

venditing

magazine

DAL 1977 LA RIVISTA ITALIANA DELLA DISTRIBUZIONE AUTOMATICA



covim

Genova in un caffè

Quando il mare è in tempesta
vai in un porto sicuro



Miscela di caffè in
grani destinata
al vending,
certificata per
le sue
caratteristiche
funzionali

CSQA
PRODOTTO CERTIFICATO
DTP114 - CERT. n. 37637

Certificazione rilasciata a Covim S.p.A.

Vieni a trovarci a
VENDITALIA Fiera di Rimini
6-8 Maggio 2026
Stand 066 Pad. B1

  
covimcaffè.it

CAFFÈ 
BORBONE
 NAPOLI

Una storia di casa



Tutta la bontà di Caffè Borbone
 in capsule in alluminio
 compatibili con sistema Nespresso®.



Miscele pensate per tutti i palati e per i principali sistemi di compatibilità.

CAPSULE COMPATIBILI CON MACCHINE A MARCHIO:



Lavazza Blue®



Nespresso Professional®



Cialda compostabile
 con incarto riciclabile



Nespresso®



Lavazza®*
 A Modo Mio®*



Nescafé®*
 Dolce Gusto®



Bialetti®

Vieni a scoprire tutte le **altre novità**
 presso il nostro Stand
067 Padiglione D1

VENDITALIA
 The Vending Expo

MAY 6-8
 2026

RIMINI
 EXPO CENTRE

HINK
 AUTOMAT C

ITALIAN EXHIBITION GROUP 



Venticinque
anni Insieme



ELENCO
ASSOCIATI



INSIEME SI CRESCE

Euro Group offre ai propri aderenti
strumenti e consulenze
per lo sviluppo e la crescita.

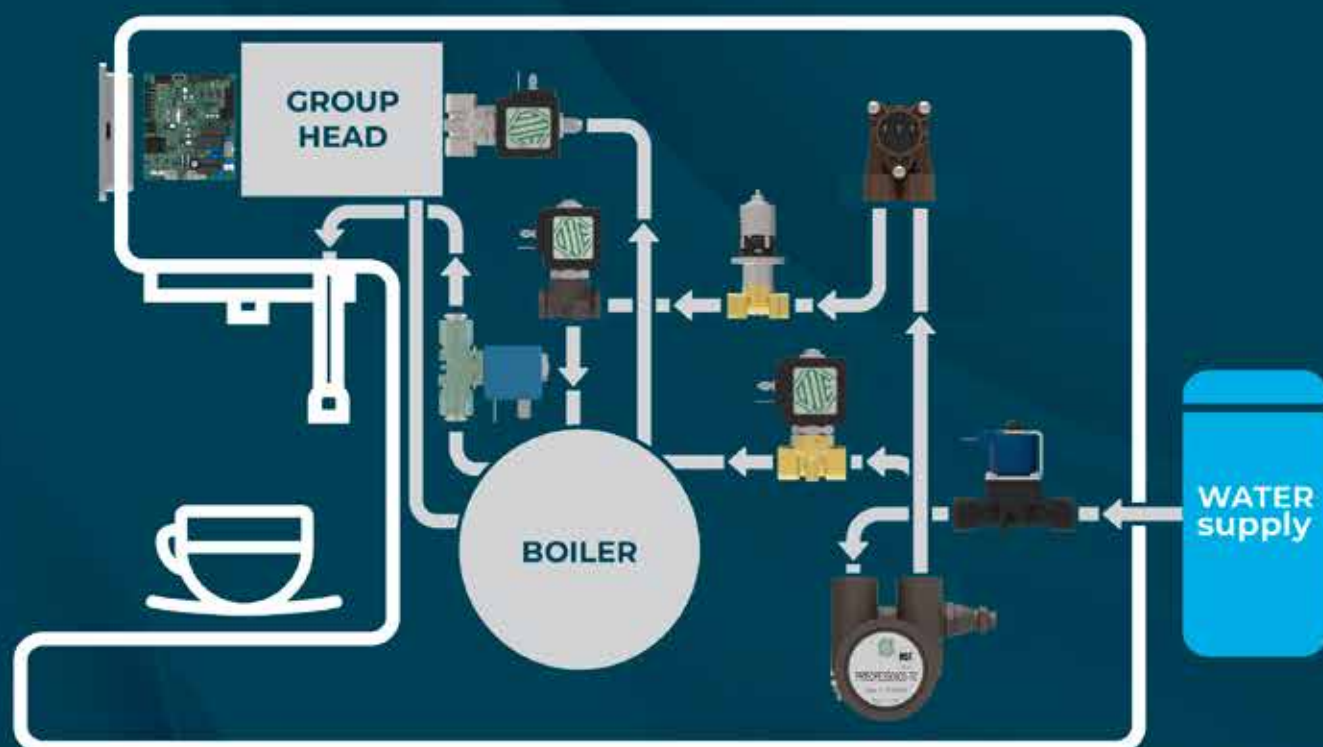


Euro Group Srl • 37019 Peschiera del Garda (VR) • Viale Stazione, 31
Tel. 045 4950479 • info@eurogroup-da.it

www.eurogroup-da.it

PROFESSIONAL COFFE MACHINE SYSTEM

UNA SOLUZIONE COMPLETA, SU MISURA
PER LE TUE ESIGENZE.



WATER
VALVES



ROTARY
VANE PUMPS



FLOW
METERS



SOLENOID
VALVES



PROPORTIONAL
VALVES



HI-TECH

CEME
GROUP

CEME ULKA AC
MICROPUMP PROCON dtb

www.cemegroup.com

Numero 423 - Anno L
Aprile 2026

Editore: VENDING PRESS S.r.l.

Sede:
Via Vittime di Piazza Fontana, 28
10024 Moncalieri (TO) (Italy)

Pubblicità e Abbonamento:
Tel. 011 6602900 - Fax 011 6600638

Sito internet: www.vendingpress.it

e-mail: magazine@vendingpress.it

Direttore Responsabile/Editor:
Enrico Capello

Grafica e impaginazione:
Trading

Collaboratori:
Franco Bompani, Mario Majo, Gabriele Picello,
Eugenio Tristano, Elisa Fabbri

Stampa: Stamperia Artistica Nazionale S.p.a.

- Registro Nazionale della stampa
n° 5361 del 24/9/96
- C.C.I.A. Torino 518064
- Cod. Fiscale/Partita IVA 01704690013
- Reg. Giornali e periodici Trib.Torino
n° 2652 del 8/12/1976
- Banca: UNICREDIT S.p.a.
Ag. C.so Roma 17 - Moncalieri (TO)
- IBAN: IT86L0200820000000106102256
- Pubblicità inferiore al 45%

ABBONAMENTO 2026

Italia: **75**

SUBSCRIPTION

Europe: **95**

Overseas: **121**

È vietata la riproduzione anche parziale
di testi e/o immagini, senza il consenso scritto
di Vending Press S.r.l.

4 Venditalia 2026: come fai a non esserci?

6 Venditalia 2026 accelera: 100 nuovi espositori Con l'Europa in forte crescita

A un mese dall'apertura della manifestazione, che per la prima volta si svolgerà presso la Fiera di Rimini, lo spazio espositivo è praticamente sold-out



VENDITALIA

The Vending Expo

“L’edizione 2026 di Venditalia si avvia a diventare una piattaforma internazionale ancora più ampia e diversificata, capace di rappresentare l’evoluzione del mercato e le nuove opportunità per gli operatori del settore. Forniremo una panoramica a trecentosessanta gradi della nostra filiera: dalle tecnologie per il Vending ai prodotti e ingredienti per il consumo “on the go”, dai sistemi di pagamento e soluzioni digitali alle attrezzature e ai componenti, fino ai servizi professionali e ai nuovi modelli di retail automatizzato. Un viaggio nel nostro settore per metterne in risalto la resilienza, l’innovazione e la sostenibilità”.

Ernesto Piloni

Amministratore Delegato Venditalia

STUDIO LEGALE
TRISTANO ET
VENDING LEGAL EXPERT

LO STUDIO OPERA
IN TUTTA ITALIA

HEADQUARTER:

VIA FLAMINIA, 357 - ROMA
TEL. 06 32110074
INFO@STUDIOTRISTANO.COM
STUDIOTRISTANO.COM



SCARICA GRATUITAMENTE
L'E-BOOK SUL VENDING
DELL'AVVOCATO
EUGENIO TRISTANO
DAL NOSTRO SITO





VENDITALIA 2026: COME FAI A NON ESSERCI?

Quando si parla di fiere e di business spesso si dice che alla fine contano solo i numeri. In parte è vero. I numeri sono il primo indicatore della fiducia di un settore e della sua capacità di guardare avanti. Ed è proprio osservando i dati che stanno accompagnando la preparazione di Venditalia 2026 che emerge con chiarezza **un segnale molto incoraggiante per l'intero mondo della Distribuzione Automatica**.

A circa due mesi dall'apertura della manifestazione abbiamo già raggiunto l'87% dell'obiettivo di superficie espositiva e registrato la conferma di circa 100 nuovi espositori sui circa 300 previsti. È un risultato importante che dimostra come Venditalia continui a rappresentare un punto di riferimento per tutta la filiera del Vending, non solo in Italia ma anche a livello europeo.

Questi numeri raccontano una storia che **va oltre la semplice crescita della manifestazione**. Raccontano la vitalità di un settore che continua a innovare, a trasformarsi e a cercare nuove opportunità. L'edizione 2026 offrirà, infatti, una panoramica completa dell'intera filiera della Distribuzione Automatica: dalle tecnologie per le vending machine ai prodotti alimentari e ingredienti per il consumo on the go, dai sistemi di pagamento digitali fino ai servizi professionali e ai nuovi modelli di retail automatizzato.

Un segnale significativo arriva anche dall'estero. I dati sulle adesioni mostrano una crescita molto forte della partecipazione internazionale. In particolare, la presenza spagnola segna un incremento di circa il 90% della superficie espositiva rispetto alla scorsa edizione e un aumento del 60% nel numero di espositori, mentre la Germania registra una crescita di oltre il 30% degli spazi prenotati e un incremento del 60% delle aziende partecipanti.

Proprio questo è uno degli obiettivi che ci siamo posti quando, un anno fa, insieme ai partner di Italian Exhibition Group, abbiamo deciso di intraprendere un percorso di sviluppo della manifestazione. **Sapevamo che la sfida non era semplice. Cambiare location, alzare il livello dell'offerta e puntare a un posizionamento ancora più internazionale significava assumersi una responsabilità importante. Oggi possiamo dire che quella scelta sta dando risultati concreti grazie al lavoro di due squadre che stanno operando con grande sintonia verso lo stesso obiettivo.**

Venditalia 2026 si svilupperà su **8 padiglioni** per una superficie di **circa 30 mila metri quadrati lordi** e proporrà anche un ricco programma di incontri dedicati ai temi che stanno trasformando il settore. Innovazione tecnologica, sostenibilità, nuovi modelli di consumo ed evoluzione del mercato saranno al centro di un ricco palinsesto di eventi e workshop pensati per offrire agli operatori strumenti di analisi e di confronto.

Accanto alla parte espositiva saranno presentati anche nuovi progetti che mostrano come il Vending possa integrarsi in contesti sempre più ampi, come nel caso dell'area dedicata all'ospitalità che simulerà una lobby di hotel dove la Distribuzione Automatica diventa parte dell'esperienza di servizio agli ospiti.

Tutti questi elementi confermano che Venditalia non è soltanto una fiera, ma una piattaforma di incontro e di crescita per l'intero comparto. **Dal 6 all'8 maggio 2026 a Rimini Fiera** il Vending tornerà a riunirsi per confrontarsi, innovare e costruire insieme il futuro di un settore che continua a dimostrare una straordinaria capacità di sviluppo.

A questo proposito, viene in mente un vecchio slogan che accompagnò Venditalia nell'edizione 2006, esattamente 20 anni fa: "Come fai a non esserci?".

Ernesto Piloni

Amministratore Delegato Venditalia

NANÀ

MACCHINA A CAPSULE



ReKico
pausacaffè

REKICO CAFFÈ SRL

Via Pana 88, 48018 Faenza (RA) - ITALIA - T. +39 0546 46593

rekico@rekico.com - www.rekico.com



Venditalia 2026 accelera: 100 nuovi espositori Con l'Europa in forte crescita

A un mese dall'apertura della manifestazione, che per la prima volta si svolgerà presso la Fiera di Rimini, lo spazio espositivo è praticamente sold-out



Venditalia 2026, in programma alla Fiera di Rimini dal 6 all'8 maggio 2026, si preannuncia un successo grazie alle adesioni finora registrate, con lo spazio espositivo che è praticamente sold-out. Sono già **oltre 100** gli espositori che debutteranno a questa edizione **della fiera, sugli oltre 300 totali**; un dato che testimonia la capacità della manifestazione di attrarre nuove realtà e di ampliare ulteriormente il proprio perimetro espositivo, rafforzando il ruolo di **hub di riferimento per il settore della Distribuzione Automatica** non solo a livello europeo ma globale.

Tra i segnali più interessanti emerge l'aumento della partecipazione internazionale. In particolare, **l'Europa è in forte crescita**. Spagna e Francia, due mercati strategici per il settore, registrano performance importanti: le aziende spagnole partecipanti sono in aumento del 90% rispetto all'edizione del 2024 ed occuperanno circa il 95% di superficie espositiva in più, mentre quelle francesi quest'anno registrano un incremento del 33% e del 118% di spazi in più prenotati. **Grande crescita anche**

VENDITALIA
The Vending Expo

tra gli espositori dell'Est europeo: la Polonia ha quadruplicato le presenze sia come numero

di aziende espositrici, sia come metri quadrati occupati (+300%), seguita dalla Repubblica Ceca (+100% partecipanti e +125% mq occupati), dall'Ucraina (+50% partecipanti e +315% mq occupati), dalla Croazia (+50% partecipanti e +71% mq occupati) e dall'Ungheria (+33% partecipanti e +41% mq occupati). Rispetto al 2024 parteciperanno aziende provenienti da Grecia, Estonia, Romania, Svezia e Svizzera. Inoltre, grazie all'attività del **Buyer Program**, dedicato a portare a Rimini selezionati operatori della Distribuzione Automatica dei principali mercati extra europei, hanno già confermato la propria presenza buyer provenienti da Africa, Europa, Asia e Sud America.

*“L'edizione 2026 di Venditalia si avvia a diventare una piattaforma internazionale ancora più ampia e diversificata, capace di rappresentare l'evoluzione del mercato e le nuove opportunità per gli operatori del settore – commenta **Ernesto Piloni, Amministratore Delegato di***

ARISTEA
L'ECCELLENZA

www.fxcommunication.eu



ARISTEA
vending

www.aristeaspa.it



Venditalia – *Forniremo una panoramica a trecentosessantasei gradi della nostra filiera: dalle tecnologie per il Vending ai prodotti e ingredienti per il consumo “on the go”, dai sistemi di pagamento e soluzioni digitali alle attrezzature e ai componenti, fino ai servizi professionali e ai nuovi modelli di retail automatizzato. Un viaggio nel nostro settore per metterne in risalto la resilienza, l’innovazione e la sostenibilità”.*

Tra le novità anche l’introduzione dell’Innovation District attraverso cui alcune startup innovative del settore (al momento sono già 12 di cui tre provenienti dall’estero) porteranno in fiera nuove soluzioni e modelli di business emergenti, contribuendo ad arricchire il confronto tra industria consolidata e nuove realtà imprenditoriali: ad esempio, tecnologie smart per il Vending e l’idratazione connesse a sistemi IoT, l’AI per l’ottimizzazione delle performance dei distributori automatici, soluzioni food&beverage healthy e gluten free, servizi per il benessere personale in azienda, dispositivi per la sicurezza sanitaria in emergenza, sistemi sostenibili per la riduzione dei rifiuti e dei consumi negli ambienti di lavoro e molto altro.

Forte di queste performance, la manifestazione si svilupperà su 8 padiglioni per una superficie espositiva lorda di circa 30.000 metri quadrati, con oltre 300 brand rappresentati lungo l’intera filiera della distribuzione automatica.

Cresce anche l’interesse da parte dei visitatori: a pochi giorni dall’apertura dell’area dedicata sul sito ufficiale, infatti, **le registrazioni online fanno stimare un’affluenza di circa 20 mila visitatori nei tre giorni di manifestazione.**

Tra i nuovi format di questa edizione debutta anche un’area tematica dedicata al mondo dell’ospitalità, con **la ricostruzione di una lobby di hotel in cui il Vending si integra nei servizi delle strutture ricettive:** un progetto che mette in evidenza come la Distribuzione Automatica possa diventare parte della nuova esperienza di accoglienza e servizio per gli ospiti, con soluzioni attive 24 ore su 24 a supporto di staff e turisti.

