



Ausgabe April 2026

FLASH – kompakt informiert.

Mit unserem FLASH halten wir die Branche über Wissenswertes, Neuheiten und die kommenden Veranstaltungen auf dem Laufenden.

Die publizierten Themen stammen vom Vorstand der VCAS, von unseren Mitgliederfirmen, aus dem Vending Report, dem VendingSpiegel sowie vom Europäischen Vending Verband (EVA).

Alles, was für die Schweizer Vending und Coffeeservice-Welt relevant ist – prägnant zusammengefasst.

Inhaltsverzeichnis

Editorial.....	2
Neue Mitglieder im Verband	3
Vending & Coffeeservice Association Switzerland gratuliert.....	3
ERFA-Meeting vom 26. März 2026 im Ostquai Basel	4
Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2025	4
ERFA-Meeting vom 10. September 2026 Nurissa AG / VINUM AG in Biel	5
Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2026	5
«Partner Day» Worldline 31. März 2026 in Zürich	6
Bargeld bleibt relevant – eine Einordnung aus Sicht der VCAS	6
Fokus auf Snacks und Getränke, die im Automaten wirklich laufen	7
Warum Zahlterminals den Verkauf steigern.....	9
Venditalia 2026 in Rimini – Europas wichtigstes Schaufenster der Vending-Branche	10
Branchengeflüster.....	10
Newsletter unserer Mitgliederfirma VEETAMINE Cellsmaniak SA	11
Newsletter unserer Mitgliederfirma EVIS AG.....	11
Newsletter unserer Mitgliederfirma REPA Swiss GmbH.....	11
Newsletter unserer Mitgliederfirma Hug-Witschi AG.....	11
Newsletter unserer Mitgliederfirma My Gusto GmbH	11
Wenn Automaten Seele haben – warum Vending mehr bewegt als Produkte	12
Agenda 2026	13
Und zum Schluss noch.....	13

Editorial

Vending bewegt die Schweiz

Liebe Verbandsmitglieder, liebe Partner und Freunde der Branche

In den letzten Wochen und Monaten ist spürbar geworden, wie stark sich die Vending und Coffee Service Branche in der Schweiz verändert. Wer genau hinschaut, erkennt: Wir stehen nicht vor kleinen Anpassungen, sondern mitten in einer strukturellen Weiterentwicklung. Die Fragen, die uns erreichen, die Themen, die diskutiert werden, und die Trends, die sich abzeichnen, zeigen klar: Vending ist heute relevanter, vielfältiger und anspruchsvoller denn je.

Was früher als „Automatengeschäft“ galt, ist längst ein professionelles Ökosystem geworden – geprägt von datenbasierten Sortimenten, neuen Konsumgewohnheiten, nachhaltigen Lösungen und einer Kundschaft, die Qualität und Convenience gleichermaßen erwartet. Die Schweiz ist dabei kein Nachzügler, sondern ein Markt, der Innovationen schnell aufnimmt und hohe Standards setzt.

Als Verband erleben wir täglich, wie viel Bewegung in unserer Branche steckt:

- Betreiber, die ihre Sortimente präziser steuern und Trends wie gesündere Snacks oder zuckerreduzierte Getränke aktiv aufnehmen.
- Hersteller, die mit energieeffizienten Automaten, smarter Telemetrie und neuen Produktkategorien neue Möglichkeiten schaffen.
- Standorte, die differenzierter werden – vom klassischen Betrieb bis zu hochfrequenten öffentlichen Räumen.
- Und nicht zuletzt Konsumentinnen und Konsumenten, die bewusster wählen und Vielfalt erwarten.



Diese Dynamik ist eine Chance. Sie fordert uns, aber sie stärkt uns auch. Denn Vending ist heute mehr als Versorgung: Es ist Teil moderner Arbeitswelten, Teil nachhaltiger Mobilität, Teil eines neuen Verständnisses von unkompliziertem Genuss.

Die VCAS versteht sich in dieser Entwicklung als Orientierungspunkt und Brückenbauer. Wir bündeln Wissen, fördern Austausch und vertreten die Interessen unserer Branche – national wie international. Die kommenden Monate, mit Höhepunkten wie der Venditalia in Rimini, werden zeigen, wie viel Innovationskraft in unserer Gemeinschaft steckt.

Ich bin überzeugt: Die Schweizer Vendingbranche ist bereit für die nächsten Schritte. Und wir gehen sie gemeinsam.

