



UNA RIVENDITA ITALIANA PIONIERE DEL VENDING

Esperia Distribuzione è una rivendita specializzata a 360 gradi nel Vending, nata nel 1979 da un'idea dei fratelli **Daniele, Guido e Umberto Lavelli**, ai quali si è poi unito **Marco Porro**, amico e ancora oggi insostituibile collaboratore.

Considerato l'anno di nascita dell'azienda, possiamo sicuramente considerarla un pioniere del Settore, che ha percorso accompagnando i gestori sia nei momenti di maggior crescita che negli anni di crisi, che inevitabilmente non sono mancati. Ci facciamo raccontare qualche dettaglio da **Umberto Lavelli**, uno dei tre fondatori.

Con quali prodotti avete iniziato la vostra avventura?



Quelli erano gli anni delle **Liofaemina** e quindi all'inizio si vendeva tanto liofilizzato, in particolare i prodotti della Nestlé. Ma, poiché siamo una rivendita anomala, abbiamo subito pensato di affiancare ai marchi delle aziende che commercializzavamo, anche **un nostro brand, il Bueno**, un brand che avevamo acquistato dalla Cartosa e di cui si occupava per la parte produttiva l'azienda Spada. Anche **con il marchio Bueno abbiamo cominciato con i solubili per la distribuzione automatica** e, dopo un po', abbiamo deciso di affiancare **il caffè in grani nelle miscele Rosso, Grigio e Blu**. Da qui è partita la nostra azienda, che è cresciuta negli anni mettendo a disposizione dei gestori un portafoglio completo di tutto quanto necessario per mandare avanti l'attività.

Come vi eravate ripartiti i compiti?

Marco Porro veniva a fare la contabilità la sera perché non era ancora integrato nell'azienda; Guido seguiva la parte tecnica, io quella commerciale e Daniele era un po' un jolly. Marco si è unito a noi perché prima di tutto eravamo amici e poi pian piano, quando è entrata l'elettronica nel Vending, lui che è dottore in queste materie è stato perfetto per noi e ancora ora cura tutta la parte tecnica. In seguito, abbiamo inserito altre figure, sia della famiglia che esterni, fino ad arrivare alle **attuali 20 persone, oltre a 3 autisti**.

Avete mai pensato di espandervi oltre la Lombardia?

Qualcosa lo facciamo. Abbiamo dei clienti in **Piemonte, a Bologna e Ancona**, ma il grosso del nostro lavoro si svolge da sempre in **Lombardia** e in **Brianza** in particolare. Seguiamo i nostri clienti sia nelle vendite, che nella parte tecnica con un supporto sia a distanza che sul territorio attraverso figure dedicate.

Quali sono i prodotti a cui siete più legati?

Fermo restando che noi continuiamo tutt'oggi a commercializzare molti dei marchi con cui abbiamo iniziato, come i bicchieri dell'allora Vendorplast, oggi FLO, la ricambistica Bianchi, Vendo, GPE, le gettoniere della MARS, **il nostro marchio Bueno è quello che ci ha dato più soddisfazioni proprio perché è un marchio nostro**.

Dopo 40 anni di lavoro nella DA qual è la tua visione per i prossimi anni?

Per quanto riguarda il nostro settore in particolare, ovvero le rivendite, l'attuale scenario mi porta a pensare che **anche i gestori più grandi avranno bisogno dei rivenditori come noi**, perché il loro potere di acquisto si è ridotto e, di conseguenza, non potranno più approvvigionarsi di grandi quantitativi direttamente dal produttore.



Questo magari non accadrà per tutto, ma sicuramente su molti prodotti.

Col COVID abbiamo avuto tutti una battuta di arresto terrificante. All'inizio abbiamo perso il 60%, ora siamo al 25%, ma credo che **perderemo sulla strada un 20% che non recupereremo più.** Molti continueranno a lavorare da casa e quindi i consumi del vending tradizionale nelle aziende caleranno a favore, magari, di maggiori consumi del caffè porzionato a casa. Noi che abbiamo a

portafoglio i prodotti **Mokador**, che ha prodotti di eccezionale qualità, registriamo infatti un buon andamento delle vendite.

C'è un episodio a cui sei particolarmente legato?

Ce ne sarebbero tanti, ma **la nostra soddisfazione più grande è di aver creato un'azienda che va bene e che è cresciuta anche se abbiamo iniziato dal nulla e senza capitali.**

