

Dezember 2025

Guten Tag

Hier die Ausgabe unseres Infoschreibens FLASH über Wissenswertes, Neuheiten sowie der Agenda mit kommenden Veranstaltungen.

Die publizierten Themen stammen vom Vorstand der VCAS, von unseren Mitglieder-Firmen, aus dem Vending Report, vom Europäischen Vending Verband (EVA) und vom VendingSpiegel.



Inhaltsverzeichnis

Editorial.....	2
ERFA-Meeting Donnerstag, 18. September 2025	3
Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2025	3
Markttrend.....	4
Das Weihnachtsgeschäft in der Vending-Branche: Mehr als nur Glühwein.....	5
Kaffeepreise in der Schweiz: Trends in Restauration und Vending.....	6
Branchengeflüster.....	7
Plattform für News unserer Mitglieder.....	8
Newsletter unserer Mitgliederfirma Boost inc	8
Newsletter unserer Mitgliederfirma Schaerer AG	8
Newsletter unserer Mitgliederfirma REPA Swiss GmbH.....	8
Newsletter unserer Mitgliederfirma VEETAMINE (Cellsmaniak SA).....	8
INTERGASTRA mit FokusVENDING 07. – 11.02.2026 in Stuttgart	9
Venditalia 2026: Die internationale Vending-Leitmesse zieht nach Rimini	9
Der Automat und das Wunder vom 24. Dezember	10
Agenda 2026	12
Und zum Schluss noch.....	12
Factsheet VCAS	13

Editorial

Liebe Verbandsmitglieder, liebe Partner und Freunde der Branche

Schon wieder neigt sich ein Jahr dem Ende zu. Die Lichterketten funkeln, der Duft von Zimt liegt in der Luft und – seien wir ehrlich – die Weihnachts-Guetsli stapeln sich höher als die Becher in unserem Automatenmagazin. Es ist die Zeit der Besinnung, der Familie und des wohlverdienten Innehaltens. Und auch für uns in der Vending-Branche war es ein Jahr voller Bewegung.

Wer hätte gedacht, dass ein kleiner Kaffeeautomat so viel Drama mit sich bringen kann? Von der festsitzenden Münze, bis hin zur Milch, die pünktlich zum ersten Advent streikte – wir haben alles erlebt. Wir sind die stillen Helden der Büros, Bahnhöfe und Pausenräume. Wir sorgen für den nötigen Koffeinkick am Morgen. Manchmal frage ich mich, ob unsere Automaten nicht die wahren Psychologen der Nation sind, immer bereit, ein offenes "Fach" für die kleinen Sorgen des Alltags zu bieten.

Besonders in diesem Jahr, in dem die Digitalisierung weiter Fahrt aufgenommen hat, haben wir auch gelernt: Der Schweizer schätzt zwar Innovation, aber er liebt auch die Verlässlichkeit. Ein Automat, der einfach funktioniert, ist Gold wert – fast so wertvoll wie die neuen Mitglieder, die wir in diesem Jahr in unserem Verband begrüßen durften.



Das vergangene Jahr hat uns auch vor Herausforderungen gestellt. Die Themen Nachhaltigkeit, steigende Energiepreise und sich ändernde Konsumentenbedürfnisse beschäftigen uns mehr denn je. Die Branche wandelt sich, und das ist gut so. Es zwingt uns, innovativ zu bleiben, neue Wege zu gehen und unsere Angebote zu überdenken.

Die Vending-Branche ist ein Spiegelbild der Gesellschaft: schnell, digital, aber auch auf der Suche nach Qualität und einem Moment des Genusses im hektischen Alltag. Ich bin stolz darauf, wie widerstandsfähig und anpassungsfähig unsere Mitglieder sind.

Die kommenden Festtage bieten die perfekte Gelegenheit, den Automaten auch mal auszuschalten – zumindest gedanklich. Geniessen Sie die Zeit mit Ihren Liebsten, laden Sie Ihre Batterien auf und kommen Sie gut und sicher ins neue Jahr. Ich wünsche Ihnen im Namen des Vorstands frohe Weihnachten, einen guten Rutsch und für 2026 vor allem Gesundheit, Glück und Erfolg. Mögen Ihre Automaten immer gefüllt, die Technik stets intakt und Ihre Kunden immer zufrieden sein!

Ihr

Hanspeter Mohler

ERFA-Meeting Donnerstag, 18. September 2025

VCAS zu Gast bei unserer Mitgliederfirma BWT AQUA AG in Aesch



Die unsichtbare Zutat für besseren Geschmack: Wasseraufbereitung

Unter diesem Titel durften wir am ERFA-Meeting vom 18. September 2025 erfahren, was modernste Wasseraufbereitungstechnologie von BWT bedeutet.