Ihr

Hanspeter Mohler

Neue Mitglieder im Verband

PRIMA TAZZA AG, Rorbas



www.primatazza.ch

Invenda Group AG, Alpnach



www.invendagroup.com



**Herzlich willkommen in der VCAS – wir freuen uns auf
eine aktive Zusammenarbeit.**

Vending & Coffeeservice Association Switzerland gratuliert

Vending Service AG in Fuluibach feiert dieses Jahr 35 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte. Das langjährige Verbandsmitglied ist national tätig und bietet ein Vending «Vollprogramm» mit Lösungen von höchster Qualität an.

Die VCAS gratuliert zu diesem Meilenstein in der Firmengeschichte und freut sich auf eine grossartige Weiterentwicklung der Vending Service AG.



ERFA-Meeting vom 26. März 2026 im Ostquai Basel

KI im Businessalltag der Vendingindustrie



Unser ERFA-Meeting vom 26. März 2026 fand in der inspirierenden Location OSTQUAI in Basel statt und bot den rund 30 Teilnehmenden einen rundum gelungenen Mix aus Innovation, Austausch und Networking.

Im Zentrum stand ein branchenorientierter, interaktiver Workshop mit Aldo Gnocchi, einer Koryphäe auf diesem Gebiet, zum Thema «**Wie kann KI der Vendingindustrie helfen?**». Im dynamischen und praxisnahen Meeting wurden nicht nur neue Impulse gesetzt, sondern auch konkrete KI-Anwendungen greifbar gemacht.

Rückblick mit Bildern

Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2025

Am 17. April 2026 wurden wir von unserer Mitgliederfirma Wander AG an ihrem Produktionsstandort in Neu-egg für die Durchführung der VCAS-Generalversammlung herzlich willkommen geheissen.

Beim Willkommensgetränk konnte man gleich in die Genusswelt von Wander eintauchen. Der Präsident, Hanspeter Mohler, führte die rund 40 Teilnehmenden durch die offiziellen statutarischen Traktanden. Unter anderem durfte er 3 neue Mitglieder und einen neuen VendPlanet Partner willkommen heissen.



Hanspeter Mohler wurde einstimmig als VCAS-Präsident für ein weiteres Jahr wiedergewählt.

Anschliessend erhielten wir Einblicke in die traditionsreiche Erfolgsgeschichte der Wander AG – vom Apotheker Dr. Georg Wander, der einen Malzextrakt gegen Mangelernährung entwickelte bis zur heutigen Wander AG und der Entwicklung, Produktion und Vermarktung ihrer weltweit erfolgreichen Marken. Die drei Marken Ovomaltine, Caotina und Twinings wurden uns näher vorgestellt, wobei sehr deutlich wurde, dass Innovation, Qualität und Beständigkeit zentrale Erfolgsfaktoren darstellen. Am Standort Neueneegg werden die Ovo Produkte für den europäischen Markt entwickelt und produziert. Bei der Betriebsbesichtigung erfuhren wir interessante Details zu den Produktionsabläufen mit den hohen Hygienestandards.

Beim reichhaltigen Stehlunch bot sich Gelegenheit zu Networking – bestehende Kontakte konnten aufgefrischt und neue geknüpft werden. Nochmals herzlichen Dank an Wander AG für die Unterstützung bei der Organisation und Durchführung unserer Generalversammlung, für das attraktive Rahmenprogramm und die grosszügige Gastfreundschaft.

Mehr Fotos



ERFA-Meeting vom 10. September 2026 Nurissa AG / VINUM AG in Biel

Wir freuen uns auf das ERFA-Meeting bei unserer Mitgliederfirma Nurissa AG in Biel. Nebst Einblicken in die Arbeit und das Engagement des Familienunternehmens und einer guten Tasse Kaffee, erwartet uns bei VINUM noch eine genussvolle Weindegustation.

Bitte unbedingt das Datum bereits heute reservieren. Die Einladung mit Details folgt.



Ordentliche Generalversammlung VCAS für das Geschäftsjahr 2026

Erfreulicherweise haben wir bereits die Einladung von unserer Mitgliederfirma Schaeerer AG in Zuchwil für die Durchführung der VCAS-Generalversammlung im **Frühjahr 2027** erhalten. Herzlichen Dank an die Gastgeberin.

