



ARISTEA

ARISTEA: AL VENDITALIA 2008 CON TANTE NOVITÀ PER LA D.A.

L'azienda di Battipaglia, presenta un nuovo concept del suo bicchiere da 166cc. che, già tecnologicamente perfetto, introduce soluzioni d'avanguardia per il gestore. Tante le migliorie anche a livello di stabilimento produttivo

Presente nel mercato del monouso da oltre vent'anni, Aristeia SpA è un'azienda che ha costruito sugli investimenti nella ricerca, sull'efficienza dei servizi per gli operatori e sul vantaggioso rapporto qualità/prezzo i pilastri strutturali della propria mission.

Lo stabilimento, che occupa una

superficie di circa 60.000 mq (di cui 24.000 dedicati alla sola parte produttiva), è concepito in maniera moderna e funzionale, sia per ospitare macchine di ultima generazione ed aree di ricerca, sia per adottare quegli accorgimenti logistici di vitale importanza nelle fasi di carico che

assicurino al cliente puntualità ed efficienza nelle consegne.

La filosofia aziendale, infatti, è quella di offrire delle garanzie ai clienti che vadano oltre lo standard qualitativo dei propri prodotti che è già di per sé molto elevato. Per l'azienda di Battipaglia, realizzare prodotti qualitativamente impeccabili è "solo" il primo anello di una catena che viene completata adottando delle misure che tutelano il prodotto ed il cliente, fino all'utilizzo da parte dell'utente finale. In questo modo viene aggiunto un plusvalore ai prodotti che fa sì che con il cliente si instauri un rapporto di totale fiducia e collaborazione.

Aristea opera su quattro distinti canali: Vending, Retail, Catering ed imballaggi industriali per alimenti. L'attività principale è rappresentata dal Retail e vede l'azienda impegnata sia sul mercato italiano che sui mercati esteri: oltre a bicchieri, piatti e posate di tipo tradizionale, fanno parte dell'ampio catalogo anche i prodotti decorati della linea Top Line Decor (recentemente arricchita di tovaglie decorate), scodelle, piatti per pizza, posate trasparenti di grande robustezza confezionate in packaging salvaspazio, bicchieri infrangibili in polipropilene e la linea Fiesta che attualmente si presenta in 6 diverse colorazioni adatte alle occasioni più disparate.



ARISTEA E IL VENDING

Sin dalla propria nascita, Aristeo ha investito ingenti risorse nel Vending sia perché considerato un mercato in espansione sia perché convinta di saper rispondere all'esigenza di prodotti tecnicamente perfetti, aspetto che per i gestori è di vitale importanza.

Anche qui la gamma di prodotti di Aristeo è ampia e adatta a soddisfare le esigenze dei mercati su cui l'Azienda opera: si va, infatti, da bicchieri per l'automatico a quelli per il manuale, bicchieri per il semi-automatico, palette, tazze, bicchieri trasparenti da 240cc, bicchieri termo tradizionali o con piedino codificato e bicchieri personalizzati per importanti brand internazionali.

VENDITALIA 2008: LA VETRINA PER LE NOVITÀ VENDING DI ARISTEA

In quest'ottica rientrano le modifiche strutturali che Aristeo ha apportato di recente al bicchiere da 166cc, un prodotto già tecnologicamente perfetto che è diventato un vero concentrato di soluzioni all'avanguardia. Infatti, la nuova stecca da 100 bicchieri, attualmente in fase di lancio sul mercato, consente di risparmiare circa il 13% di spazio



rispetto alla stecca commercializzata fino ad oggi grazie ad un riduzione dell'altezza della stessa. Ciò permette ai gestori di avvalersi di notevoli benefici logistici ed economici derivanti dal maggior lasso di tempo tra un rifornimento e quello successivo del distributore automatico. Ciò dimostra ancora una volta l'impegno che l'Azienda pone nel continuo aggiornamento dei propri prodotti, come si è detto già qualitativamente

ottimi, per migliorare il business dei propri clienti.