Patrik Jermann, Geschäftsführer, und Marco Gnägi, Leiter PoU, konnten spannende Einblicke in die Wasseroptimierung geben und dabei zeigen, wie ihre Lösungen in unterschiedlichen Bereichen eingesetzt werden – unter anderem in der Gastro- und Vendingbranche. Beim Rundgang durch die neue Produktionsstätte wurde gezeigt, welche Anlagen BWT in Aesch entwickelt und fertigt. Im Anschluss folgte ein Talk mit EHC-Sportchef [Kevin Schlaepfer](#), der aufzeigte, wie wichtig Wasser im Sport und für Athleten ist – auf und neben dem Eis. Beim anschließenden Apéro Riche in der alten Fertigungshalle gab es Zeit zum Netzwerken – bei einem Bier, Orangensaft oder natürlich auch einem Glas Wasser.

Die Gastgeberin dankt für unseren Besuch in Aesch bestens und wir danken für die spannenden Einblicke, die Gastfreundschaft und dem gesamten BWT-Team für die Organisation dieses Events.



[Zum Fotorückblick](#)

Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2025

Freitag, 17. April 2026



Unsere Mitgliederfirma Wander AG lädt uns ein, die VCAS-Generalversammlung an ihrem Produktionsstandort in Neuenegg durchzuführen. Wir freuen uns sehr darauf, in die traditionsreiche Erfolgsgeschichte und die Genusswelt von Wander AG einzutauchen. Zeitrahmen: ab 08.30 Uhr bis ca. 14.00 Uhr. Wir danken der Gastgeberin bestens für die Einladung.

Bitte reservieren Sie sich bereits heute das Datum für unsere Generalversammlung. Die Einladung mit Detailprogramm wird im März 2026 zugestellt.

Markttrend

Der Vorstand der VCAS hat sich an seiner letzten Sitzung mit folgenden Themen auseinandergesetzt:

Image von Vending (Pressemitteilungen, LinkedIn, VR-Dach, Vending Spiegel, Intern)



- ❖ Nicht auf Verband sondern auf Vending Branche beziehen. – Dieses Image hochzuhalten oder in einem positiven Licht darzustellen.
- ❖ Ev. in Zukunft eine Presseinfo über alle Bemühungen der Branche
- ❖ Es geht um die Wahrnehmung in der Gesellschaft – Wie sieht man die Branche?
- ❖ Automatendichte > gesehen im Kontext mit anderen Ländern

Megatrends (Gesundheit, Nachhaltigkeit)



- ❖ Gesundheitsförderung – Intern – Information für Mitglieder
- ❖ Wasserspender – mehr trinken – Gesundheit durch genügend Wasser
- ❖ Weniger süß, proteinreich, vegan, (Problematik der Branche)
- ❖ Echtes Essen

Konsumgewohnheiten (Frische Produkte, Getränke)



- ❖ Vitamingetränke
- ❖ Weniger süß
- ❖ Fitness und Lifestyle
- ❖ Elektrolyte Getränke
- ❖ Wunsch des HR stimmt nicht immer mit Wunsch der Produktionsmitarbeiter überein.
- ❖ Top 10 Produkte bleiben immer die gleichen (z.b. Umfrage Vending und Kunden)
- ❖ Was unternimmt die Vendingbranche um die Diskrepanzen zu bearbeiten
- ❖ Es gibt Firmen die auf Frischprodukte spezialisiert sind – andere bieten das nicht an

Technologieentwicklung (Micro-Markets, Smart-Stores, KI)



- ❖ Hat KI einen Einfluss auf die Anzahl Konsumenten am Automaten (Arbeitsplatz)
- ❖ Produkteempfehlung an Kunden / Konsumenten / Lieferanten
- ❖ KI wird zur Geltung kommen für die Branche (Display Bedienung)
- ❖ Neue Berufe
- ❖ KI – ERFA Meeting (ev. mit Aldo Gnocci)

Zahlungssysteme



- ❖ Krypto ist wachsend
- ❖ Bargeldlos bezahlen
- ❖ Harmonisierung zwischen den Ländern
- ❖ Cashless only ist sehr hoch
- ❖ Cashless und Kontaktlos ist die neue Realität

Verkaufsgeräte



- ❖ Intelligente Kühlschränke (smart Fridges)
- ❖ Kaffeemaschinen die auch Eis anbieten (für Eiskaffee)
- ❖ Operative Informationen
- ❖ Image proaktiv auch über Geräte und Information positiv beeinflussen
- ❖ Informationen was sich alles bewegt (Automatenanbieter)

Einfüllprodukte (Neuheiten, Preisentwicklung)



- ❖ Täglich Neuheiten von Produkten. Wie geht die Branche damit um
- ❖ Weniger süß
- ❖ Dose ist wieder am kommen
- ❖ 2,5 dl oder 5 dl
- ❖ Mate Tee EL Tony
- ❖ Snackartikel werden extrem teurer, da Rohprodukte (Schokolade Preise)

Mitgliederwerbung



- ❖ ordentliches Traktandum
- ❖ Vending Verband wird attraktiver wenn wir aktiv sind
- ❖ Aktiver für Vending Firmen werden
- ❖ Nutzen des Verbandes

«Diese Herausforderungen betreffen den gesamten Wirtschaftszweig und werden uns auch künftig begleiten. Um sicherzustellen, dass wir alle relevanten Themen abbilden, bitten wir unsere Mitglieder aktiv um ihre Inputs. Wenden Sie sich jederzeit an den Vorstand oder suchen Sie das direkte Gespräch mit dem Präsidenten, um die Verbandsarbeit mitzugestalten.»

