

OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

Gentile Cliente,

nel ringraziarLa per la fiducia dimostrataci crediamo di farLe cosa gradita inviandoLe il “**primo numero**” anno 2011 della *newsletter* dedicata alla nostra Clientela contenente alcune informazioni sulle nostre ultime novità aziendali.

In questo numero:

- **Centralino ordini e back-office** pag. 2
- **Negozi Ovdamatic (vendita diretta)** pag. 2
- **Novità distributori: nuova Mitaca i3** pag. 3
- **Faq risoluzione problematiche tecniche** pag. 4
- **Eventi e sponsorizzazioni** pag. 5
- **Gestione e trasporto fondi caffè** pag. 6
- **Corsi di aggiornamento** pag. 6
- **Adeguamento prezzi** pag. 7
- **Filo diretto (con la Direzione Ovdamatic)** pag. 9

OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

NOVITA' SERVIZIO

CENTRALINO ORDINI E BACK-OFFICE

A partire dal mese di febbraio è stato ulteriormente potenziato il centralino Ovdamatic (sia a livello di software che di personale) con un servizio volto a migliorare ulteriormente la gestione delle telefonate in entrata..

Orari centralino Ovdamatic:

dalle ore 07.30 alle ore 19.00 dal lunedì al venerdì; sabato dalle ore 08.00 alle ore 12.30. Siamo a Vostra disposizione per: informazioni di carattere generale, ordinativi prodotti, richieste intervento tecnico, richieste commerciali, richieste amministrative.

NEGOZIO INTERNO OVDAMATIC - APERTO DAL LUNEDI AL SABATO

Ovdamatic ha inaugurato nel corso dell'anno 2010 il nuovo e funzionale negozio presso la Sede di via Bormioli 32/34 a Brescia.

Sei già nostro cliente? Ti aspettiamo per l'approvvigionamento dei tuoi prodotti preferiti!

Hai un distributore di tua proprietà? Scegli nella nostra gamma prodotti in cialda ([clicca qui](#)) e richiedi la nostra migliore offerta! Oppure rivolgiti al nostro personale per la revisione completa del tuo distributore.

Orari negozio: da lunedì a venerdì, dalle 08.00 alle 12.00 e dalle 14.00 alle 18.00; sabato dalle 08.30 alle 12.00.



Ti aspettiamo per una

degustazione dei caffè *Illy*, *Mitaca*

o *Lavazza*

VENDITA DIRETTA!

APERTO ANCHE IL SABATO!

27 aprile 2011

NOVITA' DISTRIBUTORI

IL NUOVO DISTRIBUTORE “MITACA i3” (disponibile per consumi medi non inferiori alle 7/8 erogazioni giornaliere)

Macchina espresso per capsule “I-Espresso System”. Dispone di uno scaldavvance con accensione separata e di una fotocellula per il controllo del cassetto raccoglicapsule. Arresto automatico con 3 volumi memorizzabili. L'introduzione della capsula avviene dall'alto senza alcuno sforzo. L'espulsione è automatica subito dopo l'erogazione. Dispone di una griglia poggiatazza regolabile che permette di utilizzare una tazzina da espresso o il semplice bicchierino di plastica.



Caratteristiche tecniche: termoblocco in alluminio; serbatoio da 2 lt; dim. macchina: cm 30 (l) x 34 (p) x 36 (h); dim. pack: cm 38 (l) x 41 (p) x 45 (h); peso: 7 kg (11 con imballo); potenza max: 1300W (1100W termoblocco); alimentazione elettrica: cod. pack 10000875 ~ 220-240 V - 50 Hz;

L'opportunità di degustare i prodotti **ILLY** e **MITACA**...

L'espresso preparato con la **miscela Illy** ha caratteristiche uniche e straordinarie: profuma di frutta, di fiori, di cacao e pane tostato; il gusto dapprima leggermente amaro, che subito mira in dolce; il corpo denso e persistente; l'intenso aroma di vaniglia e cioccolato che si può percepire dopo la degustazione.

Il segreto è racchiuso nella perfezione di un'unica miscela composta al 100% di caffè di pura arabica, delle migliori qualità, selezionate appositamente per l'espresso, la stessa contenuta in tutti i prodotti illycaffè, che garantisce un contenuto di caffeina molto basso, meno del 1,5% (la metà o meno rispetto agli altri prodotti presenti sul mercato).

Più delle parole BASTA UN ASSAGGIO, in un espresso illy l'armonia è perfetta, nessun compromesso in fatto di qualità.

I prodotti **caffè** a marchio **Mitaca**, confezionati singolarmente in atmosfera modificata, disponibili in diverse tipologie di miscele. Qualità e prezzo conveniente!

