



1983-2023
BSN Group
www.bsngroup.it

I PRIMI 40 ANNI DELLA BSN GROUP

BSN Group è una società di gestione attiva in **Veneto** e **Lombardia**, nata all'inizio degli anni '80 per volontà di **Francesco Pavin** il quale, avendo intuito tutte le potenzialità di un Settore che iniziava allora a compiere i primi passi, vi si è dedicato con entusiasmo e passione.

Grazie ai sacrifici del fondatore e delle persone che lo hanno accompagnato lungo il percorso, **BSN Group** è oggi una delle più strutturate società di gestione italiane, che ha puntato tutto sulla continua innovazione dei prodotti e dei servizi e sulla condivisione di progetti ed obiettivi con i propri collaboratori, considerati parte della famiglia. **Dalla fondazione sono trascorsi 40 anni**: nel 2023 l'azienda festeggia questo importante traguardo e si proietta verso il futuro con la stessa passione e lo stesso entusiasmo degli esordi.

Francesco Pavin ci racconta il suo percorso nel Vending e i punti di forza che ne hanno determinato il successo.

Ci racconta i primi 40 anni della BSN Group? Partiamo dal primo decennio: come è nata l'azienda e come è cresciuta tra il 1983 e il 1993?

In realtà l'azienda individuale, la mia avventura imprenditoriale è nata nel **1981**. Già da anni lavoravo in una storica torrefazione bassanese e lì mi arrivavano molte richieste di revisione delle macchine per il caffè, che evadevo nel tempo libero. Successivamente, **nel 1983 è nata Bassano Distributori srl, con i miei soci Franco Menon, Alessandro Spolaore ed Edoardo Bizzotto**, che aveva il suo quartier generale in un...garage. Una "sede" che ci servì per partire: dopo un paio di anni, infatti, potemmo permetterci un vero e proprio capannone.

Nel 1988 poi acquisimmo un'azienda di Vicenza, proprio quando apparve sul mercato **la semiautomatica Saeco con gruppo in plastica**. Fu una svolta nella crescita della nostra azienda e, credo, anche di tutte le altre aziende del nostro settore.

Quegli anni restano indimenticabili. Ricordo come se fosse ieri il primo cliente acquisito, la mia prima installazione!

E nei successivi dieci anni?

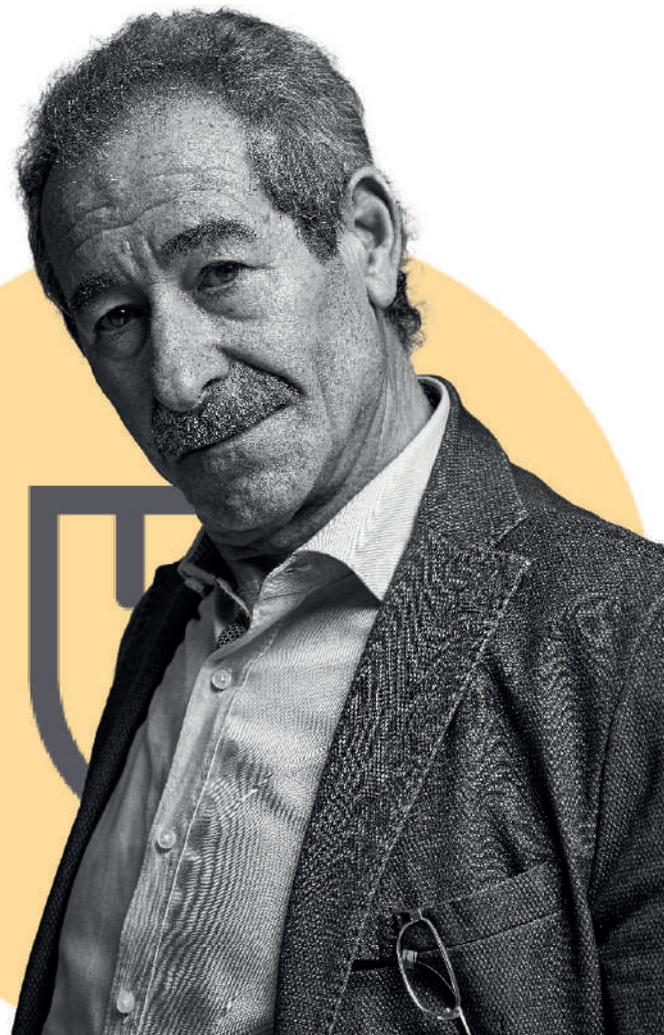
Nei successivi dieci anni sono iniziate le prime scissioni. Dipendenti con cui avevo iniziato e a cui avevo insegnato tutto si licenziarono e crearono le loro aziende di gestione, con i conseguenti problemi di concorrenza. In quei momenti c'è stata molta delusione, ma col senno di poi **penso che ci sia un po' di me e della mia passione anche in tutte quelle nuove gestioni**, nate sull'esperienza che quei neoimprenditori avevano acquisito lavorando da me. Pensi che a un certo punto, scherzando, hanno iniziato a chiamarmi "l'accademia".

