Eva Schwaab | stellv. Objektleiterin

Liebe Leserin + Leser

Dieser Sommer hat es in sich: Sonne, Regen, Hitze, Wind – gefühlt alles auf einmal und an einem einzigen Tag. Für viele Befüller, Techniker, Außendienstler und Planer in der Branche bedeutet das: spontane Einsätze, wechselnde Anforderungen und ein ständiger Blick auf die Wetter-App. Aber egal wie wechselhaft das Wetter ist – die Sonne kommt verlässlich zurück. Und sie scheint in dieser Ausgabe ganz besonders hell.

Mit der aktuellen Sommerausgabe von Vending Report möchten wir nicht nur spannende Neuigkeiten aus der Vending- und Kaffeewirtschaft präsentieren, sondern auch einen letzten Blick auf die wichtigste Veranstaltung des Jahres werfen: die VENDTRA am 23. und 24. September in der Olympiahalle München.

Zuvor lohnt sich aber ein Blick in diese Ausgabe, denn viele Hersteller haben interessante Entwicklungen zu vermelden: Die Firma SCS-Tec etwa steht kurz davor, eine ganz neue Marke zu präsentieren – die auf der Vendtra in München am Stand des Unternehmens groß in Szene gesetzt wird. Ein echter Vorgeschmack auf das, was Besucher erwartet, man darf gespannt sein.

Auch die eingesendeten Leserfotos haben wieder ihren Platz in dieser Ausgabe gefunden – vielen Dank an alle, die mitgemacht haben und (selbst in Ihrem Urlaub und auf Dienstreisen) an uns gedacht haben. Wir freuen uns immer sehr über Einblicke aus dem Alltag unserer Branche.

In der Titelstory der Sommerausgabe 0708-25 gibt die Firma Hesa einen starken Einblick in ihr breites Portfolio – von namhaften Marken bis hin zur fundierten Expertise im 24/7-Bereich. Wer Hesa und ihre Produkte besser kennenlernen möchte, hat auf der Vendtra die besten Chancen: mit großem Stand und persönlichem Austausch vor Ort stehen die Mitarbeiter des Unternehmens bereit.

Auch der Hersteller Sielaff zeigt sich mit seinem breiten Sortiment an Rücknahmeautomaten zukunftsstark aufgestellt. Das italienische Unternehmen Blupura bringt mit seinem neuen Towerautomaten für Wasser eine spannende Lösung mit, die vor allem in Sachen Nachhaltigkeit überzeugt.

Und Linda van de Maat von Etna erklärt im ausführlichen Interview, warum ihre Kaffeemaschinen zu Recht den Titel *„faire Maschine“* verdienen.

Dazu geben Payment- und Telemetrieanbieter einen tieferen Einblick in ihre aktuellen Entwicklungen und Lösungen – allesamt praxisnah, anwenderfreundlich und zukunftsorientiert. Das und noch viele weitere interessante Themen erwarten Sie in der aktuellen Ausgabe von VR.

EVEX in Split, Kroatien

Auch international tut sich einiges: Der Verband EVA lädt zur Jahreshauptversammlung und zur EVEX vom 9. bis 12. September nach Split (Kroatien) ein. Vier Tage voller Austausch, Networking und Vending pur erwarten die Teilnehmer der Veranstaltung– wer dabei sein will, sollte sich jetzt anmelden.

VENDTRA 2025 – Der Branchenevent in München

In dieser Ausgabe finden Sie auch einen umfassenden Messebericht zur VENDTRA mit allen wichtigen Infos: Wo kann man sich anmelden? Wie läuft der Branchentreff ab? Welche Programmpunkte gibt es – und was erwartet die Besucher auf dem VIP-Tag auf dem Oktoberfest? Erstmals ist auch der BDV als offizieller Partner der Messe dabei – gemeinsam mit den Veranstaltern wird ein hochwertiges Konferenzprogramm gestaltet, das echte Impulse für die Branche liefert. Denn: Ein persönliches Get-together ist einmal im Jahr einfach notwendig.

Die VENDTRA bringt alle relevanten Player zusammen – Hersteller, Händler, Kunden, Dienstleister. Und genau davon lebt unsere Branche: vom Austausch, vom Miteinander, vom persönlichen Kontakt.

Wer noch Tickets für den VIP-Tag benötigt, sollte sich direkt an die Aussteller wenden – viele verfügen über exklusive Kontingente.

Und auch bei den Hotelbuchungen ist jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen: Die Preise steigen täglich, wer noch nicht reserviert hat, sollte das bald tun. Alternativ lohnt sich auch ein Blick auf Airbnb – dort gibt es oft schöne und bezahlbare Optionen in München und Umgebung.

Wir freuen uns schon jetzt, viele bekannte und neue Gesichter auf der Messe zu sehen – und wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

Bis spätestens in München!

Herzliche Grüße
Eva Schwaab

VR DACH 0708-2025.indd 3 04.08.2025 13:56:56

HERSTELLER MIT HALTUNG

Was macht einen Operator in einem heiß umkämpften Markt erfolgreich? Bei Gerhardt Automaten lautet die Antwort: Technik mit Anspruch – und Menschen mit Haltung. Geschäftsführer Bernd Gerhardt spricht im Interview über ausgereifte Produktneuheiten und warum ein Familienunternehmen oft die bessere Wahl ist.

GANZHEITLICH DENKEN VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN RESSOURCEN SCHÜTZEN RÜCKNAHME FÜR VENDING

Sielaff steht für mehr als nur Verkaufsautomaten – das Unternehmen versteht sich als aktiver Gestalter einer zukunftsfähigen Kreislaufwirtschaft. Als einer der führenden Anbieter im Bereich Vending und Rücknahmesysteme verfolgt Sielaff einen ganzheitlichen Ansatz: Wer verkauft, sollte auch zurücknehmen.

EDITORIAL

Eva Schwaab 3

NEWS

Blupura gewinnt den Kaizen Award Italy 2025 10
Dallmayr launcht sieben neue Specialty Coffees
true fruits: Limitierter Matcha Latte Smoothie
Andraschko: Neuer Kaffee aus dem Ngorongoro-Krater in Tansania 12
Öko-Test: Bad Meinberger Naturelle 0,75 l Glas mit Sehr gut ausgezeichnet
TeeFee bringt neues, zuckerfreies Erfrischungsgetränk auf den Markt
Keiserlich und Gaffel präsen-tieren ihr drittes gemeinsames Eis 13
Knöllchen im Tetrapack: Kartoffeldrink UG kommt nach Deutschland
Rhabarberschorle von beckers bester ist zurück
Buchmacherei 14
Zahl des Monats 15
Oh La Laqua präsentiert zuckerfreie Kaffeesirupe
innocent drinks präsentiert neue Limited Edition *„Summer Crush“*
Ziel für regenerative Landwirtschaft 16
2025 übertroffen: Lebensmittelpreise steigen weiter deutlich
illycaffè: Sol Calero gestaltet die neue illy Art Collection
effect präsentiert den neuen Flavoured Energy Drink Gazoz 17
Lichtenauer rückt Fresh & Fruity Range in den Fokus
Leserbrief: Ana Christina Palmer 18
Haus Rabenhorst modernisiert Endverpackung
acáo launcht erste Summer Edition: Mango-Maracuja mit Guarana
Espresso-Ikone 2.0: ’Longhi präsentiert die Dedica Duo 19

ASSOCIATION

EVA 26
BDV 28
OVV · VCAS 29
CONFIDA· AVA 30
IVA · VAFA 31

STORY

HESA innovations GmbH:
24/7 Ideen für Morgen:
HESA machts möglich 34

MARKT

Hersteller mit Haltung 38
German Wilds 40
Ganzheitlich denken Verantwortung übernehmen Ressourcen schützen:
Rücknahme für Vending 42
Moderne Zahlungslösungen
Für die Vending-Branche 44
Vending Leasing 45
Sprudelnde Innovationskraft
für Vending-Operator 46
Erweitertes Angebot &
Schnelle Lieferung 48
Pfandsystem in einfach 49
Aromen eröffnen neue Möglichkeiten 50
Onboard Vending 52

VR DACH 0708-2025.indd 4 04.08.2025 13:56:57

SEITE **34**

24/7 IDEEN FÜR MORGEN HESA MACHTS MÖGLICH

Smarte, ganzheitliche Lösungen sind relevanter denn je. Das hat auch die HESA innovations gmbh erkannt. Mit ihren Marken wie Käptn Kiosk, Automatenhaltestelle, Conomo, Pizza-Au-tomate und Vrailer bieten sie ein konzept für jeden einsatz im operating. Damit positioniert sich das Unternehmen seit einigen Jahren als treuer partner der branche und als vorreiter auf seinem Gebiet.

Beste Wasserqualität ohne jeden Kompromiss 54
Interview: Linda van de Maat, Director Operations, ETNA Coffee Technologies 56
Generation «G» 58
Bewusste Ernährung im Vending-Format 59
Preview Vendtra 62
Der Schweizer Impuls Für beste Bezahllösungen 66
Frisches Wasser, Klarer Vorteil 67
Wie K.I. die Verpflegung revolutioniert 68
Mehrweg effizient zurückgeben 69
Bezahlexperte wächst weiter 70
Kompakte Vielfalt für perfekten Kaffeegenuss 72
Cocktail-Maschine für Professionals Ein Bissen aus dem Fridge 73
EVEX 2025 in Split 74
Boulevard 75
Kreuzworträtsel 76
Kompaktes Maschinenkonzept bringt Premium-Kaffeegenuss in jede Nische 78
Yellow Pages 80

STEUER

Steuertipps 60

VENDTRA 2025 DIE BRANCHE TRIFFT SICH

Die Branche ist in Bewegung. Wer Antworten auf die Herausforderungen von morgen sucht, findet sie am 23. und 24. September 2025 in München auf der Vendtra. In der großen Olympiahalle, erstmals als Location, wird aus Messe mehr als nur Ausstellung – sie wird Treffpunkt, Denkfabrik und Schaufenster zugleich.

VENDING report

EVPA European Vending Press Association Member

VR is member and representavie of European Vending Press Association for DE, AT, CH, PL, CZ, SK, HU, GR, UAE, RUS, UA, KZ, BY.

media partner

Mitglied u.o. Förderer des ~ regelmäßige Berichterstattung über:

BDV	Köln	(Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft)	www.bdv-online.de
BWA	Gera	(Bundesverband der Warenautomatenaufsteller)	www.bwa-ev.de
VAFA	Köln	(Verband Automaten Fachaufsteller)	www.vafa-ev.de
VDAI	Berlin	(Verband der Deutschen Automatenindustrie)	www.vdai.de
EVA	Brüssel	(European Vending Association)	www.vending-europe.eu
MIÁSZ	Budapest	(Magyar Ital-és Áruatomata Szövetség)	www.miasz.hu
NAMA	Chicago	(National Automatic Merchandising Association)	www.vending.org
ÖVV	Wien	(Österreichische Verkaufsautomaten Vereinigung)	www.ov.at
PSV	Warschau	(Polskie Stowarzyszenie Vendingu)	www.psv.org.pl
RNVA	Moskau	(Russia National Vending Association)	www.rnva.ru
VCAS	Bern	(Vending & Coffeeservice Association Switzerland)	www.vcas.ch
Repräsentant:		EVPA, European Vending Press Association	www.evpa.eu

Verlagsverbund: VERLAGSGRUPPE ES
Herausgeber: ES-VERLAG GMBH
Postanschrift: Vending Report
Scheidemannstr. 2
61130 Nidderau, Deutschland
www.vending-report.com
www.vending-journey.com
www.theofficialredbook.com
Tel. 0049 (0) 61 87 / 92 94 9 - 0
Fax. 0049 (0) 61 87 / 92 94 9 - 17
e-mail. info@vending-report.com
Anzeigen: anzeigen@vending-report.com
Redaktion: redaktion@vending-report.com
Vertrieb: vertrieb@vending-report.com
Internet: www.vending-report.com /.eu /.de /.at /.ch /.cz /.sk /.pl /.hu /.gr /.ae /.cn /.ru

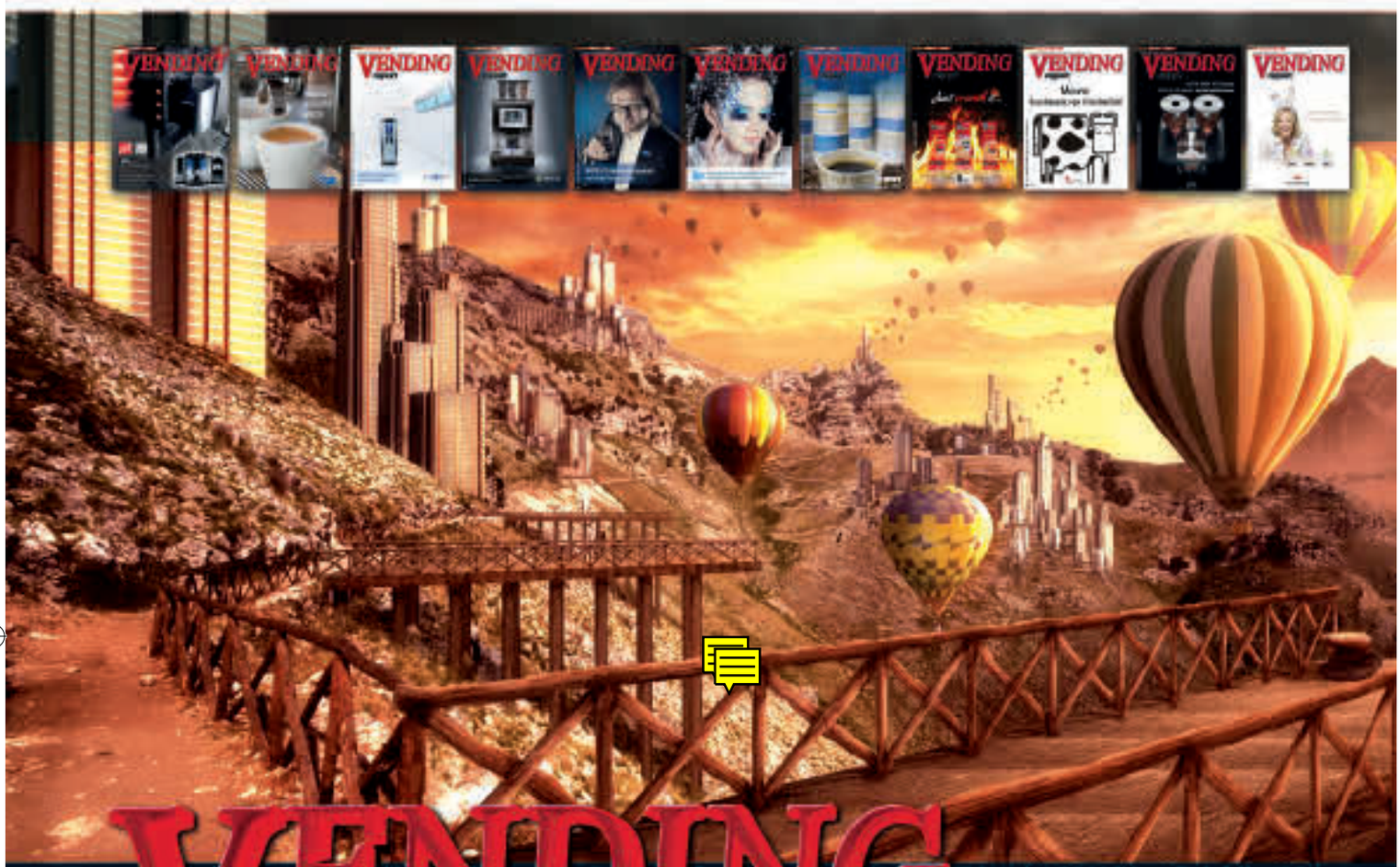
Erscheinungsweise: monatlich bzw. 11 Ausgaben
Anzeigenschluß ist 15 Tage vor Monatsbeginn
Printabo: 11 Ausgaben, Bezugspreis VR DACH EUR 85,-- + Porto (+ MwSt.)
Bankverbindung: Frankfurter Volksbank eG
IBAN DE21501900000006148000 , BIC FFVBDEFFXXX
Geschäftsführung: E. Schwaab
Amtsgericht Hanau, Reg-Nr. HRB7609, USt.-Ident-Nr.: DE230219580

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, gleich welcher Art bedürfen der schriftlichen Zustimmung des Verlages. Für unverlangt, eingesandte Manuskripte, Fotos, Illustrationen wird keine Haftung/Honorarzahlung übernommen. Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Dieses gilt ebenfalls für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM. Beiträge die nicht mit vollem Namen gekennzeichnet sind, geben nicht die Meinung der Redaktion wieder. Gestellte PR-Artikel werden mit dem Hinweis "Anzeige" gekennzeichnet. Alle Veröffentlichungen erfolgen ohne Berücksichtigung eines möglichen Urheberrechts u.o. Patentschutzes. Bilder/Bildquellen: gestelltes Material, Eigenmaterial, Fotolia, Pixabay. Alle Angaben ohne Gewähr.