Im Herbst 2026 werden die Details besprochen und das Datum festgelegt. Informationen dazu folgen dann.

schaerer
swiss coffee competence



We love it
your way

«Partner Day» Worldline 31. März 2026 in Zürich

Wir konnten unseren Mitgliedern wiederum den Worldline «Partner Day» als Fachtagung anbieten. Mehrere VCAS-Mitglieder haben die Gelegenheit wahrgenommen, den ganzen Tag mit Experten ins Gespräch zu kommen und interessante Einblicke aus erster Hand zu erhalten. Besten Dank an Worldline für die hervorragende Partnerschaft und die exklusive Möglichkeit für unsere Mitglieder.

WORLDLINE 

Bargeld bleibt relevant – eine Einordnung aus Sicht der VCAS



Die Entscheidung der BLS, an den Snackautomaten im Zug wieder Bargeld zu akzeptieren, ist mehr als eine technische Anpassung. Sie ist ein deutliches Signal aus dem Markt: Bargeld bleibt für viele Konsumentinnen und Konsumenten ein wichtiger Zugang zum Vending-Angebot.

Die temporäre Deaktivierung der Münzfunktion – ausgelöst durch eine Einbruchsserie – führte zu einem Umsatzrückgang von rund 20 Prozent. Kaum waren die Münzschlitze wieder geöffnet, kehrten die Verkäufe auf das ursprüngliche Niveau zurück. Dieses Verhalten bestätigt, was die Branche seit Jahren beobachtet: Zahlungsvielfalt ist ein Erfolgsfaktor.

Für die Mitglieder der Vending & Coffeeservice Association Switzerland (VCAS) ist klar:

Vending funktioniert dann am besten, wenn alle Kundengruppen unkompliziert einkaufen können. Dazu gehören auch Kinder, Jugendliche und Gelegenheitsnutzerinnen und -nutzer, die spontan und oft bar bezahlen. Gerade bei Impulskäufen zeigt sich, dass Bargeld für einen Teil der Kundschaft ein relevanter Auslöser bleibt.

Die Kehrtwende der BLS unterstreicht damit eine zentrale Erkenntnis der Branche:

Bargeld ist nicht nur ein Kostenpunkt, sondern ein Stück Versorgungssicherheit. Es schafft niederschweligen Zugang, stärkt die Nutzung und trägt zur Wirtschaftlichkeit der Automaten bei.

Für die VCAS-Mitglieder ist dies eine Bestätigung ihres Engagements für ein breit zugängliches, zuverlässiges und kundenorientiertes Vending-Angebot – unterwegs, im Alltag und überall dort, wo Menschen auf schnelle Versorgung angewiesen sind.

Fokus auf Snacks und Getränke, die im Automaten wirklich laufen

VCAS-Perspektiven für eine erfolgreiche Sortimentsstrategie

Vending bewegt die Schweiz - Die Schweizer Vending-Branche professionalisiert sich spürbar. Gerade bei Snacks zeigt sich, wie stark datenbasierte Entscheidungen den Erfolg eines Standorts bestimmen. Unternehmen verlassen sich zunehmend auf Vending-Anbieter, weil sie eine zuverlässige und flexible Versorgung mit Snacks und Getränken bieten.

Doch welche Produkte funktionieren wirklich? Die Nachfrage reicht von klassischen Chips und Süssigkeiten bis zu gesünderen Alternativen und trendigen Neuprodukten. Entscheidend ist: Erfolgreiche Sortimente entstehen durch Analyse, nicht durch Zufall. Standort, Zielgruppe und saisonale Muster müssen konsequent berücksichtigt werden.

Was einen Snack „automatenfreundlich“ macht?

Für den Automaten zählen vor allem:

- **Haltbarkeit:** Keine Kühlung, lange Mindesthaltbarkeit
- **Kompakte Verpackung:** Zuverlässige Funktion in Spiralen oder Fächern
- **Markenstärke oder klare Attraktivität:** Der Snack muss sich ohne Erklärung verkaufen
- **Wirtschaftlichkeit:** Der Snack muss eine sinnvolle Marge ermöglichen

Die **VCAS** empfiehlt, Sortimente konsequent standortbezogen zu planen. Was im Büro funktioniert, kann im Freizeitpark ein Ladenhüter sein. Auch saisonale Effekte sind relevant.



Getränke in Verkaufsautomaten

Getränke bleiben ein zentraler Umsatztreiber. Besonders gefragt sind Softdrinks, Flaschenwasser und Energydrinks. Für eine hohe Kundenzufriedenheit lohnen sich auch **Vitamin- und Proteindrinks** oder regionale Spezialitäten wie **Gazzosa aus dem Tessin**.

