenden Jahr so fortsetzen können. Darüber hinaus freut es mich persönlich sehr, dass wir auch 2023 unser Produktportfolio weiter ausbauen und noch effizienter gestalten konnten, um unseren Kunden stets den neuesten Standard an hochwertiger Technologie bieten zu können.

VR: Und was ist von Seiten der S+M GmbH für das Jahr 2024 geplant? Worauf darf sich die Branche freuen?

H.M.: Im Jahr 2024 wollen wir uns unter anderem auf den Bereich unserer Vensells Zahlungssysteme fokussieren. Dieses bieten wir derzeit im OL (Open Loop) und CL (Closed Loop), die bereits heute schon den neuesten Standards entsprechen, aber natürlich ruhen wir uns auf unseren Lorbeeren nicht aus. Der Fortschritt ist immer in Bewegung und wir sind es auch. Unsere Kunden können sich also auch im kommenden Jahr darauf freuen, dass wir ihnen eine noch innovativere und noch effizientere Bezahlösung bereitstellen. Ein weiterer Schwerpunkt für 2024 ist der Venshop. Mit den neuen Möglichkeiten, welche die personallose Kasse bietet, darf der Venshop auf keinen Fall fehlen. Vom Hofladen über Kantinenkonzepte bis hin zum Mikro-Market passt unser Terminal überall gut rein, das Feedback bekommen wir auch regelmäßig von unseren Kunden und Partnern. Deshalb sind auch hier einige Neuerungen vorgesehen, die unsere Kunden noch mehr bei ihrer Arbeit unterstützen werden.

VR: Sind neue Produktentwicklungen vorgesehen?

H.M.: Die Weiterentwicklung unserer Produkte ist unser tägliches Brot. Durch die Kundenanforderungen, die sich durch

die Veränderungen des Marktes und der immer größer werdenden digitalen Möglichkeiten ständig ändern, passen wir unsere Produkte auch hier an. Wir entwickeln unser Portfolio ständig weiter und bringen es auf den neuesten Stand der Technik. Insbesondere für unser Vensells und unseren Venshop haben wir in den kommenden Monaten einiges geplant, um diese Lösungen noch effizienter gestalten zu können. Und wer weiß, was das neue Jahr bringt, vielleicht ergibt sich mit einem unserer Partner die Möglichkeit, eine weitere Produktneuheit auf den Markt zu bringen. Wir beobachten ständig die aktuellen Entwicklungen und prüfen diese auf Umsetzbarkeit für unser Sortiment. So bleibt es immer spannend, welche Tendenzen und Fortschritte sich am Horizont abzeichnen und uns die Gelegenheit geben, hilfreiche Innovationen für unsere Kunden zu entwickeln.

VR: Welcher Fokus ist für das neue Jahr gesetzt?

H.M.: Ein besonders großes Thema für viele Unternehmen ist derzeit der Fachkräftemangel, der sich offenbar immer weiter zuspitzt. Dadurch wird vielen auch klar, wie wichtig die Automatisierung von Betriebsabläufen ist und welche technischen Hilfsmittel notwendig sein können. Darauf liegt natürlich auch unser Fokus, um unsere Kunden in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Hier stehen wir gerne mit Rat und Tat zur Seite, um für jeden Betrieb die passende Lösung zu finden.



„ES WAR SCHON IMMER UNSER BESTREBEN, MIT UNSEREN KUNDEN EINE PARTNERSCHAFTLICHE UND ZUFRIEDENE BEZIEHUNG ZU PFLEGEN, DAS MACHT UNS STOLZ.“

Heiko Mesch, S+M



Bild oben: Heiko Mesch, Geschäftsführer der S+M GmbH; Bild unten: Die S+M bietet modulare Micro-Market Konzepte für den individuellen Ausbau an, Anwendungsbeispiel.



Anwendungsbeispiel „Tante Martin“: So könnte ein Micro-Market inklusive Venshop in einer Hotellobby oder auch im Bereich der Betriebsverpflegung aussehen.

VR: Welche Messen werden Sie im kommenden Jahr als Aussteller besuchen?

H.M.: Tatsächlich kann ich hier noch keine Informationen geben. Die Branche freut sich in diesem Jahr auf zahlreiche Messen, die Venditalia öffnet 2024 wieder ihre Tore in Mailand, die Vendtra wird wieder stattfinden und auch zahlreiche kleinere Hausmessen sind zu erwarten. Bei welchen Veranstaltungen wir in diesem Jahr als Aussteller oder Besucher dabei sein werden, wird sich noch zeigen, hier sind wir intern in der Diskussion.

VR: In welchen Bereichen sehen Sie Entwicklungspotential für dieses Jahr?

H.M.: Entwicklungspotenzial sehen wir explizit in den Bereichen Tourenplanung und Digitalisierung, Telemetrie wird immer wichtiger. Mit dem richtigen Tool können Operator ihre Touren besser planen und wissen genau, welche Geräte angepeilt werden müssen und welche im Moment keiner Zuwendung bedürfen. Das spart Zeit, Sprit und Geld. Hier sehen wir große Chancen, darum passen wir unsere Telemetrieplattform Vensoft auch immer weiter an. Darüber hinaus werden neue Verkaufskonzepte im Vendingbereich immer interessanter. Zu den klassischen Standorten, an denen ein Automat die beste Wahl ist, kommen immer neue Anwendungsmöglichkeiten hinzu. Smartcooler für die Betriebsverpflegung, Micro-Market-Konzepte für Direktvermarkter - die Möglichkeiten sind vielfältig. Ich bin sehr gespannt, wohin sich die

Branche entwickeln wird. Wir als S+M stehen unseren Kunden dabei als treuer Partner zur Seite.

VR: Was möchten Sie Ihren Kunden für das Jahr 2024 auf den Weg geben?

H.M.: Die Vending-Branche befindet sich derzeit im Umbruch, ich denke, dass es wichtig ist, sich darauf einzulassen. Das heißt natürlich nicht, dass man blind auf jeden Trend aufspringen muss, aber es kann sinnvoll sein, die Augen offen zu halten. Wir von der S+M wollen alles daransetzen, unseren Kunden genau das technische Umfeld zu bieten, das sie brauchen, um gemeinsam mit uns in eine erfolgreiche und profitable Zukunft zu gehen.

VR: Worauf freut sich die S+M GmbH in diesem Jahr?

H.M.: Wir freuen uns auf ein weiteres erfolgreiches Jahr in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Wir möchten auch in den kommenden Jahren mit unserem Wissen, unserer Expertise und unserer Erfahrung dazu beitragen, dass unsere Kunden das Beste aus ihrem Unternehmen herausholen können. Jede unserer Partnerschaften ist für uns wertvoll, weil sie uns die Möglichkeit gibt, als Unternehmen weiter zu wachsen und zu lernen. Dafür möchte ich mich bei all unseren Kunden und Partnern bedanken und blicke optimistisch in die Zukunft.

VR: Herr Mesch, vielen Dank für das interessante Interview

Einkaufen ganz einfach - So bedient der Kunde den Micro-Market:

1. Produkt entnehmen



2. Scannen / am Display auswählen



3. Bezahlen



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