VR DACH 0708-2025.indd 5 04.08.2025 13:57:04

Entscheiden, was Sie wirklich weiterbringt

Vertrauen Sie dem Marktführer und entscheiden auch Sie sich für VR und für ein Einzel- oder Firmenabonnement.



VENDING report

Gleich wie die Welt sich dreht, verlassen Sie sich auf die Marktkonstante, die Ihnen solide dabei hilft, weiterzukommen. Wir haben es uns zur Passion gemacht, sämtliche, relevanten Informationen für Sie zu sammeln, aufzubereiten, zur Verfügung zu stellen. Weil wir, wie Sie, Vending leben - statt nur darüber zu reden. Wir haben die Kontakte und Erfahrungen, die notwendig sind.

Entscheiden auch Sie sich für ein Abonnement. Erhalten Sie monatlich Ihr persönliches Print-Exemplar und lesen Sie alles in Ruhe.

abo@vending-report.com

VR DACH 0708-2025.indd 6 04.08.2025 13:57:06

Lifestyle-Coffee-Magazine | Edition 170 | 882728 | ISSN 2194-8089 | www.coffee-capital.com

COFFEE CAPITAL

COFFEESHOP | BARISTA | ROASTER | OCS | BAKERY | SHOP | TO-GO | CONSUMER

KALTE KAFFEETRENDS

MIT SERVICE PUNKTEN

PURE SPACE BARISTA

VENDTRA MÜNCHEN

KAFFEE & COCKTAILS

20 JAHRE BWT

24/7 SHOPS

UNITI EXPO

iba 2025

PSYCHOLOGIE DES KAFFEEGENUSSES

GREATEST OF AUTOMATED TECHNOLOGY

INTERVIEW Mike el Barista

Das Fachmagazin für Kaffeeprofis im Printabo für schlanke EUR 65,-- / 1 Jahr.

www.verlagsgruppe-es.com

VR DACH 0708-2025.indd 7 04.08.2025 13:57:08

ITALIEN

Die Host Milano 2025 ist eine der führenden Messen weltweit für Gastronomie und Hotellerie. Auch in diesem Jahr bringt sie erneut Fachleute aus aller Welt zusammen und präsentiert Innovationen, Trends sowie Best Practices im Gastgewerbe. Die Messe ist ein internationaler Branchentreffpunkt mit hoher Besucherzahl und weltweiter Reichweite. Die Messe findet vom 17.10 bis zum 21.10 statt. Quelle: host.fieramilano.it

ARGENTINIEN

Der südamerikanische Markt für Verkaufsautomaten wächst stetig. In Argentinien wird ein Anstieg des Marktwerts von USD 70 mio. im Jahr 2019 auf USD 120 mio. bis 2024 erwartet. Dieser Anstieg wird durch die zunehmende Digitalisierung und Automatisierung des Einzelhandels vorangetrieben. Immerhin merken auch hier Endverbraucher, wie angenehm einkaufen am Automaten ist. Eine interessante Entwicklung ist das allemal. Quelle: www.multigoldhk.com

UGANDA

Eine Milch gefällig? In Uganda geht dies mittlerweile auch am Automaten: Der Milchverarbeiter Lato hat den ersten Automaten mit seinen Produkten gefüllt. Diese bieten eine Auswahl an Lato-Produkten wie aromatisierte Milch, Milchpulver und Säfte an, die unter anderem in Kinos und Einkaufszentren stehen. Die Automaten unterstützen sowohl kontaktlose Zahlungen als auch traditionelle Bargeldtransaktionen. Der Schritt soll den Zugang zu Milchprodukten in städtischen Gebieten erleichtern, so der Hersteller. Quelle: www.dairybusinessafrica.com

70 %

der Konsumenten

... bevorzugen intuitiv zu bedienende Kaffeemaschinen vor Tower-Kaffeeautomaten

VR DACH 0708-2025.indd 8 04.08.2025 13:57:12

60% der Operator nutzen...

...,vermehrt Table-Top Automaten statt Tower-Geräten in Betrieben.

THAILAND

Die Vend Asean 2025, eine von Südostasiens führenden Fachmessen für Verkaufsautomaten und Selbstbedienungstechnologien, findet vom 2. bis 4. September 2025 im IMPACT Exhibition Center in Bangkok statt. Die Veranstaltung bietet auf über 13.500 m² Ausstellungsfläche einen umfassenden Überblick über Innovationen in den Bereichen Verkaufsautomaten, Selbstbedienungseinrichtungen, Zahlungssysteme und Ladenbau. Erwartet werden mehr als 250 Aussteller und über 10.000 Fachbesucher aus der Region und weltweit. Die Messe dient als Plattform für Unternehmen, um ihre neuesten Produkte zu präsentieren und wichtige Branchenkontakte zu knüpfen. Quelle: vendasean.com

RUMÄNIEN

Die Vending Expo Romania 2025 findet vom 22. bis 23. Oktober 2025 im Romexpo Exhibition Centre in Bukarest statt. Die Messe richtet sich an Fachleute aus der Vending-, Selbstbedienungs- und Smart-Retail-Branche. Aussteller präsentieren innovative Lösungen wie Verkaufsautomaten, kontaktlose Bezahlsysteme, KI-gestützte Technologien und Automaten für Gastronomie und Einzelhandel. Neben der Produktpräsentation bietet die Veranstaltung umfangreiche Networking-Möglichkeiten und Workshops für Branchenprofis. Die Messe wird von Expo 24 Romania organisiert. Quelle: www.vendingexpo.ro

JAPAN

Ein hochfunktioneller Automat ganz ohne Stromanschluss ist noch Zukunftsmusik? Nicht in Japan. Hier hat Coca-Cola auf der Expo 2025 in Osaka die weltweit ersten wasserstoffbetriebenen Verkaufsautomaten präsentiert. Diese benötigen keine Steckdose, sondern beziehen ihre Energie aus austauschbaren Wasserstoffkartuschen, die mittels Brennstoffzellentechnologie Strom erzeugen. Dadurch können die Automaten flexibel auch an Orten ohne Stromanschluss aufgestellt werden. Mit diesem innovativen Ansatz will Coca-Cola eine umweltfreundlichere und nachhaltigere Lösung für Verkaufsautomaten demonstrieren und zugleich zur Reduzierung von CO_2-Emissionen beitragen. Das Projekt ist Teil von Japans Bestrebungen, bis 2050 klimaneutral zu werden. Quelle: www.theverge.com

VR DACH 0708-2025.indd 9 04.08.2025 13:57:18

news

latest ideas • what's on • keep up to date • stop press

Blupura gewinnt den Kaizen Award Italy 2025

Blupura wurde mit dem Kaizen Award Italy 2025 in der Kategorie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ausgezeichnet. Der Preis würdigt den umfassenden Wandel des Unternehmens hin zu einer Unternehmenskultur der kontinuierlichen Verbesserung über alle Bereiche hinweg. Der vom Kaizen Institute vergebene Preis basiert auf dem japanischen Prinzip der stetigen Verbesserung und zeichnet Organisationen aus, die sich durch Innovationskraft, Effizienz und klares Denken hervortun. Zu den diesjährigen Teilnehmern zählten namhafte Unternehmen wie Bauli, die Lavazza Group, Brembo, Baker Hughes, Bitron und die NSG Group. Blupuras ausgezeichnetes Projekt überzeugte durch einen ganzheitlichen, menschenzentrierten Ansatz. Was als Pilotprojekt an ausgewählten Produktionslinien begann, entwickelte sich zu einer umfassenden Lean-Transformation, die heute fest in die täglichen Abläufe und Führungsprozesse integriert ist. Das Projekt führte zu messbaren Verbesserungen bei Produktivität, Durchfluss und Effizienz – gleichzeitig konnten Verschwendung, Durchlaufzeiten und Flächenbedarf deutlich reduziert werden. Seit dem Beitritt zur Culligan-Gruppe im Jahr 2017 setzt Blupura auf das Culligan Business System (CBS) als methodisches Rahmenwerk, um die Lean-Transformation gezielt zu steuern und zu beschleunigen. Der Erfolg des Projekts basiert auf bereichsübergreifender Zusammenarbeit, engagierter Führung und kontinuierlichem Coaching – unterstützt durch Culligan und das Kaizen Institute. Quelle: PM Blupura

Bildquelle: Blupura

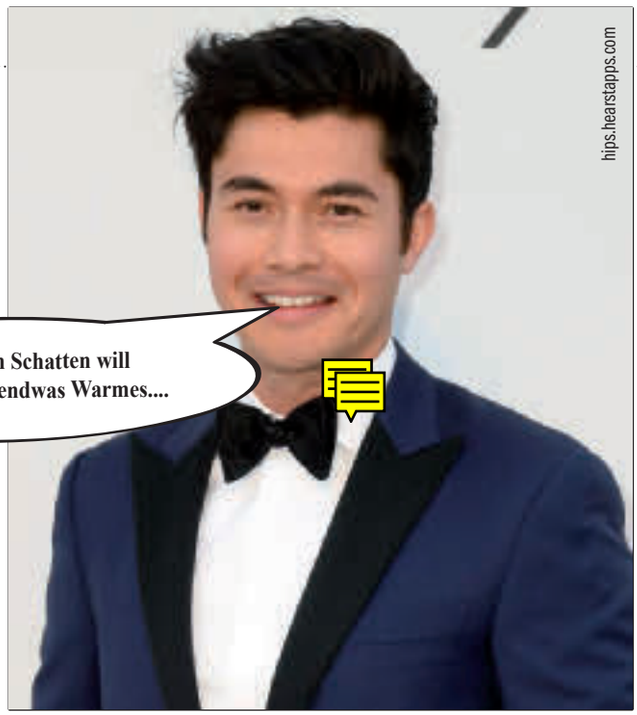
Dallmayr launcht sieben neue Specialty Coffees

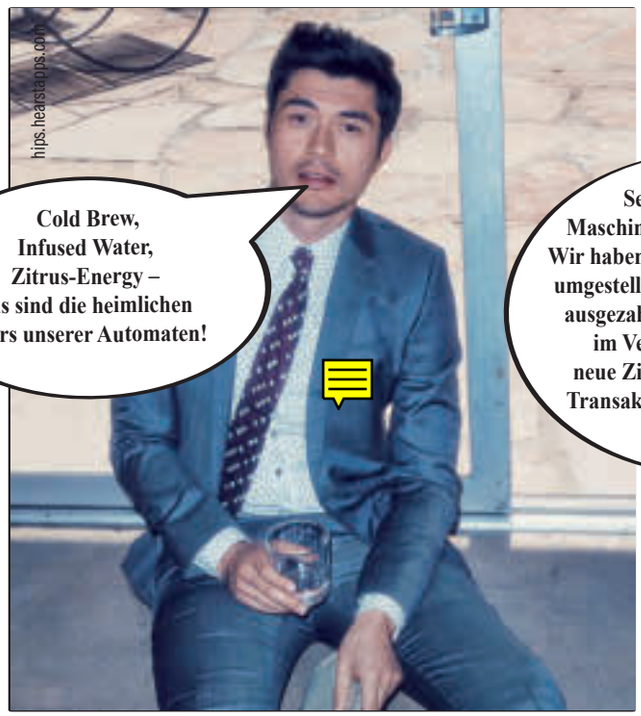
Dallmayr erweitert sein Röstkunstsortiment und launcht sieben neue Specialty Coffees. Die Kaffees sind die perfekte Wahl für alle Kaffee-Liebhaber, die sich durch unterschiedliche Geschmacksprofile aus aller Welt probieren möchten. Alle neuen Sorten bestechen durch ihre Spitzenqualität und einen einzigartigen Geschmack. Die sieben Neuzugänge im Dallmayr Röstkunstsortiment liefern Kaffee für jeden Geschmack. Mit der Erweiterung des Sortiments bringt das Unternehmen die beste Kaffeequalität in die Tasse und setzt dabei auf maximale Transparenz in Sachen Herkunft, Verarbeitung und Röstverfahren. Vier der neuen Einstiegsprodukte, darunter drei Espressi und ein Caffè Crema, sind optimal für Kaffeeliebhaber, die Specialty Coffee unkompliziert genießen möchten. Egal ob Siebträgermaschine oder Vollautomat – durch ihre einfache Handhabung sind die Kaffees besonders vielseitig einsetzbar. Die drei neuen Omni Roasts sind die richtige Wahl für alle, die besonders hochwertige Kaffees mit ausgefallenen Geschmacksprofilen genießen möchten. Sie sind sowohl als Filterkaffee als auch als Espresso ein Genuss. Bei Specialty Coffees, vor allem bei Single Origins, wird eine helle Röstung der Bohne bevorzugt. Quelle: PM Dallmayr

true fruits: Limitierter Matcha Latte Smoothie

true fruits erweitert sein Sortiment um eine Sommerneuheit: den Matcha Latte Smoothie. Der Drink kombiniert Matcha mit Vanille, Cashew, Apfel und Kokos – und ist damit eine praktische und trendgerechte Alternative zum klassischen Matcha Latte aus dem Café. Mit der Einführung reagiert true fruits auf den anhaltenden Trend rund um Matcha-basierte Getränke: Der Smoothie ist trinkfertig, gekühlt erhältlich und richtet sich an Konsumenten, die Genuss, Funktionalität und Convenience optimal verbinden möchten. Die Rezeptur basiert auf natürlichen Zutaten und kommt ohne zugesetzten Zucker aus. Durch die Kombination aus feinem Grüntee-Geschmack und cremiger Textur positioniert sich das Produkt sowohl als erfrischender Energielieferant als auch als Lifestyle-Getränk. Der Matcha Latte Smoothie von true fruits ist ausschließlich als limitierte Sommeredition erhältlich. Quelle: PM true fruits GmbH