Die **VCAS** beobachtet, dass Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten zunehmend zuckerreduzierte und funktionale Getränke bevorzugen – ein Trend, der sich in den kommenden Jahren weiter verstärken dürfte.

Snacks in Verkaufsautomaten

Snacks ergänzen das Getränkeangebot ideal und bedienen Bedürfnisse von schneller Energie bis zu genussvollen Pausen.

Erfolgreiche Operatoren setzen auf **sorgfältig zusammengestellte Sortimente**, die konsequent auf Abverkaufs Daten basieren. Die Mischung aus Klassikern, gesünderen Optionen wie Nussmischungen, Proteinriegeln oder Trockenfrüchten sowie regionalen Spezialitäten oder Trendprodukten – etwa vegan oder glutenfrei – macht den Automaten attraktiv und steigert die Drehzahlen.

Die **VCAS** empfiehlt, Sortimente regelmässig zu überprüfen und flexibel anzupassen. Kundenpräferenzen verändern sich, und wer darauf reagiert, bleibt relevant.

Die häufigsten Fehler bei der Produktbestückung

Viele Betreiber verlieren nicht wegen eines schlechten Standorts Geld, sondern weil ihre Snackauswahl unausgewogen ist oder nicht zum Kundenprofil passt.

Typische Fehler:

- **Eigene Vorlieben statt Daten:** Entscheidungen müssen faktenbasiert sein
- **Zu wenig Vielfalt:** Nur salzig oder nur süss funktioniert selten
- **Keine Rotation:** Selbst Bestseller brauchen gelegentliche Erneuerung
- **Unvollständige Bestückung:** Leere Fächer senken Umsatz und Vertrauen

Smartes Snackangebot als Grundstrategie

Eine bewährte Orientierung:

- **50 %** Bestseller
- **30 %** gesunde Optionen
- **20 %** neue oder Testprodukte

Die **VCAS** empfiehlt, die Leistung jedes Produkts konsequent zu verfolgen, Topseller zu stärken und schwache Artikel schneller zu ersetzen. Saisonale Muster sollten aktiv berücksichtigt werden. Eine vierteljährliche Sortimentsüberprüfung gilt als Best Practice.

Auch der Austausch mit Auftraggebern liefert wertvolle Hinweise. Wer Feedback einholt, stärkt die Kundenbeziehung und erhält konkrete Impulse für neue Testprodukte.



VCAS-Impuls

Aktuelle Marktforschung, Weiterbildungen und der Austausch innerhalb der Branche helfen, Trends früh zu erkennen und Sortimente gezielt zu optimieren. Verlässliche Abverkaufdaten bilden dabei die Grundlage für fundierte Entscheidungen. Die VCAS unterstützt ihre Mitglieder mit Wissen, Orientierung und Netzwerk – damit die Schweizer Vending-Branche ihre Zukunft aktiv gestalten kann.

Warum Zahlterminals den Verkauf steigern



Selbstbedienungsterminals – ob im Restaurant, im Retail oder am Automaten – verändern das Kaufverhalten messbar. Verschiedene Anbieter berichten, dass Kundinnen und Kunden an digitalen Terminals **mehr ausgeben** als an klassischen Kassen. In einigen Fällen liegt der Mehrumsatz pro Transaktion bei **bis zu 40 Prozent**.

Der Grund dafür ist durch The Behavioural Architects (UK) und die Adrian North (University of Leicester) gut erforscht: Digitale Terminals reduzieren soziale Hemmschwellen. Wer über einen Bildschirm bestellt oder bezahlt, fühlt sich **weniger beobachtet oder beurteilt** und ist eher bereit, Zusatzprodukte zu wählen. Gleichzeitig wirken **Produktbilder, klare Optionen und strukturierte Upsell-Fragen** verkaufsfördernd. Kundinnen und Kunden haben mehr Zeit, Angebote zu prüfen – und sagen häufiger Ja.

Für die Vending-Branche ist diese Entwicklung relevant. Moderne Zahlterminals bieten nicht nur Komfort und Geschwindigkeit, sondern können auch **Impulskäufe stärken** und den Umsatz pro Kunde erhöhen. Die Erfahrung aus Gastronomie und Retail zeigt: **Digitale Zahlung ist nicht nur ein Service – sie beeinflusst das Kaufverhalten positiv.**

Damit bestätigt sich, was viele VCAS-Mitglieder aus der Praxis kennen:

Ein gut gestaltetes Terminal ist ein stiller Verkäufer.

