

DIE KOMBI MACHT ES: EINE COOLE IDEE FÜR EIN HEISSES BUSINESS

RHEAVENDORS BIETET EINE INNOVATIVE LÖSUNG FÜR DEN STARKEN TREND VON HEISS- UND KALTGETRÄNKEKOMBINATIONEN.

Das laRhea Cool-Drink-System, von rheavendors, wurde auf der jährlichen Watercoolers Europe Messe vergangenen Oktober in Paris erstmals vorgestellt. Vending Report wollte mehr über die Geschichte hinter dem Start dieses revolutionären Einstiegs in die „Mix-your-own drinks“ Getränke-Kategorie erfahren, also sprach VR mit dem Vorstandsmitglied Frieder Steigler.

VR: Seit vielen Jahren sind Sie ein wichtiger Teil der Vending und OCS-Branche. Wie kam es zu der Idee die laRhea Cool Serie zu entwickeln?

F.S.: Obwohl Kaffee und Wasser zum weltweiten Standard für Getränkeservices an Arbeitsplätzen, Horeca, Instituten u.s.w. geworden sind, gab es bislang keine kundenorientierte und professionelle Maschinenlösung.

Der Markt wurde bisher traditionell in Heiß- und Kaltgetränke-Maschinen unterteilt, wobei die Hersteller mit unterschiedlichen Dienstleistungs- und Serviceunternehmen kooperieren. Infolgedessen hatten Kaffee- und Wassermaschinen nicht nur völlig unterschiedliche Designs, sondern auch eine völlig andere Art der Maschinenbedienung. Aus Kundensicht stellten sich zusätzlich die Fragen: „Warum zwei völlig unterschiedliche Maschinensysteme?“ „Warum zwei Anbieter?“ und „Warum zwei Dienstleistungsunternehmen?“. Inzwischen bieten

die Service-Unternehmen zwar öfters die logische coffee-cool Kombination an, die Maschinen sind jedoch noch immer ganz unterschiedlich. Deshalb sieht die Kombination von Wasserspendern mit einer Kaffeemaschine nicht attraktiv, einladend oder sexy aus. Die Entscheidung, eine neue coole Serie neben unseren erfolgreichen Kaffeemaschinen zu produzieren, war daher ein logischer Schritt.

VR: Wie lange dauerte es, um laRhea Cool auf den Markt zu bringen und was waren die größten Herausforderungen?

F.S.: Als wir uns vornahmen ein sexy „hot and cool“ 'Designpaar' mit einer kleinen Stellfläche zu schaffen, gab es nicht nur die Herausforderung, in die Maschine alle benötigten Teile wie z.B.: Kühlung, Kühler, Pumpen, Motoren und Firewall-Technologie einzubauen. Unser Ziel war es, dass der Bereich rund um die Maschine sauber und frei von technischen Armaturen / Zubehör sein sollte. Daher haben wir uns entschlossen, in die Maschine eine CO2-Flasche, einen Bakterien-Stop-Filter und einen klassischen Wasserfilter zu integrieren. Darüber hinaus haben wir Zahlungsvorrichtungen wie Cardpay oder Coinmec und natürlich ein "Pay by Phone" Gerät untergebracht. Um alles 'drinnen' anbieten zu können, entwickelten wir deshalb das kleinstmögliche Kühl- und Karbonisierungssystem - was 2 Jahre dauerte. Zuletzt haben wir neue und



Herr Frieder Steigler,
Vorstandsmitglied rheavendors

attraktive Ausleuchtungen geschaffen, um die Aufmerksamkeit der Kunden zu gewinnen.

VR: Welche verschiedenen Versionen bieten Sie von LaRhea Cool an und warum haben Sie sich für mehrere Maschinen entschieden?

F.S.: Wir wussten, dass manche Leute Wasser "langweilig" finden und dass sie über den Tag mehr als nur einen Durstlöcher wollen. Wir haben auch verstanden, dass es eine starke Nachfrage an verbessertem, fruchtigen Wasser, neuen aromatischen Limonaden u.s.w. gibt. Statistiken



Hier sehen Sie das LaRhea Cool-Drink-System in 3-facher Ausführung.



zeigten, dass Erfrischungsgetränke 50 % des gesamten Wasserverbrauchs ausmachen. Das hat uns gezeigt, wozu unsere Maschinen in der Lage sein müssen. Mit unseren 3 Modellen ist es uns nun möglich die meisten Kundenwünsche im Bereich der Kaltgetränke abzudecken:

- Aqua liefert reines Wasser - Still, kalt oder sprudelnd.
- Aqua + gibt alle Aqua-Wassersorten, sowie eine Auswahl an Getränken von erfrischenden Limonaden und eiskalten Tees, bis hin zu Energy- oder isotonischen Getränken.
- cool Mixx basiert auf Instantpulver und beinhaltet das patentierte "Speed Mixx" -System von rheavendors.