Completano la gamma le capsule per la preparazione di **bevande calde**. I nostri pregiati tè, gli infusi ed una bevanda al gusto di latte ideale per il “macchiato” o per la preparazione di un cioccolato anche in ufficio.



OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

FAQ RISOLUZIONE PROBLEMATICHE TECNICHE

Suggerimenti per individuare autonomamente alcune “semplici” problematiche tecniche dei distributori a cialda (Illy-Mitaca-Lavazza) di proprietà Ovdamatic:

- 1) VERIFICARE se la **presa della corrente** è regolarmente inserita (ed eventualmente se è presente corrente)
- 2) VERIFICARE la sufficiente **presenza di acqua** nell'apposito serbatoio (e nel contempo se il serbatoio è correttamente inserito nell'apposito vano)
- 3) VERIFICARE che il **cassetto contenente le cialde**, utilizzate, sia stato svuotato o per lo meno sia sufficientemente libero (nel contempo verificare che lo stesso cassetto sia correttamente inserito)
- 4) VERIFICARE che l'ultima **cialda** utilizzata per erogare il prodotto non sia rimasta **incastrata**

Queste semplici verifiche ci aiuteranno a migliorare il Servizio nei Vostri confronti.

Nel caso in cui, viceversa, non sia stato possibile risolvere autonomamente la problematica tecnica **i nostri uffici sono a Vostra completa disposizione.**

Contattate il numero **030/3761270** ed indicate alla nostra operatrice telefonica il tipo di guasto, cercando di essere i più minuziosi possibile. Sarà nostra premura farVi alcune semplici domande in modo da identificare al meglio il tipo di guasto. Vi ringraziamo anticipatamente per la Vostra collaborazione.

Comunicata la tipologia di guasto il nostro operatore riceverà istantaneamente (grazie ad un sofisticato sistema informatico) la segnalazione di intervento tecnico ed, il prima possibile, avrà il piacere di visitarVi:

- per risolvere direttamente la problematica (permettendoVi di utilizzare il medesimo distributore)
- o, in caso di necessaria ed ulteriore valutazione presso la nostra officina, per sostituire il distributore con uno del medesimo modello.

OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

EVENTI

“Teddy Bear – L'Ospedale dei pupazzi”

- Domenica 12 Marzo a Cremona, in Piazza Cittanova, si è svolta per la prima volta la manifestazione “**Teddy Bear – L'Ospedale dei pupazzi**”.

Ovdamatic sponsor dell'evento organizzato dal Segretariato italiano Studenti di Medicina di Brescia con il quale ogni anno collabora nella giornata dedicata a tutti i bambini (e ad i loro peluches e bambole “ammalati”).

Con questo progetto, avvalendosi di giochi e servendosi della recitazione, si cerca di ridurre la paura dei bambini nei confronti di medici ed ospedali.

- La manifestazione verrà ripetuta anche nella nostra città (**Brescia**) il giorno 01 Maggio.



“Luca Marenzio Edizione 2010

- Martedì 19 Aprile si è svolto il Concerto dei vincitori del concorso “**Luca Marenzio**” **Edizione 2010** (organizzato dall'omonimo Conservatorio di Musica di Brescia)

*Conservatorio di Musica
“Luca Marenzio”
Brescia
Anno Accademico 2010-2011*

*Borsa di studio
The International Association of Lions Clubs
Distretto 108 Ib 2
Lions Club Brescia Cidneo*

Ovdamatic, sponsor storico della manifestazione svoltasi anche questo anno presso l'Auditorium San Barnaba di Brescia, ha presenziato con il suo personale qualificato offrendo ai gentili Ospiti la degustazione del caffè in cialda Illy.

OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

NOVITA' AZIENDA

GESTIONE RIFIUTI E FONDO CAFFE'

Si ricorda alla gentile Clientela che la disciplina sui rifiuti prevede che sia il consumatore finale il responsabile dello smaltimento degli stessi (vedi bicchierini, palette, ...).

I nostri addetti sono impossibilitati per legge a trasportare i rifiuti in promiscuità con i prodotti alimentari dedicati ai distributori automatici.

Normativa e legislazione: Decreto Ronchi 1997 n. 22 ed il Decreto Legislativo 152_06.

CORSI

Nel mese di marzo 2011 nostro personale ha partecipato ai Corsi di aggiornamento/approfondimento organizzati dalla nostra **software house** (software gestionale).

Con l'occasione si è avuta la possibilità di visionare anche le ultime ed importanti novità, tali da confermare le ottime scelte fatte in passato dalla nostra azienda dandoci inoltre ulteriore fiducia nella programmazione futura.

Investire nella tecnologia, per investire sul Cliente.

OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

ULTIMA PAGINA - NEWS

ADEGUAMENTO PREZZI

Negli ultimi due anni il nostro settore, così come pubblicato dall'Associazione Nazionale di settore "CONFIDA", ha dovuto subire il costante aumento di tutti i costi relativi al nostro servizio, in particolare: costo del lavoro da CCNL (7,5%), carburante alla pompa (20-25%), apparecchiature ed attrezzature (8,0%).

Oltre agli aumenti sopra evidenziati, tutte le aziende del nostro settore stanno subendo sensibili rincari **(15/20%)** delle materie prime e dei prodotti.

Per ciò che concerne il caffè, da marzo 2010 ad oggi il prezzo della materia prima è quasi raddoppiato (da 1.200 dollari a 2.300 dollari alla tonnellata alla Borsa di Londra per la qualità Robusta, da 130 a 270 cents a libbra per la qualità Arabica alla Borsa di New York).

Questa situazione costringe le Gestioni come la nostra, **tese a mantenere e garantire un livello di servizio gestito con professionalità ed apprezzato dagli utenti per l'igiene, la sicurezza, la qualità dell'assortimento dei prodotti erogati e per l'innovazione tecnologica delle apparecchiature**, ad effettuare aggiornamenti dei prezzi di vendita dei prodotti così come sta già avvenendo anche nei locali e bar nazionali.

Non dimentichiamo che la "storia" della Distribuzione Automatica iniziata negli anni 60, ci dice che i prezzi allora praticati di Lire 50, per caffè e bevande calde, erano superiori a quelli dei Bar (caffè Lire 35) e, come riferimento, superiori ai giornali che costavano Lire 35.

Oggi il costo del caffè nei Bar è di € 1,00, il giornale € 1,00-1,20.

LE DIFFERENZE SONO ABISSALI.

E' facile concludere, così come dimostrato dalla breve rassegna stampa allegata di seguito, che è avvenuto un depauperamento dei prezzi praticati nel Vending, che ha portato come conseguenza, la chiusura, in questi ultimi due anni, di numerose compagnie di gestione.

27 aprile 2011

IL SOLE 24 ORE

AUMENTI
Caffè al distributore +15/20 centesimi
Il rally delle materie prime spinge anche il prezzo del caffè alla macchinetta nei luoghi di lavoro o di svago: +15-20 centesimi secondo le stime di Confida, l'associazione nazionale della distribuzione automatica. «Pesano - osserva Lucio Pinetti, presidente di Confida - sia il balzo delle materie prime sia il prezzo del carburante, che incide in maniera significativa».

IL GIORNALE DI BRESCIA

DISTRIBUTORI AUTOMATICI
Il caffè e le bevande calde delle macchinette aumenteranno del 50%

ROMA Per prendere un caffè o un'altra bevanda calda ai distributori automatici a breve potrebbero volerci tra i 50 e i 60 centesimi con aumenti variabili tra il 35% e il 50% rispetto al prezzo attuale: i rincari alla macchinetta sono stati annunciati ieri dalla Confida, associazione delle aziende di distributori automatici aderenti alla Confcommercio, che ha spiegato il rialzo di almeno 15-20 cent con la rincorsa dei prezzi delle materie prime, dal caffè al latte, al cacao, ma anche della plastica e dei carburanti, bene essenziale quest'ultimo per un settore nel quale i distributori vanno quotidianamente riforniti. I distributori automatici ormai fanno parte della vita di tutti con due milioni di apparecchi installati nelle aziende, uffici, ospedali e scuole, 22 milioni di consumatori e quattro miliardi di bevande calde (in grande maggioranza caffè) erogati ogni anno e un fatturato complessivo di due miliardi di euro. Al momento i prezzi delle bevande calde al distributore variano tra i 35 e i 50 centesimi ma a breve raggiungeranno un minimo di 50 centesimi per il caffè e 60 per il cappuccino e il cacao.

IL CORRIERE DELLA SERA

Società I produttori: è colpa dei costi delle materie prime, chicchi, zucchero e plastica

La stangata del caffè automatico rende amaro il rito della macchinetta

Rincari per i 22 milioni che preferiscono il pulsante al barista

MILANO — Non è solo per l'atmosfera imboscata ma familiare delle salette, e neppure per quel servizio «obbediente» che quando diventa scadente si può criticare a voce alta (se non addirittura con un colpo deciso). I 22 milioni di italiani che ogni giorno si lasciano servire un caffè dalle macchinette sono attirati, secondo un recente sondaggio condotto dal Censis e Confida (l'associazione italiana di distribuzione automatica), dall'idea di saziare velocemente fame e sete (il 31%) e dal fatto di poter spendere poco (11%). Adesso l'attrattiva del risparmio rischia di diventare secondaria: anche il caffè dei distributori automatici potrebbe risentire dell'aumento delle materie prime, facendo lievitare il prezzo della bevanda più democratica — dopo il bicchiere d'acqua — di 15-20 centesimi.