Venditalia 2026 in Rimini – Europas wichtigstes Schaufenster der Vending-Branche

Die Venditalia gehört zu den zentralen Treffpunkten der europäischen Vending- und Coffee-Service-Industrie. Vom 20. bis 23. Mai 2026 findet sie erstmals in Rimini statt – einem Standort, der moderne Infrastruktur, italienische Gastfreundschaft und Innovationskraft verbindet.

Impulse für eine dynamische Branche

Hersteller aus ganz Europa präsentieren ihre neuesten Entwicklungen: Energieeffiziente Automaten, digitale Bezahlssysteme, Telemetrie, neue Snack- und Getränkekonzepte sowie nachhaltige Verpackungs- und Logistiklösungen. Die Messe zeigt eindrucksvoll, wie sich Technik, Konsumverhalten und Sortiment weiterentwickeln.

Treffpunkt der gesamten Wertschöpfungskette

Rimini wird zum Zentrum der europäischen Vending-Community. Operatoren, Lieferanten, Hersteller und Verbände nutzen die Messe, um sich auszutauschen, Partnerschaften zu stärken und neue Projekte anzustossen. Für Schweizer Unternehmen bietet sich eine ideale Plattform, um internationale Kontakte zu pflegen und die Besonderheiten des Schweizer Marktes sichtbar zu machen.

Nachhaltigkeit und Qualität im Fokus

Energieeffizienz, ressourcenschonende Materialien und verantwortungsvolle Produktkonzepte prägen das Messeangebot. Gleichzeitig wächst der Trend zu Premium-Kaffee, regionalen Snacks und zuckerreduzierten Getränken – Entwicklungen, die auch in der Schweiz zunehmend relevant sind.

Warum ein Besuch lohnt

Die Venditalia ist mehr als eine Messe: Sie ist ein Impulsgeber für die Zukunft des Vending-Geschäfts. Wer Trends früh erkennt, kann Sortiment, Technik und Services gezielt weiterentwickeln. **Rimini 2026 ist ein Pflichttermin für alle, die die Branche aktiv mitgestalten wollen.**

Branchengeflüster

- **Bestro GmbH** bezieht neue Räumlichkeiten in Kestenholz.
- **Selecta** verlegt den Hauptsitz von Cham nach London.
- **Selecta** will bis in 3 Jahren bargeldlos werden an den Automaten und dies auch in der Schweiz.
- **Coca-Cola** hat entschieden, Costa Coffee nicht zu verkaufen und weiter selbst zu betreiben.
- **Repa** machte am 25. März den Spatenstich für den neuen REPA-Unternehmenssitz inkl. Logistikzentrum in Unterschleißheim.
- Die **Deutsche Automaten-Partner (DAP)** übernimmt das operative Vending-Geschäft von Seeberger und wird damit zum national tätigen Operator in Deutschland.
- Managementwechsel bei **Dallmayr Schweiz**. Adrian Rentsch, Geschäftsführer Dallmayr Vending & Office Switzerland, verlässt das Unternehmen. Per 1. Mai 2026 wird Rolf Langenegger, bisher Managing Director / Country Leader Selecta Österreich und Operations Director Selecta Schweiz, sein Nachfolger.
- **Drinkotec Sàrl**, Duillier, firmiert seit 23.2.2026, neu als Drinkotec Sàrl en liquidation.
- Die **BLS** nimmt an Snackautomaten wieder Bargeld an. Die Bahn reagiert auf einen massiven Umsatzrückgang von 20%. Bei Impulsverkäufen wird eher zugegriffen, wenn mit Bargeld bezahlt werden kann.



Newsletter unserer Mitgliederfirma VEETAMINE Cellsmaniak SA

[Februar 2026 - Cellsmaniak SA und Voltax AI kündigen strategische Partnerschaft an \(PDF\)](#)



Newsletter unserer Mitgliederfirma EVIS AG

[März 2026: EVIS Mineralis – die neue Generation der Zahlungsintegration \(PDF\)](#)



Newsletter unserer Mitgliederfirma REPA Swiss GmbH

[März 2026: REPA startet den Bau seines neuen deutschen Logistikzentrums \(PDF\)](#)



Newsletter unserer Mitgliederfirma Hug-Witschi AG

[April 2026: Hug-Witschi AG lanciert eine neue Generation von Zahlungslösungen \(PDF\)](#)



Newsletter unserer Mitgliederfirma My Gusto GmbH

[April 2026: My Gusto News \(PDF\)](#)

Wenn Automaten Seele haben – warum Vending mehr bewegt als Produkte

Automaten sind längst mehr als technische Versorgungspunkte. Dort, wo Menschen täglich vorbeikommen, können sie zu vertrauten Begleitern werden – zu kleinen Orten der Pause, der Orientierung, manchmal sogar der Zugehörigkeit. Entscheidend ist nicht die Maschine allein, sondern das Erlebnis, das sie ermöglicht.