Arriviamo agli anni 2000, che hanno visto i primi profondi cambiamenti nel Settore, a partire dall'introduzione dell'euro. Che cosa ricorda di quel periodo?

Anche quello è stato un momento difficile e intenso ma che abbiamo saputo affrontare come una grande squadra. Ci siamo rimboccati le maniche e non abbiamo avuto paura di lavorare fino a tarda notte. In quel periodo era davvero una corsa contro il tempo.

Gli anni 2000 hanno rappresentato anche un significativo sviluppo della tecnologia applicata al Vending. È stata questa la vera svolta?

Credo che la vera svolta sia avvenuta prima con la vecchia **Estro 7P** e poi la **Saeco 7P** e poi successivamente con l'avvento dei **software gestionali**, che hanno semplificato e snellito la nostra attività e dato anche una bella spinta al business.





La vostra attività è nata e si è sviluppata in Veneto e in seguito si è estesa anche in Lombardia. Cosa vi ha spinto a compiere questo passo?

In realtà è stata la necessità. Servivamo **molte grandi aziende venete che hanno iniziato ad aprire filiali in Lombardia** e per loro era un aspetto molto importante poter avere un fornitore unico. Contemporaneamente, ho conosciuto quello che sarebbe stato il nostro socio in Lombardia, **Massimo Baroni**, di cui ho grande stima e con cui abbiamo avviato la collaborazione che ci ha portato ad essere presenti in Lombardia.

Nel corso di questi 40 anni avrà sicuramente incontrato tante personalità che hanno fatto la storia del Vending. Condividi con noi qualche ricordo?

Ne ho incontrato tantissimi, e a dire il vero non vorrei fare nomi perché sicuramente dimenticherei qualcuno tra tutti i grandi fornitori, costruttori e gestori incontrati. Ricordo con affetto la conoscenza con **Luciano Pensante** e con **Titti Scaltriti**.

Veniamo ad oggi: cosa rappresenta BSN Group nel panorama delle società di gestione del nostro Paese?

Per fatturato dovremmo essere al **24° posto sul panorama nazionale**, ma quello che mi ha reso molto contento è stato il nostro riconoscimento in Veneto come **azienda storica**. Nonostante la presenza sul territorio dei grandi gruppi nazionali, credo che BSN Group abbia in Veneto una presenza più capillare.

Tecnologia, attenzione verso il cliente, servizio puntuale, la scelta dei migliori partner... sono tanti i fattori che determinano la qualità di un'impresa del Vending. Come vengono gestiti questi aspetti in BSN?

Siamo in tanti nella famiglia di BSN Group, ma l'azienda segue, con gli stessi valori con cui è nata quel sogno che ho avuto nel 1981.

Tuttavia, la presenza dei **miei figli Elisa ed Endy** e di **mio nipote Emanuel** sono i pilastri sui cui conto, ed è attraverso loro che spero di proseguire il trasferimento dei valori sui collaboratori e ovviamente nel futuro.





BSN Group dà priorità a tutti gli aspetti del cosiddetto ESG: ambiente, welfare aziendale, attenzione verso il sociale. Cosa fate in merito a questi temi?

Siamo attenti e sensibili su questi temi non solo verso i clienti esterni ma anche verso i nostri collaboratori interni. Però, se sveliamo tutto, poi i competitor che ci leggono ci copiano, no?