Accanto all’area espositiva, Venditalia 2026 proporrà anche un programma articolato di circa 20 incontri, eventi e momenti di confronto dedicati ai principali temi che stanno trasformando il settore: dall’innovazione tecnologica (con focus sull’Intelligenza Artificiale e la presentazione in anteprima del nuovo protocollo di comunicazione delle vending machine **SmartLink**) alla sostenibilità (con approfondimenti sul regolamento europeo del packaging PPWR e la presentazione di uno studio di life cycle assessment sui distributori automatici), fino all’evoluzione dei modelli di consumo.

Venditalia 2026 si conferma così piattaforma internazionale di incontro, innovazione e business per il Vending pronta ad accogliere l’intera filiera della Distribuzione Automatica per condividere visioni, tecnologie e nuove prospettive di crescita.

Per tutti gli aggiornamenti su Venditalia 2026:
www.venditalia.com



IL PREFIERA DI “VENDING MAGAZINE”

Per agevolare la visita al Venditalia 2026, Vending Magazine, come di consueto, pubblica un ampio servizio sulle notizie forniteci dagli espositori partner pubblicitari della rivista in merito alle caratteristiche dei prodotti che saranno presenti in fiera.

I lettori, sfogliando questo numero di VM, potranno dare un orientamento alla loro visita alla manifestazione di Rimini Fiera.

vending
magazine



SAN BENEDETTO
Succoso
IN ACQUA MINERALE NATURALE

ZERO
ZUCCHERI AGGIUNTI



**SAN BENEDETTO SUCCOSO ZERO,
TUTTO IL GUSTO DELLA FRUTTA,
ZERO ZUCCHERI AGGIUNTI!**

**DA OGGI ANCHE
IN LATTINA
0,33L**

Acqua Minerale San Benedetto



Acqua Minerale San Benedetto si conferma partner imprescindibile per il Vending.

Nelle acque minerali, San Benedetto sarà presente in diversi gusti con i formati da 0,5L e 0,33L in PET e con la lattina sleek da 0,33L, caratterizzata da una nuova grafica. Ad accompagnarli ci sarà anche il formato Ecogreen da 0,5L, con un look all'insegna della sostenibilità. Il tema ambientale viene ulteriormente rafforzato dallo slogan "Il nostro impegno concreto". Protagonisti nella sezione acque minerali saranno anche i brand di Effervescenti Naturali: Acqua di Nepi e Cutolo Rionero Fonte Atella che nasce dal Vulture.

San Benedetto esporrà inoltre la referenza Libera, nel formato da 0,5L, ideale nei momenti di sport e svago grazie alla pratica bottiglia squeezable e all'innovativo Tappo Sport.

Presente anche il Thè freddo con un'ampia gamma di referenze in svariati formati – dal pratico 0,5L PET, fino alle lattine da 0,33L – che comprende il Thè San Benedetto Classico, lo Zero e il Deteinato nei gusti pesca e limone. Verrà presentata inoltre, anche la linea Thè Specialità nel pratico formato "on the go" 0,40L PET nei gusti Verde Matcha e Verde Matcha Zero. Nel segmento bevande a base frutta, presente Succoso Zero leggero e gustoso, zero zuccheri aggiunti, nel formato "on the go" da 0,40L PET, in tante varianti con diversi mix di frutta. Inoltre, la recente novità: San Benedetto Avena, la nuova linea di bevande a base di avena. Naturalmente prive di lattosio, 100% vegetale e zero zuccheri aggiunti. Quattro proposte associate a quattro funzioni specifiche: Caffè e Nocciola, Cocco, Fragola e Banana, a cui si aggiungerà un quinto nuovo gusto al Cacao.

Completa l'offerta anche San Benedetto Batik: la linea ad alta percentuale di frutta, nel formato 0,25L e in due varianti: Ananas Mix (93% di succo di frutta) e Frutti Rossi (71% di succo di frutta), con solo gli zuccheri della natura.

Per il comparto delle acque addizionate: Aquavitamin, la linea di bevande analcoliche con vitamine in acqua minerale disponibile nel formato da 0,40L in cinque gusti freschi e dissetanti, con diverse aree funzionali: BEAUTY-YOU al gusto frutti rossi; BRAIN-UP al kiwi/mela/melograno; D-FENCE al limone; C-POWER all'arancia; il nuovo gusto KE-EP-CALM al cedro. Protagonista anche San Benedetto Aquaprotein, la bevanda ad alto contenuto di Proteine più Zinco e Magnesio al gusto mela e lemongrass, nel formato da 0,40L PET.

Tra le novità recentemente lanciate, San Benedetto Flavour in 4 varianti: Pesca, Lime, Ananas e Anguria.

Inoltre, saranno presenti anche le Bibite Gassate San Benedetto Zero: zero zuccheri aggiunti. Disponibili nel formato single serve 0,25L PET, nei gusti Allegra, Limone, Ginger, Ginger Biondo, Chinotto, Pesca, Gassosa, Frutti Rossi e Pompelmo. A queste si aggiunge Passione Italiana a base di succo di prima spremitura nel formato da 0,40L PET.



Presente anche la categoria degli Energy Drink con due proposte: San Benedetto Super Boost a base di ingredienti energizzanti come caffeina, taurina e vitamine del gruppo B, nel formato in lattina da 0,33L e San Benedetto Fruit&Power con tutto il buono della frutta in acqua minerale naturale e l'energia di caffeina e taurina, zero zuccheri aggiunti. Disponibile nel formato 0,40L Pet nelle versioni: Purple Edition, Dark Edition e Green Edition. Non manca Schweppes, disponibile nei formati single serve in PET da 0,5L e 0,33L e nella lattina 0,33L sleek.

Padiglione B3, Stand 074



advertendo®

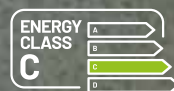
FLESSY ANTIVANDALICA

PROGETTATA PER ATTIRARE.
COSTRUITA PER RESISTERE.

Con il sistema di protezione antivandalico, FLESSY è perfetta per essere installata anche in location ad alto traffico, come stazioni ferroviarie e metropolitane.

Più protezione, meno imprevisti, maggiore continuità operativa.

E con l'efficienza energetica di classe C, anche i consumi sono sotto controllo.



Alba Tramezzini



Alba Tramezzini S.p.A., specializzata nella produzione di tramezzini farciti e snack salati dal 1978, presenta al Venditalia 2026 tante novità pensate per il Vending. L'azienda propone soluzioni versatili, studiate per il consumo sia a freddo sia a caldo e perfettamente compatibili con sistemi a spirale singola e doppia.

Tra le principali novità c'è l'ampliamento della linea Duetto "Sapori regionali", che valorizza la tradizione gastronomica italiana con ingredienti tipici. Debutterà la nuova ricetta alla Romana, con porchetta e funghi racchiusi in soffice pane integrale con crosta. La novità si aggiunge alle referenze già presenti: alla Pugliese, con capocollo e carciofi; alla Calabrese, con salame piccante e provola affumicata; alla Piemontese, con arrosto di tacchino tonnè.

Si arricchisce anche la linea Duetto Selection, con l'introduzione della ricetta pollo e bacon con pane integrale, pensata per incontrare i gusti più diffusi nel consumo vending.

L'offerta tramezzini comprende anche la linea SandwichPRO, dedicata a chi ricerca un'alternativa ad alto contenuto proteico. La gamma è disponibile nelle ricette Bresaola, rucola e Grana Padano e Pollo e uova, racchiuse in un pane proteico ai cereali con lievito madre, arricchito con legumi e semi di lino.

Elemento distintivo di tutti i prodotti di Alba Tramezzini resta il pane, prodotto quotidianamente nello stabilimento aziendale: lievitato naturalmente, senza alcol né conservanti, rappresenta un valore aggiunto in termini di freschezza, qualità e identità artigianale.

A completare la gamma di prodotti per il Vending, Alba Tramezzini presenta la proposta senza glutine della linea Time Out Snack con i Salamini e grissini, che affiancano i già noti Salamini e tarallini classici, oggi presentati con un restyling del packaging.

Numerose anche le proposte pensate per il posi-

zionamento in spirale singola, tra cui il Duetto rettangolare, disponibile in cinque ricette studiate per soddisfare gusti diversi.

Confermata, infine, la linea dei celebri panini microondabili pronti in soli 90 secondi, i Burger, caratterizzati da una confezione innovativa e brevettata che consente una cottura "crispy", garantendo croccantezza e qualità anche nel Vending.

Padiglione D3, Stand 071

Antonio Fiore Alimentare



Antonio Fiore Alimentare si riconferma leader nel settore della Distribuzione Automatica, nel segmento "snack da forno salati". Da sempre, il prodotto dell'azienda pugliese è sinonimo di qualità, riconosciuto e richiesto dai consumatori che quotidianamente la scelgono. Anche nel 2025, nonostante i numeri parlino di cali di consumo generalizzati, i Fragrantini hanno segnato un aumento dei volumi di acquisto, presso quasi tutti i clienti. Nell'ultimo anno, l'azienda ha deciso di effettuare un restyling delle ricette, volto ad incrementarne il pregio e, ancora più impattante, un restyling dei packaging, attraverso l'utilizzo di pellicole altamente performanti che proteggono il contenuto contro fenomeni di umidità e la luce naturale ed artificiale dei distributori.

In controtendenza rispetto al mercato che predilige sempre di più involucri in carta, Fiore Alimentare sceglie di utilizzare un film in plastica più efficiente, in quanto ritiene che la cosiddetta conversione "green" non possa prescindere dall'offerta di prodotti sani che mantengano intatte le proprie caratteristiche organolettiche per tutta la durata della shelf-life.

Il risultato di tale lavoro, che ha coinvolto i reparti di Ricerca e Sviluppo e lo studio grafico, ha permesso di accrescere, quindi, qualità ed impatto estetico dei prodotti, in linea con il principio secondo il quale, di fronte alla vetrina del distributore, il consumatore "assapora" innanzitutto con gli occhi, ancora prima che avvenga l'assaggio vero e proprio.

Nel 2026, l'obiettivo primario di Fiore Alimentare è di ampliare la gamma del salato, con prodotti che valichino la fascia di prezzo base, dando una alternativa gustosa che rispetti a pieno la cultura aziendale del " saper far bene".

Più nello specifico, da un lato, è stata rinnovata la ricetta della linea Cranciotti, con la sua gamma di aromatizzazioni, pensata per un pubblico giovane e dinamico, che inizia a farsi apprezzare presso i consumatori.



Dall'altro lato, è stato realizzato un nuovo prodotto che verrà presentato al Venditalia e che riassume tre valori importanti : fieramente italiano, ad alto contenuto proteico e che promette di soddisfare le tendenze di un ampio raggio di consumatori.

Padiglione D1 - Stand 192

Aristea

ARISTEA
vending



Aristea è, uno dei maggiori players italiani di produzione di bicchieri per il Vending. Da tempo. Aristea ha scelto di non limitarsi a rispettare gli obblighi normativi, ma di costruire un percorso di sostenibilità fondato su dati concreti, tecnologie aggiornate e impegni verificabili.

Il primo elemento distintivo riguarda gli impianti produttivi. Aristea ha investito per integrare nella propria produzione una quota significativa di plastica riciclata (rPS), riducendo così la dipendenza dalla materia prima vergine e abbassando il carico ambientale del ciclo vita del prodotto. Non si tratta di una scelta marginale o comunicativa: richiede adattamenti tecnici profondi, controlli di qualità più stringenti e una filiera di approvvigionamento affi-

dabile. Il progetto è iniziato nel 2025 e l'obiettivo è chiuderlo entro la prima metà del 2026, con la certificazione secondo la norma EN 15343:2007 da parte di un ente terzo accreditato.

Il secondo pilastro dell'approccio Aristea è la misurazione certificata della carbon footprint di prodotto. In un momento in cui il greenwashing è sotto la lente delle autorità europee - la direttiva Green Claims ne è la prova più recente - avere una certificazione indipendente sulle emissioni di CO₂ associate al ciclo di vita di un bicchiere significa poter parlare di sostenibilità con credenziali solide. Aristea non si accontenta di fare stime o di affidarsi a medie di settore: entro l'anno l'azienda avrà una gamma di bicchieri vending il cui impatto in termini di quantità di CO₂ immessa nell'atmosfera sarà misurato, comunicato e certificato. Allo scopo Aristea si è affiancata ad un partner importante come TECNO SpA, leader mondiale nel sostenere le società nei loro percorsi di sostenibilità. Il progetto è iniziato nel 2025 e l'obiettivo è chiuderlo entro la prima metà del 2026.

L'impegno, infine, è di compensare totalmente l'impatto misurato, anche attraverso l'acquisto di crediti di carbonio certificati, investendo in progetti con una doppia valenza: ambientale e sociale. Si tratta di iniziative che - in diverse aree del mondo, spesso nelle comunità più vulnerabili - puntano contemporaneamente a ridurre o evitare emissioni di gas serra e a generare benefici tangibili per le popolazioni locali: accesso all'energia pulita, tutela delle foreste, miglioramento della qualità della vita. Un approccio che trasforma l'atto della compensazione in una forma concreta di responsabilità globale.

Ma la visione di Aristea non si ferma alla plastica. L'azienda ha compiuto un passo strategico di rilievo: nel 2020 ha aperto un nuovo stabilimento produttivo con impianti di ultima generazione dedicati all'ampliamento dell'offerta commerciale, estesa ai prodotti in cartoncino, compresi i bicchieri in cartoncino per il Vending. I bicchieri in cartoncino sono certificati FSC - che garantisce la tracciabilità della carta proveniente da foreste gestite in maniera responsabile - ed ATICELCA, che certifica la riciclabilità del prodotto con la carta. Sono disponibili anche bicchieri vending in cartoncino biodegradabili e compostabili, certificati "OK COMPOST INDUSTRIAL".

Questa estensione di gamma consolida il posizionamento di Aristea come interlocutore a tutto tondo per gli operatori del Vending: un'azienda in grado di offrire soluzioni in plastica e soluzioni in cartoncino ad alte prestazioni, lasciando all'operatore la libertà di scegliere il materiale più adatto al proprio contesto senza compromessi sulla qualità e con la garanzia di un partner industriale che ha fatto della sostenibilità una leva di innovazione concreta.

Padiglione B1, Stand 30

AVS Römer



Con lo slogan “Think fluid. Pensa fluido”, AVS Römer si presenta al Venditalia 2026 come partner importante per la moderna tecnologia dei fluidi. Grazie al suo know-how pluriennale e all’elevata competenza tecnica, l’azienda aggiunge soluzioni fluidiche complete per il settore Food&Beverage. AVS Römer è strettamente legata al mercato italiano. Il risultato sono componenti che funzionano in modo affidabile, come richiesto dalla quotidianità nel mondo Vending.

L’attenzione si concentra sui raccordi a innesto rapido AVS Römer in PK (polichetone). Garantiscono la sicurezza laddove l’acqua deve scorrere in modo affidabile, sia nel processo di bollitura che nelle bevande rinfrescanti ghiacciate. Grazie alla combinazione di un’eccellente resistenza all’idrolisi e all’ampia resistenza chimica, sono ideali per ambienti critici dal punto di vista igienico e quindi ideali per l’uso in applicazioni con acqua fredda e calda.

Cosa contraddistingue nei dettagli il raccordo a innesto rapido AVS Römer in PK? Sono progettati per soddisfare i più elevati requisiti igienici: certificati, sicuri e sviluppati per l’uso in aree sensibili, conformi alle norme sull’acqua potabile e approvati per il contatto con gli alimenti.

Sono resistenti agli agenti chimici e a una vasta gamma di detergenti e sostanze neutre. Grazie alla loro eccellente barriera all’idrolisi, sono ideali per applicazioni con acqua fredda e calda. E poiché ogni secondo è prezioso, grazie alla collaudata tecnologia AVS Römer Push possono essere montati senza attrezzi, in modo rapido, intuitivo e sicuro. Nonostante la struttura compatta, i raccordi a innesto rapido offrono un flusso elevato con perdite di pressione minime. Un’ampia scelta di varianti, soluzioni speciali personalizzate e diversi materiali del corpo garantiscono un ampio spettro di applicazioni.

Con una pluriennale esperienza nella tecnologia dei fluidi e un ampio portafoglio di prodotti, AVS Römer si posiziona come partner globale per il set-

tore alimentare e delle bevande italiano.

Oltre ai raccordi, AVS Römer offre una gamma completa di valvole, sensori e pompe, nonché soluzioni speciali personalizzate. Diversi materiali come PPSU, PK e acciaio inossidabile garantiscono prestazioni affidabili in diversi intervalli di temperatura e pressione, per applicazioni che devono funzionare perfettamente ogni giorno.