Das Weihnachtsgeschäft in der Vending-Branche: Mehr als nur Glühwein

Die Vending-Branche hat das Potenzial, saisonale Höhepunkte wie Weihnachten, Ostern oder Halloween aktiv zu nutzen. Während das Weihnachtsgeschäft für den Schweizer Detailhandel und die Gastronomie traditionell die umsatzstärkste Zeit ist, bieten diese Anlässe auch für Vending-Betreiber erhebliche Chancen zur Umsatzsteigerung und Kundenbindung.

Saisonale Chancen nutzen – aber richtig

Operatoren können saisonale Ereignisse gezielt für umsatzfördernde Massnahmen nutzen. Der Schlüssel liegt in der Schaffung eines besonderen Kundenerlebnisses:

- **Produktanpassung:** Das Anbieten von Weihnachtsgebäck, Punschgetränken oder speziellen Kaffeespezialitäten (z.B. mit Zimt-/Spekulatius-Aroma) spricht saisonale Bedürfnisse an.
- **Visuelles Marketing:** Ein spezieller Weihnachtsbecher oder eine Highlight-Platzierung im Automaten oder Shop steigert die Aufmerksamkeit am Point of Sale (POS).
- **Verfügbarkeit:** Die Verfügbarkeit dieser speziellen Produkte muss jederzeit garantiert sein, um Enttäuschungen zu vermeiden.



Mehrwert durch soziales Engagement

Eine wirksame Massnahme zur Steigerung des Sympathiefaktors ist die Verbindung saisonaler Angebote mit karitativen Zwecken. Wenn ein Teil des Verkaufspreises an eine wohltätige Organisation gespendet wird, steigert dies nicht nur den Umsatz bei bestehenden Kunden, sondern zieht auch zusätzliche Konsumenten an, die das Engagement schätzen.

Omnichannel-Sichtbarkeit ist entscheidend

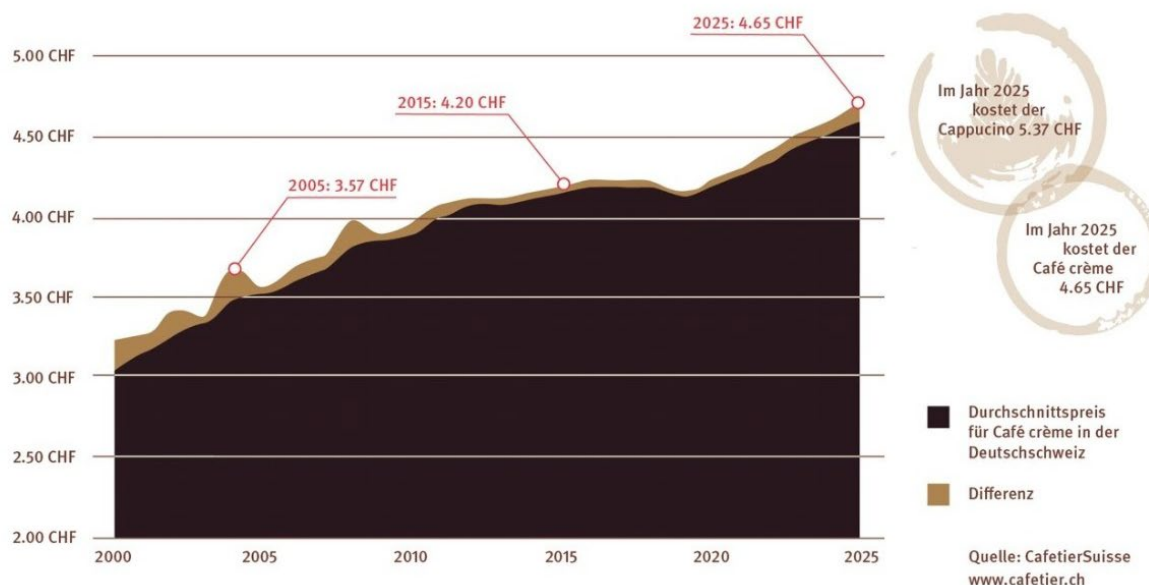
Um die volle Wirkung zu erzielen, ist eine konsistente Omnichannel-Kommunikation unerlässlich:

- **Information am POS:** Klare Hinweise direkt am Automaten.
- **Digitale Kanäle:** Nutzung von Social Media, Apps und der eigenen Homepage zur Bewerbung der Aktionen.
- **Transparenz bei Spenden:** Bei Spendenaktionen sollte die laufende Erhöhung der Spendensumme transparent und digital abrufbar sein. Dies generiert zusätzlichen Traffic auf der App oder der Homepage und schafft Vertrauen.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Festtage sind auch für die Vending-Industrie eine relevante Phase, um durch Kreativität, gezielte Angebote und soziales Engagement das Jahresergebnis positiv zu beeinflussen.

