



CÉSAR OURO



CEO de Rheavendors Apliven y Delegado Regional de Aneda en Cataluña

1.- Hace un año del nacimiento de Rheavendors Apliven S.L. ¿Se han cumplido los objetivos previstos del proceso de integración?

Realmente, desde que en 1997 iniciamos nuestra trayectoria empresarial, ha sido **este último año el más complicado en cuanto a la integración de dos empresas se refiere**, Apliven y Rhea

2.-¿Cuál es el mayor desafío que ha enfrentado durante este primer año?

El gran desafío ha sido **fusionar** todo lo que conlleva la absorción de dos compañías que han desarrollado la actividad de más de 25 años en el mercado ibérico. En plena pandemia fue cuando comenzamos a trabajar en la estrategia del proyecto.

3.- ¿Y los principales proyectos de Rheavendors Apliven en este momento? ¿A qué planes de crecimiento se enfrentan?

Estamos atravesando momentos muy complicados, en cuanto a la **fabricación de maquinaria automática**. Consideramos que, probablemente, el **2023 sea un punto de inflexión** observando unas nuevas tendencias de hacer vending.

4.- En un mercado con acciones competitivas, la inversión en tecnología es muy importante ¿Qué producto innovador pueden ofrecer?

Rhea Apliven esta apostando de una manera clara y concisa en materia de **sostenibilidad y productos innovadores**, así como el ahorro energético, como por ejemplo con la sustitución de caldera por la inducción.



5.- ¿En qué situación se encuentra actualmente el vending? ¿Cuál es su análisis personal?

Este es una pregunta complicada, donde deberíamos conversar con todos los players del propio sector (**fabricante de máquinas, consumibles, sistemas de pago, y los propios operadores de vending**) y poder tener las diferentes opiniones para llegar a conclusiones.





CÉSAR OURO



CEO de Rheavendors Apliven y Delegado Regional de Aneda en Cataluña

A mi parecer, en los últimos años se está viendo un **cambio de tendencias en nuestro sector**, está aumentando mucho la instalación del concepto coffecorner. Por otro lado, estamos viendo muy claramente la concentración de operadores vending. Creo que 2023 será un año donde **veremos más fusiones e integraciones tanto en la línea proveedora como en la línea operadora**.

6.- La preocupación por la sostenibilidad y medio ambiente es primordial ¿Ofrece Rheavendors Apliven soluciones a unos consumidores cada vez más preocupados por este tema?

Desde Rhea Apliven, teníamos una idea muy clara para este año vivido, y era **poder continuar dando el mejor servicio a los clientes**. Será a partir del próximo año cuando desarrollaremos, junto con Rheavendors Group, y pondremos en marcha todo un programa de sostenibilidad



7.- Han participado en FUTURVEND hace unas semanas ¿Qué le ha aportado este encuentro?

Sinceramente, debemos **felicitar** a la organización de ANEDA. Ha sido un nuevo concepto, el cual hemos quedado muy satisfechos tanto nosotros como los propios clientes.

Estaremos pendientes de próximas ediciones de este formato para, sin duda, **volver a repetir nuestra presencia**.

8.- ¿Participarán en ANEDA EXPO CONGRESS en mayo de 2023? ¿Qué debe ofrecer dicho encuentro al visitante?

Sin duda alguna vamos a participar en **Aneda Expo Congress**.

Estamos convencidos que este nuevo formato va a ser todo un **éxito**, es por ello que ya estamos organizando como participar en dicho encuentro.

En cuanto a la segunda pregunta, personalmente pienso que debemos **hacer participar más al operador de vending**, y hacerles protagonistas también en el **Aneda Expo Congress**.

rheavendors 
apliven