Padiglione B3, Stand 186

Barilla



Nata come azienda familiare oltre 145 anni fa, Barilla è oggi il principale produttore di pasta italiana al mondo. Con esperienza e competenza uniche, Barilla aiuta tutti i professionisti dell’Ho.Re.Ca. ad ampliare e migliorare la propria offerta per i consumi nel Fuori Casa. La proposta di prodotti e soluzioni Barilla for Professionals è oggi declinata in varie categorie merceologiche di pasta e bakery adatte a ristoranti, hotel, bar, catene di ristorazione e naturalmente al Vending. In particolare per questo settore Barilla for Professionals ha sviluppato un’ampia offerta di snack dolci e salati portando i suoi brand storici e leader nelle rispettive categorie – come Ringo, Baiocchi, Grancereale e Gran Pavesi – al successo di vendite anche nelle vetrine della Distribuzione Automatica.

Questi brand saranno anche i protagonisti nello stand di Barilla for Professionals alla prossima fiera Venditalia, con l’annuncio di importanti innovazioni e novità che contribuiranno ulteriormente alla crescita di tutto il settore del Vending.

Nello specifico, sarà presentato agli operatori il PlumCake Mulino Bianco Monoporzione, per una pausa soffice e gustosa, grazie allo yogurt fatto solo con latte 100% italiano, accuratamente selezionato e controllato per garantire la migliore qualità. Confezionato singolarmente, il Plumcake Monoporzione unisce praticità, igiene e qualità, rispondendo alle esigenze di un mercato in continua evoluzione, sempre più attento a soluzioni



TOSTERIA ITALIANA

made by italies

La passione per il caffè italiano

Tosteria Italiana è il caffè che parla italiano, ogni giorno.

Tre miscele che nascono dalla passione di General Vending per la tradizione e la cura nella scelta dei migliori chicchi di caffè.

Ogni miscela racconta un viaggio di gusto:

ricco, autentico, fatto per chi riconosce la qualità dell'espresso al primo sorso.

In un mondo che corre, **Tosteria Italiana** rappresenta il tempo giusto per fare bene le cose. Perché una tazzina non è solo una pausa: è un momento da **vivere, da condividere, da ricordare.**

Con Tosteria Italiana, il vero caffè italiano è sempre con te

Dovunque tu vada.

Disponibile
anche
in grani



NAPOLI - *L'intensità della passione*

Napoli è il cuore pulsante del caffè italiano, il culto dell'espresso nella sua forma più autentica. La nostra miscela ne cattura l'anima: forte, cremosa, con un gusto ricco e persistente. Il retrogusto leggermente speziato e le sfumature di cacao scuro fanno di ogni tazzina un'esplosione di carattere.



VENEZIA - *Il fascino del mistero*

Venezia è eleganza e seduzione, un intreccio di culture che ha reso il suo spirito unico. La sua miscela è intrigante e complessa, con aromi di spezie dolci e leggere note di agrumi che si svelano sorso dopo sorso. Un caffè che avvolge e conquista, come un viaggio tra le calli illuminate dalla magia del tramonto.



GENOVA - *La leggerezza dell'essenziale*

Genova è riservata, elegante, essenziale. Una città che svela la sua bellezza con discrezione, come questa miscela decaffeinata: delicata ma intensa, pensata per chi desidera tutto il piacere del caffè senza caffeina. Il gusto è equilibrato, con un profilo morbido e avvolgente, in cui emergono leggere sfumature di cacao e frutta secca.



shop.generalvending.it



Attraverso la nostra piattaforma digitale puoi ordinare i prodotti da qualsiasi dispositivo, quando e dove vuoi, in modo facile e veloce!



on-the-go senza rinunciare al sapore. *Born as a family business over 145 years ago, Barilla is today the world's leading producer of Italian pasta. With unique experience and expertise, Barilla supports all Ho.Re.Ca. professionals in expanding and enhancing their out-of-home offering. The Barilla for Professionals range now includes various product categories of pasta and bakery items suited to restaurants, hotels, bars, restaurant chains, and naturally the vending channel.*

In particular for this sector, Barilla for Professionals has developed a wide selection of sweet and savory snacks, bringing its historic and category-leading brands—such as Ringo, Baiocchi, Grancereale, and Gran Pavesi—to strong sales success even in vending machine displays.



These brands will also take center stage at the Barilla for Professionals stand at the upcoming Venditalia trade fair, where important innovations and new products will be announced, further contributing to the growth of the entire vending sector.

Specifically, the PlumCake Mulino Bianco single-serve will be presented to operators—offering a soft and tasty break thanks to yogurt made with 100% Italian milk, carefully selected and controlled to ensure the highest quality. Individually packaged, the single-serve PlumCake combines practicality, hygiene, and quality, meeting the needs of an ever-evolving market that is increasingly focused on on-the-go solutions without compromising on taste.

Padiglione B3, Stand 080

Bianchi Industry



Bianchi Industry sarà protagonista con una proposta completa e fortemente orientata all'innovazione. In fiera l'azienda presenterà la propria offerta a 360 gradi, con soluzioni pensate per rispondere alle diverse esigenze del mercato:

✓ con Bianchi Vending saranno protagoniste le più recenti evoluzioni delle gamme di distributori automatici, progettate per offrire qualità dell'erogazione, efficienza energetica e massima flessibilità nelle diverse tipologie di location. Accanto ai modelli più affermati, saranno presentate nuove configurazioni e sviluppi tecnologici che

anticipano le tendenze del settore, con soluzioni pensate per migliorare l'esperienza dell'utente finale e supportare gli operatori nella gestione quotidiana. Spazio anche alle soluzioni dedicate al consumo di acqua, sviluppate per ambienti di lavoro e spazi condivisi, con una crescente attenzione ai temi del benessere, della sostenibilità e della personalizzazione dell'offerta.

- ✓ Con Bianchi Coffee Solutions l'attenzione sarà sulle macchine table-top pensate per uffici, hospitality e nuovi format di consumo del caffè. Soluzioni compatte e tecnologicamente evolute, progettate per offrire qualità in tazza, semplicità di utilizzo e versatilità applicativa.
- ✓ Non mancherà naturalmente la presenza di Brasilia, marchio storico e punto di riferimento internazionale nel mondo dell'espresso professionale, che porterà in fiera tutta la propria esperienza e tradizione nella cultura del caffè.



In occasione di questa edizione di Venditalia, Bianchi Industry presenterà anche una novità speciale: un'area esclusiva accessibile su invito, dove i visitatori potranno scoprire e vivere tutto ciò che l'azienda è in grado di realizzare oltre lo standard. Uno spazio dedicato a soluzioni personalizzate, progetti su misura e macchine sviluppate per esigenze specifiche e mercati differenti.

Venditalia sarà quindi l'occasione per incontrare il team Bianchi Industry, condividere visioni, esplorare nuove tecnologie e creare nuove opportunità di business.

Padiglione B1, Stand 070



C'È SEMPRE
QUALCOSA DI BUONO.
A OGNI ORA,
PER OGNI GUSTO.




Conserve Italia
VENDING



Caffè Borbone



A Venditalia 2026, Caffè Borbone presenta la sua ampia gamma di prodotti destinata al Vending e al consumo domestico. Tra le novità più recenti spiccano Le Compostabili, le capsule compatibili con Nespresso® e Lavazza A Modo Mio®, realizzate con materiali biodegradabili e smaltibili nell'umido. Ogni capsula è confezionata singolarmente in un involucro Salvafreschezza in plastica 100% riciclabile che permette di preservare aroma, profumo e qualità della miscela.

Accanto a queste, le capsule in alluminio compatibili Nespresso®, elette Prodotto dell'Anno 2026 nella categoria Caffè Capsule, si distinguono per la capacità di proteggere al meglio l'aroma e garantire una crema intensa, grazie all'elevata barriera dell'alluminio che preserva le caratteristiche organolettiche del caffè. Queste novità convivono con un assortimento consolidato che comprende le capsule compatibili con il sistema Dolce Gusto e Dolce Gusto solubili e le cialde con il sistema di macchine che si arricchisce della Bluemoon nella nuova colorazione grigia e della Simplymoon nel verde.

Soluzioni dedicate al canale Professional completano l'offerta: dalle capsule compatibili con macchine Lavazza Blue®, introdotte nel 2025, alle nuove Nespresso Professional. Protagonista sarà anche la gamma grani per la Distribuzione Automatica, espressione di una tradizione torrefattiera di qualità. Inoltre, sarà presentato in anteprima il caffè macinato, il formato pensato per entrare in tutte le case degli italiani attraverso il rito della moka.

Per il mercato internazionale, l'offerta si arricchisce con le K-Cup per il Nordamerica, disponibili nelle miscele House Blend, Italian Roast e Breakfast Blend.

“Venditalia rappresenta un'opportunità unica per mostrare come innovazione, sostenibilità e tradizione convivano nella nostra offerta. Il nuovo lancio del macinato, ad esempio, ci permette di portare il caffè di casa nella sua forma più sensoriale. Allo stesso tempo l'internazionalizzazione è un passo fondamentale: diffondiamo il gusto dell'espresso italiano nel mondo, mantenendo qualità, semplicità e attenzione alle persone”, commenta Marco

Schiavon, Amministratore Delegato di Caffè Borbone.

In linea con il suo posizionamento di caffè di casa, in occasione di Venditalia Caffè Borbone rinnova anche lo stand secondo il concept “Una storia di casa”, che richiama la campagna di brand e lo spot TV in cui il rito del caffè è raccontato attraverso lo sguardo di una bambina: ancora troppo piccola per berlo, osserva gli adulti e ne coglie il valore come momento di condivisione, crescita e relazione familiare.

Lo spazio espositivo include anche un'area interattiva che racconta la filiera del caffè - dal raccolto delle bacche alla tostatura, alla macinatura, fino alla tazzina finale - dove i visitatori potranno conoscere i progetti di sostenibilità ambientale e sociale, come Mwanyi in Uganda, attivo dal 2022, e le iniziative più recenti in India e Vietnam.

Padiglione D1, Stand 067

Caffè Molinari



Nel panorama del caffè italiano, Caffè Molinari rappresenta da oltre due secoli un punto di riferimento per qualità e tradizione. Fondata a Modena nel 1804, l'azienda ha saputo evolversi mantenendo intatta la propria identità: selezione rigorosa delle materie prime, cura artigianale e una costante tensione verso l'innovazione.

È proprio in questo solco che nasce Ritualis, la nuova linea di capsule che interpreta in chiave contemporanea il rito quotidiano del caffè. Non si tratta semplicemente di un prodotto, ma di un'esperienza studiata nei minimi dettagli per restituire in tazza tutta la ricchezza aromatica di una miscela di alta gamma.

Il primo elemento distintivo è la grammatura: ben 8 grammi di caffè per capsula, una scelta controcorrente rispetto agli standard di mercato. Questo consente un'estrazione più piena e strutturata, capace di esprimere corpo, intensità e complessità

AUTOMATIC PLEASURE



DAL DRAFT ALLA REALTÀ:
IL FUTURO DEL VENDING È GIÀ QUI



GUADAGNI AUTOMATICI,
RISULTATI CONCRETI
OGNI GIORNO.

dfitalia.com

aromatica con maggiore profondità. Il risultato è un espresso ricco, persistente, con una crema compatta e vellutata.

Alla base di Ritualis c'è una selezione estremamente accurata delle materie prime. Le origini vengono scelte tra le migliori coltivazioni al mondo, privilegiando chicchi che garantiscono equilibrio, aromaticità e costanza qualitativa. Ogni miscela è il frutto di un lavoro di blending meticoloso, volto a esaltare le caratteristiche sensoriali più pregiate.

Altro elemento chiave è il processo di incapsulamento, progettato per custodire e proteggere il patrimonio aromatico del caffè appena tostato. L'ambiente controllato e le tecnologie adottate permettono di preservare freschezza e fragranza nel tempo, evitando dispersioni e ossidazioni. In questo modo, ogni capsula racchiude un caffè che arriva in tazza come appena macinato.

Ritualis si distingue anche per la sua coerenza complessiva: dalla progettazione della capsula fino all'erogazione, ogni fase è pensata per garantire una resa costante e professionale, sia in ambito domestico che in ufficio. È una linea che parla a chi cerca qualità senza compromessi, ma anche semplicità e affidabilità nel gesto quotidiano.

Con Ritualis, Caffè Molinari conferma la propria capacità di innovare restando fedele alle proprie radici: trasformare il caffè in un vero rituale, fatto di attenzione, piacere e autenticità.

Pad. D1, Stand 001

Ceres-Royal Unibrew Italy



Lemonsoda continua ad evolvere la propria offerta dedicata al mondo Vending, con l'obiettivo di intercettare nuovi momenti di consumo e rispondere alle esigenze dei diversi canali distributivi. In particolare, il Vending rappresenta da anni uno snodo strategico per il brand di Ceres-Royal Unibrew Italy,

grazie alla sua capacità di intercettare consumi immediati e occasioni di refresh durante la giornata e alla presenza capillare su tutto il territorio italiano.

Per presidiare al meglio questo canale, Lemonsoda introduce importanti novità di gamma e di formato, con soluzioni studiate appositamente per il consumo rapido e pratico tipico delle vending machine.

Tra le principali novità spicca Lemonsoda Spritz, una proposta che si ispira al gusto fresco e agrumato del celebre aperitivo italiano, reinterpretato in chiave analcolica e dissetante. Pensata per ampliare le occasioni di consumo anche durante la giornata, Lemonsoda Spritz debutta nel Vending nel formato lattina standard da 33 cl, ideale per la Distribuzione Automatica e perfetto per una pausa rinfrescante e leggera.

Lemonsoda Spritz va ad arricchire ulteriormente la gamma lattine, affiancandosi a Lemonsoda, Oransoda, Lemonsoda Mojito e Lemonsoda Chinotto. Una gamma completa e riconoscibile che consente



agli operatori del vending di offrire ai consumatori un assortimento vario e di qualità, capace di unire tradizione, innovazione e praticità di consumo.

Non solo lattina: il brand rafforza la propria offerta con la gamma in formato PET da 45 cl, una soluzione particolarmente apprezzata per il consumo on the go. Il formato richiudibile garantisce infatti

praticità e portabilità, rispondendo alle esigenze di chi cerca una bevanda rinfrescante da portare con sé durante gli spostamenti o da consumare in più momenti della giornata. La gamma PET 45 cl comprende tre delle referenze iconiche del marchio - Lemonsoda, Oransoda e Lemonsoda Twist - offrendo così una proposta completa capace di soddisfare gusti diversi, mantenendo sempre al centro la freschezza e l'intensità di gusto che da sempre caratterizzano i prodotti made in Crodo.

Padiglione B1, Stand 83

Capsulette



**caffè in capsule?
bevilo buono!**

Macchina a capsule compatibile con capsule Nespresso® Original.*

Nespresso® è un marchio registrato di proprietà di Société des Produits Nestlé S.A.

Didiesse S.r.l. è un produttore indipendente e non è affiliata, sponsorizzata né autorizzata da Société des Produits Nestlé S.A.

didiesse

info@didiesse.eu
www.didiesse.eu

VENDITALIA

The Vending Expo

6-8 Maggio 2026 - Q. Fieristico di Rimini
Padiglione D1 - Stand 158

Coges

COGES



Coges partecipa a Venditalia 2026 con delle innovazioni pensate per accompagnare i gestori del Vending verso una gestione sempre più connessa, intelligente ed efficiente. Tra le anticipazioni più rilevanti spiccano Vendon Cloud ed Elysium, due pilastri della nuova strategia digitale Coges, affiancati da ulteriori soluzioni che verranno presentate in fiera.

Vendon Cloud rappresenta la nuova piattaforma IoT di telemetria e data analytics. Grazie a una gestione avanzata dei dati, monitoraggio in tempo reale e strumenti per la manutenzione predittiva, Vendon Cloud permette di ottimizzare ogni fase della gestione vending. Una soluzione sviluppata per supportare gestori di ogni dimensione, con un controllo più rapido, profondo e intuitivo dell'intera rete vending.

Al suo fianco, Elysium introduce un'evoluzione del sistema cashless Coges: un ambiente integrato, capace di centralizzare aggiornamenti, configurazioni, transazioni e servizi remoti. Con Elysium, i gestori possono connettere i dispositivi Coges in un ecosistema fluido, scalabile e pensato per crescere: un ponte tra hardware e cloud che amplia le possibilità di personalizzazione.

A Venditalia Coges porta dunque una visione chiara: creare un'infrastruttura vending più connessa, più intelligente e più semplice da gestire, dove dati, pagamenti e tecnologia dialogano senza interruzioni. Vendon Cloud ed Elysium rappresentano il cuore di questa trasformazione e definiscono lo standard delle soluzioni di pagamento e gestione del futuro.

Coges is ready to participate in Venditalia 2026 with a series of innovations designed to support vending operators in achieving increasingly connected, intelligent and efficient management. Among the most notable previews are Vendon Cloud and Ely-

sium, two pillars of Coges' new digital strategy, accompanied by additional solutions that will be unveiled at the exhibition.

