



# CON CASHINOW MICROHARD PUNTA AL RETAIL

ARTICOLO TRATTO  
DAL NUMERO 60  
DELLA RIVISTA  
**VENDING**  
Il bimensile della distribuzione automatica NEWS

ANDREA MONTANARI

ENRICO ZACCHINI

Dal Vending al Gaming al Car Wash fino ad arrivare al settore Retail con un'attenzione speciale verso le casse automatiche. L'onda di successo che accompagna il percorso della **Microhard** fa leva su due fondamentali asset: **la passione e l'attenzione verso le tendenze del mercato.**

**Enrico Zacchini, responsabile commerciale e marketing dell'azienda,** rivela (ma non troppo) quali sono i progetti faro, intorno ai quali Microhard intende costruire il futuro.

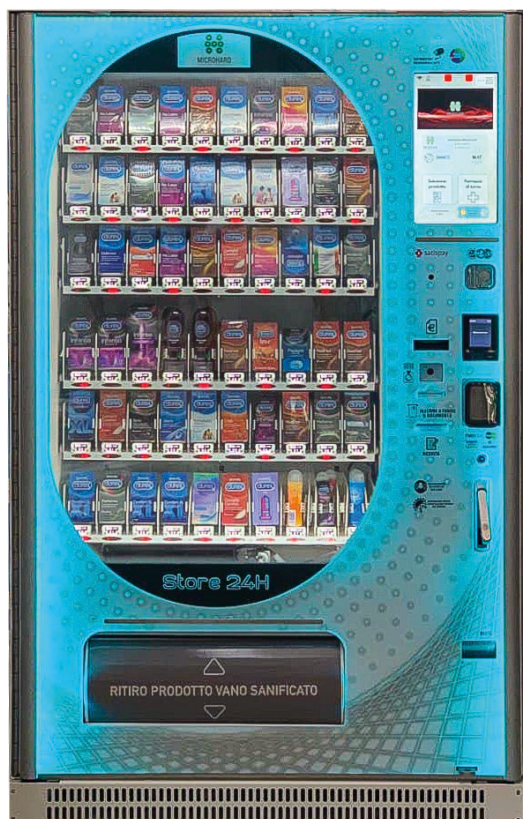
**Innanzitutto, cosa è accaduto negli ultimi quattro anni in Microhard?**

Come tutte le aziende, abbiamo risentito delle situazioni e degli avvenimenti esterni legati al Covid. Sicuramente

non sono stati momenti facili, anche se fortunatamente nessuna persona dello staff è stata colpita in modo grave dalla pandemia. Abbiamo però dovuto convivere con questa nuova e mutata condizione cercando, come tanti, di **sfruttare al meglio le nuove opportunità che il mercato ci offriva.** Ad esempio, il distanziamento sociale ci ha evidenziato che il virus rimaneva attaccato alle superfici per molte ore. Per questa ragione, abbiamo sviluppato due nuove funzionalità che andassero incontro a queste esigenze. La prima consente di **effettuare un acquisto dal distributore senza toccarlo**, utilizzando il proprio smartphone. In questo modo l'utente può selezionare il prodotto, pagarlo e riceverlo attraverso un vano ritiro sanificato ad ogni apertura. La seconda esigenza era di evitare gli assembramenti all'interno delle farmacie, punti vendita in cui siamo molto presenti. Anche in questo caso abbiamo aggiunto una nuova funzionalità alle nostre macchine, che consente di **ritirare prodotti acquistati telefonicamente o via APP mediante un codice.** Questa funzionalità è stata poi seguita anche da un vero e proprio **locker.** Vista la nostra esperienza di fabbricazione di vending machine specializzate e con una connotazione di robustezza e resistenza agli atti vandalici, abbiamo deciso di allargare i nostri orizzonti e iniziare a costruire anche **distributori automatici di sigarette e tabacco.** Così dal 2021 siamo presenti anche su questo mercato estremamente competitivo. Ma noi amiamo le sfide.

**Come stanno evolvendo le modalità e l'offerta di prodotti attraverso gli apparecchi automatici?**

Il distributore automatico è rivolto a una utenza che ha già acquisito dimestichezza con questo tipo di servizio, apprezzandone funzioni, sicurezza, interazione e semplicità di uso. Da questo è scaturito in maniera naturale un aumento di aspettative in termini di prodotti e servizi. Per essere più espliciti, ad esempio, nel mondo dei tabacchi riscontriamo la necessità di erogazione non solo dei prodotti tradizionali legati al fumo, ma anche di prodotti per il benessere sessuale, servizi di ricarica telefonica, biglietti delle varie lotterie, pagamenti bollettini ecc. Quindi, il **Vending pubblico si sta orientando sempre più verso il concetto di shop24,** non più visto come servizio integrativo in funzione prevalentemente nelle ore notturne, ma recepito a tutti gli effetti come fornitore, anche per sopprimere a momenti di elevato afflusso nel punto vendita tra-



dizionale. Tutto ciò si traduce in maggiore soddisfazione per il cliente, maggiore business per l'operatore e di conseguenza maggiori aspettative del mercato. In altre parole, **l'evoluzione tecnologica continua ad essere una priorità assoluta** per la nostra azienda.

**Parliamo in modo dettagliato dei vostri principali progetti.** Ci stiamo direzionando verso prodotti sempre più tecnologicamente avanzati e digitalizzati, ma soprattutto accattivanti. **Riteniamo che le vending debbano essere prodotti esteticamente gradevoli**, perché date le corporse dimensioni non devono deturpare la location dove vengono posizionate.