Vertrautheit entsteht durch Wiedererkennbarkeit

Menschen reagieren auf Muster. Was wir kennen, gibt uns Halt. Ein Automat, der konsequent mit denselben Signalen arbeitet – einer warmen Farbwelt, einem sanften Startton – schafft genau diese Form von Wiedererkennung. Eine kurze, persönliche Begrüssung auf dem Screen, lokal verankert statt generisch, macht aus einer Interaktion einen Moment der Nähe.



Atmosphäre entsteht durch den Raum, nicht durch das Gerät

Ein Automat allein erzeugt keine Stimmung. Erst der kleine Raum um ihn herum verwandelt ihn in einen Ort. Materialien wie Holz oder Stoff, matte Oberflächen, warmes Licht und gedämpfte Geräusche schaffen ein Umfeld, das nicht nach Technik, sondern nach Aufenthalt aussieht. Ein Stehtisch, eine Bank oder ein Regal mit Pflanzen reichen oft schon aus, um aus einer funktionalen Zone einen kleinen Treffpunkt zu machen.

Emotion entsteht durch Beziehung

Auch wenn kein Barista hinter dem Tresen steht, kann ein Automat menschlich wirken. Lokale Geschichten – etwa über die Herkunft des Kaffees – schaffen Identifikation. Kurze Empfehlungen, die auf die Tagesstimmung eingehen, oder humorvolle Botschaften, die den Alltag auflockern, bauen Beziehung auf. Das ist keine Spielerei, sondern ein Beitrag zur emotionalen Bindung zwischen Menschen und Angebot.

Verweilen entsteht durch Wohlgefühl

Ein Automat kann ein Ort sein, an dem man kurz durchatmet. Dafür braucht es ein Umfeld, das Sicherheit und Geborgenheit vermittelt. Sitzgelegenheiten, ein ruhiger Rahmen und ein Ambiente, das nicht nach Transit aussieht, laden zum Verweilen ein. Wer sich wohlfühlt, bleibt – und wer bleibt, kommt wieder.

Die Zukunft: Automaten als Atmosphärenmodule

Die nächste Entwicklungsstufe der Branche liegt weniger in der technischen Intelligenz der Geräte als in der emotionalen Qualität der Räume, die sie prägen. Automaten werden zunehmend Teil eines Ortes statt Fremdkörper, Teil einer Geschichte statt reiner Produktpender, Teil einer Beziehung statt eines anonymen Transaktionspunkts. Darin liegt eine grosse Chance: Vending kann Orte schaffen, die Menschen mögen – und an die sie zurückkehren.

Der Automat der Zukunft fühlt sich an wie ein kleines Café ohne Barista – aber mit Seele.

Agenda 2026

06.05. – 08.05.2026	VENDITALIA, Rimini Expo Centre
25.06. – 27.06.2026	WORLD OF COFFEE BRUSSELS
10.09.2026	ERFA-Meeting VCAS bei Nurissa AG / Vinum AG in Biel
16.09. – 17.09.2026 16.09.2026	VENDTRA in München/Augsburg Branchenabend (VENDTRA)
13.10. – 15.10.2026	EVEX European Vending Experience in Wien
08.10. – 18.10.2026	OLMA in St. Gallen
25.10. – 28.10.2026	ZAGG, Messe Luzern



Und zum Schluss noch...

Haben Sie gewusst, dass...

58% der Operatoren haben ihr Sortiment an ein steigendes Gesundheitsbedürfnis der Kunden angepasst.

62% der Konsumenten bevorzugen gesündere Snack-Optionen am Automaten. Stichwort High-Protein.

83% der Operatoren sehen 2026 das grösste Potential und Wachstum in den Bereichen Kaffee und Betriebsverpflegung.

68% der Konsumenten bevorzugen zunehmend kontaktlose, berührungsfreie Käufe am Automaten.

74% der Operatoren haben digitale Zahlungsmethoden implementiert, 55% nutzen Smart Vending-Technologien.

Quelle: Vending Report