Vendon Cloud represents the new IoT platform for telemetry and data analytics. Thanks to advanced data management, realtime monitoring and predictive maintenance tools, Vendon Cloud makes it possible to optimize every phase of vending operations. It is a solution developed to support operators of all sizes, offering faster, deeper and more intuitive control over the entire vending network.

Alongside it, Elysium introduces an evolution of the Coges cashless system: an integrated digital environment capable of centralizing updates, configurations, transactions and remote services. With Elysium, operators can connect Coges devices within a fluid, scalable ecosystem designed to grow—a bridge between hardware and cloud that simplifies daily work and expands customization opportunities.

At Venditalia 2026, Coges brings a clear vision: creating a more connected, smarter and easiertomange vending infrastructure, where data, payments and technology interact seamlessly. Vendon Cloud and Elysium represent the core of this transformation and define the standard for the future of payment and management solutions.

Padiglione D1, Stand 155

Conserve Italia



Garantire ai consumatori un'offerta sempre più completa e di qualità per il consumo "on the go", capace di coniugare valore di prodotto, servizio ed efficienza nel punto vendita automatico. In questo scenario, Conserve Italia si conferma leader nel comparto dei succhi di frutta. "Oggi, infatti, 2 brik su 3 presenti nelle macchine automatiche appartengono ai marchi Yoga, Valfrutta e Derby Blue. Un risultato che testimonia la solidità del presidio su un canale strategico, costruito nel tempo grazie a un portafoglio ampio e in costante evoluzione. Il no-



CAFFÈ TOSCANO

PIACERE QUOTIDIANO

Tornano le capsule compatibili

Nescafé® Dolce Gusto®*



50 Capsule di caffè
SISTEMA NESCAFÉ DOLCE GUSTO™

Contattaci per una proposta dedicata:

INFO@CAFFETOSCANO.IT

Vi aspettiamo il
6 - 8 Maggio 2026

VENDITALIA
The Vending Expo

Fiera di Rimini - PAD D2, STAND 034

Il marchio non è di proprietà dell'azienda produttrice, né dell'azienda distributrice, né di aziende ad esse collegate. I marchi del sistema Nescafé® Dolce Gusto® sono di proprietà di Société des Produits Nestlé S.A. Non esiste alcun collegamento tra l'azienda produttrice o l'azienda distributrice e Société des produits Nestlé S.A. La compatibilità delle capsule è funzionale all'utilizzo sulle macchine Nescafé® Dolce Gusto® e non sostituisce l'utilizzo delle capsule originali prodotte da Société des produits Nestlé S.A.

stro è un rapporto ultra decennale con il Vending - spiega Gabriele Angeli, direttore marketing Horeca di Conserve Italia - ci ha permesso di lavorare a stretto contatto con i gestori, sviluppando soluzioni mirate e mantenendo una posizione di leadership nei succhi di frutta”.

L’offerta del Gruppo si presenta solida e articolata grazie a un percorso di innovazione avviato nel 2025 e tuttora in evoluzione. Lo sviluppo negli ultimi anni si è concentrato sull’offerta d’asporto, con l’obiettivo di ampliare il portafoglio e rispondere alle esigenze di praticità, servizio e rotazione richieste dal Vending e da un mercato che chiede sempre di più prodotti dall’alto contenuto di frutta, biologici e senza zuccheri aggiunti. In questa direzione vanno i formati PET da 500 ml di Yoga Zero; i brik da 300 ml di Derby Blue Zero; i formati in PET da 500 ml e i brik da 300 ml di Yotea; i formati PET e brik da 250 ml, con un assortimento ampio che spazia dai succhi Yoga alle proposte Yoga 100% e Yoga AQ, fino a Valfrutta BIO.

In questo contesto, il packaging assume un ruolo chiave mentre il valore del brand resta determinante per orientare la scelta del consumatore e trasmettere fiducia e qualità. *“L’obiettivo è offrire “il prodotto giusto nel posto giusto” con un equilibrio tra qualità, servizio e innovazione di prodotto - sottolinea Angeli - . Senza dimenticare la sostenibilità, un driver centrale, che perseguiamo attraverso l’impiego di imballi sempre più ecosostenibili: ad oggi il Gruppo utilizza packaging in PET con almeno il 30% di plastica riciclata su tutte le gamme dedicate al vending, in linea con le richieste del mercato e con un percorso di riduzione dell’impatto ambientale già avviato negli anni precedenti”.*

A supporto del canale, il Gruppo può contare su una rete commerciale dedicata. *“La nostra forza è la prossimità al cliente - aggiunge Riccardo Macioce, direttore vendite Horeca di Conserve Italia - grazie a una struttura organizzata che comprende un responsabile vendite e agenti mandatarî specializzati presenti su tutto il territorio nazionale. Si tratta di professionisti che conoscono a fondo le dinamiche del Vending, perché operano quotidianamente a contatto con distributori e operatori del settore. Questo ci consente di garantire una copertura capillare, un rapporto diretto con i vendor e lo sviluppo condiviso di progetti, assicurando al canale vending la stessa attenzione che riserviamo agli altri segmenti strategici del nostro business”.*



Padiglione D1, Stand 110

Covim



Fin dalla prima edizione del 1998, Covim partecipa a Venditalia, contribuendo alla crescita di un comparto che nel tempo ha visto evolvere tecnologie, modelli di servizio e abitudini di consumo.

Grazie alla propria esperienza nella torrefazione e nella cultura dell’espresso, l’azienda ha sviluppato soluzioni pensate per portare un caffè riconoscibile e di qualità anche nei contesti automatici e self-service. Nel canale Vending, Covim propone un’offerta dedicata che unisce ricerca sulle miscele, affidabilità tecnologica e continuità della resa in tazza, elementi fondamentali per garantire qualità costante nel lavoro quotidiano dei gestori.

In occasione di Venditalia, Covim presenta una



gamma completa di prodotti e sistemi pensati per le diverse esigenze degli operatori. Tra questi spicca Superba, il sistema proprietario OCS con capsula brevettata e macchine dedicate, progettato per offrire praticità d’uso e un espresso sempre riconoscibile. Il sistema include diverse miscele e monorigini, come Honduras ed Etiopia, insieme a bevande complementari quali nocciolino,

orzo, ginseng, tè al limone e bevanda bianca, oltre a una selezione di tè in foglia.

Accanto al sistema OCS, l’azienda propone anche caffè in grani con miscele sviluppate per la Distribuzione Automatica, come Orocrema, Granbar e Prestige, referenze apprezzate nel mercato del Vending e certificate DTP 114. A queste si aggiun-

ge la monorigine Honduras, certificata biologica e Rainforest Alliance, espressione dell'impegno crescente di Covim verso una filiera del caffè sempre più sostenibile.

Venditalia is one of the most important international events for the vending industry, serving as a key meeting point for operators, manufacturers and professionals in the automatic distribution sector. Since the first edition in 1998, Covim has taken part in the exhibition, contributing to the growth of a sector that has evolved significantly over the years in terms of technology, service models and consumption habits.

Thanks to its long experience in coffee roasting and espresso culture, the company has developed solutions designed to bring a recognizable, high-quality coffee experience even to automatic and self-service environments. In the vending channel, Covim offers a dedicated range that combines blend research, technological reliability and consistency in the cup—key elements to ensure constant quality in the daily work of vending operators.

At Venditalia, Covim presents a complete range of products and systems designed to meet the different needs of operators. Among them stands out Superba, the company's proprietary OCS system featuring a patented capsule and dedicated machines, developed to guarantee ease of use and a consistently recognizable espresso. The system includes several blends and single origins, such as Honduras and Ethiopia, along with complementary beverages like nocciolino, barley, ginseng, lemon tea and white beverage, as well as a selection of loose-leaf teas.

Alongside the OCS system, the company also offers coffee beans with blends specifically developed for vending machines, including Orocrema, Granbar and Prestige, well-established references in the vending market and certified DTP 114. These are joined by the Honduras single origin, certified organic and Rainforest Alliance, reflecting Covim's growing commitment to a more sustainable coffee supply chain.

Padiglione B1 stand 066

Culligan



Culligan è leader globale nel trattamento dell'acqua da 90 anni. In Italia è presente dal 1962 e propone soluzioni per la casa, per gli uffici e per la ristorazione. In Italia rappresenta una solida struttura organizzativa di 1.000 collaboratori.

Culligan ha creato al proprio interno una divisione dedicata alle società del Vending e ai dealers e propone due soluzioni: vendita o servizio di noleggio. Culligan può fornire ai propri clienti tutti i prodotti e i servizi per il mercato dei boccioni. Grazie alle sei sedi di imbottigliamento sul territorio nazionale, produce boccioni in PET monouso e multiuso da 12, 18 e 18,9 litri e personalizza le consegne in base alle preferenze del cliente. Fornisce inoltre erogatori a boccioni di diversi modelli e funzionalità. Culligan si propone anche come partner a 360° per la completa gestione del servizio acqua presso il cliente finale, su tutto il territorio nazionale. A supporto c'è l'esclusiva gamma di erogatori.

L'erogatori a boccione CB PREMIUM è progettato da Italdesign, specialista del lusso e dell'automotive. CB Premium è l'erogatore top di gamma ed è realizzato con materiali riciclabili e caratterizzato da superfici antigraffio con una texture esclusiva ispirata alla natura.



Disponibile in due colori, bianco e nero, offre due combinazioni di temperatura dell'acqua. È dotato di componenti rimovibili e di ruote per un veloce spostamento. Il portabicchieri ha un design esclusivo ed ergonomico. L'ampia area di erogazione di 255 mm facilita il riempimento di borracce e l'uso di

bicchieri compostabili o di carta, sostenendo così la transizione verso uffici sempre più sostenibili.

L'erogatore a rete idrica Culligan Purity è la novità del 2026. Dal design iconico ed esclusivo, integra il meglio dell'expertise di Culligan in un unico sistema: dalla tecnologia Firewall® UVC, in grado di rimuovere fino al 99,9999% di batteri e virus, ad un sistema di filtrazione multistadio che contrasta PFAS, microplastiche e inquinanti emergenti. La tecnologia di monitoraggio C-Sense tiene costantemente sotto controllo l'acqua, monitorando in tempo reale la qualità, la durata dei filtri e le prestazioni generali della macchina.

Culligan Purity offre diverse modalità di erogazione: calda, extra calda, fredda, a temperatura ambiente, leggermente frizzante o frizzante. Un touchscreen intuitivo e un design moderno garantiscono che ogni interazione sia semplice e rapida.

Culligan Purity supporta le aziende nei propri obiettivi di sostenibilità ambientale grazie al contatore di bottiglie di plastica risparmiate. Inoltre, riduce gli sprechi grazie al filtro ricaricabile, che prevede la sostituzione solo della cartuccia filtrante.

La gamma Culligan Purity è disponibile in tre modelli: Essential, Advanced e Prime.

Padiglione B1 – Stand 026

DF ITALIA



Con una visione internazionale e uno sguardo sempre rivolto al futuro, DF ITALIA porta l'eccellenza dei suoi distributori automatici al Venditalia 2026. Grazie a soluzioni all'avanguardia, affidabili e su misura, l'azienda supporta clienti di ogni settore, combinando tecnologia, design e performance costante. Storicamente attiva nel settore dell'extra

Vending, DF ITALIA continua il proprio percorso di sviluppo e innovazione ampliando la gamma di soluzioni dedicate alla Distribuzione Automatica classica.

Negli ultimi tempi, il mercato sta mostrando un crescente interesse verso soluzioni capaci di garantire elevati standard di conservazione dei prodotti, in particolare quando si tratta di alimenti a temperatura controllata. Allo stesso tempo, diventa sempre più importante poter contare su macchine compatte e facilmente integrabili negli spazi tradizionalmente destinati ai distributori automatici. Pertanto, DF Italia ha ampliato la propria gamma di distributori, unendo l'esperienza maturata nel mondo dell'extra Vending ad un formato più contenuto, progettato per adattarsi alle esigenze di ogni cliente.

I nuovi D-FRESH S e D-FROZEN S permettono di offrire prodotti conservati a temperatura positiva o negativa controllata e costante, tra cui tutti i prodotti freschi ed i gelati, assicurando al tempo stesso compattezza e ottimizzazione degli spazi. Nonostante le dimensioni più compatte, i distributori della nuova gamma S continuano a distinguersi per un contenuto tecnologico elevato: tra gli elementi distintivi spiccano il doppio sistema di erogazione, la possibilità di inserire molteplici sistemi di pagamento, l'elevato livello di isolamento e l'ampio sportello di prelievo. Il tutto è accompagnato da un'interfaccia intuitiva che assicura semplicità e immediatezza d'uso.

La costante attenzione dedicata alla sicurezza degli alimenti, al gestore ed al cliente finale, ha portato DF ITALIA a sviluppare e rafforzare la propria piattaforma di telemetria per i distributori automatici, con il monitoraggio e la gestione da remoto (Rientra nella 4.0). Attraverso un software dedicato, è possibile controllare le vendite, i livelli di stock e la temperatura delle macchine, oltre ad interagire a distanza in modo rapido e centralizzato, permettendo anche una pianificazione efficiente dei rifornimenti dei distributori collegati con grafici e tabelle sempre a disposizione del gestore. Inoltre, la piattaforma DF ITALIA offre, per tutti i distributori, la funzione "Consegna Prodotto", che permette di riservare una casella, o una data linea di vendita, ad un cliente inviando una mail con i dati per il ritiro.

Con questo sviluppo della propria gamma di macchine, DF ITALIA conferma la volontà di approcciarsi al Vending più classico, proponendo soluzioni innovative capaci di rispondere alle nuove richieste.

Padiglione B3, Stand 078

SPNA260319

100% MADE IN ITALY



SPINEL
ESPRESSO COFFEE MACHINES

studiodesa.lve.com

sembra una Moka
ma è **Mokarom**

BRAND NEW



spinel.it

VENDITALIA

The Vending Expo

6-8 MAGGIO 2026
RIMINI EXPO CENTRE, ITALIA

padiglione B1 | stand 120

Didiesse



Didiesse arriva a Venditalia 2026 con una gamma rinnovata di soluzioni pensate per rispondere alle nuove esigenze del mercato professionale e del Vending, mantenendo al centro i valori che da sempre guidano l'azienda: qualità dell'espresso, semplicità di utilizzo e grande attenzione al design. I visitatori potranno scoprire l'evoluzione di un marchio che continua a innovare nel mondo delle macchine da caffè monoporzionato, con prodotti progettati per coniugare affidabilità, prestazioni e stile contemporaneo.

Accanto ai modelli che hanno segnato la storia dell'azienda - come Frog, che festeggia il suo ventennale e viene proposta nelle sue sei iconiche colorazioni bianco, avorio, gesso, nero, nocciola e rosso pieno - Didiesse ha rafforzato la propria gamma con soluzioni pensate per ampliare le modalità di consumo e adattarsi a diversi contesti di utilizzo. La Baby Frog Coffee & Tea, versione compatta della celebre macchina a cialde, si distingue per la sua versatilità: oltre al classico espresso consente di preparare infusi, tè e bevande solubili, grazie al pratico frullino integrato, ideale per montare e miscelare le preparazioni in modo semplice e veloce. Tra i modelli in evidenza spicca DarkSide, già apprezzata dal mercato e oggi disponibile anche nella nuova ed elegante tonalità silver, che si affianca alle varianti nero e bronzo. Il design moderno e raffinato si abbina a un pratico portaccessori integrato, pensato per migliorare l'organizzazione dello

spazio e rendere ancora più funzionale l'esperienza d'uso quotidiana. Accanto a questa proposta trova spazio anche MilkSide, progettata per la preparazione di bevande a base di latte come cappuccino ed espresso macchiato.

Per il canale professionale debutta Twin Plus, evoluzione della storica Twin Ry, aggiornata sia nell'estetica sia nelle prestazioni. Il sistema vapore, ancora più potente ed efficiente, è stato progettato per rispondere alle esigenze dei contesti ad alta richiesta, garantendo rapidità operativa e qualità costante in ogni erogazione.

Grande attenzione anche per la presentazione della nuova BarSide, macchina a due gruppi versatile grazie alle dimensioni compatte e al design funzionale. Una soluzione ideale per bar, B&B e piccoli spazi professionali, ma perfetta anche per ambienti domestici come uffici, seconde case o spazi outdoor.

Tra le novità più importanti presentate in fiera Capsulette, una rivoluzione per Didiesse, storicamente riconosciuta per le macchine a cialde. Capsulette è compatibile con capsule Nespresso® Original e integra la selezione elettronica della lunghezza del caffè, completamente programmabile, oltre alla funzione stand-by con autospegnimento automatico per garantire sicurezza e risparmio energetico. A renderla unica è il caratteristico "naso" magnetico intercambiabile, personalizzabile con frasi e messaggi, che conferisce alla macchina un'identità distintiva e la possibilità di cambiare stile e personalizzazione ogni giorno.