Hanspeter Mohler

Kaffeepreise in der Schweiz: Trends in Restauration und Vending



Die jüngsten Umfragen von CafetierSuisse und der EVA (European Vending & Coffee Service Association) zeichnen ein differenziertes Bild der Preisentwicklung auf dem Schweizer Kaffeemarkt.

Preisdynamik in der Restauration

Die von CafetierSuisse durchgeführte Kaffeepreisumfrage zeigt im Jahr 2025 einen erneuten Anstieg. Der Durchschnittspreis für einen Café crème steigt um 7 Rappen **auf Fr. 4.65**. Diese Preisentwicklung folgt dem Trend der vergangenen Jahre, geprägt durch höhere Personal-, Produkt- und Betriebskosten sowie ein anspruchsvolles wirtschaftliches Umfeld. Die langfristige Aufwärtsbewegung setzt sich fort: In den vergangenen zehn Jahren ist der Preis für einen Café crème insgesamt um 45 Rappen gestiegen. Erstmals wurde parallel dazu der durchschnittliche Preis für einen **Cappuccino** in der Deutschschweiz ermittelt, welcher im Jahr 2025 bei **Fr. 5.37** liegt.

Die Vending-Perspektive: Kostengünstiger Kaffeegenuss

Mit Blick auf die Preise im Vending ergaben die Preisumfragen der EVA im Jahr 2024 einen durchschnittlichen Portionspreis bei Heissgetränken von **Fr. 1.04**. Dieser Preis umfasst neben Café Crème auch Tee, Schokoladengetränke und Trendgetränke wie Cappuccinos. Im Zehnjahresvergleich stieg der Durchschnittspreis seit 2015 von Fr. 0.84 um 20 Rappen.

Marktdaten und Konsumverhalten

Interessant ist der gesamte Kaffeekonsum in der Schweiz: 2024 tranken Schweizerinnen und Schweizer durchschnittlich **1'237 Tassen pro Kopf und Jahr**, womit sie weiterhin zur internationalen Spitze gehören. Die Schweizer Vendingindustrie hat im selben Jahr 663 Millionen Heissgetränke verkauft, davon rund 530 Millionen Portionen Kaffee. Rund **5.7%** aller in der Schweiz getrunkenen Kaffees werden durch die Vendingindustrie serviert – und das zu einem Preis, der rund 80% tiefer ist als in der Restauration.

Die VCAS spricht keine Preisempfehlungen aus. Die Preiskalkulation liegt allein bei den Vending-Firmen und hängt von den zu erbringenden Dienstleistungen und dem Standort ab.

Branchengeflüster

- Paolo Ghidotti, Handels- und Marketingdirektor von Bianchi Industry SpA, ist am 11. September 2025 in Split zum neuen Präsidenten der EVA – European Vending & Coffee Service Association – ernannt worden.



- Die VCAS Vending & Coffeeservice Association Switzerland ist stolz darauf, dass ihr Verbandsmitglied Boost inc an der EVEX 2025 von der EVA European Association und der internationalen Jury in Split mit dem EVEX 🏆 Award ausgezeichnet wurde.

- Mit der Produktion des 100.000sten Vollautomatenmodells Coffee Soul im Schweizer Werk Zuchwil feiert Hersteller Schaerer einen besonderen Meilenstein. Seit der Einführung wurde das Erfolgsmodell laufend an neue Anforderungen angepasst und soll auch die Grundlage für künftige Weiterentwicklungen sein.



- Als nächsten Schritt in der europäischen Expansionsstrategie übernimmt Boost inc das gesamte Produktportfolio von Vensolutions (Hardware: Vencube IOT, Vensells CL/OL; Software: Vensoft VMS). Boost inc bleibt seiner Philosophie der Interoperabilität treu. Boost inc wird Vensolutions als spezialisierte VMS-Lösung weiter betreiben und in sie investieren – parallel zur eigenen offenen Plattform Vendlive MMS.



- Selecta hatte im September mehrere Veränderungen in der Konzernleitung. Jean-Noël Groleau wurde zum neuen Finanzchef ernannt. Er übernahm die Nachfolge von Nicole Charrière. Paul Hearne wurde zum Chief Business Profitability Officer ernannt. Selecta streicht die Position des Kommerzchefs. Jan Marck Vrijlandt beendet seine Tätigkeit nach 30 Jahren für Selecta. Patrick Stirnimann, Technical Operations Director, verlässt das Unternehmen.