In questa direzione si colloca anche la novità più significativa dell'ultimo periodo operativo: Aristeo, infatti, si è dotata di un moderno magazzino semiautomatico che, oltre a consentire la completa tracciabilità e rintracciabilità dei propri prodotti, genera notevoli benefici logistici e produttivi



SMALTIMENTO DEI

Durante l'Assemblea Generale di Confida a Milano si è fatto il punto sull'attuazione in Italia della direttiva europea RAEE E gli obblighi per fabbricanti di d.a., rivenditori e gestori. Presentata la convenzione con il consorzio CERTO

L'Assemblea Generale Straordinaria e Ordinaria di Confida dello scorso 8 marzo a Milano si è aperta con un dibattito su comunicazioni ed approfondimenti in materia di RAEE: ovvero lo smaltimento dei rifiuti elettrici ed elettronici, facendo riferimento specifico al settore Vending. L'incontro è stato coordinato da Leonzio Palumbo presidente del Gruppo Fabbricanti di Confida e ha visto gli interventi dell'ingegner Giuseppe Pirillo, direttore generale di Certo (Consorzio Nazionale Operatori Eco-trattamento Rifiuto Tecnologico) e l'ingegner Riccardo Corridori del Servizio Centrale Ambiente Anie (Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Eletttroniche).

D.Lgs 151 (RAEE) – E LA D.A.: OBBLIGHI E SCADENZE

Obiettivi e finalità

La Direttiva 2002/96/CE (RAEE) applica alle AEE (Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche) il principio "chi inquina paga", ovvero la responsabilità estesa del produttore (dalla culla alla tomba della vending machines). L'idea della direttiva è quella di far pagare ai produttori delle apparecchiature anche la gestione dello smaltimento della macchina a fine vita.

Il fine è:

- Ridurre la quantità di rifiuti smaltiti in modo indifferenziato;
- Internalizzare i costi della gestione dei rifiuti nel "prezzo" del prodotto per incentivare l'ecodesign e la fase di recupero e smaltimento;



Il software agisce fin dall'avvio della fase produttiva. Infatti, essendo stato progettato per gestire gli spazi del magazzino, assegna al lotto lo spazio più adatto a seconda delle tempistiche di consegna al cliente. Addirittura, in caso di consegne urgenti, è in grado di indirizzare il prodotto direttamente alla rispettiva baia di carico.

La movimentazione dei pallet per il carico degli automezzi o per lo stoccaggio dei prodotti è gestita dal software in maniera "intelligente" facendo apparire sul display dei carrelli le informazioni che comunicano all'operatore l'esatta ubicazione da raggiungere. Inoltre, il sistema è ideato in modo tale da garantire un continuo ricambio delle merci stoccate evitando che al cliente giungano prodotti non "freschi" di produzione e che abbiano trascorso molto tempo in magazzino.

Un'altra importante miglioria apportata da questo sistema è costituita dal fatto che, qualora ad una referenza vengano effettuate delle modifiche strutturali, il sistema fa in modo di esaurire prima le scorte di quella stessa referenza precedentemente realizzate. Ciò è di vitale importanza soprattutto nel Vending perché è chiaro che bicchieri con delle differenze strutturali consegnati ad uno stesso cliente, se usati nello stesso d.a. potrebbero generare malfunzionamenti.

Il nuovo sistema di gestione permette, quindi, di incrementare l'efficienza già assai alta dei suoi servizi logistici.

Questa accresciuta capacità gestionale acquista un rilievo particolare nel Vending soprattutto per quegli operatori che, avendo spazi limitati nei propri depositi, sono costretti a rifornirsi con notevole frequenza di non grandi quantità di prodotti.

che, in ultima analisi, si ripercuotono a vantaggio dei clienti. Con i suoi 10.000 mq di superficie e gli 8000 posti pallet, questo nuovo magazzino mette a disposizione dell'azienda un'area di stoccaggio ragguardevole che consente di rispettare i termini di consegna richiesti dalla clientela con assoluta precisione.

Un software di ultima generazione entra in azione già dall'avvio della fase produttiva indicando le localizzazioni di tutti i materiali necessari (dal cartone al film per gli imballaggi) disponibili in magazzino. Contemporaneamente, vengono assegnati dei codici che verranno poi stampati sui pallet e sulle confezioni; un numero progressivo viene associato ai materiali utilizzati e al cliente destinatario del lotto. **Tutto questo, nel pieno rispetto delle norme europee che impongono sia la rintracciabilità dei prodotti commercializzati (per bloccare o segnalare un'eventuali problemi su una certa partita), sia la tracciabilità degli stessi per fornire garanzie sull'origine del prodotto e sui materiali impiegati.**