

„Wir leben und lieben Vending“

Für Pionierarbeit im Bereich der Telemetrie und Bezahlssysteme haben Stefan und Heiko Mesch für das Unternehmen S+M im Juni den Deutschen Vending-Preis 2021 des BDV erhalten. VendingSpiegel sprach mit den beiden über Meilensteine der Firmengeschichte und Pionierarbeit, die in Zukunft noch zu leisten ist.

VendingSpiegel Der Deutsche Vending-Preis wird nur Persönlichkeiten aus dem BDV-Umfeld verliehen, die eine wichtige Rolle im Verband einnehmen oder eingenommen haben. Was bedeutet Ihnen beiden die Auszeichnung?

Heiko Mesch: Wir bei S+M leben und lieben Vending. Da gehören die Personen Stefan und Heiko Mesch dazu, aber auch jeder Einzelne im Unternehmen. Deswegen sind wir stolz darauf, dass wir im Juni den Preis als Anerkennung für alle S+M-Mitarbeiter entgegennehmen durften.

Stefan Mesch: Seit 1990 sind wir im BDV tätig und seit 1995 auch sehr stark in verschiedenen Arbeitsgruppen engagiert, in denen ich auch Sprecher war – darunter sowohl im Euro- als auch Bargeldlos-Ausschuss. Wie mein Sohn richtig sagt, gehören zu solch einem langjährigen Engagement viele Zahnräder. Es ist ein schönes Gefühl, dass im Unternehmen die gesamte Mannschaft hinter uns steht und wir als S+M dafür nun vom Verband ausgezeichnet worden sind.

VendingSpiegel In der Laudatio wurden Sie unter anderem für „Pionierarbeit“ in den Bereichen Hard- und Software für Automaten gelobt. Was waren hier rückblickend die größten Meilensteine des Unternehmens?

Stefan Mesch: 1988 sind wir vom reinen Servicebetrieb in die Distribution von Münzschaltern umgestiegen. 2002 haben wir dann – parallel zur Euro-Umstellung – den Schritt gewagt, ein eigenes Telemetrie-system für den Vending-Markt einzuführen. So haben wir schon sehr früh Erfahrungen in dem Bereich gesammelt, von denen wir heute noch profitieren.

Parallel zur Telemetrie-Entwicklung entwickelte S+M aufgrund der damals hohen Nachfrage zudem ein eigenes Produkt für das bargeldlose Bezahlen.

Heiko Mesch: Man kann sagen, dass wir gerade im Bereich Telemetrie damals der Zeit noch voraus waren. Zwar wurde versucht, verschiedene Projekte mit Kunden umzusetzen, ein richtiger Durchbruch konnte in den frühen 2000er Jahren aber noch nicht erzielt werden. Dafür waren die Umfeldkosten zu hoch und das Interesse im Markt noch insgesamt zu gering. Erst 2016 kam ein Umbruch mit der neuen Generation unserer Telemetrie- und Steuerungseinheit Vencube. Damit hatten wir ein Produkt, das preislich massentauglich war. Gleichzeitig konnten wir dort unsere praktischen Erfahrungen mit der Thematik seit 2002 einfließen lassen. Zusammen mit einer komplett neuen Plattform und unserem ersten Großkunden Coca-Cola Deutschland war das unser Durchbruch in der Telemetrie.

VendingSpiegel Warum war der Markt schließlich bereit für Telemetrie?

Heiko Mesch: Die Technologie eröffnet viele verschiedene Möglichkeiten, die für Operator immer interessanter wurden. Darunter Optimierungen in der Tourenplanung sowie bei Kostenstrukturen, das Thema der fiskalen Sicherheit und grundsätzlich der Ansatz, mehr Wissen aus den Automaten zu ziehen. Das konnten wir zu dem Zeitpunkt sauber liefern.

VendingSpiegel Diese Themen könnten heute kaum aktueller sein.



Wollen mit S+M wie in der Vergangenheit auch in Zukunft Partner und Lösungsanbieter der Operator sein: Gründer Stefan Mesch (l.) und sein Sohn und heutiger Geschäftsführer Heiko Mesch.