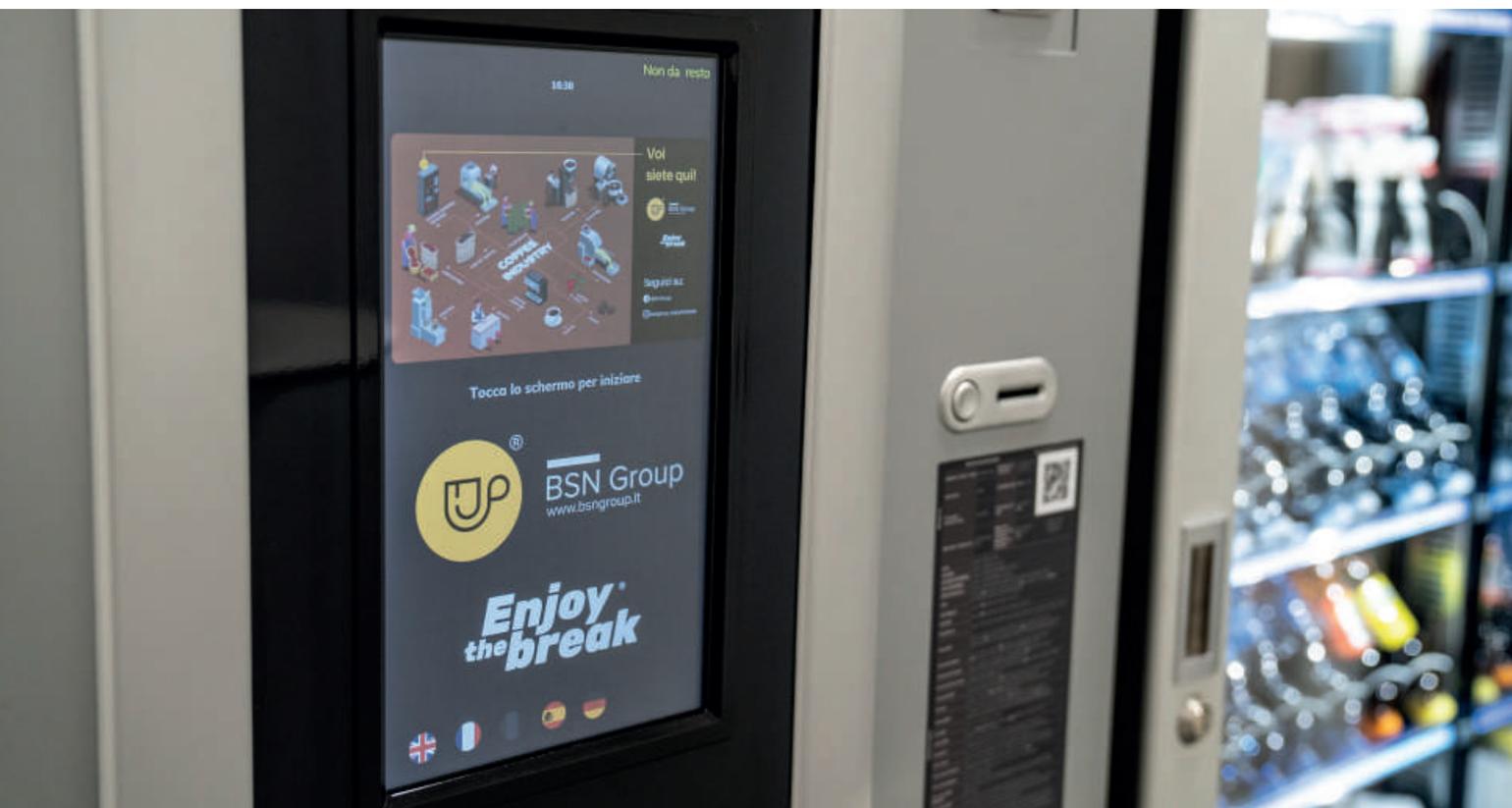
Prima di proporvi questa intervista, abbiamo "studiato" la vostra realtà attraverso il sito e le vostre pagine social. Ci ha colpito in modo particolare il modo in cui fate comunicazione, perché non promuovete semplicemente voi stessi, ma l'intero Settore. Da dove nasce questa scelta?

In questo caso ci sono due aspetti di cui tenere conto. Il primo è che abbiamo l'ambizione - e ci piacerebbe che anche tutti gli altri gestori ci dessero una mano in questo - di **cancellare** nella visione degli utenti del Vending **quello**

stereotipo per cui nei distributori automatici ci siano solo prodotti di bassa qualità e poco sani. Per questo motivo, attraverso i nostri canali di comunicazione non parliamo solo di noi ma anche dell'intero settore vending. **Nel nostro piccolo cerchiamo di aumentare la consapevolezza dell'utente finale.** Una grande spinta in questa direzione la devo a mia figlia Elisa, che ha alle spalle una formazione molto profonda in ambito di comunicazione e marketing e questo ci permette di curare molto questo aspetto e coglierne tutte le potenzialità.

Gli ultimi anni sono stati difficili per l'emergenza sanitaria, il rincaro delle materie prime e dei costi. Come avete vissuto quella che definiscono la tempesta perfetta?

È stata una situazione drammatica, tuttavia il fatto di essere un'azienda dalle basi solide ci ha permesso di resistere alla situazione, grazie anche alla comprensione



mostrata da molti nostri clienti, che hanno continuato a scegliere la nostra azienda.

Adesso il peggio sta passando, ma **continuiamo a lavorare per la ripresa**, cercando di **cogliere questa esperienza come opportunità** per sviluppare nuove idee.

Come immagina i prossimi 40 anni della BSN Group?

Ovviamente, con l'occhio dell'imprenditore non si è mai "arrivati", perciò spero **che questa azienda possa trovare ogni giorno nuovi spunti di miglioramento**, per quanto riguarda sia il servizio al cliente, che la qualità del lavoro del personale interno.

Mi piacerebbe che i clienti potessero avere più consapevolezza di questo settore e delle sue dinamiche, uscendo dal classico rapporto cliente-fornitore, evolvendolo in un rapporto di "partnership".

Non per ultimo, uno degli obiettivi è di continuare a **riversare sul territorio e le persone tutto il valore** che il territorio e le persone stesse danno a questa azienda.

L'entusiasmo e la passione per questo lavoro la guidano da 40 anni. Ha mai pensato di lasciare, magari attratto da proposte di grandi gruppi?

Non mi è mai sfiorato nemmeno il pensiero!

Un'ultima domanda: in che modo festeggerete questo importante traguardo?

Con un buon prosecco veneto, ovviamente!