- Selecta findet einen neuen CEO. Der Automatenbetreiber macht Venkie Shantaram zum Chef. Der Brite bringt dreissig Jahre Food- und Banking-Erfahrung in der Leitung strategischer, operativer und finanzieller Transformationen mit. Zuletzt war er bei Morgan Stanley Infrastructure Partners tätig, wo er Portfoliounternehmen operativ weiterentwickelte. Zuvor führte er beim englischen Caterer Compass Group die Region Europa & Naher Osten mit rund 130'000 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von rund 5 Mrd. €.
- Selecta befindet sich im Umbruch. Der Hauptsitz in Cham wird verkleinert und steht vor einem Umzug. In der Schweizer Organisation haben sich jeweils verschiedene Teams je um den Service-Bereich Heissgetränke und Snacks gekümmert. Doch das soll sich nun ändern: Die gleiche Person könne sich um beides kümmern. Somit werden dutzende Stellen überflüssig. Gegenüber der NZZ am Sonntag sagt Schweiz-Chef Beat Welti, dass Selecta mithilfe einer Marktforschung die Konsumgewohnheiten in der Schweiz untersucht hat und jetzt das Geschäft mit einem gesünderen Sortiment ankurbeln will.

Plattform für News unserer Mitglieder

Nutzen Sie als VCAS-Mitglied die Möglichkeit, Pressemitteilungen/News Ihrer Firma in unserem FLASH als Newsletter und auf unserer Homepage unter «News unserer Mitglieder» zu veröffentlichen. Gerne nehmen wir Ihre Beiträge entgegen unter: email@vcas.ch.

Newsletter unserer Mitgliederfirma Boost inc

▷ Oktober 2025: Boost inc übernimmt Vensolutions (PDF)



Newsletter unserer Mitgliederfirma Schaerer AG

▷ Oktober 2025: Milchsystem Best Foam jetzt für Schaerer Coffee Skye erhältlich (PDF)



Newsletter unserer Mitgliederfirma REPA Swiss GmbH

▷ Oktober 2025: REPA und Parts Town - Host Milano 2025 (PDF)



Newsletter unserer Mitgliederfirma VEETAMINE (Cellsmaniak SA)

▷ November 2025: Scannen. Bezahlen. Geniessen by VEETAMINE (PDF)



INTERGASTRA mit Fokus VENDING 07. – 11.02.2026 in Stuttgart

INTERGASTRA

Leitmesse für Hotellerie & Gastronomie

Die VCAS kann ihren Mitgliedern und interessierten Kreisen kostenfreie Eintritte anbieten.

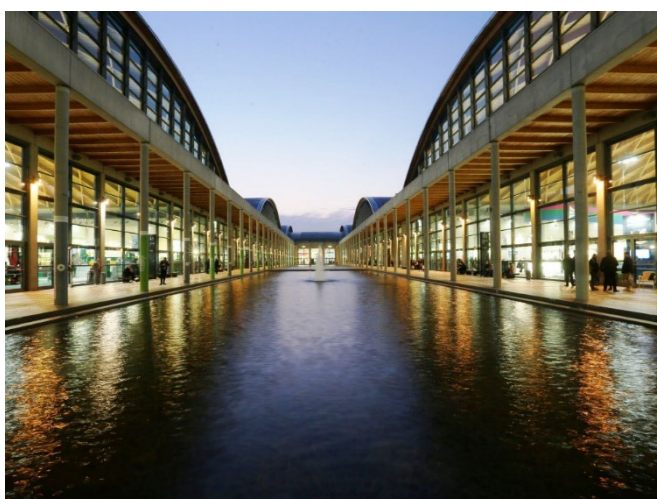
Bitte anfordern über: email@vcas.ch

Es hat, solange es hat!

Link zur Broschüre: [Mitten im Markt der Vending Branche](#)



Venditalia 2026: Die internationale Vending-Leitmesse zieht nach Rimini



Die Venditalia, die führende internationale Veranstaltung der Vending-Branche, findet 2026 an einem neuen Standort statt. Vom 6. bis 8. Mai 2026 wird das Rimini Expo Centre zum ersten Mal Gastgeberin der Branchenmesse sein.

Die Verlegung von Mailand nach Rimini ist das Ergebnis einer strategischen Partnerschaft zwischen dem italienischen Automatenverband Confinda und dem Messeveranstalter Italian Exhibition Group (IEG).

