

Quanto si è trasformato il mondo delle palline con sorpresa a seguito dell'avvento delle collezioni su licenza? Abbiamo raccolto le riflessioni di Luca Strazzera, di Lucan's Distribuzioni

DAI SEMPREVERDI ALLE MODE

La storia di Luca Strazzera, titolare di Lucan's Distribuzioni, è quella di un trapanese con i piedi per terra e la giusta dose di ambizione, che ha iniziato presto a muoversi nel mondo dell'amusement. Aveva infatti 17 anni quando, comprate alcune macchine, avviò una piccola attività di noleggio, ampliandola e specializzandosi poi via via sempre più nei distributori automatici. Nel tempo, al noleggiatore si affiancò anche la vendita a livello locale, fino a quando otto anni fa, c'è stato il grande passo che ha fatto evolvere la sua attività, dandole un indirizzo commerciale



Luca Strazzera, titolare di Lucan's Distribuzioni. È nel settore dell'automatizzato da 26 anni.

Luca Strazzera, the owner of Lucan's Distribuzioni. He has been working in the coin-op games sector for 26 years.



più strutturato e portandola anche a spingersi verso una produzione propria, principalmente di distributori di palline. "Ho costruito anche alcuni modelli di calciobalilla e dei comita 6, che hanno trovato un loro mercato" ci ha confidato Strazzera. "Però se devo dirla tutta, i distributori sono il mio primo e grande amore. Distributori e palline, il mio pane quotidiano. Le fabbrichiamo, scoviamo le novità in fatto di regalini... e poi da qualche tempo in qua ci sono le collezioni e il licenziato".

Lei lo trama?

"Certo, è anche un'esigenza di questi tempi. Per noi l'ultima novità sono, da ottobre, le collezioni Looney Tunes della Warner Bros: pendagli per cellulari, peluche, palline da tennis, portafoto, statuine. Stanno andando bene, e per me che non sono un diretto licenziatario, questa è una vera felicità".

Ma il licenziato quanto ha cambiato il mercato?

"Totalmente, in Italia forse più che altrove. Prima la capsula aveva il palloncino o il piccolo gadget ed era un prodotto sempreverde. Oggi invece con il discorso delle collezioni (che sono quasi una necessità) si ragiona per mode. Ogni collezione ha una sua nascita e una sua morte".

Ma quanto dura una collezione?

"E chi può dirlo! È come coi videogiochi: c'è quello che dopo un trimestre ha già fatto il suo corso, e

Oltre a vending machine, l'azienda produce e distribuisce anche capsule, licenziate e non.

In addition to vending machines, Lucan's also produces and distributes capsules, both under licence and not.

How has the advent of collections under license changed the world of surprise ball dispensers? Here are the thoughts of Luca Strazzera, from Lucan's Distribuzioni

FROM EVERGREENS TO THE LATEST FASHION

The story of Luca Strazzera, the owner of Lucan's Distribuzioni, speaks of a down-to-earth man from Trapani with the right amount of ambition, who began moving early in the amusement business. He was only 17 when, after buying a few machines, he started his small hire business, then growing and specialising over the years in vending machines. Later, he started to sell the vending machines locally as well as hiring them out, until the big step forwards eight years ago when he decided to give his company a more structured sales organisation and started making his own machines, mainly ball or capsule vending machines. "I also manufactured a few models of soccer tables and paragraph 6 machines, which found their own market niche," Strazzera explained. "Yet, vending machines are my first love. Vending machines and capsules are my daily bread. We make them, find out about the new trends in the choice of the gadgets... such as the recent fashion of collections and products under license."

Do you deal with these licensed gadgets?

"Certainly, it is a must nowadays. Our latest release, introduced in October, are the Looney Tunes collections by Warner Bros: pendants for mobile phones, plushes, tennis balls, photo frames, small figures. They are all going well, and as I am not a direct licensee this makes me extremely happy."

How much have the licences changed the market?

"Totally, in Italy more than elsewhere. Before, the capsule contained a balloon or a small gadget and this was an evergreen product. Today, on the other hand, with the new trend of collections (which have become a must) we have to follow the latest fashions. Each collection has its rise and fall."

How long does a collection last?

"Who can say?! It is like video games: one can last three months, while another one. Daytona for example, continues to do well for years and years. The public decides the success and the life span of a trend."

Are products under license always profitable for operators nowadays?

"It depends on the operator. Licensed products offer as small profit margins and thus require good organisation, otherwise there is no income. The other products have higher margins, and so for the smaller 'non-professional' hirer this is the best choice."

With collections, is it still important for the success of a vending machine to offer a mix of products?

"With collections, 5-6 items may be enough, as it is more important to have the latest trendy collection, but with 'generic' capsules the mix is still fundamental. The intelligence of the operator and the supplier is to be seen in the choice of the assortment, the variety and the type of articles and products. Obviously, a mix made up of 8-10 products is worth a lot less than one offering 40-50 items."

Back to you. Have you abandoned the hire business?

"No, I will never stop being a hirer, also because everything I offer to my customers as a manufacturer is first tested in my hiring business. In conclusion, I try the products and risk my own profits first, so I am able to filter any defects that are commonly resolved only after having sold the first or second series of products. In conclusion, I enjoy being a hirer and it is useful also as a manufacturer, as it allows me to give additional guarantees on what I sell." ▀



Alcuni dei modelli di distributori automatici di palline prodotti da Lucan's Distribuzioni.



Some models of ball vending machines produced by Lucan's Distribuzioni.

c'è invece la Daytona che a distanza di anni ancora continua a lavorare. È solo il cassetto a parlare e a decretarne la durata".

Ma oggi è comunque sempre conveniente per un operatore lavorare su prodotti licenziati?

"Tutto dipende dall'operatore. Il licenziato ha dei margini di guadagno molto ristretti per cui richiede un'organizzazione, se non c'è profitto. Il non licenziato dà invece qualche margine in più per cui per il piccolo noleggiatore 'non professionale' è forse più congeniale".

Con l'imperare delle collezioni, conta ancora il mix per il successo di un distributore?

"Se parliamo di collezioni, possono bastare anche 5-6 articoli, perché è più importante avere la collezione del momento, ma se parliamo di capsule 'generiche' il mix resta fondamentale. La beavuta dell'operatore e del fornitore stanno proprio nell'assortire bene, per varietà e tipologia di articoli, il prodotto. Ovviamente, un mix con 8-10 prodotti vale meno di uno che ne ha 40-50".

Torniamo a lei. Ha abbandonato l'attività di noleggio?

"No, non smetterò mai di essere noleggiatore, anche perché tutto ciò che io vado a presentare ai miei clienti come produttore, non lo presento se non dietro al test del mio noleggio. Testo insomma sulla mia pelle e sulle mie tasche e nel farlo riesco anche a filtrare quei difetti che normalmente si eliminano solo dopo aver venduto la prima o seconda serie di produzione. Insomma essere noleggiatore mi piace e mi viene utile anche come fabbricante perché mi permette di dare delle garanzie in più su ciò che propongo" ▀