VR DACH 0708-2025.indd 10 04.08.2025 13:57:21





PERSÖNLICHKEITEN IN DEN MUND GELEGT

von: VR

Henry Golding
Malaysisch-britischer Schauspieler
Thema: Sommerangebote im Automaten

VR DACH 0708-2025.indd 11 04.08.2025 13:57:21

Andraschko: Neuer Kaffee aus dem Ngorongoro-Krater in Tansania

Die Andraschko Kaffee Manufaktur präsentiert einen neuen Single Origin aus Tansania. Der Kaffee stammt von der Glenmalure Farm im Norden des Landes, die am Rande des Ngorongoro-Kraters liegt. Produziert wird er von Vera Stücker, die seit mehr als 30 Jahren Kaffee in dieser Region anbaut und mit Andraschko seit vielen Jahren zusammenarbeitet. Die Glenmalure Farm liegt auf 1.700 Metern Höhe. Die dort angebauten Kent-Varietäten wachsen im Schatten alter Bäume, in Nachbarschaft zum Regenwald. Die Verarbeitung erfolgt im „*washed*"-Verfahren. Die klimatischen Bedingungen, die Höhenlage und die fruchtbaren Vulkanböden sorgen für einen Kaffee mit klarer Struktur, feiner Säure und floralen Noten. Vera Stücker setzt in der Bewirtschaftung auf nachhaltige Techniken wie Tröpfchenbewässerung, und Biochar zur Bodenverbesserung. Quelle: PM Andraschko Kaffeemanufaktur

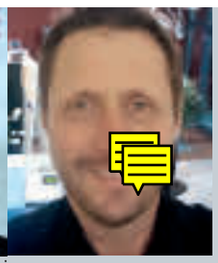
Öko-Test: Bad Meinberger Naturelle 0,75 l Glas mit Sehr gut ausgezeichnet

Bad Meinberger Mineralwasser erhält Bestnote: In der aktuellen Ausgabe (Juli 2025) des Verbraucherschutzmagazins Öko-Test wurde die Sorte „*Bad Meinberger Naturelle 0,75l Glas*" mit der Note „*Sehr gut*" ausgezeichnet. Insgesamt wurden in der aktuellen Ausgabe 53 Mineralwässer der Sorte still getestet. Die Tester untersuchten die Proben auf mikrobiologische Qualität, Inhaltsstoffe sowie die Gehalte an kritischen Inhaltsstoffen hinsichtlich der ursprünglichen Reinheit. Auch Deklaration und Verpackung gingen in die Bewertung ein. Bad Meinberger schnitt bei allen Kriterien vorbildlich ab. „*Die Auszeichnung freut uns sehr und ist eine Bestätigung für unsere konsequente Qualitätsphilosophie*", sagt Geschäftsführer Volker Schlingmann. Quelle: PM Staatlich Bad Meinberger Mineralbrunnen GmbH

TeeFee bringt zuckerfreies Erfrischungsgetränk auf den Markt

TeeFee wagt den Sprung vom Kinderregal in die breite Getränke-Welt: Mit Zisch, einem bio-zertifizierten, zuckerfreien Erfrischungsgetränk, bringt das Unternehmen ein echtes Novum in den Handel. Spritzig, natürlich und ohne künstliche Zusatzstoffe – die Antwort auf die wachsende Nachfrage nach gesünderen Limonadenalternativen. Zisch basiert auf sorgfältig ausgewählten Tees, die mit natürlicher Stevia und Kohlensäure verfeinert werden. Diese Kombination ist bislang einzigartig am Markt. Das Ergebnis ist ein prickelndes Getränk im Limo-Stil – ganz ohne schlechtes Gewissen und für gesundheitsbewussten Konsum. Erhältlich in den Sorten Apfel und Orange, richtet sich Zisch an eine neue Generation, die Haltung nicht nur zeigt, sondern auch schmeckt. „*Zisch ist unser Beitrag zu einer neuen Trinkkultur – ehrlich, zuckerfrei und massentauglich. Wir zeigen, dass Erfrischung keinen Zucker braucht*",

Ulli Engel:
„Vendtra ist nicht nur eine Messe – sie ist der Treffpunkt unserer Branche, wo Innovation auf Handschlagqualität trifft."



Hans-Dietman Beuter:
„Ein guter Standort rechnet sich nicht durch Glück, sondern durch Analyse und Ausdauer."

VR DACH 0708-2025.indd 12 04.08.2025 13:57:22

erklärt Marco Rühl, Geschäftsführer der la marchante GmbH. Quelle: PM TeeFee

Keiserlich und Gaffel präsentieren ihr drittes gemeinsames Eis

Die Kölner Eismanufaktur Keiserlich und die Privatbrauerei Gaffel setzen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit fort. Nach dem Gaffel Kölsch-Milcheis und dem Fassbrause-Zitronen-Sorbet folgt jetzt der nächste Sommerhit: ein Sorbet mit Gaffels Fassbrause Pink Grapefruit. Die neue Sorte überzeugt mit einer erfrischend herben Note und bleibt dabei komplett alkoholfrei und vegan. Entwickelt wurde das Sorbet in Keiserlichs hauseigener Manufaktur mit naturbelassenen Zutaten, ganz ohne künstliche Zusätze. Es ist im Gaffel am Dom erhältlich und wird in den Filialen von Keiserlich angeboten. „*Es freut uns, dass wir nach dem positiven Feedback auf die ersten Sorten jetzt eine weitere Innovation präsentieren können*“, sagt Rainer Winter, Geschäftsführer von Keiserlich. „*Die Pink Grapefruit-Sorte ist eine erfrischende Geschmacksvariante und ergänzt unser handwerkliches Sortiment perfekt.*“ „*Keiserlich Eis und unsere Fassbrausen passen hervorragend zusammen*“, sagt Thomas Deloy, Geschäftsleitung Marketing und PR von Gaffel. „*Das Sorbet schmeckt hervorragend und ist eine pure Erfrischung, genau wie Gaffels Fassbrause.*“ Die Kooperation mit Keiserlich ist mittlerweile die dritte Zusammenarbeit von Gaffel mit einem handwerklichen Familienbetrieb. Quelle: PM Privatbrauerei Gaffel

Knöllchen im Tetrapack: Kartoffeldrink DUG kommt nach Deutschland

Eine Milchalternative aus Kartoffeln? Klingt vielleicht komisch, schmeckt aber fantastisch. Ob im Kaffee, Müsli oder pur – DUG ist ein echter Allrounder: vegan, allergikerfreundlich und nachhaltig. In den Sorten Original, Unsweetened und Barista zeigt die Kartoffel, was in ihr steckt: Wenig Fett, wenig Zucker, wertvolle Nährstoffe – und dabei herrlich cremig. Bisher war DUG in Deutschland nur online erhältlich. Hafer, Soja, Mandeln, Reis, Erbsen, Nüsse – der Markt für Milchalternativen ist riesig. Warum also noch eine aus Kartoffeln? Ganz einfach: Die Kartoffel ist Deutschlands Liebling, nährstoffreich und extrem ressourcenschonend. Im Anbau verbraucht sie 96% weniger Wasser als Mandeln, benötigt nur halb so viel Fläche wie Hafer und schneidet in der die Klimabilanz um 67% besser ab als Kuhmilch. Und sie ist sehr bekömmlich. Quelle: PM DUG Foodtech

Rhabarberschorle von beckers bester ist zurück

Nicht erst seitdem Bodo Wartkes und Marti Fischers Song „*Barbaras Rhabarberbar*“ auf YouTube & Co. viral ging, liegt Rhabarberschorle im Trend. Das Erfrischungsgetränk erfreut sich schon länger großer Beliebtheit. Im vergangenen Jahr haben jedoch schlechte Ernten dafür gesorgt, dass der niedersächsische Fruchtsafthersteller beckers bester die Rhabarberschorle aus dem Sortiment nehmen musste. Jetzt ist die Schorle aber wieder erhältlich. Der fruchtig-herbe Geschmack des Obstes, das eigentlich ein Gemüse aus der Familie der Knöterichgewächse ist, sorgt für den extra Frischekick – der Sommer kann kommen. Ob beim Mittag- oder Abendessen, beim Sport, beim Picknick oder beim Grillen mit Freunden oder Familie: Die Schorle aus Rhabarber schmeckt! Und ganz nebenbei punktet sie mit Vitamin C. Lothar Welker, Geschäftsführer der beckers bester GmbH, sagt: „*Wir hatten immer Rhabarber im Garten stehen. Ob als Kompott oder auf dem Kuchen, Rhabarber ist bei mir eng mit den Sommern meiner Kindheit verknüpft. Aber nicht jeder hat einen Garten oder die nötige Zeit.*“ Er fügt hinzu: „*Wir freuen uns daher umso mehr, dass wir unseren Kunden die beliebte Rhabarberschorle wieder anbieten können.*“ Neben den Sorten naturtrüber Apfel, Kirsche, Johannisbeere und Maracuja komplettiert der naturtrübe Rhabarber das beckers-bester-Schorlesortiment. Alle Sorten werden mit Direktsäften hergestellt. Quelle: PM beckers bester

DIREKT - NACHGEFRAGT, KURZ GESAGT.

Rainer Sauer:
„Kaffee, Kontakte, Konzepte – Vendtra bringt alles zusammen.“

Melanie Söllner
„Für mich ist die Vendtra wie ein Klassentreffen, nur mit fokussierteren Gesprächen und besserem Kaffee.“

Dirk Böhmer:
„Jeder Automat erzählt eine Geschichte – unsere Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass es eine gute Geschichte ist.“

Paris Andreadis:
„Auf der Vendtra sieht man wieder einmal, dass wir alle im selben Boot sitzen.“

Andrea Seitz-Maier:
„Ein gut gepflegter Automat verkauft besser – weil Vertrauen sichtbar ist.“

Sven Appel:
„Die besten Produkte nützen nichts, wenn sie zur falschen Zeit im falschen Automaten liegen.“

VR DACH 0708-2025.indd 13 04.08.2025 13:57:23

ICHMACHEREI

ZUBEREITUNG EASY

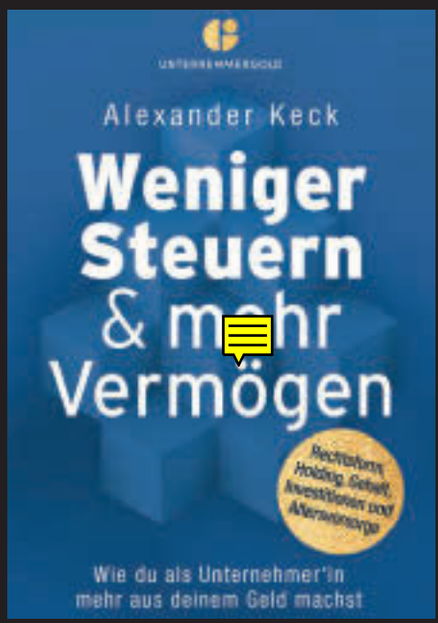
„Perfekten Kaffee zubereiten“ ist ein praxisorientierter Ratgeber für alle, die ihren Kaffee zu Hause auf ein neues Niveau heben möchten. Das Buch richtet sich gleichermaßen an Einsteiger, Fortgeschrittene und leidenschaftliche Kaffeegenießer und vermittelt fundiertes Wissen rund um die perfekte Zubereitung – verständlich und ohne Fachchinesisch. Der Autor deckt eine große Bandbreite an Themen ab: Von der Espressozubereitung mit der Siebträgermaschine über Filtermethoden wie French Press und AeroPress bis hin zum Rösten eigener Bohnen. Auch technische Aspekte wie Maschinenwahl, Mühleneinstellungen oder Wasserqualität werden anschaulich erklärt.

Autor: Jan Dahlmanns
Seitenzahl: 234
ISBN-13-979-8314129531

SELBSTSTÄNDIGKEIT

Mit seinem praxisnahen Leitfaden liefert Melchior Neumann mit seinem Buch einen überaus hilfreichen Begleiter für alle, die den Sprung in die Selbstständigkeit wagen möchten – insbesondere als Einzelunternehmer oder Freiberufler. Ohne Umschweife und ohne Theorieballast konzentriert sich das Buch genau auf das, was viele Gründer am meisten beschäftigt: die Bürokratie rund um Steuern, Buchhaltung, Versicherungen und Gewerbeanmeldung. Statt in die oft trockene Theorie von Businessplänen oder Fördermittelanträgen abzudriften, bietet Neumann einen klar strukturierten Überblick über die wichtigsten Schritte, die für einen rechtssicheren und gut organisierten Start nötig sind. Besonders wertvoll sind die Checklisten, Musterrechnungen und Praxisbeispiele.

Autor: Melchior Neumann
Seitenzahl: 276
ISBN-10-3969673704



STEUERTIPS

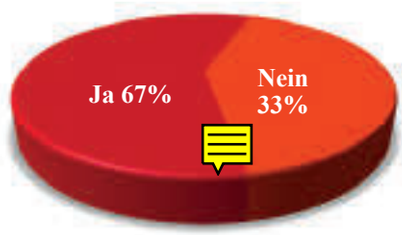
Mit seinem Buch trifft Alexander Keck einen Nerv – und schließt eine Lücke in der unternehmerischen Ratgeberliteratur. Anders als viele gängige Steuerratgeber, die sich entweder in rechtlicher Komplexität verlieren oder zu oberflächlich bleiben, schafft Keck den Spagat: Er vermittelt praxisnahes Wissen zur steuerlichen Gestaltung – klar, verständlich und immer aus der Perspektive des Unternehmers. Das zentrale Anliegen: Unternehmer sollen ihre Steuerstruktur nicht dem Zufall oder allein der Steuerberatung überlassen. Stattdessen ermutigt Keck seine Leser, die Grundprinzipien der Besteuerung selbst zu verstehen – um bewusste und strategische Entscheidungen zu treffen, die bares Geld sparen und langfristig Vermögen sichern. Im Mittelpunkt stehen wirkungsvolle Instrumente.

Autor: Alexander Keck
Seitenzahl: 191
ISBN-10-3949182004

VR DACH 0708-2025.indd 14 04.08.2025 13:57:27

BLITZ
UMFRAGE
MONAT

Werden Cold/Frozen/Energydrinks überwiegend saisonal von den Operatorn eingesetzt?
67 % der Befragten sagen ja, während
33 % der Befragten dies verneinen.