Auf einen Blick: Venditalia 2026

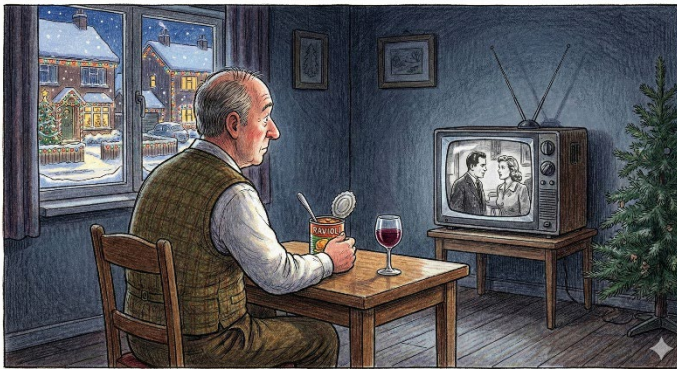
- Datum: 6. bis 8. Mai 2026
- Ort: Rimini Expo Centre
- Umfang: Erwartet werden 300 Aussteller auf einer Fläche von 30'000 Quadratmetern (verteilt auf acht Messehallen).
- Motto: Die Messe steht unter dem thematischen Motto «Think automatic».



Seit ihrer Premiere in Genua im Jahr 1998 hat sich die Venditalia als unverzichtbarer Treffpunkt für Unternehmen, Fachleute und Innovatoren aus aller Welt etabliert. Sie gilt sowohl hinsichtlich der Grösse der Messefläche als auch der Besucherzahl als die führende Veranstaltung der Branche.

Der Automat und das Wunder vom 24. Dezember

Die etwas andere Weihnachtsgeschichte oder wie KI das sieht!



Alfred war ein Mann der Gewohnheit. Und seine wichtigste Gewohnheit war es, Weihnachten allein zu verbringen. Nicht aus Trauer, sondern aus Überzeugung. Menschen waren kompliziert, Termine stressig, und der ganze Glitzerkram war ihm zuwider. Seit seine Frau vor Jahren gegangen war, hatte er eine effiziente Routine entwickelt: Heiligabend bedeutete

eine Dose Ravioli, ein Glas Rotwein und ein alter Schwarz-Weiss-Film im Fernsehen.

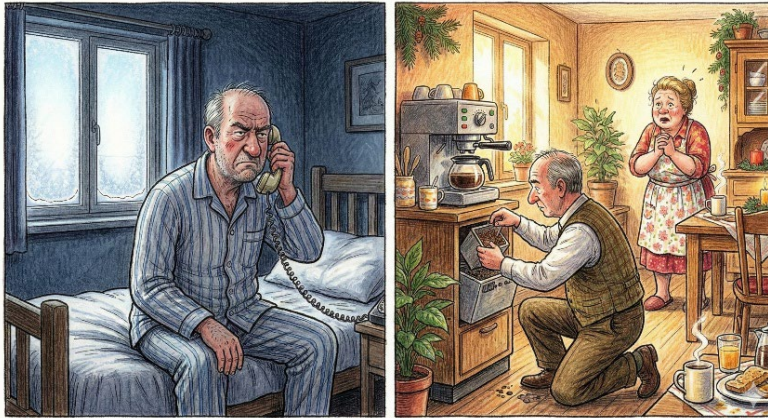
Dieses Jahr war es nicht anders geplant. Am 24. Dezember, kurz nach 17 Uhr, schloss Alfred, Inhaber eines kleinen Vending-Service-Unternehmens, sein Büro ab. Die Welt draussen versank im vorweihnachtlichen Chaos – Menschen hasteten mit Geschenken und Tannenbäumen durch die Strassen. Alfred zuckte die Achseln. Er hatte seine letzte Route für das Jahr beendet, alle Automaten waren gefüllt. Seine Pflicht war getan.

Auf dem Heimweg, es dämmerte bereits, musste er kurz anhalten, um an einem seiner Automaten im Industriegebiet eine letzte Kontrolle durchzuführen. Es war ein alter, klappriger Kasten, Modell 'Schluckspecht 2000', der Chips, Schokoriegel und Dosenge-tränke feilbot. Der Kasten war Alfreds Problemkind, ständig warf er das Wechselgeld nicht korrekt aus.



Alfred öffnete die Wartungsklappe. Im Inneren roch es nach Schokolade und dem typischen, warmen Geruch alter Elektronik. Er zählte die Bestände. Alles in Ordnung. Er schloss die Klappe, doch sein Blick fiel auf etwas Ungewöhnliches. Hinter dem Glas, im Ausgabefach, wo die Snacks normalerweise herausfallen, lag etwas. Es war eine kleine, handgestrickte Socke, vielleicht vier oder fünf Zentimeter gross, in einem unver-schämten, leuchtenden Lindgrün. Alfred runzelte die Stirn. Wie kam das dahin? Er fischte die Socke heraus. Sie war weich und roch nach Waschmittel und ein wenig nach Zimt. Ein Lächeln, das erste seit Wochen, huschte über sein Gesicht. Der Auto-mat, der sonst nur Frust und kalte Snacks lieferte, hatte eine Socke "ausgespuckt". Das war der Gipfel der Absurdität. Er steckte die Socke in seine Jackentasche und fuhr nach Hause.