Padiglione D1 - Stand 158

Dispensa Zaniboni



La missione principale di Dispensa Zaniboni è di porre attenzione alle esigenze del Vending, proponendo soluzioni pensate per rendere sempre più ricca e attrattiva l'offerta dei distributori automatici. Nel corso del 2025 tante sono state le novità che hanno ampliato l'assortimento del portafoglio prodotti. Tra le principali spicca il DOBLE al limone, un doppio biscotto farcito con crema di limone particolarmente adatto ai consumi estivi del Vending. Si affianca all'originale DOBLE che unisce al doppio

GUARDA AL FUTURO DEL TUO BUSINESS



Ogni giorno i consumatori scelgono i nostri chewing gum e caramelle perché riconoscono qualità, unicità, affidabilità. Ma ciò che ci distingue è lo sguardo avanti: innovazione continua, brand che evolvono, soluzioni capaci di adattarsi a nuovi bisogni e nuovi scenari di consumo. Così il valore non si esaurisce, ma si moltiplica nel tempo. **Perfetti Van Melle. Dai valore oggi al tuo business di domani.**





biscotto di cacao una farcitura di crema di latte. La nuova proposta della linea Ok Snack è l'APE TIME MIX. Si tratta di un mix originale composto da cinque ingredienti selezionati, pensato per offrire un'esperienza di consumo dinamica e divertente. Il prodotto è nato con l'obiettivo di trasformare la pausa snack in un momento di degustazione ludica, grazie alla combinazione di consistenze e sapori diversi che stimolano curiosità e piacere ad ogni assaggio.

Importanti novità anche per la linea Donut, che si è arricchita con il DONUT AI MIRTILLI ricoperto di glassa al cioccolato bianco. Il prodotto unisce la morbidezza della classica ciambella a delicate note fruttate, arricchite da una copertura di cioccolato bianco che ne esalta la dolcezza. Una proposta pensata per ampliare l'offerta di snack dolci nel Vending con un prodotto capace di distinguersi per gusto e originalità.

In occasione del Venditalia, Zaniboni presenterà una serie di importanti novità di prodotto che confermano la volontà dell'azienda di innovare costantemente la propria offerta nel canale vending.

La linea Yoohoo Waffle si amplierà con il lancio del DOUBLE CHOC, una cialda al cioccolato caratterizzata da un ricco ripieno di cioccolato. Il prodotto punta sul contrasto tra gusto della cialda e la cremosità del ripieno, offrendo uno snack particolarmente goloso e adatto ad alimentare la domanda di varietà nel canale automatico.

Tra le novità anche il BROWNIE al cioccolato Zaniboni Snack, proposto in una confezione da 50 gr. La doppia vaschetta all'interno della confezione consente di offrire ai consumatori uno snack pratico ma ricco di gusto, ideale per una pausa veloce all'insegna del cioccolato.

Venditalia sarà inoltre l'occasione per consolidare e valorizzare la collaborazione tra Zaniboni e Haribo, azienda leader mondiale nel settore delle caramelle gommose. Grazie a questo accordo, Zaniboni gestisce in esclusiva la distribuzione dei prodotti Haribo nel Vending in Italia, rafforzando ulteriormente la propria presenza in un segmento dinamico del mercato snack. Questa collaborazione rappresenta un ulteriore passo nella strategia di Zaniboni di combinare proposte di convenienza, qualità e mar-

ca, consolidando la propria posizione di riferimento nel Vending italiano.

On the occasion of the next edition of Venditalia 2026, Zaniboni will present a series of important product innovations that confirm the company's desire to constantly innovate its offer in the vending channel.

The Yoohoo Waffle line will expand with the launch of the DOUBLE CHOC, a chocolate wafer characterized by a rich chocolate filling. The product focuses on the contrast between the taste of the dough and the creaminess of the filling, offering a particularly delicious snack suitable for fueling the demand for variety in the automatic channel. Among the novelties that will be presented at the fair is also the Zaniboni Snack chocolate BROWNIE, offered in a 50-gram package. The double tray inside the package offers to the consumers a practical but tasty snack, ideal for a quick break in the name of chocolate.

Venditalia 2026 therefore promises to be an unmissable opportunity to discover Zaniboni's new proposal and the evolution of Italian vending.

Padiglione B1, Stand 157

Fas International



Fas International sarà presente a Venditalia 2026 con uno stand suddiviso in tre macro spazi - retail, Vending e ristorazione - e con allestimenti dedicati alle due realtà del gruppo FAS recentemente acquisite: ALTURAS, software house di Villafranca di Verona (VR) specializzata in soluzioni gestionali avanzate e infrastrutture software, e VENDIX, società con sede a Savignano sul Rubicone (FC) che produce distributori automatici personalizzati per i comparti farmacie e tabacchi.

La novità più attesa a Venditalia è Retail Tech Suite, un ambiente multi-applicazione, integrabile e scalabile, che consente di gestire e configurare le macchine, utilizzare la telemetria, visualizzare e analizzare i dati di vendita e gestire i processi di rifornimento e manutenzione. Retail Tech Suite avrà al suo interno uno strumento di analisi dati che consente di raccogliere, integrare e organizzare le informazioni in modo coerente e storicizzato, per sviluppare analisi approfondite. Inoltre, ospita il nuovo FAS Cloud, lo strumento di configurazione e controllo remoto delle macchine FAS, rinnovato sia

CRESCI NEL VENDING

FORMATI CON CONFIDA!

CONFIDA SERVIZI SRL presenta
il Piano di Formazione 2026:
Masterclass e Webinar pensati
per aiutare le imprese a crescere,
innovare e competere, sviluppati
con i migliori partner della formazione.

CONFIDA
Associazione Italiana Distribuzione Automatica



IL PIANO DI FORMAZIONE 2026 È COMPOSTO DA MASTERCLASS IN PRESENZA E WEBINAR ONLINE

MASTERCLASS

- L'AI per aumentare la produttività aziendale - 14 aprile 2026
- Chat GPT, Gemini, Copilot, differenze e punti di forza per scegliere lo strumento giusto - 20 maggio 2026
- Tecniche di comunicazione efficace - 23 settembre 2026
- L'AI per il marketing. Ideazione e analisi dei piani di marketing - 06 ottobre 2026
- Controllo di gestione per le aziende del vending - 20 ottobre 2026
- Strumenti operativi di marketing per il vending: dall'analisi dei dati ai programmi fedeltà - 19 novembre 2026

WEBINAR

- Welfare e novità della Legge di Bilancio - 25 febbraio 2026
- Introduzione alla sostenibilità aziendale. Competenze base in ambito ESG - 11 marzo 2026
- Il ruolo delle aziende del vending nella creazione di valore condiviso: misurazione e gestione dell'impatto positivo su ambiente e società - 19 marzo 2026
- Comunicare la sostenibilità - 31 marzo 2026
- Capire il cliente per vendere meglio: pianificazione e relazione commerciale - 21 aprile 2026
- Definire il posizionamento competitivo dell'azienda: come definire perché il cliente dovrebbe scegliere la tua azienda e non i concorrenti - 18 giugno 2026
- LinkedIn 2026, nuovo algoritmo e opportunità di sponsorizzazione - 10 novembre 2026
- Social 2026, novità, cambiamenti e opportunità, da Tik Tok Shop al live commerce su Instagram - 01 dicembre 2026

Le Masterclass si terranno a Milano presso la sede di Confida Servizi Srl - via Napo Torriani 29, Milano.
Per informazioni su corsi e sulle quote di iscrizione: 0233105685 - info@confidaservizi.it - www.confida.com/formazione

nella grafica che nella funzionalità. Debutta anche un nuovo SW gestionale Alturas, disponibile in una nuova versione in cloud.

Sul fronte macchine, FAS presenterà a Venditalia due nuovi distributori automatici: Lydia Plus (gamma hot) e nuova Skudo (gamma cold). Le nuove interfacce utente (UI) sono progettate per semplificare il percorso - dalla scelta del prodotto al pagamento - e per abilitare diverse funzionalità, valorizzando sostenibilità e accessibilità grazie a funzioni per il risparmio energetico e a strumenti per facilitare l'utilizzo da parte di utenti con disabilità.

Il sistema di Lydia Plus si basa su un nuovo tablet touchscreen da 14" con connettività 4G nativa e su una nuova piattaforma elettronica, progettati per migliorare l'esperienza di utilizzo e per abilitare funzionalità, come la configurazione della UI, diverse in base al luogo di utilizzo, up&cross selling, vendite a pacchetto, pagamento digitale integrato.

La nuova Skudo, evoluzione di un modello precedente, condivide con Lydia Plus la piattaforma digitale FAS, integrata con Retail Tech Suite e FAS Cloud. Riprogettata per le installazioni in spazi pubblici, introduce una UI con touch antivandalico da 7", che facilita il percorso di acquisto e l'utilizzo dei sistemi di pagamento digitali integrati, e comprende connettività 4G nativa.

Sono improntate al retail tech anche le proposte a marchio Vendix, brand che si propone come solution center per automatizzare le vendite nei settori farmacie e tabacchi attraverso un distributore automatico, connettendo ogni punto vendita a un ecosistema intelligente. Uno spazio espositivo sarà dedicato a DD6 touch e DD18 touch, due soluzioni digitali pensate per le installazioni dove c'è poco spazio.

Padiglione D3, stand 067

Forno Damiani (Euros snack)



Forno Damiani (Euros snack), in occasione della fiera Venditalia 2026, si presenterà da leader di mercato negli snacks per la Distribuzione Automatica, affiancando ai suoi tradizionali best-seller - le croccantelle e le schiacciatine delle linee tradizione, classica e premium - l'ormai affermata linea Biologica "Premium" con il brand Biosnack: Le Schiacciatelle, arricchite da Curcuma e Zenzero e con

stuzzicanti semi di Zucca e Girasole, "I Semi della Salute", dal sapore unico e adatte alla dieta vegana e Halal e con una forte impronta salutistica; i Taralli ai Cereali con Farro e Grano Saraceno "Fonte di Fibre", arricchiti dai Semi di Lino e Finocchio, "I Semi della Salute", che conferiscono al prodotto una gradevolezza straordinaria e un sapore originale e stuzzicante. Il tutto senza vino (no Solfiti) e senza lievito (certificati iVegan e Halal) e con una forte impronta salutistica: "...e fa pure bene!".



Forno Damiani sta portando avanti un importante ampliamento del suo stabilimento e delle linee produttive che permetterà alla storica azienda con sede ad Anzio di far crescere ulteriormente la propria capacità di servizio verso tutti i mercati in cui opera.

Padiglione B3, Stand 160

Ghez



GHEZ



A Venditalia 2026, Ghez Srl si presenta con una proposta chiara: portare nel Vending soluzioni affidabili, innovative e 100% Made in Italy.

Nata nel 2021 dall'esperienza più che trentennale dei soci fondatori, Ghez ha saputo distinguersi rapidamente come partner strategico per i produttori di macchine del Vending, del caffè e per il settore professionale. Un percorso costruito su competenza tecnica, qualità produttiva e attenzione alle esigenze del mercato.

Il cuore dell'offerta Ghez è un catalogo completo e versatile: elettrovalvole a 2 e 3 vie, manifold e componenti progettati per adattarsi perfettamente alle diverse applicazioni. Soluzioni pensate per garantire prestazioni elevate, affidabilità nel tempo e massima compatibilità e intercambiabilità.

LA PAUSA CAFFÈ NON SARÀ PIÙ LA STESSA.

NOVITÀ



CSQA
PRODOTTO CERTIFICATO
DTP n° 114 – CERT. n° 58776

Nel Vending la qualità non può essere un'opzione.

Mokador presenta **VELVET**, una nuova miscela in grani progettata per garantire un'esperienza sensoriale unica.

Vieni a provarla in esclusiva a Venditalia.

MOKADOR
• 100% STRAORDINARIO •

MOKADOR.IT   

I punti di forza? Un eccellente rapporto qualità/prezzo, una produzione interamente italiana e l'impiego di tecnologie produttive di ultima generazione. Le saldature avanzate assicurano resistenza e durata superiori, contribuendo a standard qualitativi elevati e costanti.

Ma Ghez è anche innovazione continua. L'azienda investe costantemente in ricerca e sviluppo per anticipare le evoluzioni del settore. A Venditalia 2026 presenterà le sue soluzioni più avanzate, tra cui i nuovi nuclei e i manifold realizzati con materiali plastici, in linea con le normative più stringenti.

Non manca un forte impegno verso la sostenibilità: processi produttivi attenti all'ambiente, utilizzo di emulsionanti non inquinanti e riduzione delle materie plastiche testimoniano una visione responsabile e orientata al futuro.

Padiglione B1, Stand 024

Gi.Plastic Group Vending S.r.l.

Gi.plastic

GROUP VENDING S.R.L.



Gi.Plastic Group Vending S.r.l. produce articoli per il Vending ad alta affidabilità: la rigorosa selezione delle materie prime, la continua ricerca tecnologica e i continui investimenti le hanno consentito di garantire prodotti idonei a tutte le normative vigenti in campo alimentare, ponendo una particolare atten-

zione alla salvaguardia ambientale. L'azienda ha avviato un processo di ammodernamento tecnologico dei macchinari così da poter sostituire il vecchio prodotto in plastica con i nuovi compostabili e soddisfare le esigenze di un mercato sempre più competitivo.

Gi.Plastic propone palette compostabili (in conformità alla norma UNI EN 13432/2002) disponibili in varie dimensioni; realizzate con materie prime di origine rinnovabile, possono essere smaltite nel rifiuto organico. Sono certificate per il compostaggio secondo le direttive europee EN13432, un metodo di smaltimento virtuoso e naturale. Le palette sono idonee al contatto con bevande calde, non subiscono deformazioni e sono testate per garantire un'erogazione affidabile nel distributore automatico.

Oltre ai prodotti compostabili in CPLA, l'azienda ha perfezionato la produzione delle palette in PS REUSE, palette Certificate Riutilizzabili per 125 Lavaggi, conformi alla Norma UNI EN 12875-1:2005. Inoltre sono in produzione i nuovi prodotti destinati sia alla D.A., sia all'OCS.

Adottare un approccio sostenibile significa integrare questi principi in tutte le attività aziendali. Gi.Plastic vanta un impianto fotovoltaico all'avanguardia che la rende indipendente. Inoltre la riduzione degli sprechi, la scelta di fornitori etici e l'attenzione alla qualità dei prodotti migliorano l'immagine aziendale, rafforzando la fiducia dei clienti, con una riduzione dei costi grazie a un uso più efficiente delle risorse.

La Gi.Plastic Group Vending effettua consegne in tutto il territorio nazionale e europeo in tempi celerrissimi.

Gi.Plastic Group Vending produces highly reliable vending machines. The rigorous selection of raw materials, ongoing technological research, and ongoing investments have ensured that products comply with all current food regulations, with a particular focus on environmental protection.

To maintain its core business, the company has initiated a technological modernization process for its machinery, replacing old plastic products with new compostable ones. This allows us to adapt and meet the needs of a market increasingly focused on high-quality products.

We offer compostable stirrers (in compliance with the UNI EN 13432/2002 standard) available in various sizes and versions for every application. Made from renewable raw materials, they can be disposed of as organic waste at the end of their life. They are certified for composting according to European directive EN13432. The stirrers we produce are suitable for contact with hot beverages, do not deform, and are, above all, tested to ensure consistent and reliable dispensing of each stirrer in vending machines.



GHEZ

SOLENOID VALVES



In addition to our compostable CPLA products, our company has perfected the production of PS REUSE stirrers, certified reusable for 125 washes. Compliant with the UNI EN 12875-1:2005 standard, we are already producing new products for both vending machines and OCS.

Our company boasts a state-of-the-art PV system that makes it independent. Furthermore, reducing waste, choosing ethical suppliers, and focusing on product quality improves the company's image, strengthens customer trust, and can lead to cost reductions through more efficient use of resources. Gi.Plastic Group Vending delivers throughout Italy and Europe with lightning-fast turnaround times.

Padiglione B1, Stand 185

GPE

GPE



Il mondo GPE è sempre in fermento, sempre al lavoro, alla ricerca continua di soluzioni innovative per migliorare i propri prodotti, soddisfare le esigenze dei clienti ed essere sempre all'avanguardia.

Presso lo stand a Venditalia si potrà testare, per esempio, l'App GPE SERVICE, un'app di servizio che consente al gestore di controllare in tempo reale lo stato del d.a. (dati tecnici, incassi, prodotti, prezzi ecc.) e inserire e/o modificare spot pubblicitari, immagini, informazioni nutrizionali dei vari prodotti e prezzo di ogni singola spirale. Tutto questo, ovunque uno si trovi in quel momento.