Zahl des Monats

53

Kaffee besitzt eine Superkraft! Er erweckt nicht nur müde Gemüter wieder zum Leben, sondern sorgt auch dafür, dass die Ideen nur so sprudeln. Kaffee ist der Treibstoff für kreative Köpfe. So das Ergebnis des diesjährigen Tchibo Kaffeereports, der bereits zum 14. Mal erscheint. Unter dem Stichwort „*Kreativität*“ hat der Hamburger Kaffeeröster gemeinsam mit brand eins und Statista Anfang des Jahres 1.500 Kaffeetrinkende zwischen 18 und 75 Jahren in ganz Deutschland befragt. Auch in diesem Jahr hat die repräsentative Befragung wieder viele erstaunliche Fakten hervorgebracht. Zum Beispiel, dass 53% der Deutschen 1-2 Tassen Kaffee brauchen, um ihr kreatives Genie zu wecken. 63% glauben, dass die Welt ohne Kaffee weniger ideenreich und mutig wäre. Kaffee inspiriert: Bei schöpferischen Prozessen kann er eine spürbare Hilfe sein. Quellen: PM Tchibo GmbH

Oh La Laqua präsentiert zuckerfreie Kaffeesirupe

Mit den neuen Zusätzen von Oh La Laqua wird es garantiert nicht langweilig. Dazu hat die Marke wieder einmal ihre komplette Kreativität gebündelt und Kaffeesirupe gezaubert, wie sie sein sollten: vegan, ohne Zucker, ohne Süßungsmittel, Farbstoffe und Kalorien! Dafür aber mit natürlichem Geschmack, den Kaffeeliebhaber ganz sicher lieben werden. Vorhang auf und Bühne frei für den ultimativen Toffee-Sahne-Kuss und Nussnougat-Traum im Kaffeebecher. Jetzt erst mal einen schönen Karamell Macchiato! Mit dem neuen Toffee & Sahne Flavour von Oh La Laqua verwandelt sich der Lieblingswachmacher ganz einfach in ein cremiges, zuckerfreies Goodie. Was dazu nötig ist? Auf jeden Fall kein Rühren oder Shaken! Einfach einen Latte Macciato kreieren, das Stickpack öffnen und das Flavour darüber geben. Dauer? Drei Sekunden zum Genuss. Schneller geht’s wirklich nicht. Coffee is Life. Toffee & Cream Coffee is Good Life. Für alle, die Nussnougat-Creme und Kaffee lieben, kommt hier einer der besten Neuigkeiten überhaupt: Mit dem Oh La Laqua Flavour Schokolade & Haselnuss werden Coffeeholics nicht nur wach, sondern plumpsen beim Kaffeegenuss gleichzeitig in ein Kissen aus verführerischem Schoko-Haselnuss-Geschmack. Doch anders als bei klassischem Sirupen eben ganz ohne Zucker und Kalorien! Der Flavour ist zudem eine 1a Möglichkeit, um mit köstlichen Kaffeespezialitäten zu beeindrucken. Quelle: PM Oh La Laqua

Bildquelle: Oh La Laqua

innocent drinks präsentiert neue Limited Edition „*Summer Crush*“

Der perfekte Sommerflirt hat einen Namen: „*Summer Crush*“. innocent drinks bringt mit der neuen Limited Edition eine aufregende Geschmackskomposition in die Kühlregale, die es so noch nie gab. Der Direktsaft im 900ml-Format kombiniert süße Erdbeere, exotische Guave und spritzige Limette und sorgt für ein erfrischendes Geschmackserlebnis, das die Herzen aller Saftliebhaber höher schlagen lässt. Hiermit schafft die für seine Smoothies und Säfte bekannte Marke einen weiteren Anreiz für Konsumenten und die Trinker, mit dem Besten aus Obst und Gemüse gesund zu leben und sorgt dafür, seinem Unternehmensziel, den Menschen eine Milliarde mehr Portionen Obst und Gemüse auf den Speiseplan zu bringen, näher zu kommen. Mit seiner strahlend pinken Farbe und fruchtig-exotischen Zutaten ist „*Summer Crush*“ der ideale Begleiter für sonnige Tage. Die harmonische Balance aus süßen, floralen und leicht säuerlichen Aromen macht ihn vielseitig einsetzbar: pur gekühlt genießen, als Basis für sommerliche Mocktails oder in Eiswürfelform für einen besonderen Twist in Drinks. Doch der „*Summer Crush*“ überzeugt nicht nur geschmacklich und mit natürlichen Zutaten, sondern auch mit einem modernen Look des rundum erneuerten Verpackungsdesigns. Quelle: PM innocent drinks

Bildquelle: innocent drinks

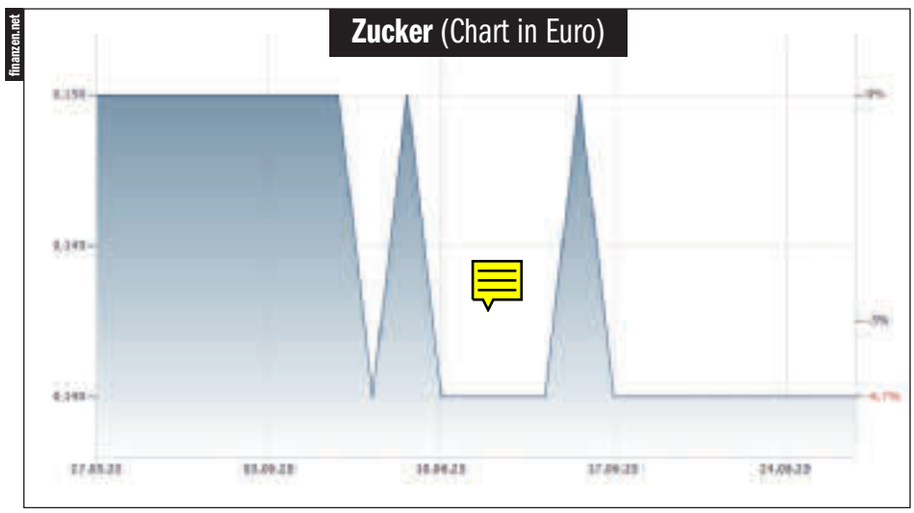
VR DACH 0708-2025.indd 15 04.08.2025 13:57:29

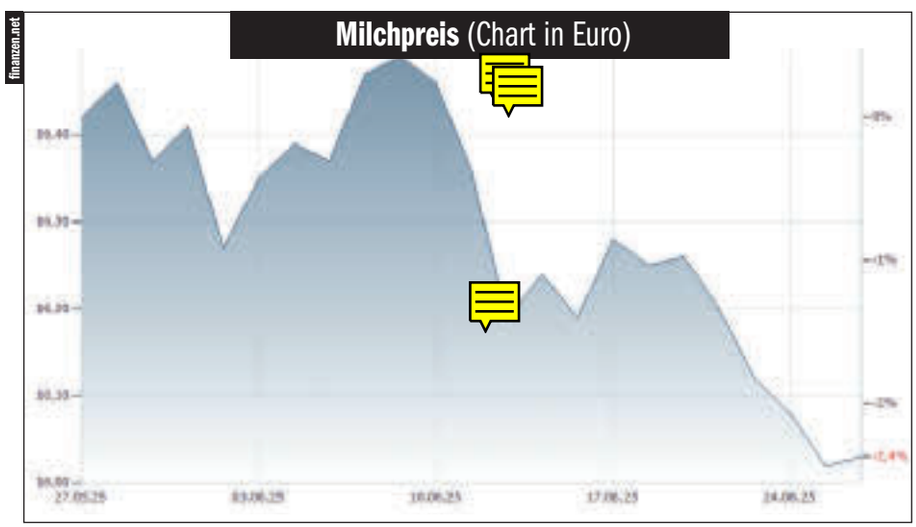
thumbsup!

Ziel für regenerative Landwirtschaft 2025 übertroffen

Nestlés größte Kaffee-Marke Nescafé bezog 2024 32% ihres Kaffees von Landwirten, die regenerative Landwirtschaftspraktiken umsetzen. Dieses Ergebnis übertrifft das Ziel von 20%, das sich Nescafé für 2025 gesetzt hatte. Laut dem heute veröffentlichten neuesten Fortschrittsbericht zum Nachhaltigkeitsprogramm Nescafé Plan 2030 spiegelt das Ergebnis auch die starke Akzeptanz wider, die regenerative Landwirtschaft unter Kaffeefarmern gewinnt. Nescafé unterstützt Kaffeebauern beim Übergang zu Praktiken wie optimierter Düngung, Bodenbedeckung, Mulchen und Kompostierung mit dem Ziel, deren Produktivität zu verbessern und Kosten zu senken. Diese Praktiken tragen auch zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen (THG) im Kaffeeanbau bei. Im Jahr 2024 erzielten die Teilnehmer:innen des Nescafé Plans eine Senkung der Treibhausgasemissionen von 20% bis 40% pro Kilogramm grünem Kaffee. Die Herausforderungen, die der Klimawandel mit sich bringt, waren im vergangenen Jahr im Kaffeesektor deutlich spürbar. Kaffeefarmern in verschiedenen Ländern litten unter schwierigen Wetterbedingungen. Dies führte global zu Rekordpreisen für sowohl Arabica- als auch Robusta-Kaffee und zu einer geringeren Verfügbarkeit von Kaffee. Diese Umstände unterstreichen den dringenden Bedarf an widerstandsfähigeren Kaffee-Lieferketten. Quelle: PM Nestlé

Rohstoffpreise Weltmarkt





Lebensmittelpreise steigen weiter deutlich

Die Lebensmittelpreise in Deutschland sind auch im Jahr 2025 weiter gestiegen und belasten Verbraucher zunehmend. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, lagen die Preise für Nahrungsmittel im Mai 2025 um 2,8% über dem Vorjahreswert. Damit steigen die Ausgaben für Lebensmittel deutlich stärker als die allgemeine Inflationsrate, die im selben Zeitraum bei 2,1% lag. Besonders spürbar sind die Preissteigerungen bei Obst mit einem Plus von 7,4%, Zucker, Marmelade und Süßwaren mit 6,6% sowie bei Molkereiprodukten und Eiern, die um 4,6% teurer wurden. Auch Speisefette und Öle verteuerten sich um 4,7%. Brot, Getreideprodukte (+0,7%) sowie Fisch und Meeresfrüchte (+0,2%) blieben hingegen weitgehend preisstabil. Die Ursachen für die Preisentwicklung sind vielfältig: gestiegene Energie- und Transportkosten, klimabedingte Ernteausfälle sowie anhaltende Störungen in globalen Lieferketten belasten die Produzenten weiterhin. Hinzu kommt, dass bestimmte Produkte wie Bohnenkaffee besonders stark betroffen sind – hier lag die Preissteigerung im April sogar bei 12,2% gegenüber dem Vorjahr. Die Verbraucherzentralen warnen, dass Lebensmittel heute rund 30% mehr kosten als noch 2021, was insbesondere Haushalte mit geringem Einkommen unter Druck setzt. Viele greifen vermehrt zu günstigeren Eigenmarken oder schränken den Konsum bestimmter Produkte ein. Die Bundesregierung prüft aktuell gezielte Entlastungsmaßnahmen, etwa eine Absenkung der Mehrwertsteuer auf Grundnahrungsmittel. Quelle: www.destatis.de

illycaffè: Sol Calero gestaltet die neue illy Art Collection

illycaffè präsentiert auf der Frieze New York erstmals die neue illy Art Collection, gestaltet von Sol Calero, einer in Caracas geborenen und heute in Berlin lebenden venezolanischen Künstlerin. Calero ist bekannt für ihre immersiven Installationen, in denen sie Themen wie Identität und Repräsentation durch einen lebendigen Mix aus Mustern und Textilien erforscht. Caleros unverwechselbare Ästhetik vereint Malerei, volkstümliche Architektur und verschiedene Materialien – darunter Stoffe, Möbel und Mosaike – zu farbenfrohen, partizipativen und ortsspezifischen Installationen. Ihre Werke spielen häufig in Räumen, die an alltägliche Orte wie Schönheitssalons, Salsa-

VR DACH 0708-2025.indd 16 04.08.2025 13:57:31

Schulen, Restaurants oder Reisebüros erinnern, und hinterfragen ästhetische sowie kulturelle Hierarchien ebenso wie die Wahrnehmung des Exotischen. Mit einem zugleich verspielten und ironischen Stil thematisiert sie Fragen von Identität, Migration und Entwurzelung. In Caleros Händen werden Alltagsgegenstände zu Erzählwerkzeugen, die persönliche und kollektive Geschichten vermitteln, kulturelle Identitäten zum Ausdruck bringen und den Dialog zwischen Orten und Menschen fördern. Quelle: PM Bad Meinberger Mineralbrunnen

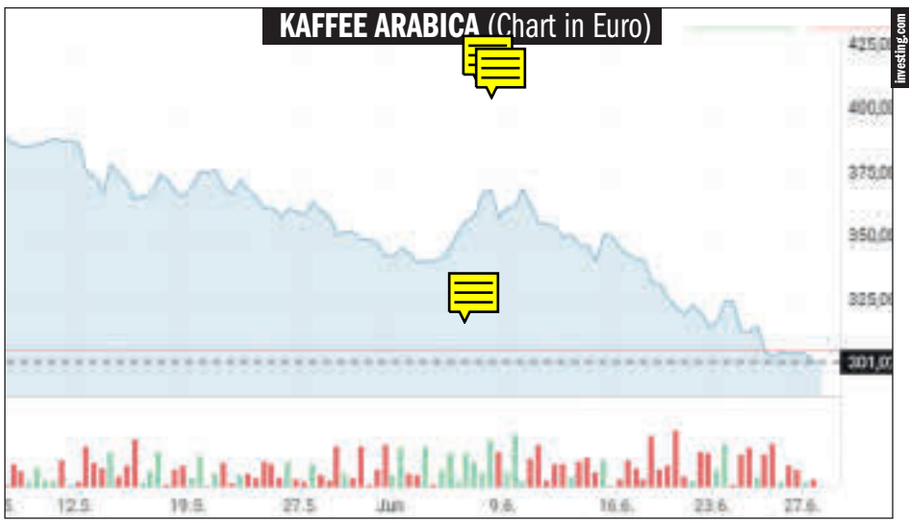
V effect präsentiert den neuen Flavoured Energy Drink Gazoz

Die Energy Drink-Marke effect erweitert ihre Flavoured Energy Range um einen neuen, unverwechselbaren Geschmack: effect Gazoz. Entwickelt im Innovation Lab der MBG Group, vereint der neue Drink die spritzige Zitrusfrische des türkischen Kultgetränks Gazoz mit der typischen Wirkung von effect Energy und einer floralen Note. Seit fast 100 Jahren ist Gazoz für Generationen ein fester Bestandteil der Esskultur – vor allem in Verbindung mit Döner oder türkischem Streetfood. effect hat diesen ikonischen Taste neu interpretiert und mit einer ordentlichen Portion Energy gemixt Quelle: PM MBG Group

V Lichtenauer rückt Fresh & Fruity Range in den Fokus

Die Marke Lichtenauer lenkt in diesem Sommer die Aufmerksamkeit der Verbraucher auf ihre Fresh & Fruity Range. Die Cashback-Aktion „*Fresh & Cash*“ setzt einen gezielten Kaufanreiz, um die neun fruchtigen Geschmacksrichtungen der Fresh & Fruity Range zu entdecken. Sie soll Verbraucher motivieren, sich durch die Sortenvielfalt zu probieren und auch einmal zu einer Sorte zu greifen, die bisher nicht im Einkaufswagen gelandet ist. Die Mechanik der Aktion ist einfach und gelernt. Dafür laden sie ihren Kassenbon auf der Website www.lichtenauer.de/cashback hoch. „*Die Fresh & Fruity Produkte sind sehr beliebt bei unseren Konsumenten und ein wichtiger Wachstumstreiber der Marke Lichtenauer. Mit der Cashback-Aktion möchten wir in diesem Sommer gezielt Probier- und Impulskäufe fördern, um Neukunden zu gewinnen und bestehende Fans für neue Sorten zu begeistern*“, sagt Claudia Meincke, Marketingleiterin Lichtenauer Mineralquellen GmbH. Quelle: PM Lichtenauer Mineralquellen GmbH

ROHSTOFFPREISE WELTMARKT



VR DACH 0708-2025.indd 17 04.08.2025 13:57:31

LESERBRIEF

Frau Ana Cristina Palma, Site Manager bei Coges/Vendon hat gegenüber Vending Report geäußert, dass die Branche vor großen Herausforderungen steht: steigende Kundenerwartungen, technologische Umbrüche und der Bedarf an effizienteren Betriebsprozessen. Der Schlüssel zum Fortschritt liegt dabei in enger Zusammenarbeit zwischen Herstellern, Operatorn und Technologieanbietern.

