

TOUCH SAFELY™ per Gestori Vending

Scheda per Società di Gestione (gestori vending)

Contatto:

Stefano Bottesin – Independent Inventor / DABOtechnology

info@dabo.it – www.adamods.it – www.dabohts.eu

1. Contesto per le Società di Gestione

Le società di gestione oggi lavorano in ambienti sempre più sensibili e regolati:

- ospedali, RSA, cliniche, poliambulatori
- pubbliche amministrazioni, tribunali, università, scuole
- grandi aziende private, farmacie, micro-market e aree break ad alta frequentazione.

I clienti finali chiedono:

- qualità del prodotto (caffè, food, acqua),
- continuità del servizio (uptime, assistenza),
- sempre più spesso anche **igiene visibile e dimostrabile** dei punti di contatto.

Capitolati, gare e DVR/DUVRI iniziano a includere riferimenti a:

- **CAM** (Criteri Ambientali Minimi) e MOCA,
 - salute e sicurezza (igiene superfici, procedure),
 - progetti di **welfare aziendale** ed ESG.
-

2. Problema dal punto di vista del gestore

Per un gestore, i punti critici sono noti:

- pulsantiere e touch screen usati da decine/centinaia di persone al giorno;
- vani bicchiere, vani prelievo prodotti snack & food;
- zona rendiresto e interfacce di pagamento.

Le criticità operative:

- sanificazioni manuali con prodotti chimici, dipendenti dal tempo e dalla corretta esecuzione;
 - difficoltà a dimostrare, in caso di ispezione, **quando e come** le superfici sono state trattate;
 - rischio di percezione negativa da parte di utenti e committenti ("non sembra igienico");
 - potenziali reclami o contestazioni in contesti sensibili (ospedali, scuole, PA, pharma).
-

3. Soluzione: Touch Safely™ come upgrade di igiene automatica

Touch Safely™ è un sistema di sanificazione automatica dedicato alle superfici più toccate della vending machine:

- pulsantiera / touch screen
- vano rendiresto
- vano bicchiere
- vano prelievo prodotti snack & food

La tecnologia **DABOTECHNOLOGY™** utilizza:

- **UV-C in camera chiusa**, schermata, con percorsi d'aria dedicati;

- gestione delle **zone d'ombra** e degli interstizi normalmente non raggiunti dalla luce diretta;
- cicli automatici, programmabili in base all'uso delle macchine (tra un utente e il successivo, notturni, ecc.).

Non ci sono:

- prodotti chimici sulle superfici,
 - residui da risciacquare,
 - esposizione diretta dell'utente alla radiazione UV-C.
-

4. Benefici specifici per le Società di Gestione

a) Immagine e percezione

- Punto ristoro percepito come **più moderno e sicuro** ("sanificato automaticamente").
- Maggiore fiducia da parte di utenti, direzioni sanitarie, RSPP, referenti HR/welfare.
- Comunicazione chiara: bollini, pannelli "Touch Safely™ – Vending Sanitized".

b) Supporto a gare, capitolati e CAM

- Possibilità di citare nei capitolati la presenza di un **sistema automatico di sanificazione** delle superfici più toccate.
- Vantaggio competitivo nelle gare in contesti sensibili (ospedali, PA, scuole, pharma).
- Supporto documentale per DVR, DUVRI e progetti CAM/ESG fornito da DABOtechnology.

c) Riduzione OPEX e maggiore uptime

- Riduzione del fabbisogno di interventi manuali di sanificazione con chimici.

- Nessun fermo macchina prolungato per trattamenti straordinari.
- Nessun consumabile dedicato al sistema (solo sostituzione periodica delle sorgenti UV-C, con log ore).

d) Tracciabilità e audit trail

- Log dei cicli di sanificazione (data, ora, durata, dose) memorizzati nel sistema.
 - Possibilità di esportare **report PDF** da mostrare a clienti e auditor.
 - Telemetria opzionale con dashboard (fleet view, allarmi, statistiche di utilizzo).
-

5. Come si installa e si usa

Tipologia di integrazione

- **Kit retrofit** per macchine esistenti (hot, snack & food, combi, acqua).
- Possibilità di accordi con produttori OEM per kit "ufficiali".