Tale tecnologia offre un altro grande vantaggio poiché rientra nei requisiti richiesti per accedere all'iperammortamento. Si tratta di un'agevolazione non da poco e da non sottovalutare.

Secondo fiore all'occhiello di questa stagione innovativa è sicuramente il GPE TOTEM, un maxi

schermo che permette di gestire contemporaneamente una batteria (composta da un minimo di 2 fino ad un massimo di 10 apparecchi) di distributori GPE SLAVE. Fondamentale per comunicare in postazioni particolari quali punti vendita H24, centri commerciali, aeroporti, ecc.

Ultimo, ma non ultima in ordine di importanza, entra a far parte della gamma GPE il modello Water&Juice, un erogatore di acqua microfiltrata naturale, frizzante e/o aromatizzata con sciroppo o prodotto concentrato che viene conservato in appositi vani rinfrescati per non alterarne le proprietà organolettiche. Naturalmente il prodotto viene erogato alla spina nel pieno rispetto dei principi della sostenibilità che tanto e da sempre stanno a cuore GPE.

Le sorprese non finiscono qui: tante sono le piccole, ma non marginali, migliorie apportate a tutti in modelli in particolare a GPE XL che continua a suscitare grande interesse grazie alla possibilità che offre di erogare prodotti voluminosi, superando in questo modo ogni limite e sfida di vendita si prospetti. Infatti, ogni distributore in GPE nasce dall'ascolto del cliente e delle sue esigenze.

Padiglione D1, Stand 195-196

Italbedis



Nel Vending contemporaneo l'acqua sta assumendo un ruolo centrale nell'esperienza di consumo. In aziende, uffici e spazi collettivi cresce l'interesse verso soluzioni capaci di offrire acqua di qualità direttamente dalla rete idrica, riducendo l'utilizzo della plastica e migliorando il benessere quotidiano delle persone.

In questo contesto si inserisce Italbedis, realtà italiana che da oltre 30 anni sviluppa tecnologie dedicate al trattamento e all'erogazione dell'acqua potabile. Fondata nel 1989 e con sede a Legnago (Verona), l'azienda è oggi riconosciuta tra gli attori dinamici del settore grazie a un approccio che

Il vending è un'esperienza personale

21:47

FACE ID: M02R34
WALLET VERIFIED

DEVICE ID: 2288
AI CAM ACTIVE

Ginseng

CLASSIC

STRONG

Your evening favorite, Emma.

n-andgroup.com

The image shows a woman, Emma, interacting with a smart vending machine. The machine's interface is overlaid with digital elements: a time display of 21:47, a face ID verification box with the text 'FACE ID: M02R34' and 'WALLET VERIFIED', a device ID box with 'DEVICE ID: 2288' and 'AI CAM ACTIVE', and a menu for 'Ginseng' coffee with options for 'CLASSIC' and 'STRONG'. A digital coffee cup is shown next to the 'STRONG' option. The background is a dimly lit office at night.

Il consumatore oggi non cerca solo un prodotto, cerca un'esperienza su misura. Con N-and, il distributore diventa un touchpoint digitale dove interfacce smart, pagamenti e dati lavorano insieme per trasformare una semplice transazione in un momento rilevante.

Perché il futuro del vending non è in ciò che distribuisce, ma nel valore che costruisce attorno alle persone.


Tomorrow, embedded.

unisce competenza tecnica, ricerca continua e una solida identità Made in Italy.

Alla base del lavoro dell'azienda c'è una visione chiara: valorizzare l'acqua di rete trasformandola in una risorsa sicura, sostenibile e di qualità. Per questo Italbemis progetta e realizza apparecchiature che uniscono design funzionale, tecnologia e affidabilità nel tempo, frutto di un'attenta selezione dei materiali e di processi produttivi controllati.

Le soluzioni sviluppate da Italbemis sono progettate per garantire continuità di servizio e facilità di gestione negli ambienti ad alta frequentazione, come aziende, uffici e spazi pubblici. Tra queste si distinguono dispenser e frigosatori come Resia, Euros 150, H2Office Pro, Flux, Flux 30 e H2Onda, apparecchiature pensate per integrarsi nei contesti professionali e offrire diverse tipologie di erogazione.

I sistemi permettono infatti di servire acqua naturale, refrigerata, gasata o calda direttamente dalla rete idrica, garantendo qualità costante e un'esperienza di consumo in linea con l'evoluzione del Vending contemporaneo.

Guardando al futuro, Italbemis continua a investire nello sviluppo di tecnologie dedicate all'acqua con l'obiettivo di portare l'eccellenza della progettazione e della produzione italiana nei mercati internazionali. Il Vending rappresenta uno degli ambiti strategici per l'azienda. Le soluzioni Italbemis dedicate a questo segmento saranno protagoniste anche in occasione di Venditalia, dove l'azienda presenterà la propria gamma insieme a Watercare Filters, società della stessa holding specializzata nei sistemi di filtrazione. Un percorso che conferma il ruolo di Italbemis nell'evoluzione dell'acqua nel Vending.

Padiglione B1, Stand 156

Maniva



Nata nel 1998, con un attuale organico di oltre 60 dipendenti dislocati nei due stabilimenti produttivi di Bagolino (provincia di Brescia) e Chiusi della Ver-

na (entroterra aretino), Maniva è un'azienda solida e in rapida crescita nell'affollato panorama competitivo del settore dell'acqua minerale in Italia. I suoi marchi, dotati di una propria forza e riconoscibilità da parte dei consumatori, sono diventati nel tempo sinonimo di qualità e affidabilità.

Il Gruppo Maniva produce e commercializza 5 marchi diversi di acqua minerale (Maniva, Balda, Verna, Classica e Vaia), oltre a una nuova linea di bibite Verna dai vari gusti, a base di acqua minerale proveniente dalle sorgenti incontaminate presenti all'interno dell'oasi protetta del Parco Naturale delle Foreste Casentinesi. L'azienda ha una presenza distributiva diffusa prevalentemente nel Nord e Centro Italia e da alcuni anni sta attuando una progressiva espansione e affermazione nel Sud Italia, particolarmente in Puglia e Sicilia.

Presente da 25 anni nel settore del Vending con uno dei suoi prodotti dallo stile user friendly maggiormente apprezzati - la bottiglia di Acqua Minerale Maniva pH8 nel formato standard da 0,5 litri in PET - l'azienda da sempre prova a rispondere al meglio alle sollecitazioni provenienti dalla Distribuzione Automatica in Italia. Proprio per questo Maniva ha da tempo perfezionato il proprio processo produttivo, alleggerendo il peso delle bottiglie in PET che risultano così maggiormente adatte all'utilizzo nelle vending machine.

Dal 2022 a questo packaging se ne è affiancato un altro, concepito per offrire sia un'ulteriore alternativa alle classiche modalità di confezionamento di Acqua Minerale Maniva, sia per introdurre una pratica novità per tutto il settore del Vending, accrescendo e qualificando ancora l'offerta che Maniva destina a questo mercato.

Lo Smile-Box Maniva è un moderno multistrato brick da 0,5 L, ispirato ai criteri del totale riciclo e recupero, studiato e prodotto per custodire, preservare e mantenere inalterate le caratteristiche organolettiche e i benefici alcalini delle naturali proprietà di Acqua Minerale Maniva pH8.

Confezionato responsabilmente con materiali di prevalente origine vegetale e in ambiente asettico, in grado così di assicurare la protezione dell'acqua dalla luce, lo Smile-Box Maniva unisce stile, praticità e maneggevolezza alla necessità sempre maggiore di associare ricerca a sostenibilità produttiva.

Padiglione D2, Stand 006



Sviluppato da



Dall'esperienza con



Scopri di più



**Silenzioso come un gecko,
semplice come un click.**

Il software che gestisce tutto il tuo vending.

Chiamate, magazzino, telemetria e fatturazione elettronica su un'unica piattaforma web nativa. Cloud o on-premise: tu scegli, noi ci adattiamo.

 **VENDITALIA**
The Vending Expo

Ci trovi dal **6 all'8**
maggio 2026:
PAD B1/013

Mars



Mars Italia è un'azienda agile, smart e sempre all'avanguardia, guidata dal purpose *The world we want tomorrow, starts with how we do business today*: la sua struttura dinamica le permette un approccio innovativo che si riflette nella strategia con cui lancia e promuove i propri prodotti attraverso diversi canali di vendita e una grande forza comunicativa mirata a target specifici.

Per rispondere in modo sempre più efficace alle nuove esigenze dei consumatori e regalare momenti di leggerezza ovunque e in qualunque momento, Mars punta su una strategia di Vending altamente innovativa, capace di offrire nuove modalità di consumo sempre più personalizzate. Nel mondo della Distribuzione Automatica, Mars collabora a stretto contatto con i principali fornitori e clienti con l'obiettivo di creare valore condiviso e garantire un servizio flessibile ed efficace. Da sempre pioniere nel mondo del Vending, l'azienda può contare su 60 anni di esperienza che le hanno permesso di costruire una leadership solida, fondata su innovazione continua e un'offerta costantemente allineata alle esigenze dei consumatori.

Grazie a una forza vendita capillare che raggiunge ogni potenziale operatore sul territorio nazionale, Mars garantisce un'offerta di qualità ai numerosi consumatori dei suoi brand iconici: M&M's, Twix, Snickers, Bounty, senza dimenticare l'healthy brand BE-KIND. Molto presente anche sul comparto degli shop H24, Mars propone il marchio Skittles, che con i suoi formati pouch da condivisione rappresenta un pilastro in questo tipo di locazioni, insieme alle novità di prodotto sempre ricercate dai consumatori on the go. E a questo proposito ritorna un'apprezzata edizione di Twix, la versione White, affiancata da un'assoluta novità per il mercato italiano: Twix Hazelnut. Ma le novità non si fermano qui: insieme al nuovo Twix, Mars lancia Snickers Creamy, una

versione ancora più golosa dell'iconico brand. Un portafoglio prodotti davvero ampio sia per gusti che per formati, che va a completare la gamma proposta sulle Intelligent Vending Machine: distributori automatici ad alta attrattività e con una forte componente di innovazione, che l'azienda offre in comodato d'uso ai propri clienti.

Presso lo stand sarà possibile ammirare questi distributori nelle due brandizzazioni M&M's e BE-KIND, equipaggiati con le ultime soluzioni tecniche.

Padiglione D2 , Stand 006

Mokador



Mokador torna a Venditalia con alcune importanti novità. Velvet è la nuova proposta per un espresso di alta qualità nei luoghi di lavoro. In un contesto di mercato in cui il cliente è sempre più attento alla qualità e all'esperienza di consumo, Mokador presenta una nuova referenza della linea grani che nasce con l'obiettivo di creare un prodotto premium per valorizzare il momento della pausa caffè. Velvet è una miscela composta da Arabica provenienti dal Centro e Sud America e Robusta provenienti dal continente africano e dall'India.

È caratterizzata in tazza da una tessitura regolare, una crema compatta color nocciola e un buon corpo con note aromatiche floreali e fruttate che spaziano dalla frutta secca al cacao. L'amaro è contenuto e molto equilibrato.

Con Velvet, Mokador completa la linea di prodotti in grani dedicati al canale Vending, Brio ed Extra Cream, già da anni presenti sul mercato. Velvet sarà disponibile nel formato da 1 kg.

Velvet, come Extra Cream e Brio, è certificata in conformità allo standard Confida DTP114 per la qualità funzionale delle miscele di caffè in grani. Questa certificazione volontaria di prodotto attesta che le miscele in grani sono tostate e confezionate a regola d'arte con materie prime di ottima qualità.

In occasione di Venditalia Mokador presenterà anche una nuova macchina espresso del Sistema Diva.

Padiglione B1, Stand 080

Vendo
SANDEN

Frozen FOOD



Dual Temperature

Gelati & surgelati o snack,
la usi tutto l'anno!



Lama d'aria frontale

Mantiene il freddo e
riduce l'ingresso di aria
calda



Spirali modulari

Massima flessibilità di
configurazione



Porta a triplo vetro

Anti-condensa e massima
visibilità prodotti



Tecnologia eco-efficient

Sistema energetico ad alta
efficienza



Display touch personalizzabile

Interfaccia intuitiva per
l'operatore

**GODITI LA
BRRREZZA**
Scopri **GFrozen**

VENDITALIA
The Vending Expo

6 - 8 MAGGIO FIERA DI RIMINI | STAND: 075 - HALL D3

SandenVendo GmbH
SandenVendo Italian Branch
Tel +39 0142 234 220

e-mail commerciale@sandenvendo.it
seguici su [f](#) [i](#) [in](#)
www.sandenvendo.it

N-AND



N-AND si presenta a Venditalia 2026 con una visione chiara: guidare l'evoluzione del Vending verso modelli sempre più digitali, intelligenti e orientati ai servizi, focalizzando la propria attenzione sul momento in cui si genera il massimo valore: l'interazione tra utente e distributore automatico.

La proposta N-AND si focalizza su questo punto cruciale, dove avvengono l'esperienza d'acquisto, la transazione e la personalizzazione del servizio. È qui che la tecnologia può fare la differenza, trasformando il distributore automatico da semplice punto di erogazione a vero punto di contatto evoluto.

A Venditalia 2026 N-AND presenterà un ecosistema integrato di soluzioni che agiscono lungo tutta la customer journey: interfacce utente avanzate, sistemi di pagamento digitali, piattaforme per la gestione dei contenuti e strumenti di analisi dei dati, tutti progettati per lavorare in modo coordinato.

In questo scenario, l'Intelligenza Artificiale rappresenta un abilitatore centrale. Le soluzioni N-AND integrano modelli di AI per rendere i sistemi più intelligenti, adattivi e contestuali, capaci di interpretare il comportamento dell'utente, personalizzare le interazioni e ottimizzare le performance operative. L'obiettivo è ridurre l'attrito tra il bisogno e la sua soddisfazione, rendendo l'esperienza più fluida, rilevante ed efficace.

Questo approccio si traduce in benefici concreti per gli operatori: ottimizzazione del pricing, incremento dello scontrino medio attraverso logiche di up-selling e cross-selling, attivazione di programmi di engagement e loyalty basati sui dati e nuove opportunità di monetizzazione attraverso servizi digitali e contenuti pubblicitari.

Le soluzioni N-AND sono progettate per integrarsi con l'ecosistema esistente e valorizzare anche gli

asset già installati, abilitando percorsi di evoluzione progressiva anche in ottica retrofit.

Venditalia 2026 rappresenterà il primo momento pubblico di sintesi di questo percorso, con la presentazione di soluzioni già operative e sviluppate con un utilizzo estensivo dell'AI.

Padiglione B1, Stand 034

Navigator e Target Informatica



Nel settore della Distribuzione Automatica, la trasformazione digitale non è più un'opzione, ma una condizione necessaria per competere. La connettività rappresenta oggi la base su cui costruire modelli di gestione evoluti, capaci di integrare dati, processi e servizi in un unico ecosistema. In questo scenario si inserisce WebGeda, la piattaforma sviluppata da Navigator e Target Informatica per rispondere in modo concreto alle esigenze delle aziende del Vending.

WebGeda è una soluzione web-based, modulare e scalabile, progettata per coprire in modo completo tutte le attività operative e gestionali. Dalla gestione dei distributori alla logistica dei rifornimenti, dal controllo economico fino all'integrazione con sistemi aziendali, la piattaforma consente di governare ogni aspetto del business attraverso un unico ambiente centralizzato, intuitivo e accessibile.

L'integrazione con GD-Vending Management e l'utilizzo della telemetria permettono di raccogliere e analizzare dati in tempo reale, offrendo una visione precisa e aggiornata delle performance. Su questa base si innestano funzionalità evolute di intelligenza artificiale, che supportano i gestori nelle decisioni operative: dalla manutenzione predittiva alla gestione dinamica dei prezzi, fino all'ottimizzazione dei carichi e dei percorsi.

I benefici sono concreti: maggiore efficienza, riduzione dei costi operativi, incremento della marginalità e capacità di adattarsi rapidamente alle variabili del mercato. Allo stesso tempo, l'ottimizzazione dei processi contribuisce a una gestione più sostenibile, riducendo sprechi, interventi non necessari e impatti ambientali.

Con oltre 30 anni di esperienza nello sviluppo di soluzioni gestionali e una presenza consolidata nel settore, Navigator e Target Informatica continuano

UNO SNACK PER OGNI BREAK

La più vasta offerta
di snack farciti freschi
da un unico fornitore



Fabian S.r.l. Via Cav. Faustino Ghidini, 15
25030 Torbole Casaglia (BS) - Italy | T. +39 030 2151065
info@fabiansnack.it - info@gourmetitalianfood.it

fabian_snack  Fabian  FABIAN SRL 

Scopri tutti
i prodotti qui




Fabian
Sfornati e farciti



Fabian is a Company of Gourmet Italian Food

a investire in innovazione tecnologica, accompagnando le aziende del Vending in un percorso di evoluzione reale e misurabile.