Die Vending-Branche steht unter wachsendem Innovationsdruck. Technologische Entwicklungen, steigende Kundenerwartungen und der Wunsch nach mehr Effizienz fordern alle Akteure heraus. Kooperation ist deshalb für uns kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis. Unsere Erfahrung zeigt: Nur wenn alle Beteiligten – von Automatenproduzenten über Operator bis hin zu Systemintegratoren – eng zusammenarbeiten, können moderne Lösungen entstehen, die im Alltag wirklich funktionieren.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist dabei eine offene und flexible Systemarchitektur, die es erlaubt, bestehende Prozesse intelligent zu vernetzen. In der Praxis bedeutet das: Hard- und Softwarelösungen müssen sich nahtlos in bestehende CRM- oder ERP-Systeme integrieren lassen, den Datenfluss zwischen Automaten und Backoffice sichern und gleichzeitig Schnittstellen zu Drittanwendungen oder mobilen Applikationen bieten. So entsteht ein Ökosystem, das dem Operator Echtzeitdaten, Analysen, Fernüberwachung und Steuerungsmöglichkeiten aus einer Hand liefert.

Genau an dieser Schnittstelle sehen wir unsere Rolle als Partner der Branche: Wir verstehen uns nicht nur als Entwickler von Technik, sondern als Vermittler zwischen den unterschiedlichen Anforderungen – technisch, organisatorisch und marktspezifisch.

Ein weiterer wichtiger Aspekt: Innovation darf nicht isoliert gedacht werden. Neue Technologien entfalten ihren Mehrwert nur, wenn sie in bestehende Strukturen integriert werden können – und zwar so, dass sie Ressourcen schonen, Abläufe vereinfachen und wirtschaftliche Spielräume erweitern. Das ist nur möglich, wenn man die Situation vor Ort versteht und Lösungen bietet, die sich an der Realität der Operator orientieren – nicht am Idealbild einer digitalisierten Branche.

Gerade im deutschsprachigen Raum setzen wir deshalb bewusst auf persönliche Nähe. Vor Ort präsente Ansprechpartner mit langjähriger Branchenerfahrung sind entscheidend, um individuelle Anforderungen präzise zu erfassen und praktikable, skalierbare Lösungen zu entwickeln. Menschen wie Günter Maas, unser regionaler Verantwortlicher, bringen nicht nur technisches Know-how mit, sondern auch ein tiefes Verständnis für die täglichen Herausforderungen im Betrieb. Dieses Wissen fließt direkt in die Weiterentwicklung unserer Systeme ein.

Wir sind überzeugt: Die Herausforderungen der kommenden Jahre – vom Ausbau kontaktloser Zahlungslösungen über die Digitalisierung der Betriebsprozesse bis hin zur datengetriebenen Optimierung – lassen sich nicht im Alleingang meistern. Es braucht vertrauensvolle Partnerschaften, den Willen zum Austausch und Systeme, die offen und zukunftsfähig sind.

Ana Cristina Palma
Site Manager,
Coges /Vendon

Haus Rabenhorst modernisiert Endverpackung

Der Premium-Safthersteller Haus Rabenhorst hat seine Endverpackung auf ein neues Niveau gehoben: Seit einigen Monaten sorgt eine moderne Hochleistungs-Endverpackungslinie der Hormes Maschinenbau GmbH & Co. KG für mehr Effizienz, Prozesssicherheit und Logistikvorteile – bei gleichzeitigem Fokus auf Ergonomie und Ressourcenschonung. Mit über 50 Produkten – von Muttersäften bis zu Nahrungsergänzungsmitteln – zählt Haus Rabenhorst zu den Innovationsführern im Segment hochwertiger Direktsäfte. Bereits 1898 mit einem „*alkoholfreien Medizinalwein*“ gegründet, setzte das Unternehmen 1952 mit dem ikonischen Rotbäckchen-Saft einen Meilenstein für gesundheitsorientierte Getränke. Heute wird diese Tradition durch gezielte Investitionen in moderne Technik fortgeführt. Im Rahmen seiner langfristigen Modernisierungsstrategie investierte Rabenhorst in eine hochautomatisierte Endverpackungslösung. Die neue Linie verarbeitet bis zu 60 Takte pro Minute und ist passgenau auf das bestehende Hochregallager sowie alle logistischen Abläufe abgestimmt. Als Generalunternehmer übernahm Hormes die gesamte Konzeption und Umsetzung. Quelle: PM Haus Rabenhorst

acáo launcht erste Summer Edition: Mango-Maracuja mit Guarana

Sommerlich-exotisch und erfrischend-fruchtig: So schmeckt die neue Summer Edition von acáo. Für den Sommer 2025 erweitert die natürliche Wachmacher-Marke ihr Sortiment um die exklusive Sorte Mango-Maracuja mit Guarana. Dieses erfrischende Getränk vereint den tropischen Geschmack von Mango und Maracuja mit der belebenden Wirkung von natürlichem Koffein aus Guarana – perfekt für heiße Tage. Natürlich, bio und vegan Wie alle Sorten von acáo bleibt auch die Summer Edition ihrer Philosophie treu: 100% natürliche Zutaten, bio-zertifiziert und vegan. Mit nur 19 kcal pro 100ml bietet sie eine kalorienarme Alternative zu herkömmlichen Limonaden und Energy Drinks. Der fruchtige Mix wird nur leicht gesüßt und punktet mit einer erfrischenden Herbheit – ganz ohne künstliche Zusatzstoffe. Damit bringt acáo den Sommer direkt in die Getränkeregale von mehr als 2.000 Filialen in ganz Deutschland. „*Mango und Maracuja sind ein Duo, das für den Som-*

VR DACH 0708-2025.indd 18 04.08.2025 13:57:33

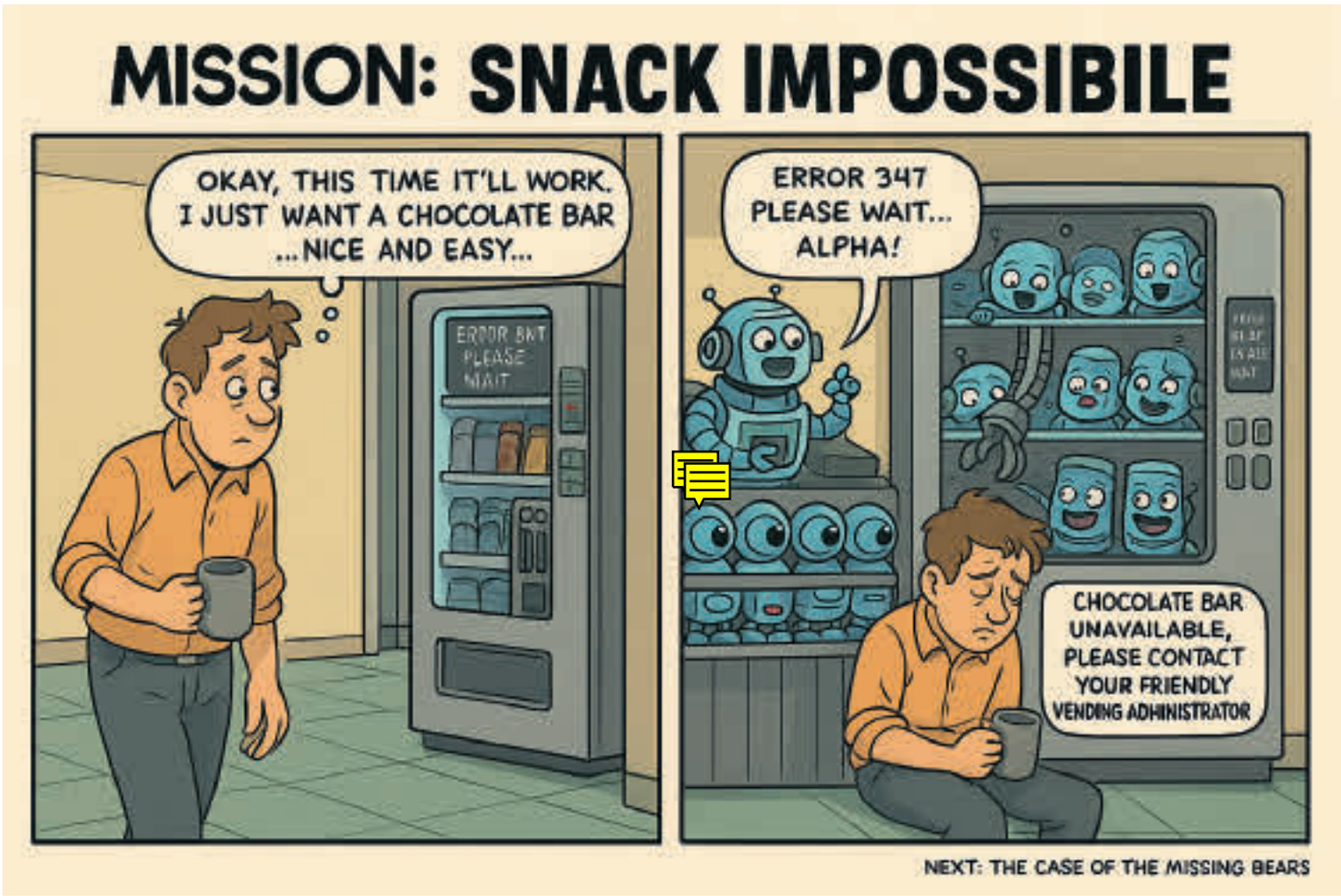
SPRUCH DES MONATS

„Ich messe mein Leben in Löffeln Kaffee.“
(T. S. Eliot)

mer gemacht ist: Fruchtig und exotisch. Gemeinsam mit Guarana schaffen wir die erste limitierte Edition, die zu unserem Motto passt – ‚Von Natur aus wach‘“, so Florens Knorr, Geschäftsführer und einer der Gründer der acáo GmbH. „*Wir freuen uns, dass wir diese exklusive Sorte zusammen mit dm realisieren konnten und somit den Sommer in einer Dose servieren.*“ Quelle: PM acáo GmbH

Espresso-Ikone 2.0: De’Longhi präsentiert die Dedica Duo

Mit der Dedica Duo hat De’Longhi eine echte Design-Ikone konsequent weiterentwickelt. Auffällig: Vier neue, trendige Farben sorgen für frischen Style, während das filigrane, schmale Gehäuse die typische Dedica-Ästhetik bewahrt. Im Inneren wartet echtes Neuland – die Maschine bietet jetzt zum Beispiel eine Cold Brew-Funktion für noch mehr Barista-Feeling und Abwechslung beim Kaffeegenuss. Ein schlanker Blickfang auf der Arbeitsfläche: Mit nur 15 cm Breite bleibt die Dedica Duo Deutschlands kompakteste Espressomaschine – nun jedoch in vier charakterstarken Farbwelten. Edelstahl-Metallic verleiht der Küche einen kühlen, urbanen Schliff, Comforting Green setzt auf dezentes Understatement, White Harmony strahlt minimalistische Klarheit aus und Glowing Pink ist der Eyecatcher in jeder Küche. Jede Farbvariante zieht bewundernde Blicke auf sich und etabliert die Maschine als stylishes Must-have für designaffine Coffee Lover. So verschmelzen Form und Funktion zu einem harmonischen Gesamtwerk: Spitzenkaffee trifft auf zeitgemäße Ästhetik. Neben dem markanten Look überzeugt die Dedica Duo auch technisch auf ganzer Linie: Mit ihrem leistungsstarken Thermoblock-Heizsystem ist sie in nur 40 Sekunden betriebsbereit – ideal für den ersten Espresso des Tages oder spontane Kaffeemomente. Zwei separate Systeme ermöglichen Ergebnisse bei heißem wie kaltem Kaffee. Für Milchschaum-Fans ist die My Latte Art-Düse ein Highlight. Quelle: PM De’Longhi Deutschland GmbH



VR DACH 0708-2025.indd 19 04.08.2025 13:57:34

Bildquelle: Stefan Rövekamp, BeAquarius

VR DACH 0708-2025.indd 20 04.08.2025 13:57:38

Dänemark zieht blank

Passend zu unserer Sommerausgabe haben wir auch wieder die ein oder andere Leserzusendung mit Urlaubsfunden erhalten. So sendete uns Stefan Rövekamp von BeAquarius einen Automaten der besonderen Art: In Dänemark finden sich Kondom, Gleitgel und Co. in der *„Sex Machine“*. Ein bisschen anders als die kleinen diskreten Gerätchen, die sich in Deutschlands öffentlichen Toiletten finden. So oder so eine überaus spannende Einsendung.

VR DACH 0708-2025.indd 21 04.08.2025 13:57:41

Bildquelle: Benjamin Radeck

Post-Machine

Eine weitere Lesereinsendung: Hier findet sich eine praktische Ecke am Flughafen, in der Urlauber ihre Postkarten und Briefe abschicken können. Briefmarken oder Umschlag gefällig? Hierfür steht ein Verkaufsautomat bereit, gefüllt mit allem, was benötigt wird, um einen Brief abzusenden. Personalfrei, unkompliziert, ideal um sich die Wartezeit auf den Flug zu verkürzen.

VR DACH 0708-2025.indd 22 04.08.2025 13:57:44

VR DACH 0708-2025.indd 23 04.08.2025 13:57:46

Quelle: Lilly Kamp

Waschen während des Einkaufs

Auf der portugisischen Insel Madeira können sich die Kunden des Supermarkts Continental in Machico über einen besonderen Service freuen: Unten in der Parkgarage wartet ein unbemannter Waschsalon. Einfach die Wäsche in die Waschtrommel packen, unkompliziert bezahlen und nach dem Einkauf die saubere Wäsche mitnehmen. So sind zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen, ein praktisches Konzept.