Stefan Mesch: Definitiv. Jede Tour, die der Operator aufgrund der Telemetriedaten vermeiden kann, spart Ressourcen. Und das nicht nur vor dem Hintergrund der aktuellen Spritpreise, sondern auch langfristig.

Heiko Mesch: Wir können viele Dinge steuern und verändern. Wir können aber nicht den Reinigungs-Zyklus der Automaten im Rahmen der HACCP-Vorgaben verändern. In bestimmten Zyklen muss der Operator am Automaten sein. Durch die Telemetrie ist er auf seiner Tour deutlich schneller und weiß schon vorab, was an der Maschine zu tun ist.

VendingSpiegel Ihre Geschichte endet aber nicht mit dem Durchbruch 2016. Wie hat sich S+M speziell in den vergangenen drei Jahren entwickelt?

Heiko Mesch: Wir haben die Entwicklung insbesondere im

Bereich Open-Loop-Payment vorangetrieben, das heißt die komplette Integration und Anbindung des Terminal-Geschäfts umgesetzt. Hier ist es uns gelungen, das Terminal-Modem, mit dem die Transaktionen übertragen werden, und die Telemetrie-Einheit miteinander zu verschmelzen, wodurch wir jetzt eine Ein-Terminal-Lösung anbieten können. Zum Einsatz kommen hierbei Geräte des Herstellers Castles, einer der Top-5-Terminalhersteller weltweit. Wir sind für die Integration im Vending verantwortlich und arbeiten mit verschiedenen Acquirern zusammen.

VendingSpiegel Wie international sind Sie inzwischen aufgestellt?

Heiko Mesch: Im April 2021 haben wir den Schritt in internationale Märkte gewagt und verfü-

Über S+M

S+M ist Hersteller und Distributor von verschiedenen Produkten im Bereich Zahlungssysteme und Telemetrie für Automaten. Am Standort Erkelenz werden sowohl die Betriebssoftware als auch die Hardware für die eigenen Produkte entwickelt. Ebenso finden dort die Endmontage sowie Service und Wartung von Kundengeräten statt. Unter Venolutions werden die eigenen Produktlinien des Unternehmens zusammengefasst,

darunter Venshop, Vensells und Vencube. Zudem besteht eine 60-prozentige Beteiligung am Unternehmen Ventronic in Neuwied, das auf die Entwicklung von Automatensteuerungen spezialisiert ist. Zusammengefasst beschäftigt S+M in allen diesen Bereichen rund 50 Mitarbeiter. Das Unternehmen wurde 1985 von Stefan Mesch mit einem Partner gegründet und wird seit 2016 in zweiter Generation von Heiko Mesch geführt. **sn** ■

gen heute über Distributoren in verschiedenen Ländern. Unsere Schwerpunkte liegen – neben Deutschland und Österreich – aktuell in Spanien, Frankreich und Italien, in denen wir unsere eigenen Produkte vermarkten.

VendingSpiegel *Wollen Sie Ihre internationalen Aktivitäten in Zukunft weiter ausbauen?*

Heiko Mesch: Ja. Hierfür war unser Auftritt auf der Venditalia im Mai der Startschuss und auch ein Riesenerfolg.

VendingSpiegel *Worauf legt S+M darüber hinaus zukünftig die Schwerpunkte?*

Stefan Mesch: Vor allem auf eigene Systemlösungen im Bereich der offenen und geschlossenen Bezahlösungen, die wir in den Markt bringen. Und wir sind Distributor verschiedener Hersteller, unter anderem für Geldscheinleser für den Bereich Park- und Ticketsysteme.

Heiko Mesch: Darauf aufbauend wollen wir mit Hilfe unserer Technologie die Automaten in Zukunft vernünftig ‚sprechen‘ lassen. Dazu können Display-Lösungen genauso zählen wie Apps, die Kundenerhaltungskonzepten dienen.

VendingSpiegel *Meinen Sie hiermit eine verstärkte Interaktion zwischen Gerät und Konsument?*

Heiko Mesch: Auch, aber nicht nur. Denn die Interaktion zwischen Automat und Endkunde muss ein Operator wirklich wollen und dieses Feld dauernd bespielen. Als wichtiger erachte ich die Kommunikation zwischen dem Automaten und der Software-Plattform, die sauber funktionieren muss. Dazu gehört, dass Fehlermeldungen geliefert werden, mit denen der Operator vernünftig arbeiten kann. Das Entscheidende ist, die Vielzahl der Meldungen auf das zu reduzieren, was der Operator für den Technikereinsatz wirklich benötigt.