In occasione di Venditalia 2026, verranno presentate le ultime evoluzioni di WebGeda e delle soluzioni integrate, offrendo ai visitatori l'opportunità di toccare con mano i vantaggi di una gestione completamente digitalizzata.

Padiglione B1, Stand 013

New Factor



Premium Quality Snacks & Nuts.



Venditalia 2026 rappresenta per New Factor un appuntamento particolarmente significativo: la manifestazione si svolge infatti a Rimini, territorio in cui ha sede l'azienda e da cui, da oltre 40 anni, sviluppa soluzioni dedicate al mondo della frutta secca. La presenza in fiera si inserisce in un più ampio percorso di evoluzione del marchio Mister Nut, che coinvolge progressivamente identità, posizionamento e linguaggi visivi delle principali linee destinate al canale. Un processo che riflette la volontà dell'azienda di rafforzare la riconoscibilità del brand e accompagnarne lo sviluppo verso un'offerta sempre più attuale e coerente con le nuove modalità di consumo. In questo contesto si colloca anche il pay off "Nuovi orizzonti di gusto", espressione di una visione orientata alla varietà, alla ricerca sensoriale e alla valorizzazione della competenza industriale maturata nel tempo.

All'interno di questa traiettoria, New Factor sta lavorando su nuove direttrici di sviluppo dell'offerta Mister Nut per il Vending, con l'obiettivo di arricchire progressivamente la gamma e rispondere a un consumatore sempre più attento alla varietà e

all'esperienza di consumo. Un percorso che guarda all'innovazione in modo strutturato e coerente, mantenendo al centro le esigenze operative del canale e la solidità delle soluzioni proposte.

Parallelamente, l'azienda porta avanti un progetto di rinnovamento dei packaging delle linee Mister Nut dedicate al vending – Snack Time e Wellness – con l'obiettivo di migliorare l'impatto visivo, facilitare la lettura a scaffale e rendere immediata l'identificazione dell'occasione di consumo. Un lavoro grafico che punta a rafforzare la coerenza di gamma e a supportare la scelta del consumatore in un contesto di acquisto rapido.

Snack Time mantiene il proprio ruolo di linea orientata allo snack pratico e immediato, con una comunicazione più dinamica e diretta. Wellness continua invece a sviluppare un posizionamento legato al benessere, con ricette studiate per sostenere claim salutistici e una veste grafica essenziale e pulita, in linea con le aspettative di un consumatore sempre più attento.

Con la partecipazione a Venditalia 2026, New Factor ribadisce il proprio legame con il territorio riminese e conferma l'impegno nello sviluppo di un'offerta snack strutturata, moderna e pensata specificamente per il canale vending, all'interno di un percorso di crescita che guarda al futuro con coerenza e visione.

Padiglione B1, Stand 007

NI.SI.



NI.SI. ritorna puntualmente Venditalia con la sua ampia gamma di palette per il Vending e l'Ho. Re.Ca, accompagnata da curiosità ed entusiasmo per la nuova sede della storica fiera. NI.SI. conferma, come da sempre, costanza, disponibilità ed affidabilità nei confronti dei suoi clienti in un periodo di incertezza e instabilità e aspetta tutti gli operatori per fare due chiacchiere al proprio stand.

Padiglione B3, Stand 009

Perfetti Van Melle



Perfetti Van Melle è il secondo player mondiale nel mercato confectionery, mentre in Italia è leader nel mercato del chewing-gum e uno dei principali player nel mercato caramelle. Nel Vending, l'azienda è presente da 25 anni e nel tempo ha costruito un business di valore grazie alla forza dei propri brand affiancati da una gamma di prodotti di altre categorie merceologiche in grado di raggiungere e soddisfare tutti i target di consumatori. La gamma di prodotti confectionery per il Vending è composta sia da chewing gum, con brand come Air Action Vigorsol, Vivident, Daygum, sia da caramelle, con brand come Fruittella, Golia, Frisk.

L'azienda investe continuamente nell'innovazione dei propri prodotti per gratificare i gusti dei consumatori ed adattarsi ai nuovi trend di consumo. Le ultime novità che si sono aggiunte al portafoglio e che saranno presentate in fiera sono: la bustina Go-leador Shoes, gommose caramelle frizzanti al gusto frutta assortita in un pratico formato, ideale per la vendita nel canale Vending e per essere conservato facilmente in borsa o in tasca; le bustine Chupa Chups Mads, un'incredibile novità a marchio Chupa Chups! Caramelle di forma cubica disponibili in due gusti (Tutti Frutti e Frutti di bosco) e con un'innovativa doppia consistenza, croccante all'esterno e morbida all'interno, per offrire un'esperienza di consumo completamente nuova e sorprendente.

Il successo di Perfetti Van Melle nel Vending non è però dettato solamente dalla forza del suo portafoglio di brand iconici, ma anche da una solida rete di partner commerciali: la proposta Perfetti Van Melle include prodotti e brand che spaziano dagli snack dolci a quelli salati di importanti aziende del settore alimentare, quali Amica Chips, Bottoli, Cereal King, Lazzaroni, Lago Group e Kellanova Italia con i suoi brand Kellogg's e Pringles.

Inoltre, da gennaio 2026 l'azienda ha stretto un ac-

cordo commerciale con un partner d'eccezione, segnando ufficialmente l'ingresso in una nuova categoria merceologica, quella del caffè. Si tratta di Caffè Pellini, azienda storica nata a Verona nel 1922 che da oltre cento anni produce miscele di caffè di alta qualità. Pellini è un'eccellenza italiana presente in oltre 60 Paesi, con un'offerta di prodotti che varia dal caffè in grani, al caffè macinato e alle capsule. Apprezzata da generazioni di consumatori nella GDO e nel canale Ho.Re.Ca. e Vending, l'azienda mantiene intatto il proprio impegno: offrire un caffè che rappresenta al meglio la qualità Made in Italy.

Padiglione B1, Stand 040

Progetto Automatico



Progetto Automatico "riveste" il Vending con il suo di dress code: il distributore automatico diventa parte integrante dello spazio, trasformandosi in un punto pausa accogliente, curato e riconoscibile.

Non più solo funzionalità, ma anche estetica e identità. L'area break si evolve in un luogo piacevole, capace di offrire una pausa caffè di qualità e di favorire l'incontro, sia in contesti aziendali, sia in location ad alta frequentazione come gli shop H24.

Elemento chiave è la personalizzazione tailor made: ogni progetto viene studiato in base all'ambiente e al tipo di utilizzo; dall'ufficio agli spazi pubblici, il Vending si adatta e si "veste" per valorizzare l'ambiente in cui è inserito.

In occasione di Venditalia 2026, Progetto Automatico presenterà tre nuove soluzioni pensate per rispondere a esigenze diverse: ESSENTIAL, la proposta essenziale per ambienti di lavoro, pratica e funzionale, ideale per uffici che cercano semplicità senza rinunciare all'ordine e all'estetica; ATELIER,

una struttura pensata per l'ufficio evoluto, calda e accogliente, arricchita da illuminazione LED per creare un'atmosfera moderna e confortevole; URBAN STYLE, la nuova proposta per outdoor, progettata per resistere e distinguersi in contesti ad alta frequentazione, con un design contemporaneo e impattante.

Tre soluzioni diverse, un'unica visione: rendere il Vending un'esperienza. Progetto Automatico porta così una nuova cultura della pausa, dove design, funzionalità e personalizzazione si incontrano per creare valore.

Padiglione D3, Stand 065



Prontofoods



Prontofoods, con il proprio marchio Ristora, offre ai gestori del Vending e ai consumatori finali una vasta gamma di prodotti istantanei – tè, camomilla, cioccolato, latte, caffè, cappuccino e orzo - e la linea biologica ora anche in capsule. Inoltre può proporre una linea di prodotti che possono soddisfare i nuovi requisiti di sostenibilità legati ai Criteri Ambientali Minimi (CAM).

Come novità del Venditalia 2026, è previsto il lancio di una bevanda a base avena.

Esperienza, tecnologia, qualità, servizio, competitività e comunicazione: un mix vincente per le grandi

sfide del futuro che Prontofoods affronterà, come sempre, da leader di mercato nella Distribuzione Automatica.

Padiglione B3, Stand 040

Rekico Caffè



Rekico Caffè, torrefazione italiana con sede a Faenza, sarà presente a Venditalia 2026 con soluzioni dedicate al vending, OCS e monoporzionato, confermando l'impegno nello sviluppo di sistemi affidabili e flessibili per i professionisti del settore.

Tra le novità proposte in fiera, Rekico introdurrà Origin, un nuovo progetto che unisce miscele esclusive a un sistema con tecnologia RFID, sviluppato per garantire semplicità di utilizzo, gestione dei consumi e maggiore tutela per i gestori partner.

Saranno inoltre presentate altre novità nel sistema a cialde, per migliorare praticità di utilizzo e qualità in tazza. In esposizione anche le miscele in grani dedicate al Vending, studiate per garantire costanza qualitativa e affidabilità in ogni installazione.

Sarà possibile provare il sistema a capsule Rekico, da anni punto di riferimento dell'azienda, con un'ampia gamma di caffè, prodotti solubili e tisane per il canale vending e OCS.

Completa l'offerta la gamma di capsule compatibili per diversi sistemi.

Presso lo stand sarà presente il team esperto dell'azienda, disponibile per consulenze personalizzate.

Rekico Caffè, Italian coffee roaster based in Faenza, will attend Venditalia 2026 with solutions for vending, OCS and single-portion systems, confirming its commitment to reliable and flexible solutions for professionals.

Among the innovations, Rekico will present Origin, a new project combining exclusive blends with an RFID technology system, designed to ensure ease of use, consumption control and protection for vending operators.

New developments in the pod system will be shown, to improve usability and in-cup quality. Coffee beans blends for vending will also be presented, developed to ensure consistent performance in every installation.

Visitors will be able to try the Rekico capsule system,

a long-standing reference for the company, with a complete range of coffee, soluble products and herbal drinks for vending and OCS.

The range of compatible capsules for different systems will also be on display.

Our experienced team will be available at the stand for personalized support.

Padiglione D1, Stand 120

REPA



REPA espone alla prima edizione riminese di Venditalia, presentando gli asset che la rendono un partner strategico per centri assistenza, operatori e costruttori di macchine vending, tra i quali qualità del servizio, ampia disponibilità dei ricambi e velocità di consegna. A quasi un anno dalla fusione di ATEL in REPA Italia, il distributore si presenta con un'offerta ulteriormente ampliata, forte di un team specializzato nel vending e di una logistica avanzata, grazie all'automazione del centro di distribuzione di Cesena.

Il webshop intuitivo e la app REPA-LF, disponibile ora in una nuova versione, rendono accessibile una gamma che spazia dai ricambi per distributori automatici, macchine OCS e superautomatiche ai prodotti di pulizia specifici per il Vending. La fiera sarà anche l'occasione per scoprire i kit personalizzati per la manutenzione di componenti chiave, come gruppi caffè e caldaie, l'offerta dei marchi leader nel settore dei sistemi di pagamento, tra i quali Coges, CPI, Nayax, Paytec e Roesler, nonché soluzioni di filtrazione dell'acqua di Brita, BWT, Bilt e Balugani che sottolineano l'attenzione di REPA per l'innovazione e il potenziamento delle prestazioni delle macchine. Grande rilievo avranno le soluzioni per i costruttori OEM, molti dei quali già partner di REPA, ai quali il distributore propone servizi avanzati per ottimizzare lo stock e ridurre i costi operativi.

REPA is exhibiting at the first edition of Venditalia in Rimini, showcasing the strengths that make it a strategic partner for service centers, operators, and vending machine manufacturers, including service quality, wide availability of spare parts, and fast delivery. Nearly a year after ATEL merged into REPA

Italia, the distributor is presenting an even broader offering, backed by a team specialized in vending and advanced logistics, thanks to the automation of its fulfillment center in Cesena. The intuitive webshop and the REPA-LF app, now available in a new version, provide access to a range of products, including spare parts for beverage and snack dispensers, OCS, and superautomatic machines, as well as cleaning products designed specifically for the vending industry. The trade show will also be an opportunity to discover customized maintenance kits for key components such as coffee groups and boilers, offerings from leading brands in the payment systems - including Coges, CPI, Nayax, Paytec, and Roesler - as well as water filtration solutions from Brita, BWT, Bilt, and Balugani, which underscore REPA's commitment to innovation and enhancing machine performance. Solutions for OEM manufacturers - many of whom are already partnering with REPA - will be a major focus, with the distributor offering advanced services that help them optimize their stock and reduce operational costs.

Padiglione B1, Stand 142

SandenVendo

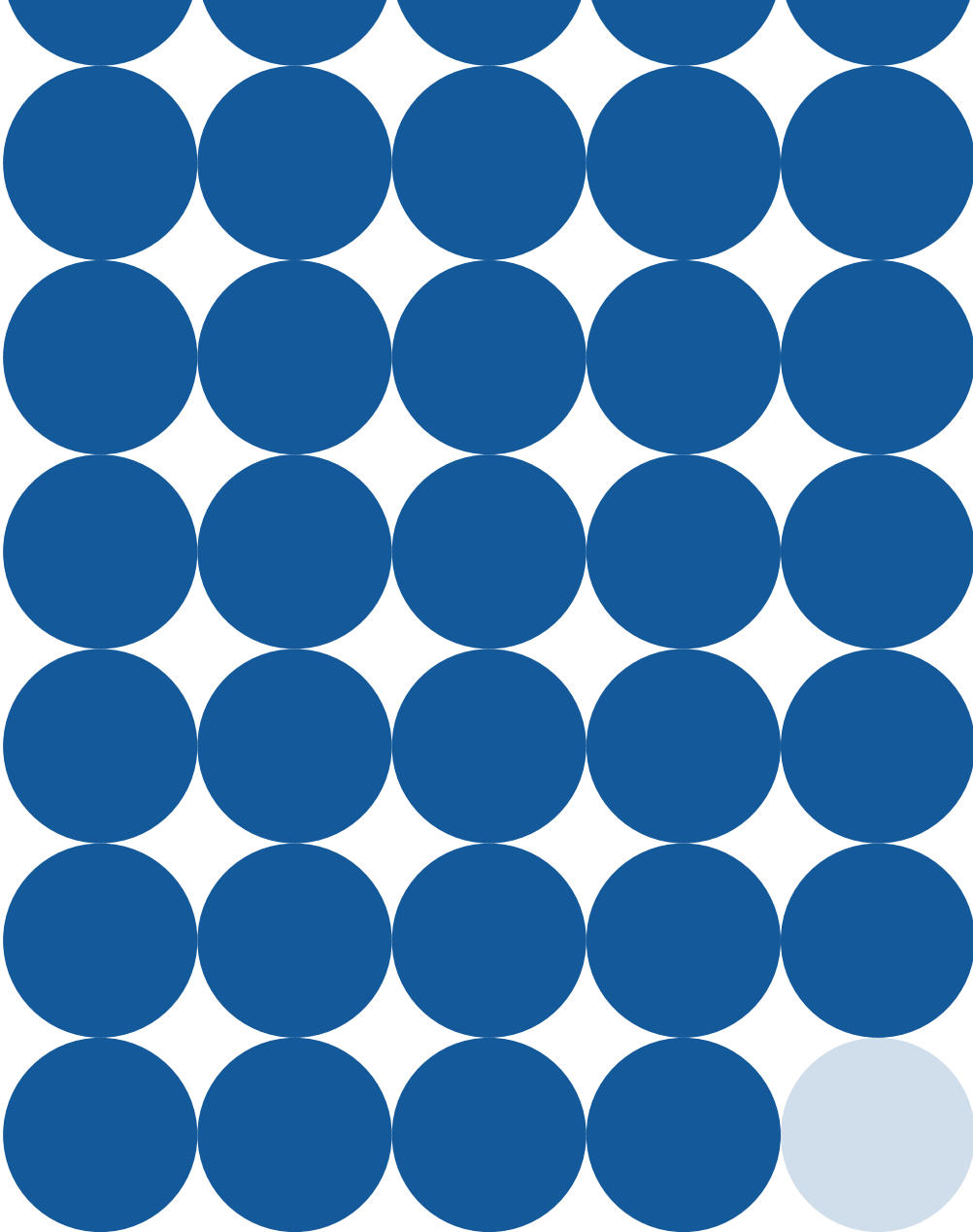


SandenVendo presenta un'anteprima delle soluzioni che stanno ridefinendo il futuro della Distribuzione Automatica: un percorso nel segno dei 60 anni di storia dello storico brand.

Protagonista dello stand sarà la nuova linea SandenVendo, il ritorno di un'icona del Vending. Un design che richiama le forme storiche del marchio e le reinterpreta con tecnologie e funzionalità pensate per le esigenze del mercato di oggi e di domani.