VR DACH 0708-2025.indd 24 04.08.2025 13:57:50

VR DACH 0708-2025.indd 25 04.08.2025 13:57:54

KAFFEE, HYGIENE **UND MESSEN**

Erwin Wetzel, EVA

1) Wie entwickelt sich in Ihrem Land die Nachfrage nach Standautomaten im Vergleich zu Table-Top-Maschinen? Wie sehen Sie das Potenzial von beiden Konzepten?

Ende Juni werden sich die europäischen Hersteller von Stand- und Table-Top-Automaten im Rahmen der EVMMA in Paris treffen, um die Verkaufszahlen des Jahres 2024 zu analysieren. Bereits jetzt steht fest, dass sich der Markt für Heißgetränkeautomaten im Vergleich zu 2023 rückläufig entwickelt hat. Überraschend dabei ist insbesondere der deutliche Einbruch bei den Table-Top-Geräten, die in den vergangenen Jahren als Wachstumstreiber galten.

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig und nur schwer eindeutig zu bestimmen. Einerseits könnte die sinkende Nachfrage auf veränderte Konsumgewohnheiten infolge von Homeoffice und hybriden Arbeitsmodellen zurückzuführen sein. Andererseits dürften auch die zunehmende Konkurrenz durch asiatische Hersteller sowie der verstärkte Fokus der Operator auf die Aufarbeitung bestehender Geräte eine Rolle spielen. Fakt ist: Die Verkaufszahlen der europäischen Hersteller sind rückläufig. Die Anforderungen an Qualität, Design und digitale Schnittstellen steigen jedoch und neue Marktteilnehmer verändern das Wettbewerbsumfeld. Die Branche steht daher vor der Herausforderung, sich technologisch wie konzeptionell weiterzuentwickeln.

2) Welche Empfehlungen geben Sie Ihren Mitgliedern aktuell im Hinblick auf den Einsatz von Kaffeevollautomaten oder Table-Tops – insbesondere unter dem Aspekt Energieeffizienz, Wartung und Kundenpräferenz?

Wir empfehlen unseren Mitgliedern, gezielt in energieeffiziente Modelle mit intelligentem Energiemanagement zu investieren. Diese senken nicht nur die Betriebskosten, sondern entsprechen auch besser den regulatorischen Anforderungen. Wichtig ist auch die Fernwartbarkeit über Telemetrie, um Ausfallzeiten zu minimieren. In Bezug auf Kundenpräferenzen sollte der Fokus auf hochwertigem Kaffee, intuitiver Bedienung und individualisierbaren Getränken liegen. Nachhaltigkeit, leiser Betrieb und eine kompakte Bauweise gewinnen ebenfalls an Bedeutung – vor allem in Büros, Co-Working-Spaces und an kleineren Standorten.

3) Gibt es in Ihrem Land aktuell besondere Herausforderungen oder Trends im Bereich Hygiene oder Reinigung von Vending Maschinen? Gibt es hier Tipps, die Sie Neueinsteigern raten würden?

Hygiene bleibt ein zentrales Thema im Vending – nicht nur aufgrund gestiegener Erwartungen nach der Pandemie, sondern auch im Hinblick auf regulatorische Anforderungen. EU-weit gelten klare Vorgaben, insbesondere durch die Verordnung (EG) Nr. 852/2004 über Lebensmittelhygiene, welche auch für Betreiber von Heißgetränke- und Snackautomaten von Bedeutung ist. Zusätzlich schreibt die Maschinenverordnung (EU) 2023/1230 eine verbesserte Reinigbarkeit und sichere Wartungszugänge bei neuen Geräten vor. Ein aktueller Trend ist der verstärkte Einsatz von kontaktlosen Bedienlösungen (z. B. über App oder QR-Code), um den physischen Kontakt mit Oberflächen zu reduzieren. Wir empfehlen Neueinsteigern, Maschinen mit leicht zugänglichen, spülmaschinengeeigneten Komponenten zu wählen, regelmäßige Schulungen für das Servicepersonal einzuplanen und klare Reinigungspläne mit digitalen Nachweisen umzusetzen. Auch das Mitführen von Hygieneprotokollen bei Behördenkontrollen wird immer wichtiger. Verbände wie der BDV sind verlässliche Partner für Schulungen, Gütesiegel und Ratschläge aller Art.

4) Wie sieht die derzeitige Entwicklung zum Thema Snackautomaten aus, wie relevant sind Inhaltsstoffe, Allergene oder Nährwertkennzeichnung?

Die Relevanz von Snackautomaten nimmt weiter zu. Sie entwickeln sich von einfachen Warenautomaten zu smarten, interaktiven Verkaufskonzepten. Parallel dazu wächst das Bewusstsein der Verbraucher für Inhaltsstoffe, Allergene und Ernährung.

- EU-Regulierung: Nach der LMIV (Verordnung EU 1169/2011) müssen vorverpackte Snacks Zutatenlisten mit hervorgehobenen Allergenen bereitstellen. Auch für lose Ware in Automaten sind vor dem Kauf zugängliche Informationen zu Allergenen erforderlich
- Nährwertkennzeichnung: Für vorverpackte Snacks gilt eine verpflichtende Nährwertdeklaration pro 100 g (Kalorien, Fett, Zucker etc.). Front-of-Pack-Nährwertkennzeichnungen (z. B. Nutri-Score) sind derzeit noch freiwillig, aber die EU strebt eine Harmonisierung an.
- Smart-Vending-Trend: Hochmoderne Automaten bieten per Touchscreen oder App Zugang zu allen Informationen – Zutaten, Allergene, Nährwerte – vor dem Kauf.

5) Werden Sie oder Mitglieder Ihres Verbands an der Vendtra im September teilnehmen? Wenn ja: Welche Erwartungen oder Ziele haben Sie dort?

Ja, selbstverständlich werden wir auch in diesem Jahr an der Vendtra teilnehmen. Die Veranstaltung hat sich in den vergangenen Jahren zu einer wichtigen Plattform für die europäische Vending-Branche entwickelt und profitiert inzwischen auch von einer wachsenden internationalen Dimension. Für uns ist die Vendtra eine hervorragende Gelegenheit, bestehende Kontakte zu pflegen, neue Akteure kennenzulernen und aktuelle Entwicklungen im Markt direkt mit Herstellern, Betreibern und Dienstleistern zu diskutieren. Dass die Messe inzwischen auch vom BDV unterstützt wird, ist ein weiterer Beleg für ihre Bedeutung. Als europäischer Verband begrüßen und unterstützen wir diese positive Entwicklung ausdrücklich und freuen uns auf den fachlichen Austausch vor Ort.

Weitere Informationen unter:
www.vending-europe.eu

VR DACH 0708-2025.indd 26 04.08.2025 13:57:55

SOVIEL BUDGET HABEN SIE

Wir **helfen** und **zeigen** Ihnen ständig **Lösungen, Möglichkeiten** und **Chancen** kostenlos online oder über unsere Apps. Über **ein Dankeschön durch Abschluß eines Print-Abos würden wir uns** auch **sehr freuen**. Vielen Dank.

Abonnement Bestellung per e-mail über:
vertrieb@vending-report.com

Abonnement Bestellung per Fax: **0049 (0) 6187 92949-17**

Hiermit bestelle ich mein persönliches Exemplar von Vending Report für die Laufzeit von 1 Jahr (11 Ausgaben) zu EUR 85,– . Das Abonnement kann innerhalb von 14 Tagen widerrufen oder 1 Monat vor Ablauf jederzeit schriftlich gekündigt werden. Bitte übersenden Sie mir das Print-Abo an folgende Adresse:

Firma: ..... Name: .....

Straße/Nr: ..... PLZ/Ort: .....

e-mail: ..... Tel: .....

Datum, Ort: ..... rechtsverb. Unterschrift: .....

VR DACH 0708-2025.indd 27 04.08.2025 13:57:56

GERMANY, BDV.

Dr. Aris Kaschefi, BDV

1) Die BDV-Operatorstudie zeigt eine klare Verschiebung im Geräteportfolio: Fast jede zweite Maschine in Deutschland ist ein Table-Top-Gerät (48%), während klassische Heißgetränke-Standautomaten nur noch 19% des Bestands ausmachen. Die Zahlen beziehen sich auf den gesamten Bestand an Getränke- und Verpflegungsautomaten ohne Wasserspender.

Doch was steckt hinter dem Trend? Table-Top-Lösungen haben sich vorrangig im Office Coffee Service etabliert. Sie sind platzsparend, energieeffizient und einfach zu warten – ideal für moderne Bürostrukturen. Der hohe Anteil an Geräten mit Flüssigmilchmodul unterstreicht die wachsenden Ansprüche an Geschmack und Kaffeequalität.

Standautomaten hingegen behaupten sich weiterhin dort, wo eine hohe Nutzerfrequenz, Becherausgabe und Vielfalt gefragt sind, beispielsweise in der Produktion, im öffentlichen Raum oder bei 24/7-Konzepten.

Auch im Jahr 2025 wird sich der Trend zu kompakten Table-Top-Geräten fortsetzen. Besonders gefragt sind Anbieter, die ganzheitliche Systemlösungen bieten und durch einen hohen Grad an Digitalisierung und Standardisierung überzeugen. Diese Kombination ermöglicht effiziente Betriebsabläufe und erfüllt die steigenden Anforderungen an Komfort, Transparenz und Nachhaltigkeit im modernen Vendinggeschäft.

2) Energieeffizienz ist für Operator hierzulande ein zentrales Thema. Besonders moderne Table-Top-Geräte verbrauchen wenig Strom und sind meist mit automatischen Energiesparfunktionen ausgestattet. Für Unternehmen, die ihre Umweltbilanz verbessern möchten, sind sie deshalb eine attraktive Lösung.

Ein weiterer Pluspunkt ist die Wartungsfreundlichkeit. Im OCS-Bereich müssen Table-Tops im Schnitt nur zweimal jährlich gewartet werden – deutlich seltener als größere Standgeräte. Das spart Personalzeit und Kosten.

Auch die Nutzerpräferenzen sind eindeutig: Geräte mit Frischmilchsystemen und hochwertigem Bohnenkaffee sind sehr beliebt. Fast die Hälfte aller neuen Table-Top-Installationen ist heute mit einem Flüssigmilchmodul ausgestattet.

Fazit: Der BDV empfiehlt klar den Einsatz moderner Table-Top-Systeme für Büro- und Verwaltungsstandorte. An stark frequentierten Orten bleiben robuste Standgeräte jedoch unverzichtbar.

Außerdem steht Energieeffizienz im Fokus. Neben der Wahl effizienter Geräte lässt sich auch durch gezielte technische und organisatorische Maßnahmen viel Energie einsparen:

- Beleuchtung abschalten
- Kühltemperatur anpassen
- Programmierbare Steuerung nutzen

3) Gerade bei Table-Top-Geräten mit Milchsystemen steigen die Anforderungen an Reinigung und Hygiene mit dem wachsenden Einsatz dieser Geräte. Nur wer hier sorgfältig arbeitet, kann Geschmack, Sicherheit und Betriebssicherheit gewährleisten.

Tipps für Einsteiger: Hygiene hat im Automatenbetrieb oberste Priorität. Dazu zählen regelmäßige Reinigungs- und Desinfektionsmaßnahmen mit lebensmittelgeeigneten Mitteln, der Einsatz geeigneter Reinigungsutensilien sowie die Einhaltung klar definierter Abläufe. Ergänzt wird dies durch persönliche Hygienemaßnahmen wie Händewaschen, saubere Arbeitskleidung und den fachgerechten Umgang mit Arbeitsmaterialien.

- Achten Sie auf Geräte mit integrierten Reinigungsprogrammen.
- Schulen Sie Ihr Servicepersonal regelmäßig in Hygienestandards – die BDV-Akademie bietet hierzu branchenspezifische Seminare an.
- Nutzen Sie Telemetriedaten, um Wartungs- und Reinigungsintervalle besser zu steuern.

So lässt sich Hygiene professionell und effizient sichern – besonders wichtig in sensiblen Bereichen wie Kliniken, Bil-

FRAGEN DES **MONATS**

01 Wie entwickelt sich in Ihrem Land die Nachfrage nach Standautomaten im Vergleich zu Table-Top-Maschinen? Wie sehen Sie das Potenzial von beiden Konzepten?

02 Welche Empfehlungen geben Sie Ihren Mitgliedern aktuell im Hinblick auf den Einsatz von Kaffeevollautomaten oder Table-Tops – insbesondere unter dem Aspekt Energieeffizienz, Wartung und Kundenpräferenz?

03 Gibt es in Ihrem Land aktuell besondere Herausforderungen oder Trends im Bereich Hygiene oder Reinigung von Vending Maschinen? Gibt es hier Tipps, die Sie Neueinsteigern raten würden?

04 Wie sieht die derzeitige Entwicklung zum Thema Snackautomaten aus, wie relevant sind Inhaltsstoffe, Allergene oder Nährwertkennzeichnung?

05 Werden Sie oder Mitglieder Ihres Verbands an der Vendtra im September teilnehmen? Wenn ja: Welche Erwartungen oder Ziele haben Sie dort?

VR DACH 0708-2025.indd 28 04.08.2025 13:57:56

dungseinrichtungen oder der Lebensmittelverarbeitung.
4) Snackautomaten entwickeln sich weiter, insbesondere durch den Zuwachs an Kombi-Geräten mit Lebensmittelkühlung (unter 4 °C). Ihr Anteil ist seit 2019 um rund 30 % gestiegen. Besonders gefragt sind Frischeprodukte wie Sandwiches, Wraps oder Salate. Snackautomaten erleben derzeit eine dynamische Entwicklung, vor allem durch den zunehmenden Einsatz von Geräten mit Lebensmittelkühlung. Diese bedienen den wachsenden Bedarf an frischen Produkten. Parallel dazu steigen die Anforderungen an Transparenz und Kennzeichnung: Verbraucherinnen und Verbraucher erwarten klare Informationen zu Allergenen, Zusatzstoffen und Nährwerten. Dieser Anspruch ist nicht nur gesetzlich geregelt, sondern stärkt auch das Vertrauen in das Angebot. Für Betreiber bedeutet dies, dass sowohl Aufkleber als auch digitale Lösungen wie QR-Codes oder Aushänge präzise und gesetzeskonform ausgestaltet sein müssen – insbesondere bei selbstverpackten Waren oder Getränken mit deklarationspflichtigen Bestandteilen. Der BDV informiert seine Mitglieder umfassend über alle gesetzlichen Anforderungen.

Praxis-Tipp: Mit Planogrammen, Telemetrie und gezieltem Category Management lassen sich Sortiment und Sichtbarkeit laufend optimieren – für mehr Umsatz und zufriedene Kundschaft.

5) In diesem Jahr ist der BDV erstmals offizieller Kooperationspartner der Vendtra und gestaltet aktiv das Programm der begleitenden Fachkonferenz mit. An beiden Messetagen erwarten die Besucher fundierte Vorträge zu aktuellen Markt- und Technologietrends, die praxisnah und zukunftsorientiert sind.

Ein besonderes Highlight ist das regionale Operatortreffen (ROT) am Mittwochmorgen. Es bietet Automatendienstleistern eine exklusive Austauschplattform, um sich mit Kollegen zu vernetzen, Erfahrungen zu teilen und gemeinsam Perspektiven zu entwickeln.