VendingSpiegel *Aufbauend auf der bisherigen Firmengeschichte: Welche Pionierarbeit ist aus Ihrer Sicht in Zukunft in der Vending-Branche zu leisten?*

Heiko Mesch: Grundsätzlich ist die zukünftige Pionierarbeit darin zu sehen, neue Geschäftsfelder mit vorhandenen und auch neuen Produkten zu eröffnen. Ein Beispiel ist der Betriebsmarkt, für den wir im Laufe des Jahres innovative Konzepte und Produkte vorstellen werden.

VendingSpiegel *Können Sie hier weiter ins Detail gehen?*

Heiko Mesch: Noch nicht. Aber diese Entwicklungen werden dazu dienen, dem Operator und Vending-Markt neue Geschäfts-

felder zu erschließen. Micromarkets mit unserem zentralen Kassensystem Venshop sind hier nur ein Thema von vielen.

VendingSpiegel *Was entgegenen Sie dem oft vorgebrachten Argument, die Investition in einen einzelnen Micromarket sei für Operator zu hoch? Beim BDV-Trendtreffen in Kassel hatten Sie die Investitionssumme von rund 20.000 Euro für einen Micromarket mit Venshop-Kassensystem in den Raum gestellt.*

Heiko Mesch: Das mag auf den ersten Blick viel erscheinen. Umgerechnet bekommen Sie dafür zweieinhalb neue Automaten, mit denen Sie aber nicht das Sortiment eines Micromarkets abbilden können.

VendingSpiegel *In welchen Bereichen sehen Sie in Zukunft die größten Herausforderungen und Chancen für Hersteller und Operator?*

Heiko Mesch: Eine der größten Aufgaben wird es sein, die Bereiche Micromarkets und Smart Cooler in Kombination mit Vending-Automaten so zu nutzen, dass sie den passenden Mehrwert bieten, den der Markt verlangt. Auch wird man nicht an jedem einzelnen Gerät oder Verkaufspunkt ein eigenes Bezahlssystem installieren können, denn das würde den Preisrah-

men sprengen. Vielmehr wird es Lösungen geben müssen, um das gesamte System von einem Terminal zentral zu steuern – inklusive Telemetrie- und Cashless-System. Gleichzeitig darf so ein Konzept nicht zu komplex werden.

VendingSpiegel *Wie unterstützen Sie den Markt hierbei?*

Stefan Mesch: Wir haben uns seit jeher auf die Fahnen geschrieben, Lösungen zu entwickeln, mit denen der Operator in der Lage ist, ein rentables Geschäft zu betreiben.

Heiko Mesch: Und dabei bleiben wir. Wir wollen ein passender Lösungsanbieter für den Operator sein und unterstützen nicht nur mit einer Einzellösung, sondern mit einem umfangreichen Gesamtkonzept. Hier kann man mit uns vollumfänglich oder auch nur in bestimmten Bereichen zusammenarbeiten, die aber jederzeit flexibel erweiterbar sind. Zudem bieten wir kompetenten Service für alles an, was Kunden bei uns beziehen. Unsere Spezialisten in Erkelenz haben alle mindestens zehn Jahre Vending-Erfahrung und kennen sich mit den Produkten aus – von der Software über die Bezahlssysteme bis hin zur Automatensteuerung. **sn ■**



Besuchen Sie uns im
Olympiapark München!
27.-29.09.2022
Area 3, Stand H094-095



Wasser interessiert die Bohne!

BRITA

Edelbohne, Topgerät, warum wird der Kaffee nichts?
Expertentipp: es liegt am Wasser.

BRITA hat die Lösung

Für jedes Wasserproblem die passenden Filter.

- Optimieren den Charakter Ihres Kaffees
- Schützen Ihre Maschine vor Kalk, Gips und Korrosion



Der Umwelt zuliebe:
Kartuschen-Recycling seit 1992.

www.brita.net