Zuhause, beim Ravioli-Essen, dachte er an die Socke. Der Film im Fernsehen war lang-weilig. Draussen bellte ein Hund. Alfred fühlte sich... anders. Irgendwie leichter. Die lindgrüne Socke in seiner Tasche war ein stiller, witziger Begleiter, der das Schweigen durchbrach.



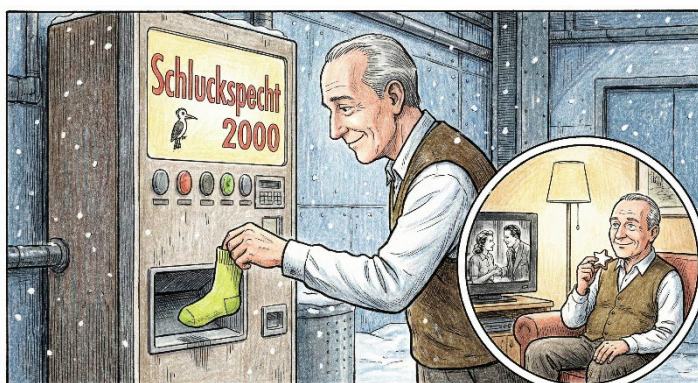
Am nächsten Morgen, dem ersten Weihnachtstag, weckte ihn ein Anruf. Eine seiner Stammkundinnen, Frau Hutter, die eine kleine Pension betrieb, rief aufgelöst an. "Herr Alfred", schniefte sie, "der Kaffeeautomat ist kaputt! Und meine Gäste wollen frühstücken!"

Alfred seufzte. Routine war schön und gut, aber das war Notstand. Mürrisch zog er sich an.

In der Pension angekommen, stellte er fest, dass es kein technisches Problem war, sondern nur eine verstopfte Kaffeebohnenrutsche. Innerhalb von fünf Minuten war das Problem behoben. Frau Hutter, überglücklich, drückte ihm einen Teller mit frischen, selbstgebackenen Zimtsternen in die Hand. "Als Dankeschön, Alfred", sagte sie strahlend.



Auf dem Rückweg, als er wieder am "Schluckspecht 2000" vorbeifuhr, hielt Alfred an. Er zog die lindgrüne Socke aus der Tasche und betrachtete sie. Er dachte an die Wärme in Frau Hutters Pension, den Geruch der Zimtsterne, die Absurdität dieser kleinen, gestrickten Socke.



Er öffnete das Ausgabefach des Automaten erneut und legte die Socke sorgfältig zurück, in der Hoffnung, dass sie jemand anderem, der vielleicht noch einsamer war als er, ein kleines, absurdes Lächeln ins Gesicht zaubern würde.

Alfred fuhr nach Hause, ass den Rest der Zimtsterne und schaute den alten Film. Er war immer noch allein.

Der Fernseher war immer noch langweilig. Aber in seiner Brust, unter seiner Weste, fühlte es sich ein klein wenig wärmer an. Weihnachten war vielleicht doch nicht nur stressig. Manchmal, so dachte er schmunzelnd, brauchte es einfach einen kaputten Automaten und eine lindgrüne Socke, um zu merken, dass man doch Teil von etwas war.

Agenda 2026

07.02. – 11.02.2026	INTERGASTRA mit Fokus VENDING in Stuttgart
22.03. – 24.03.2026	Gastia in St. Gallen, Fach- und Erlebnismesse für Gastfreundschaft
24.03. – 25.03.2026	HR FESTIVAL europe 2026 in Zürich
17.04.2026	Ordentliche Generalversammlung VCAS bei Wander AG in Neuenegg
06.05. – 08.05.2026	VENDITALIA, Rimini Expo Centre
25.06. – 27.06.2026	WORLD OF COFFEE BRUSSELS
13.10. – 15.10.2026	EVEX European Vending Experience in Wien
08.10. – 18.10.2026	OLMA in St. Gallen
Oktober 2026	VENDTRA in München
25.10. – 28.10.2026	ZAGG, Messe Luzern



Und zum Schluss noch...

Haben Sie gewusst, dass

- **65 % der Konsumenten** sich um die Weihnachtszeit saisonale Produkte im Automaten wünschen.
- **92 % der Operatoren** meinen, dass man sich neben Trends auf sein Kerngeschäft fokussieren sollte.
- **66 % der Konsumenten** bevorzugen am Verkaufsautomaten digitale Zahlungsmittel.

Factsheet VCAS



Hanspeter Mohler
Präsident VCAS

VCAS

DIE VENDING & COFFEESERVICE ASSOCIATION SWITZERLAND UNTERSTÜTZT IHRE MITGLIEDER BEIM WANDEL IN DER BETRIEBSVERPFLEGUNG. DIE OPERATOR WIE AUCH HARDWARE-HERSTELLER UND SOFTWARE-ENTWICKLER SIND GEFORDERT. DIE KONSUMENTEN SETZEN AUF NACHHALTIG PRODUZIERTE, GESUNDE LEBENSMITTEL, DIE SCHMECKEN UND IMMER VERFÜGBAR SIND.