Was der BDV erwartet:

- Sichtbarkeit für die Branche schaffen
- Neue Impulse für Digitalisierung, Energieeffizienz und Sortiment
- Austausch auf Augenhöhe mit Betreibern, Herstellern und Dienstleistern. und Vielfalt auf eine wachsende Zielgruppe.

AUSTRIA, OVV

Peter Schmidt, OVV

1) Wir stellen fest, dass sich das Verhältnis der beiden Gerätetypen zugunsten von Table-Top-Maschinen verschoben hat, wobei Standgeräte nach wie vor den größeren Anteil ausmachen. Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Lage sind die Verkaufszahlen bei Standgeräten leicht rückläufig.

2) Unterschiedliche Parameter wie Standort, Mitarbeiterzahl und Produktwünsche spielen bei der Wahl des passenden Geräts eine sehr individuelle Rolle. Unsere Empfehlung lautet daher: Sprechen Sie mit Ihren (potenziellen) Kunden und analysieren Sie die Gegebenheiten ausführlich, bevor Sie ein Angebot unterbreiten. Spezielle Kundenwünsche müssen selbstverständlich berücksichtigt werden, aber rechnen sich die kürzeren Wartungs- und Füllintervalle bei Geräten mit Frischmilch an diesem Standort überhaupt? In Bezug auf Energieeffizienz lassen sich mit Geräten mit Induktionsheizung bereits 50% der Energiekosten einsparen.

3) Neueinsteigern raten wir (neben einer Mitgliedschaft in der OVV, um alle relevanten Informationen aus erster Hand zu erhalten) dringend zum Besuch einer HACCP-Schulung, um sich selbst und alle Mitarbeiter mit dem nötigen Basiswissen zu versorgen und dieses in regelmäßigen Abständen aufzufrischen. Die HACCP-Vorgaben sind ganz klar definiert und es ist unerlässlich, diese auch vollumfänglich umzusetzen.

4) Die Nachfrage nach Snack- bzw. Kombigeräten ist aktuell recht hoch, wobei Frischware am häufigsten verlangt wird. Hier ist klar ein Trend weg von *„schnellen Snacks"* wie Riegeln, Chips und Brötchen mit langem Mindesthaltbarkeitsdatum hin zu hochwertigen, frisch zubereiteten Jausen auf Bäckerei-Niveau erkennbar. Dieser Trend setzt sich bei Getränken fort, bei denen immer häufiger Wasser mit Geschmack und gespritzte Fruchtsäfte gefragt sind. Inhaltsstoffe, Allergene und Nährwertkennzeichnungen spielen hier jedoch nur eine untergeordnete Rolle. Einzig im Heißgetränkebereich ist eine steigende Nachfrage nach Milch-Ersatzprodukten, wie beispielsweise Hafermilch, bemerkbar.

5) Natürlich werden wir als Verband die Vendtra auch im kommenden September wieder besuchen. Wir sind besonders in diesem Jahr auf die Mischung aus mittlerweile gut etablierter Fachmesse und dem neuen, zielgerichteten Rahmenprogramm in Kooperation mit dem BDV gespannt.

SWITZERLAND, VCAS.

Hanspeter Mohler, VCAS

1) Wenn von Standautomaten die Rede ist, muss zwischen Heißgetränke-, Snack-, Kaltgetränke- und Foodautomaten unterschieden werden. Bei der Kategorie der Heißgetränkeautomaten ist die Entwicklung gegenüber Tabletop-Geräten rückläufig. Hingegen nimmt die Anzahl der Snack- und insbesondere der Foodautomaten (inklusive Smartfridges) in den letzten Jahren zu. Das große Potenzial liegt im Bereich Snack und Food. Sei es im Frische- oder Tiefkühlbereich. Die Verpflegung mit Heißgetränken wird sich durch die Gestaltung von Pausenzonen weiter in Richtung Tabletop entwickeln. Immer mehr Geräte werden mit Frischmilch angeboten.

2) Wir empfehlen den Mitgliedern, offen für neue Technologien zu sein und auf die Kundenwünsche zu hören. Oft wird bei Ausschreibungen schon sehr genau definiert, welche Art von Angebot sich der Kunde wünscht. Ansonsten sind sicher der Einsatzbereich und der Standort ent-

VR DACH 0708-2025.indd 29 04.08.2025 13:57:57

scheidend. Es gilt, kein Angebot zu unterbreiten, ohne den zukünftigen Standort und Einsatzbereich zu kennen.

3) Es gelten die Lebensmittelvorschriften, die bedingungslos einzuhalten sind. Ich würde einem Neueinsteiger raten, sich die Lebensmittelverordnung durchzulesen und die Reinigungsvorschriften der Gerätehersteller zu studieren. Zudem gibt es für Verbandsmitglieder wertvolle Informationen im Mitgliederbereich des Verbandes. Jedes Unternehmen sollte klare, schriftlich festgelegte Abläufe für den Reinigungsprozess definieren und die Mitarbeitenden entsprechend schulen. Zudem sollte eine schriftliche oder elektronische Kontrolle über durchgeführte Reinigungen geführt werden. Für gekühlte, frische Lebensmittel gibt es Vorschriften über die Kühlkontrolle, die ausnahmslos und für die Lebensmittelinspektoren einsehbar geführt werden müssen.

4) Das neue Lebensmittelgesetz schreibt genau vor, welche Auszeichnungen zu Inhaltsstoffen, Allergien und Nährwerten am Automaten angegeben werden müssen. Der Verband VCAS hat ein entsprechendes Merkblatt erstellt, das unseren Mitgliedern im Memberbereich zur Verfügung steht. Wir empfehlen allen Automatenaufstellern, diese Vorschriften zwingend einzuhalten.

5) Für das Jahr 2025 ist keine Teilnahme an der Vendtra vorgesehen. Im Jahr 2024 haben wir jedoch mit einer Delegation von Schweizer Operatorn die Vendtra besucht. Wir wissen jedoch, dass einige Produzenten auf der Vendtra vertreten sein werden.

ITALY, CONFIDA

Pio Lunel, Confida

1) In Italien bleibt die Nachfrage nach freistehenden Verkaufsautomaten weiterhin dominant – insbesondere in stark frequentierten Bereichen wie Büros, Schulen, Krankenhäusern und öffentlichen Einrichtungen. In den vergangenen Jahren beobachten wir jedoch ein deutliches Wachstum bei Tischgeräten, was vor allem auf die Verbreitung von Smart Working und die damit verbundene Verkleinerung vieler Unternehmensflächen zurückzuführen ist.

2) Unsere Mitglieder beurteilen die Art der zu installierenden Maschine in der Regel abhängig vom Nutzungskontext: Vollautomaten eignen sich ideal für Orte mit hohem Verbrauch, da sie große Mengen bewältigen können. Tischgeräte hingegen sind gut für Umgebungen mit geringem Verbrauch geeignet und wenn eine einfache und schnelle Installation gefragt ist. Hinsichtlich der Energieeffizienz sind neue Verkaufsautomaten häufig mit intelligenten Standby-Systemen ausgestattet. Tischgeräte verbrauchen im Betrieb jedoch in der Regel weniger Energie.

Was die Wartung betrifft, so erfordern freistehende Automaten zwar professionelle Eingriffe, bieten dafür aber mehr Autonomie. Tischgeräte sind dagegen leichter zu reinigen und können meist direkt vom Nutzer betreut werden. Kunden schätzen moderne Verkaufsautomaten insbesondere aufgrund der Möglichkeit zur individuellen Kaffeezubereitung, etwa durch die Auswahl verschiedener Rezepte.

3) Hygiene gewinnt auf dem italienischen Markt zunehmend an Bedeutung – auch als Folge der Pandemie. In den vergangenen Jahren ist das Bewusstsein der Kunden, insbesondere im Hinblick auf Kontaktflächen, daher spürbar gestiegen. Confida fördert seit vielen Jahren die Zertifizierung des TQS-Vending-Services, der unter anderem die Einhaltung von Sauberkeit und Hygiene bei Verkaufsautomaten vorschreibt. Zertifizierte Operator bieten den Verbrauchern somit eine höhere Sicherheit, auch in Bezug auf die Hygiene der Geräte. Darüber hinaus bevorzugen insbesondere hygienebewusste Konsumenten zunehmend kontaktlose Lösungen für die Bezahlung oder Produktauswahl, beispielsweise über eine App oder einen QR-Code.

4) Der Snackmarkt in Italien befindet sich in einem qualitativen Wandel, weniger in einem quantitativen. Neue Verbrauchstrends zeigen ein steigendes Interesse an gesunden, biologischen, zuckerfreien oder kalorienarmen Snacks sowie an natürlichen Zutaten italienischer Herkunft. Einige Operator bieten auf Wunsch auch glutenfreie, vegane oder laktosefreie Produkte an, um den vielfältigen Ernährungsbedürfnissen gerecht zu werden.

Abschließend sei betont, dass es für Konsumenten zunehmend wichtig ist, Zugang zu Produktinformationen wie Allergenhinweisen und Nährwertangaben zu haben, was durch die Touch-Monitore an modernen Automaten inzwischen möglich ist.

UK, AVA.

David Llewellyn, AVA

1) Der britische Markt zeigt eine klare und beständige Entwicklung. Laut dem AVA Census & Market Report 2024 ist ein kontinuierlicher Rückgang beim Einsatz traditioneller freistehender Heißgetränkeautomaten zu beobachten. Im Gegensatz dazu erfreuen sich kompakte Table-Top-Maschinen wachsender Beliebtheit.

Dennoch ist der Konsum von Heißgetränken insgesamt bei beiden Gerätekategorien gestiegen. Bei freistehenden Automaten stieg die durchschnittliche wöchentliche Getränkeausgabe um 1% auf 283 Tassen, während die Table-Top-Modelle eine Zunahme von 5% auf durchschnittlich 128 Tassen pro Woche verzeichneten. Insgesamt ergibt sich daraus ein Marktwachstum von 1,4%.

Doch was treibt diesen Wandel an? Ein Faktor mag die Premiumisierung sein. Table-Tops ersetzen zunehmend ältere Standautomaten. Sie bieten hochwertigere Kaffeeerlebnisse und entsprechen der steigenden Verbrauchernachfrage nach qualitativ besseren Getränken. Auch wenn beide Kategorien nach wie vor relevant sind, zeigt der Trend eindeutig in Richtung kompakter, ästhetischer und technologisch fortschrittlicher Lösungen.

VR DACH 0708-2025.indd 30 04.08.2025 13:57:58

2) Hygiene und Sauberkeit haben in der gesamten Branche höchste Priorität – ein Thema, das durch das gestiegene Bewusstsein der Verbraucher in den letzten Jahren zusätzlich an Bedeutung gewonnen hat. Die AVA unterstützt ihre Mitglieder mit umfassenden Leitlinien zur Einhaltung höchster Hygiene- und Sicherheitsstandards. Unser Angebot umfasst detaillierte Arbeitsanweisungen zur Reinigung von Getränkeautomaten, Empfehlungen zur Reduzierung des CO_2-Fußabdrucks sowie fundierte Schulungen im Bereich Gesundheit und Hygiene für Bedienpersonal. Darüber hinaus veröffentlichen wir unseren Leitfaden zur Lebensmittelhygiene für Vending & Dispense, der aktuell in Zusammenarbeit mit der Food Standards Agency (FSA) und Food Standards Scotland (FSS) überarbeitet wird.

Einsteigern im Vending-Sektor empfehlen wir nachdrücklich, dem Thema Schulung hohe Priorität einzuräumen, konsequente Reinigungspläne zu etablieren und die Ressourcen einer AVA-Mitgliedschaft zu nutzen. So lässt sich die Einhaltung aller lebensmittelrechtlichen Vorschriften sicherstellen – und gleichzeitig das Vertrauen der Kunden in die Qualität des angebotenen Services stärken.

3) Der britische Vending-Sektor wandelt sich stark hin zu *„Healthy Vending“*. Verbraucher fordern gesündere Optionen – und gesetzliche Vorgaben wie CQUIN oder die Zuckersteuer geben klare Richtlinien. Heute enthalten 80% der Kaltgetränke weniger als 5g Zucker/100ml (2017: 44%), 81% der Süßwaren ≤ 250kcal (früher: 35%). Auch bei Snacks und Sandwiches ist ein deutlicher Fortschritt erkennbar. Erfahrungen zeigen: Gesündere Automatenprodukte führen nicht zu Umsatzverlusten. Im Gegenteil – viele Operator beweisen, dass gesunde Sortimente mindestens genauso gut performen. Transparente Kennzeichnung, Allergenhinweise und gesetzeskonforme Produktauswahl sind heute unerlässlich – und bieten klare Wachstumschance

IVA, INTERNATIONAL

Martijn van den Hazenkamp, IVA

1) In den vergangenen zehn Jahren beobachten wir eine klare Verschiebung von freistehenden Verkaufsautomaten hin zu Table-Tops. Dafür gibt es mehrere Gründe. Kundinnen und Kunden erwarten zunehmend ein hochwertigeres Angebot – besonders im Kaffeebereich –, das sie eher mit Tischgeräten verbinden. Diese bieten oft besseren Kaffee und die Möglichkeit, mit frischer Milch zu arbeiten. Zudem sinkt an vielen Arbeitsplätzen die Zahl der Mitarbeitenden pro Automat, was die Nachfrage nach kompakten Lösungen erhöht.

2) Aus betrieblicher Sicht bieten freistehende Automaten Vorteile wie größere Kapazität und integrierte Selbstreinigung. Unsere Mitglieder sollten diese aktiv kommunizieren. Es gibt zudem freistehende Modelle, die Premiumgetränke sowie Heiß- und Kaltgetränke anbieten – das kann helfen, diese Geräte wieder attraktiver zu machen.

3) Das Thema Hygiene ist in den Mitgliedsunternehmen gut verankert und wurde in den letzten Jahren stark professionalisiert. Aktuell sehen wir hier keine besonderen Herausforderungen.

4) Ein wichtiger Trend ist die Verlagerung vom klassischen Automatenverkauf hin zum *„unbeaufsichtigten Einzelhandel“* (Unattended Retail). Diese Entwicklung begrüßen wir und streben an, in diesem Bereich eine führende Rolle zu übernehmen.

5) Eine Teilnahme an der Vendtra ist derzeit nicht geplant. Im Fokus stand zunächst die Vending Show in Paris, die für unsere aktuellen Planungen Priorität hatte.

WARENAUTOMATEN | GAMING | KIDDY | HYGIENE

GERMANY, VAFA.

Dirk Böhmer, VAFA

1) Während die Nachfrage nach Standgeräten derzeit rückläufig ist, werden Table-Top-Maschinen weiterhin ungebrochen nachgefragt. Grundsätzlich bieten beide Konzepte ein hohes Potenzial. Es ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Standgeräten sich voraussichtlich gegen Ende des Jahres wieder erhöhen wird.

2) Wir empfehlen den Einsatz möglichst wartungsarmer Maschinen. In der Praxis zeigt sich leider häufig, dass Kundinnen und Kunden vor allem dann Bewertungen abgeben, wenn Probleme auftreten – und diese Rückmeldungen fallen in der Regel negativ aus.