Grande attenzione anche alla nuova Frozen 2.0, evoluzione della già apprezzata gamma di vending machines per prodotti surgelati: la linea si rinnova con caratteristiche tecniche che ne aumentano la versatilità.

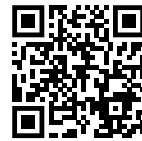
Lo sguardo è rivolto anche alla linea di Automated



MAY, 6—8
2026

RIMINI
EXPO CENTRE
ITALY

JOIN US



THINK
AUTOMATIC

VENDITALIA
The Vending Expo

Promoted by

ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

CONFIDA
Associazione Italiana Distribuzione Automatica

venditalia.com

Shop Solutions: un innovativo sistema Locker modulare amplia la gamma dedicata ai format di vendita 24/7 Smart Distribution, offrendo soluzioni flessibili per nuovi contesti di consumo.



Inoltre, SandenVendo presenterà l'ormai consolidata gamma Outdoor, l'unica linea completamente dedicata alla vendita automatica all'esterno per snack, bevande e articoli di Extra Vending e merchandising.

Completano l'offerta la Linea Tabletop, una soluzione compatta per caffè, snack, bevande e prodotti Extra Vending, insieme alla Budget Combi, progettata per garantire la massima resa con una minima spesa.

SandenVendo offers a preview of the innovations shaping the future of vending, marking a milestone in the brand's 60-year journey - the same brand that helped create the modern vending market and continues to drive its evolution today.

At the heart of our Venditalia stand will be the new SandenVendo line, celebrating the return of a true vending icon. Inspired by the brand's legendary design, it blends timeless aesthetics with advanced technology and innovative features, created to empower today's operators and shape the future of automated retail.

The spotlight will also shine on Frozen 2.0, the latest evolution of our successful frozen vending range.

This new generation enhances the line with upgraded technical features, delivering greater flexibility while creating new business opportunities.

Innovation continues with the Automated Shop Solutions line, where a new modular Locker system expands the range dedicated to 24/7 Smart Distribution, enabling operators to create flexible, and scalable unattended retail concept. Alongside these innovations SandenVendo will showcase its popular Outdoor range, the industry's only vending line fully designed for outdoor automated retail, ideal for snacks, beverages and extra-vending merchandise.

Completing the portfolio are the Tabletop Line, a compact solution for coffee, snacks, beverages and extra-vending products, and the Budget Combi, engineered to deliver maximum performance with minimal investment.

A comprehensive portfolio that reflects SandenVendo's vision: pushing advancing the future of vending

forward while honoring a legacy of innovation. Padiglione D3, Stand 075

SECO

SECO

Endless ways to the future



Il mercato del Vending sta progressivamente evolvendo verso modelli sempre più connessi e data-driven, dove dispositivi intelligenti, pagamenti digitali e piattaforme cloud collaborano per migliorare l'esperienza utente e la gestione delle flotte. In questo contesto, SECO propone soluzioni integrate che combinano hardware edge, connettività e piattaforme software per trasformare i distributori automatici in sistemi digitali evoluti.

Tra le tecnologie sviluppate dall'azienda rientra Clea Vend, la piattaforma cloud di telemetria progettata per raccogliere e analizzare i dati operativi dai distributori automatici. Attraverso dashboard in tempo reale, gli operatori possono monitorare vendite, metodi di pagamento, performance dei prodotti e stato delle macchine, trasformando i dati in insight utili per migliorare efficienza operativa, manutenzione e gestione delle scorte, con una visione più completa delle attività sul campo.

La soluzione si integra con dispositivi edge installati all'interno dei distributori, come display touchscreen basati su single-board computer e terminali di pagamento contactless. Tra questi, KarL4 abilita transazioni contactless - incluse carte di credito e pagamenti tramite dispositivi mobili - e ha già raggiunto una diffusione significativa in Germania, con circa il 14% dei terminali girocard attivi ed elaborando l'1,1% delle transazioni nazionali nella prima metà del 2025. Sulla base di questa presenza consolidata in Germania, KarL4 è stato recentemente introdotto anche sul mercato italiano.

Presso lo stand SECO sarà possibile assistere a una demo live di smart vending basata sulla soluzione Santvend, integrata con Clea Vend e il terminale KarL4, per mostrare in tempo reale come pagamen-

ti digitali, raccolta dati e analytics cloud possano essere combinati in un unico sistema integrato per il vending. La dimostrazione includerà anche una macchina vending per il caffè funzionante, utilizzata per simulare un caso d'uso reale di acquisto e pagamento contactless.

SECO propone inoltre soluzioni HMI retrofit pensate per aggiornare distributori automatici esistenti con interfacce utente avanzate e integrazione con i sistemi di pagamento digitali. Questo approccio consente di migliorare l'esperienza di acquisto e aprire nuove opportunità di engagement e upselling.

Padiglione B1, Stand 62

Sinisi



In occasione di Venditalia 2026, Sinisi conferma la sua presenza nel Vending con una linea mix di frutta, secca ed essiccata, in bustine monodose da 25g. Una ricarica naturale per le pause di studio o di lavoro che sottolinea l'attenzione verso uno snack naturale, salutare e pratico.

Il formato monodose nasce per rispondere alle esigenze della Distribuzione Automatica e dei consumatori che sono alla ricerca di una pausa equilibrata, nutriente e facile da consumarsi in qualsiasi momento della giornata.

Le bustine contengono una selezione di frutta secca ed essiccata di qualità, lavorata e confezionata per garantire freschezza, sicurezza alimentare e costanza nel gusto.

Il formato da 25g rappresenta la soluzione ideale per il Vending: porzione controllata, perfetta per uno snack veloce; facile gestione negli erogatori automatici; conservazione ottimale del prodotto; riduzione degli sprechi.

La linea comprende diverse referenze tra le varietà più apprezzate dai consumatori, come mandorle, arachidi, anacardi e mix di frutta secca, tutte pensate per offrire energia naturale durante pause lavoro,

studio o attività sportive. Le bustine sono realizzate con materiali plastici idonei al contatto alimentare e progettate per preservare aroma e croccantezza del prodotto, mantenendo al tempo stesso dimensioni compatibili con i sistemi di distribuzione automatica. Con questa proposta, Sinisi conferma il proprio impegno nello sviluppo di soluzioni innovative per il Vending, intercettando il crescente interesse verso snack salutaris, naturali e ad alto valore nutrizionale. Particolare attenzione è stata dedicata anche al packaging, progettato per mantenere intatte le caratteristiche organolettiche del prodotto e assicurare la massima affidabilità nel canale automatico.

Il futuro del Vending passa dalla capacità di interpretare nuovi stili di vita e tradurli in prodotti concreti. Le bustine in carta con mix di frutta secca ed essiccata firmate Sinisi rappresentano una risposta chiara a questa evoluzione: snack funzionali, sostenibili e adatti ai ritmi veloci di chi studia, si allena e lavora. Un piccolo formato, dunque, ma con un grande potenziale.

Padiglione B3 - Stand 198

Spinel



In occasione di Venditalia, Spinel propone agli operatori del Vending di superare l'approccio tradizionale all'Office Coffee Service e di rivolgersi al settore Ho.Re.Ca. Competenze tecniche e commerciali, flessibilità, presenza capillare sui territori e rapidità del servizio, sono nel DNA del gestore, rendendolo partner ideale del torrefattore nello sviluppo di strategie di vendita del caffè porzionato nell'hospitality, nella ristorazione e nel catering.

In questi ultimi anni si sono "sacrificate" le produzioni nazionali preferendo macchine di basso prezzo: una politica "dell'usa e getta" che si è dimostrata non sostenibile. Il focus dell'offerta commerciale deve ritornare a essere la componente servizio, concentrandosi sulla qualità del caffè in tazza,

sull'affidabilità e la durabilità della macchina, sulla soddisfazione del cliente e del consumatore finale. Grazie a questa visione, Spinel introduce importanti novità nel settore del monoporzionato, continuando ad essere partner tecnologico degli operatori professionali e perseguendo la sua mission che coniuga artigianalità e innovazione, sviluppo e sostenibilità, crescita del territorio e valorizzazione del Made in Italy.

Grande protagonista sarà MyCube, progettata per il settore Ho.Re.Ca., ora disponibile con sistema di espulsione automatica della cialda. Pensata per semplificare il servizio e ridurre i tempi di intervento tecnico, rappresenta una soluzione efficiente e versatile per la ristorazione professionale.

Il sistema di espulsione automatica della cialda amplifica le possibilità di installazione negli uffici e nell'hotellerie di Ciao. Al termine dell'erogazione, un meccanismo a guide e molle convoglia la cialda esausta nella vaschetta dedicata, migliorando la praticità di utilizzo.

Compatta ma altamente performante, Mokarom si propone come soluzione ideale per gli ambienti domestici. Il pistone autoregolante, che si adatta automaticamente all'altezza della cialda e migliora l'efficienza operativa, garantisce affidabilità e qualità in tazza.

Tra i prodotti di punta spicca Coffee Tower, una

macchina che unisce un'estetica vintage e sartoriale con un'elettronica avanzata. La configurazione ibrida consente sia l'incasso nel bancone sia l'installazione su piedini, offrendo soluzioni personalizzate che si adattano alle esigenze dei ristoranti di alta gamma.

I visitatori potranno anche apprezzare il new look di Jessica e Jasmine e le performance di Pinocchio e Bye che rappresentano equilibri perfetti tra design e tecnologia.

Padiglione B1, Stand 120

Caffè Toscano



Caffè Toscano è una storica torrefazione italiana che affonda le proprie radici a Livorno, città di porto e di scambi nella quale il caffè appartiene da sempre ai

Think fluid! Pensa fluido!



Scoprite la nostra vasta competenza nelle soluzioni fluidotecniche per il settore alimentare e delle bevande presso il nostro stand fieristico!

Venite a trovarci alla VENDITALIA, Rimini Expo Centre:

Dal 6 all'8 maggio 2026, Padiglione B3 | Stand 186

www.avs-roemer.com

gesti quotidiani e all'identità del territorio. Dal 1951 ha saputo trasformare un'eredità artigianale in una proposta contemporanea che mantiene saldo il legame con il gusto toscano e porta ogni giorno in tazza un espresso autentico, equilibrato e riconoscibile, frutto della cura con cui seleziona le migliori origini e della maestria con cui crea e tosta le proprie miscele. Specializzata nel caffè monodose in cialde e capsule, presidia il canale domestico e quello professionale con linee pensate per rispondere a esigenze diverse, mantenendo sempre al centro il valore del gusto, la cura produttiva e una chiara riconoscibilità in tazza.

La sua offerta si articola in linee pensate per rispondere a esigenze e contesti di consumo differenti. 7 Note è il sistema proprietario dell'azienda, che unisce macchine dedicate, kit degustazione e una gamma di miscele studiate per accompagnare ogni momento della giornata con una propria identità di gusto. Segni d'Arte, l'altro sistema chiuso di Caffè Toscano, porta invece nel caffè un racconto visivo e culturale ispirato alla Toscana, distribuita in esclusiva nei negozi specializzati per valorizzare il canale professionale con una proposta distintiva. La Linea Tirrena, facente parte del sistema Segni d'Arte, interpreta il profilo gustativo dell'Espresso Tirreno, una delle cinque denominazioni riconosciute dall'Istituto Espresso Italiano, declinato in quattro miscele di intensità crescente che includono anche un decaffeinato ottenuto con processo CO₂ supercritica, capace di preservare dolcezza e morbidezza aromatica del chicco. La gamma dei Compatibili completa l'offerta con capsule per i principali sistemi del mercato, tra cui Nespresso® e Lavazza e NESCAFÉ® Dolce Gusto® affiancate da cialde compostabili ESE 44 mm e caffè in grani, così da garantire qualità e coerenza di gusto in ogni formato e in ogni contesto di consumo.

Padiglione D2, Stand 034

Universo Vending



Universo Vending, da oltre 25 anni punto di riferimento nel Vending italiano per la distribuzione di ricambi e sistemi di pagamento, offre soluzioni che aumentano l'efficienza operativa, trasformando le spese in valore grazie a una gamma completa di prodotti e a una logistica precisa e puntuale. L'esperienza maturata nella gestione dei magazzini

ricambi, ha portato Universo Vending a sviluppare il servizio di Consignment Stock, un sistema informatizzato che consente la gestione delle scorte direttamente presso il cliente.

Questo servizio permette di ridurre significativamente i costi di gestione e di minimizzare i tempi di fermo macchina, garantendo maggiore continuità ed efficienza operativa.

Universo Vending, with over 25 years of experience, is a leading reference in the Italian vending sector for the distribution of spare parts and payment systems. Visit us at Hall B1, Stand 077. Always focused on cost optimization, we provide solutions that enhance operational efficiency, turning expenses into value through a comprehensive product range and a precise, reliable logistics network. The expertise we have developed in spare parts warehouse management has led us to introduce our Consignment Stock service, an IT-based system that allows inventory to be managed directly at the customer's premises. This service significantly reduces management costs and minimizes machine downtime, ensuring greater continuity and operational efficiency.

Padiglione B1, stand 077

Water Care Filters



Water Care Filters, realtà ferrarese specializzata nella produzione di filtri a carbone attivo, amplia la propria offerta con una gamma di soluzioni pensate per i mercati Horeca e Vending. L'obiettivo è garantire qualità in tazza, protezione delle macchine e sostenibilità ambientale, rispondendo alle esigenze specifiche dei diversi operatori del fuori casa.

Fondata nel 2015, l'azienda ha costruito un percorso di crescita solido, valorizzando le competenze locali e sviluppando una filiera completamente integrata: da due anni Water Care Filters ha compiuto un passo decisivo, acquisendo una realtà nel Sud Italia dove vengono prodotti tutti i componenti in plastica destinati all'assemblaggio dei filtri. Oggi l'azienda è integrata al 100%: si parte dal granulo di plasti-



ca, si progettano e realizzano gli stampi e si stampano ad iniezione i componenti. Questo approccio garantisce un controllo qualitativo totale e una flessibilità produttiva che pochi competitor possono vantare, rafforzando la capacità di rispondere rapidamente alle esigenze del mercato. L'ingresso nel settore del caffè è supportato dall'esperienza

di professionisti come Luigi Ture, figura con oltre trent'anni di esperienza nel comparto e profondamente apprezzata per il suo bagaglio tecnico. Insieme a Ture, Water Care Filters ha sviluppato un sistema innovativo che consente di trattare il 100% dell'acqua, eliminando la necessità del bypass, pratica comune tra i competitor, che mischia acqua trattata e non trattata. Questo garantisce maggiore qualità, potabilità e costanza del gusto del caffè.

Per sostenere la crescita commerciale, l'azienda si avvale anche di Roberto Fanelli, manager con oltre trent'anni di esperienza nella gestione dei canali Horeca, Vending e Retail. Fanelli ha coordinato reti vendita nazionali, definito politiche commerciali e

consolidato rapporti con operatori del settore, portando in Water Care Filters una competenza strategica per l'espansione sul territorio e il contatto diretto con torrefazioni e operatori del Vending.

La nuova gamma di prodotti si articola in due linee principali:

- ✓ Horeca: filtri di grandi volumi con elevate autonomie, ideali per chi richiede capacità di addolcimento importanti. L'involucro ha una durata meccanica di 10 anni e la filiera include consegna, utilizzo, ritiro, sanificazione e rigenerazione delle resine, garantendo un ciclo a basso impatto ambientale.
- ✓ Vending: cartucce monouso progettate per essere ritirate e rigenerate, con durata media di 36 mesi. La sfida tecnica affrontata con Ture ha permesso di ottenere un trattamento completo del 100% dell'acqua, senza ricorrere al bypass, preservando aroma, gusto e qualità del caffè.

Con processi produttivi integrati, know-how consolidato e una nuova gamma di prodotti tecnicamente avanzati, Water Care Filters si conferma partner affidabile per operatori Horeca e Vending, con soluzioni orientate a qualità, efficienza e sostenibilità.

Padiglione B1, Stand 146

Gi.plastic

GROUP VENDING S.R.L.

VENDITALIA The Vending Expo

PAD-B1 STAND 185



IMPARARE IL VENDING... È AUTOMATICO CONOSCENZA E AGGIORNAMENTO PER FAR CRESCERE IL TUO BUSINESS



**RICHIEDI I MANUALI PER GLI OPERATORI DI SETTORE
a magazine@vendingpress.it**

ABBONATI



10
numeri
cartaceo e
digitale
75€

20
numeri
cartaceo e
digitale
130€

10
numeri
solo
digitale
50€

Effettua un bonifico sul seguente IBAN:
IT86L020082000000106102256

causale: Abbonamento rivista Vending Magazine

Manda la contabile a magazine@vendingpress.it
con i tuoi dati societari e l'indirizzo di spedizione della rivista

oppure vai su www.vendingpress.it
e segui le istruzioni