Der Verband

Die VCAS ist die führende Wirtschaftsvereinigung von rund 60 nationalen und regionalen Marktteilnehmenden. Der gemeinsame Fokus liegt bei der Mitarbeiterverpflegung am Arbeitsplatz, aber auch unterwegs in der Öffentlichkeit, oder spezifischen Umgebungen wie z.B. Freizeit, Bildung, Gesundheit und Hospitality. Die Mitglieder sind untereinander gut vernetzt und können sich gegenseitig unterstützen, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Der Verband ist das Sprachrohr seiner Mitglieder auf nationaler und europäischer Ebene. Der Verband setzt sich an entscheidender Stelle für die Brancheninteressen ein, seien es Regelung der Verpackung, Entsorgung, Wiederverwendung, Lebensmittelkennzeichnung, Hygienevorschriften oder Kreislaufwirtschaft.

Gesunde Ernährung und Vielfalt

Immer mehr Menschen legen Wert auf eine gesunde, frische und vielfältige Ernährung, auch während der Arbeitszeit. Betriebsverpflegung muss daher Optionen für gesunde Mahlzeiten, vegetarische oder vegane Gerichte, sowie allergikerfreundliche Auswahlmöglichkeiten bieten. Operator müssen sicherstellen, dass ihre Angebote diesen Bedürfnissen gerecht werden.

Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein

Unternehmen und Mitarbeitende werden zunehmend umweltbewusster und suchen nach nachhaltigen Lösungen. Das bedeutet weniger Verpackungsmüll, regionale Produkte und umweltfreundliche Verarbeitung.

Technologie und Individualisierung

Moderne Technologien ermöglichen es, individuelle Bedürfnisse besser zu berücksichtigen. Operator können auf digitale Lösungen setzen, die es den Mitarbeitenden ermöglichen, Rezepturen und Bestellungen anzupassen oder mehr über Inhaltsstoffe oder Mehrwegmöglichkeiten zu erfahren.

Arbeitsplatzkultur und Wohlbefinden

Unternehmen erkennen zunehmend die Bedeutung einer positiven Arbeitsplatzkultur und des Mitarbeiterwohlergehens. Betriebsverpflegung kann dazu beitragen, indem sie ansprechende Essensmöglichkeiten schafft, welche den Mitarbeitenden hilft, entspannte Pausen zu machen und sich zu erholen.

Flexibilität und Mobilität

Moderne Arbeitsmodelle wie Homeoffice und flexible Arbeitszeiten haben Auswirkungen auf die Betriebsverpflegung. Operator können mobile Lösungen anbieten, um Mitarbeitenden auch außerhalb des Büros Zugang zu gesunder Verpflegung zu ermöglichen. Um mit diesen Veränderungen Schritt zu halten, können Operator ihre Angebote anpassen, um den Bedürfnissen und Wünschen der Unternehmen und ihrer Mitarbeitenden gerecht zu werden. Dies könnte die Einführung neuer Produkte, Technologien und Geschäftsmodelle umfassen, um in der sich wandelnden Betriebsverpflegungslandschaft erfolgreich zu sein.

Was bietet die Vending & Coffeeservice Association Switzerland ihren Mitgliedern?

- Die aktive Teilnahme an den Verbandsaktivitäten gehört zu den wichtigsten Faktoren und trägt dazu bei, die Branche zu entwickeln und wertvolle Kontakte zu erhöhen und fördern.
- Der Verband bietet die Möglichkeit, an ERFA-Meetings einem Fachpublikum Neuigkeiten zu vermitteln und den Wissenstransfer zu erhöhen.
- An Fachtagungen wird die Möglichkeit geboten, Fachwissen zu vermitteln und entsprechende Empfänger anzusprechen.
- Die Mitglieder erhalten periodisch den VCAS FLASH mit aktuellen Infos und relevanten Themen rund um die Branche.
- Die Homepage www.vcas.ch steht den Mitgliedern für Fachartikel zur Verfügung. Im Mitgliederbereich sind Informationen und Merkblätter zu Branchenlösungen dokumentiert.
- Aktuelles wird über LinkedIn „VCAS“ kommuniziert und steht auch den Mitgliedern offen, um News zu veröffentlichen.
- Der Verband bietet die Plattform, um die Branche wirkungsvoll bei Behörden und Politik zu vertreten und Einfluss auf die Gesetzgebung auszuüben (Lobbying). Beispiele: Becherstudie Ökologie, klare Regelung betreffend Mehrwertsteuersatz, Regelung Infrastrukturbeitrag.

Weitere Informationen unter:
Vending & Coffeeservice Association
Switzerland
Tel.: +41 (0) 79580 9656
email@vcas.ch
www.vcas.ch