Nei luoghi di lavoro, nelle stazioni, negli aeroporti, negli ospedali, all'interno delle Università e dei centri commerciali: sono oltre 2 milioni le macchine installate in Italia, una ogni 29 abitanti, un piccolo

esercito di «totem» che genera un volume di affari di circa 2 miliardi di euro. Eppure, nonostante i numeri imponenti, la situazione, secondo le parole del presidente di Confida Lucio Pinetti, sarebbe «ormai insostenibile per le aziende». «Stiamo affrontando una situazione davvero difficile, forse mai affrontata prima, che inciderà pesantemente sul settore anche nei prossimi mesi», dice Pinetti mentre mette in fila i rincari. Primo tra tutti quello del caffè, che da marzo 2010 ha visto addirittura raddoppiare il prezzo: alla borsa di Londra la qualità «Robusta» è passata da 1.200 dollari a 2.300 dollari alla tonnellata, mentre quella «Arabica» è balzata alla borsa di New York da 130 a 270 cent alla libbra. Quotazioni che continuano a lievitare, soprattutto a Wall Street, dove non si conosceva un valore simile da 34 anni. Insieme al costo del caffè, sono cresciuti anche i prezzi della plastica utilizzata nei bicchieri e nelle palette dei distributori automatici e quelli dello zucchero, che negli ultimi mesi del

2010 ha subito un incremento del prezzo di 160-170 euro a tonnellata (conseguenza di una contrazione della produzione del 12-13%). «Alla luce di questi rialzi — dice Pinetti — non possiamo pensare che un caffè al distributore automatico oggi possa costare meno di 50 centesimi, se vogliamo mantenere elevati livelli qualitativi e di sicurezza».

Nel Paese dove gli estimatori della caffeina sono 41 milioni, il contraccolpo rischia di essere forte. Le «vending machines», dal 1961 elemento fisso degli spazi comuni urbani, potrebbero vedere alterato il loro fascino popolare per colpa di un aumento secondo alcuni ingiustificato. «Si tratta di rincari senza senso e frutto di pura speculazione — sostiene Rosario Trifletti di Federconsumatori —. Per un caffè bastano 7 grammi di polvere, con un chilo se ne fanno 130, non ci sono scuse per aumenti dei prezzi tra il 35% e il 50%». Il timore è quello di incidere non solo nel portafoglio degli italiani ma anche nelle loro abitudini. «Il caffè al distri-

butore è una sorta di servizio sociale, fa parte di quei diritti imprescrivibili della popolazione — ironizza il sociologo ed esperto di marketing Enrico Finzi —. In Italia ha un connotato sociale e conviviale che non esiste in nessun altro paese al mondo. Oltretutto bisognerà capire se si tratta di un cartello che adeguerà i prezzi di tutte le macchinette, in questo caso la normativa antitrust permetterà di agire contro i rincari concordati». La convivialità da ufficio costruita intorno al distributore, trasportata addirittura sullo schermo con la sit-com «Camera Café» di Luca&Paolo, potrebbe rientrare nuovamente nei luoghi da dove era uscita. «Mi viene da pensare che torneremo al bar — osserva Antonella Carù, ordinario di Economia e gestione delle imprese alla Bocconi —: quando il differenziale di prezzo si riduce così drasticamente, si torna a privilegiare la qualità a tutto tondo. Anche se i ritmi stringenti della vita quotidiana non sono più quelli del bancone».

Michela Proietti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OvdaMagazine – “Primo numero” anno 2011

27 aprile 2011

→ FILO DIRETTO.... con la Direzione Ovdamatic

La scelta salutare è quella consapevole

La nostra Azienda da sempre ha come mission: “rendere la pausa ristoro un momento piacevole per il consumatore”.

Oggi più che mai, il nostro ruolo di soggetto economico attento al “sociale” ci ha portati a selezionare un menu di prodotti adatti alla commercializzazione tramite Distributori Automatici, che si caratterizzano per il basso consumo calorico e per avere profili nutrizionali favorevoli alla salute.

Ovda Natural Point è tutto questo!

Un progetto dedicato a tutti coloro che hanno particolari necessità, infatti proponiamo prodotti del territorio e prodotti della dieta mediterranea, e hanno desideri specifici, infatti proponiamo prodotti light, senza glutine, biologici, freschi ed equo-solidali).

*Soddisfando la necessità delle diversità, Ovdamatic, offre **la scelta in più..***

Giorgio Turotti

Il Presidente

35 ANNI DI ATTIVITA'

7.000 CLIENTI

140.000 BEVANDE SERVITE OGNI GIORNO