Von cool Mixx gibt es 2 verschiedene Maschinen- bzw. Produktkombinationen: Zum einen unser „Summertime Coffee“-Konzept, das wunderbare cremige und leckere Getränke wie Eis-Cappuccino, Eis-Presso, Eistee oder Milchmischgetränke macht. Diese Maschinenkonfiguration eignet sich hervorragend für Cafeterien, Snackbars, Kaffeehäuser und so weiter. Und zum anderen unser „Fruchtsaft - Smoothie“-Konzept, das gesunde Säfte und Smoothies aus hochwertigen Fruchtpulvern oder Joghurtgetränken herstellt. Für beide Konzepte lassen sich 3-5 verschiedene Kanister sowie 3 verschiedene Mischer, Getränke in verschiedenen Größen von 15 cl bis 30 cl herstellen.

VR: Welche Art von Getränken empfehlen Sie für laRhea Cool? Welche Getränke empfehlen Sie dem Operator für sein Produktsortiment?

F.S.: Seit ein paar Jahren gibt es eindeutig einen Verbrauchertrend zu natürlichen, gesunden Getränken. Das Publikum für Bio- und gesunde, nachhaltige Produkte wächst von Tag zu Tag. So empfahl es sich diesem Trend zu folgen und in unseren Maschinen anzuwenden. Es gibt schon einige sehr schöne Produkte auf dem Markt, die diese Nachfrage erfüllen und eine neue Palette an Top-Produkten wird bald folgen. Doch unsere laRhea Cool Maschinen sollen immer etwas besonderes bieten und nicht nur die üblichen Kaltgetränke, sondern auch neue Sorten, die

- so wenig Zucker wie möglich
- eine natürlichen Basis
- keine künstlichen Farb- oder Konservierungsstoffe
- Vitamine und Mineralien

enthalten und glutenfrei sein. Zum Beispiel bietet laRhea Cool Aqua+ neue Aromen wie z.B. Zitrone mit Minze oder grüner Tee mit Ingwer an. Diese Getränke sind gesund, erfrischend und trendig. Es gibt einige herausragende neue Konzentrate mit Vitaminen und Mineralien - also wirklich gesunde Getränke, um die Körperbalance zu stabilisieren und immunisieren.

VR: Wie kann ein Vending Operator laRhea Cool in sein Portfolio integrieren?

F.S.: Das ist eine sehr wichtige Frage. Wir sind völlig offen für die Zusammenarbeit mit der gesamten Wasserkühlerindustrie. Wir haben kein „geschlossenes“ Vertriebskonzept und es gibt keine exklusive Vertriebsvereinbarung. Unsere neue Cool-

Serie ist auch nicht speziell mit unseren Kaffee-Maschinen verbunden. Während unsere heiß/kalt Kombination aus unserer Sicht die Top-Lösung ist, sind wir völlig offen, mit Unternehmen zusammenzuarbeiten, die nur Heiß- oder Kaltgetränke wünschen. Interessenten für die neue Cool-Drink-Serien finden jede Menge Info's auf der Website des Unternehmens.

VR: Was waren für Sie die wichtigsten Entwicklungen in den letzten zwei Jahren? Welche Veränderungen darf die Branche in den kommenden Jahren erwarten?

F.S.: Eine der wichtigsten Änderungen ist die Tatsache, dass die ursprünglichen Maschinen, die für Zielgruppen gebaut wurden, verschwunden sind. Heute bieten wir unseren Getränke-Service in einer Maschine überall an.

Als Nächstes wäre die hohe Nachfrage nach höchster Qualität und Personalisierung zu nennen. Bei Getränken und Maschinen zeigt die Nachfrage nach „meinem Kaffee“ auf der heißen Getränkeseite und den neuen Konsumgewohnheiten in welcher Weise wir handeln müssen. Der dritte Aspekt ist, dass unsere Kunden von Betreibern und Dienstleistungsunternehmen, die neuesten Zahlungssysteme und ein kombiniertes Angebot für Wasser-, Erfrischung- und Kaffee-Service erwarten.

VR: Lieber Herr Steigler, vielen Dank für das Interview.

Weitere Informationen unter:
www.rheavendors.com