Le macchine saranno **sempre più connesse** e in grado di offrire informazioni non solo relative ai prodotti in vendita, ma anche di pubblica utilità. Dovranno essere **un'estensione del negozio fisico** e quindi poter analizzare le vendite e fornire informazioni importanti, come slow moving e high runner, per poter fare rendere al massimo le proprie attività. Vedi, i nostri clienti non sono i gestori del vending che sono dotati di tutti questi strumenti software per amministrare le proprie attività. Spesso i nostri clienti, che siano tabaccai, farmacisti o altro, hanno una, due, al massimo tre macchine. Quindi, è molto importante che esse stesse possano fornire le informazioni necessarie, avvisando in caso anomalie.

Per cui ti posso anticipare ma non svelare i dettagli, che le linee guida della nostra nuova produzione continueranno ad essere quelle che hanno contraddistinto la nostra storia: **semplicità di uso, estetica e robustezza, ma con un'attenzione particolare alla robotizzazione** per consentire di erogare sempre di più prodotti di diverse dimensioni e forme, senza richiedere l'intervento fisico dell'uomo per la configurazione.

**Quanto sta incidendo sullo sviluppo del vostro lavoro e dei progetti in corso la carenza delle materie prime?**

Molto, anzi moltissimo, vuoi per ragioni economiche (i costi dei voli aerei è decuplicato quindi tutto arriva via nave), vuoi per ragioni di shortage, come nel caso dei componenti elettronici. Un ulteriore problema sono i tempi di realizzazione dei prototipi che, per via della ripresa post covid, vengono evasi in ritardo.



FABRIZIO RIGO

**Ciò non ha però impedito ai vostri clienti partner di accreditare la Microhard tra i principali fornitori, commissionandole forniture che vi daranno lavoro per anni...**

Certamente, la solidità aziendale che ci ha consentito quasi di raddoppiare il livello del magazzino, ci ha di conseguenza permesso di continuare ad evadere gli ordini in tempi quasi normali. Tutto questo, sommato agli investimenti fatti nel passato, ci ha consentito di **garantire alla nostra clientela affidabilità e concretezza**, che hanno molto apprezzato e che ha aiutato anche il loro business nei momenti di crisi.

**Gli eventi bellici degli ultimi mesi e lo stop alle collaborazioni con il mercato russo quanto hanno inciso sul vostro lavoro, il fatturato e le strategie da elaborare per il futuro?**

Molto poco, in quanto è un mercato che non ci vede molto presenti. **Il fatturato costantemente in crescita negli ultimi 5 anni**, vedrà ancora una crescita, anche se avremo con ogni probabilità una contrazione della marginalità. Purtroppo, come dicevo prima, i nostri contratti sono a lunga scadenza e con prezzi pattuiti. **Le ultime variazioni di prezzo delle materie prime e dell'energia ci stanno creando problemi** proprio da questo punto di vista. Per gli anni a venire, puntiamo molto sui nuovi prodotti che stiamo inserendo, ma soprattutto approcceremo nuovi mercati esteri, sui quali stiamo lavorando da prima del Covid E che si erano interrotti per ovvie ragioni.

**Uno dei vostri nuovi target è quello del settore Retail con un innovativo progetto dedicato alle Casse Automatiche. Di cosa si tratta?**

Cashinow è una società nata per realizzare **sistemi di cash management per il Retail**. Però, quello che ci ha attratto è la sua caratteristica principale: **la smaterializzazione del denaro contante e degli assegni**. Questo vuole dire

che un nostro cliente non deve più recarsi in banca per fare i depositi, non avrà più differenze nelle quadrature di cassa, ma soprattutto avrà eliminato totalmente gli errori di conteggio. **Il sistema funziona come un normale cassetto elettronico**, dove una parte del denaro viene utilizzato per erogare i resti dei conti, e un'altra parte è una cassa chiusa, dove viene convogliato tutto il resto dell'incasso. Questo secondo cassetto, una volta sottoscritto il contratto, di fatto **diventa di proprietà della banca, che provvede a fine giornata ad accreditare il valore presente sul conto corrente dell'esercente**, salvo poi mandare un portavalori a effettuare il ritiro. Un'altra caratteristica molto importante è che questi denari essendo di fatto di proprietà della banca sono assicurati.

#### **Sarà dunque questa l'area di sviluppo del core business di Microhard per il futuro?**

Certamente, ci crediamo molto e abbiamo investito molto. Riteniamo che la percentuale di denaro contante, seppur in diminuzione, non verrà mai del tutto eliminata e i temi sopra citati saranno sempre più presenti. Inoltre, per chi ha più negozi o attività **il nostro sistema consente di avere in unico punto la visione del proprio cashflow**, in quanto le macchine collegate al cloud mostrano l'esatta situazione di ogni punto vendita, incluse le transazioni con moneta elettronica.

#### **Ci rivedremo a VENDITALIA 2024?**

Non lo sappiamo ancora, per il momento siamo concentrati sul 2023, nel quale abbiamo già previsto di partecipare ad un paio di manifestazioni fieristiche.

**Info e Contatti**  
**[www.microhard.it](http://www.microhard.it)**  
**[info@microhard.it](mailto:info@microhard.it) - [sales@microhard.it](mailto:sales@microhard.it)**