Installazione tipica

- Intervento da parte di tecnico abilitato (rete interna o partner).
- Tempi medi: **40-90 minuti per macchina**, in base al modello e al numero di vani da trattare.
- Collegamento a 24 VDC e I/O di base verso la logica della macchina (se richiesto).

Uso quotidiano

- I cicli automatici vengono schedulati (es. brevi tra gli utenti, più lunghi di notte).
- L'utente non deve fare nulla: semplicemente usa la macchina come sempre.
- Il gestore può consultare i log cicli e, con telemetria attiva, una dashboard remota.

6. Business case (esempio orientativo)

Esempio di **progetto pilota** su una rete di vending in contesto sanitario/aziendale:

- N. macchine interessate: 50
- N. vani trattati per macchina: 2–4 (es. pulsantiera + vano prodotti)

Possibili voci di beneficio:

1. **Riduzione ore/uomo** dedicate a sanificazioni manuali straordinarie.
2. **Maggiore continuità di servizio** (meno fermi legati a interventi di igiene).
3. **Aumento utilizzo macchine** grazie a percezione di igiene (anche solo +3–5% di vendite).
4. **Vantaggio competitivo** in rinnovo contratti/gare e possibilità di premium price nel canone.

Per molti casi d'uso, il **payback può risultare entro 12–18 mesi**, sommando OPEX evitati e incremento di vendite nei siti sensibili. Un'analisi di dettaglio viene fatta su dati reali del gestore.

7. Cosa ricevi attivando un progetto Touch Safely™

- Analisi preliminare del parco macchine e dei siti a più alta priorità (ospedali, PA, pharma, scuole, aziende HQ).
- Proposta di **kit per famiglia macchina** (es. modello A/B/C, snack/hot/combinato).
- Supporto per **progetto pilota** (es. 10–20 macchine in 2–3 siti) con KPI definiti:
 - reclami igiene,
 - percezione utenti (survey semplice),

- uptime,
 - eventuale test microbiologico su punti selezionati (se richiesto dal cliente).
 - Manuali di installazione e utilizzo per tecnici interni o partner.
 - Template di **materiale comunicativo** per aree break ("Vending sanitized automatically").
 - Supporto per inserimento della soluzione in DVR/DUVRI e documenti verso il committente.
-

8. Esempi di applicazione

- **Ospedali e strutture sanitarie**
 - Aree attesa, reparti, aree break personale, vending farmaceutici.
- **Pubblica Amministrazione e scuole**
 - Sedi istituzionali, plessi scolastici, università e poli di ricerca.
- **Aziende private e welfare aziendale**
 - Sedi centrali, stabilimenti produttivi, centri direzionali.
- **Farmacie e parafarmacie**
 - Vending h24 di prodotti OTC, DPI e accessori sanitari.

In tutti questi contesti la combinazione "**vending + igiene automatica dimostrabile**" diventa un elemento distintivo della società di gestione.

9. Prossimi passi per i Gestori

1. **Call conoscitiva** (30–45 minuti)
 - Analisi rapida della rete e dei siti critici; primi numeri di massima.
2. **Definizione di un pilota**
 - Selezione di 1–3 clienti/committenti dove l'igiene è tema sensibile.

- Scelta delle macchine e dei kit più adatti.

3. **Installazione e monitoraggio**

- Installazione dei kit Touch Safely™.
- Raccolta KPI (feedback clienti, reclami, uptime, eventuale incremento vendite).

4. **Estensione e comunicazione**

- Se il pilota è positivo, definizione piano di estensione a step.
- Supporto alla comunicazione verso i clienti: slide, testi per gare, materiale per aree break.

10. **Contatti**

Per ricevere il pacchetto tecnico per gestori, una proposta di pilota e valutare l'integrazione nei tuoi servizi:

Stefano Bottesin

VIA MERLIN 30 – 35143 PADOVA – ITALIA

Phone: +39 347 2664913

Email: info@dabo.it

Web: www.adamods.it – www.dabohts.eu