3) Aktuell sind keine neuen Herausforderungen in diesem Bereich erkennbar. Es bleibt jedoch wichtig, stets nach dem selbst erarbeiteten HACCP-Konzept zu arbeiten. Hierzu geben wir vom Verband gerne Hilfestellung.

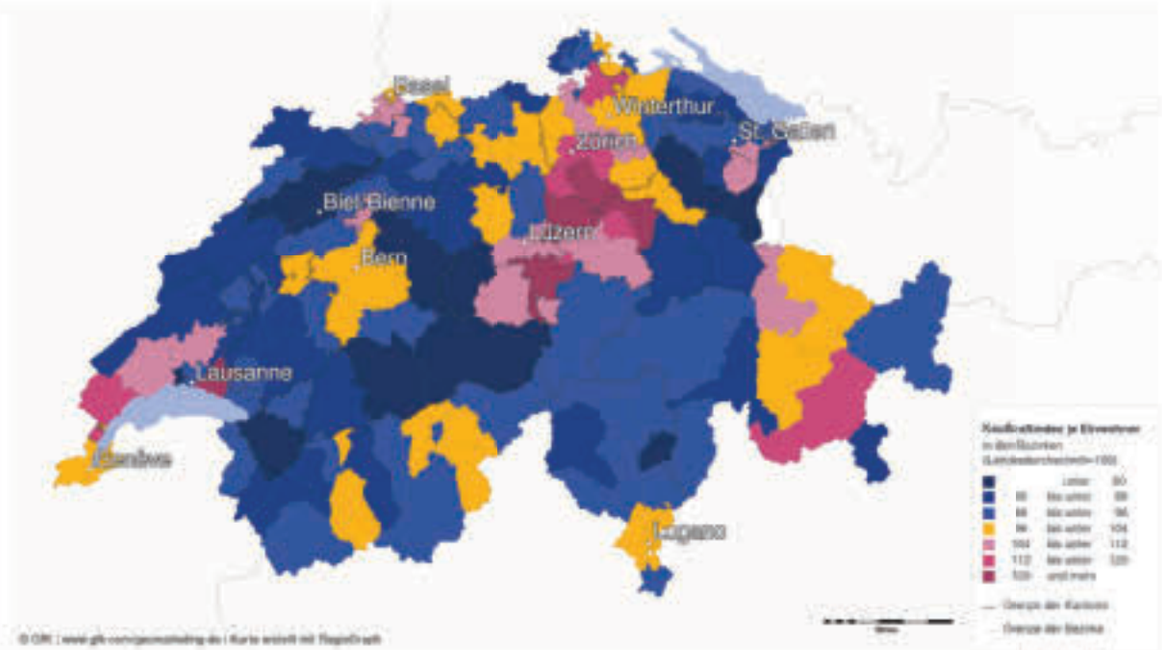
4) Angaben zu Inhaltsstoffen, Allergenen und zur Nährwertkennzeichnung sind verpflichtend. Diese Informationen sollten stets klar und gut lesbar auf den eingesetzten Füllprodukten angegeben sein.

5) Eine Teilnahme an der Vendtra ist derzeit nicht konkret geplant. Wir könnten uns aber eine Teilnahme vorstellen. Ob und in welchem Umfang unsere Mitglieder anwesend sein werden, hängt davon ab.

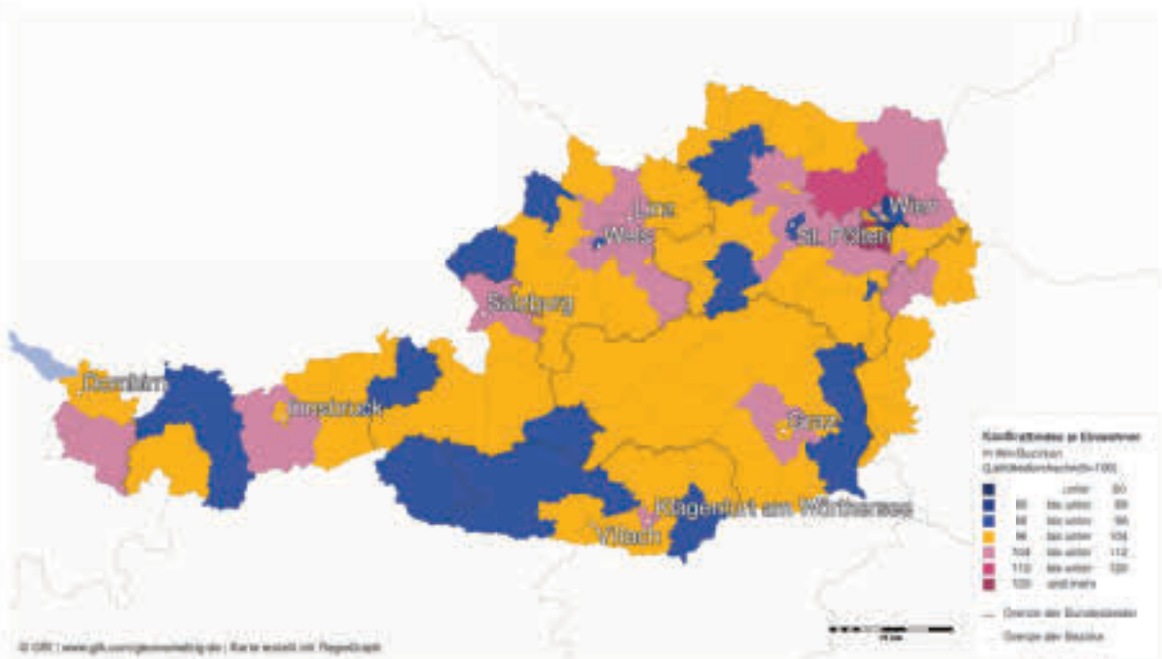
Weitere Informationen unter:
www.vafa-ev.de

VR DACH 0708-2025.indd 31 04.08.2025 13:57:59

GfK Kaufkraft Schweiz 2025



GfK Kaufkraft Österreich 2025



VR DACH 0708-2025.indd 32 04.08.2025 13:58:02

EUROPEAN
VENDING & COFFEE
SERVICE ASSOCIATION

-Anzeige-

VR DACH 0708-2025.indd 34 04.08.2025 13:58:16

24/7 IDEEN FÜR MORGEN HESA MACHTS MÖGLICH

SMARTE, GANZHEITLICHE LÖSUNGEN SIND RELEVANTER DENN JE. DAS HAT AUCH DIE **HESA INNOVATIONS GMBH** ERKANNT. MIT IHREN MARKEN WIE **KÄPTN KIOSK, AUTOMATENHALTESTELLE, CONOMO, PIZZA-AU-TOMATE UND VRAILER** BIETEN SIE EIN KONZEPT FÜR JEDEN EINSATZ IM OPERATING. DAMIT POSITIONIERT SICH DAS UNTERNEHMEN SEIT EINIGEN JAHREN **ALS TREUER PARTNER DER BRANCHE UND ALS VORREITER** AUF SEINEM GEBIET.

VR DACH 0708-2025.indd 35 04.08.2025 13:58:26

-Anzeige-

Die HESA Innovations GmbH verfolgt ein klares Ziel: Sie möchte Operator dabei unterstützen, ihr Portfolio zu erweitern und gleichzeitig den Weg für eine nachhaltige, digitalisierte Zukunft der Automatenwirtschaft ebnen. Dabei sieht sich das Unternehmen als Pionier auf seinem Gebiet. Unter der Leitung der beiden Geschäftsführer Maximilian und Peter Zehfuss entwickelt das Unternehmen ein breites Spektrum an Vending-Konzepten, das weit über klassische Verkaufsautomaten hinausgeht. Von Outdoorautomaten über POS-Bezahllösungen bis hin zu mobilen Automatenanhängern bieten die verschiedenen Marken von HESA ein breites Portfolio an unterschiedlichen Lösungen und Konzepten.

„Von Verkaufsautomaten und Kiosksystemen über mobile Vendinglösungen bis hin zu digitalen Bezahlsystemen bieten wir alles, was den Einzelhandel revolutioniert“, erklärt Maximilian Zehfuss. Ein zentrales Ziel von HESA ist die Effizienzsteigerung und Kostensenkung bei gleichzeitiger Automatisierung manueller Prozesse, wie Maximilian Zehfuß betont: *„Unsere Konzepte tragen auf vielfältige Weise zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung bei. Angefangen bei der Automatisierung von Prozessen, indem wir mit unseren Technologien manuelle Arbeit reduzieren oder teilweise sogar ersetzen.“*

Das sei besonders in Zeiten des Fachkräftemangels ein entscheidender Vorteil. Die modularen Systeme erlauben eine flexible Skalierbarkeit, sodass Kunden nur für das zahlen, was sie wirklich benötigen. Auch in puncto Nachhaltigkeit setzt HESA auf Innovation: Nachhaltige Konzepte und umweltschonende Technologi-

Bild links: Bezahlen bequem mit dem Handy: Mit der conomo App ist das an den conomoPoints unkompliziert möglich, auch am Automaten.
Bild rechts: Die Automatenhaltestelle ist ideal für den Outdoorbereich.

en spielen eine zentrale Rolle. Intelligente Steuerungen, energieeffiziente Komponenten und recyclebare Materialien sind dabei feste Bestandteile der Produktentwicklung.

Das Herzstück passt für alle

Das Herzstück des Angebots sind smarte Konzepte wie die Automatenhaltestelle oder der modulare Käpt'n Kiosk 24/7, die alle auf die individuellen Anforderungen moderner Operator zugeschnitten sind.

Ob für *„alte Hasen“*, Newcomer oder Direktvermarkter, HESAs Steckenpferd Automatenhaltestelle macht sowohl indoor als auch outdoor eine gute Figur. Die Geräte bieten dank spezieller Überdachung Schutz vor Witterung und Vandalismus. Standardmäßig sind sie mit dem hauseigenen Bezahlterminal der Marke conomo ausgestattet. Von der Hofladenerweiterung über Parkplätze bis hin zum Metzgereieingang – die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig. *„Die Automatenhaltestelle ist und bleibt unser Herzstück. Hier bieten wir der Branche ein vielseitiges Konzept, mit dem Operator ihr Portfolio erweitern und Newcomer richtig durchstarten können. Doch da wollten wir nicht stehen bleiben und haben weitere Konzepte für die Branche entwickelt.“*

24/7, mobil oder doch lieber Pizza? Warum nicht alles?

So haben sich neben der Automatenhaltestelle die Konzepte Käptn Kiosk 24/7, Vrailer und Pizza-Au-Tomate entwickelt. Als Addition zum Kioskkonzept Käptn Kiosk bekommen Operator und auch Kioskbetreiber alles an die Hand, um einen Automatenkiosk zu eröffnen. Käptn Kiosk 24/7 geht dabei über die Verkaufsautomaten hinaus. Vom Ladenbau bishin zur individuellen Anpassung der Geräte unterstützt HESA seine Kunden, dabei profitieren diese auch vom Zugang zum Großhandelssortiment. Große Bildschirme bieten dabei eine ideale Werbemöglichkeit, auch bei Sortiment und Bestückung unterstützt HESA, hier ist den Operator aber maximale Flexibilität geboten.

Als Erweiterung eignet sich hier auch der Pizza-Au-Tomate. Der Automat gibt zwei verschiedene Arten von Pizza aus, die tiefgekühlt im Automaten darauf wartet, innerhalb weniger Minuten frisch aufgebacken zu werden. Das bietet Potenzial, besonders für Standorte mit einem hohen Zulauf zur Mittagspause oder Abends. Sei es der Handwerker um fünf Uhr morgens, der Büroarbeiter zur Mittagszeit oder das Partygrüppchen um drei Uhr nachts: der Pizza-Au-Tomate steht 24/7 bereit und bringt so Einnahmen.

Eine weitere spannende Erweiterung zum Käptn Kiosk ist der Vrailer. Dabei handelt es sich um einen Anhänger, der mit bis zu vier Automaten bestückt werden kann. Mit einer nutzbaren Terrasse und einem Multimediaraum ist das Konzept ideal für Veranstaltungen oder Festivals. Aber auch für feste Standorte ist der Autokatenkiosk ein interessantes Konzept.

Smart Bezahlt

Alle Lösungen sind mit der Bezahl- und Telemetrielösung von conomo ausgestattet. Von Bestandsmanagement bis hin zu Echtzeitdaten und Fernüberwachung bietet conomo zahlreiche Vorteile. *„Unsere Automaten sind mit modernster IoT-Technologie ausgestattet, die eine permanente Datenübertragung in Echtzeit ermöglicht.“*, so Maximilian Zehfuss.

Auch Bezahlen am Automaten ist unkompliziert mit der hauseigenen App möglich. Doch da hört es nicht auf, die App kann noch mehr: Den Nutzerinnen und Nutzern werden alle Angebote und viele weitere Informationen angezeigt, conomo lässt sich flexibel an individuelle Kundenanforderungen anpassen – ideal für Operator, die Wert auf Effizienz, Transparenz und Zukunftssicherheit legen.

Innovation zum Anfassen

Wer neugierig geworden ist und sich persönlich ein Bild über die Lösungen von HESA machen möchte, hat auf der Vendtra in München die Möglichkeit dazu. *„Die Vendtra ist für uns eine ideale Plattform, um Innovation greifbar zu machen und in den direkten Austausch mit unseren Partnern, Kunden und Interessierten zu treten“*, betont Geschäftsführer Maximilian Zehfuss.

„Wir freuen uns darauf, viele neue Impulse zu setzen, spannende Gespräche zu führen und gemeinsam die Vending-Zukunft zu gestalten.“ Auf der Messe in der großen Olympiahalle ist HESA Innovations mit einem eindrucksvollen Messestand in der Haupthalle vertreten – und lädt Besucher herzlich ein, die neuesten Vendinglösungen hautnah zu erleben. Ob Automatenhaltestelle, Käpt'n Kiosk, Pizza-Au-Tomate, oder conomo: Das gesamte Portfolio kann vor Ort live getestet und entdeckt werden.

„Darüber hinaus haben wir exklusiv für unsere Kunden einen Tag der offenen Tür geplant. Unter dem Namen ‚Meet@Weber‘ werden wir alle Kundenkreise unserer Unternehmensgruppe zusammenbringen“, verrät Maximilian Zehfuss, „Wir sehen eine Zukunft, in der Vending ein intelligenter, vernetzter und nachhaltiger Bestandteil des täglichen Lebens ist. Dabei sehen wir uns als Anbieter genau dieser Lösungen.“ Welche Innovationen konkret folgen werden, bleibt offen – aber eines ist laut Maximilian Zehfuss sicher: *„Sie dürfen gespannt sein!“*

Vier Fragen an Maximilian Zehfuss, Geschäftsführer HESA Innovations GmbH

Vending Report: *Herr Zehfuss, Was macht HESA für Operator besonders attraktiv?*
Maximilian Zehfuss: Unsere Lösungen sind modular, skalierbar und auf maximale Effizienz ausgerichtet. Wir bieten nicht nur einzelne Automaten, sondern ganzheitliche Konzepte – von der Automatenhaltestelle, Käptn Kiosk 24/7 über den Vrailer bishin zum Pizza-Au-Tomate ist alles dabei.

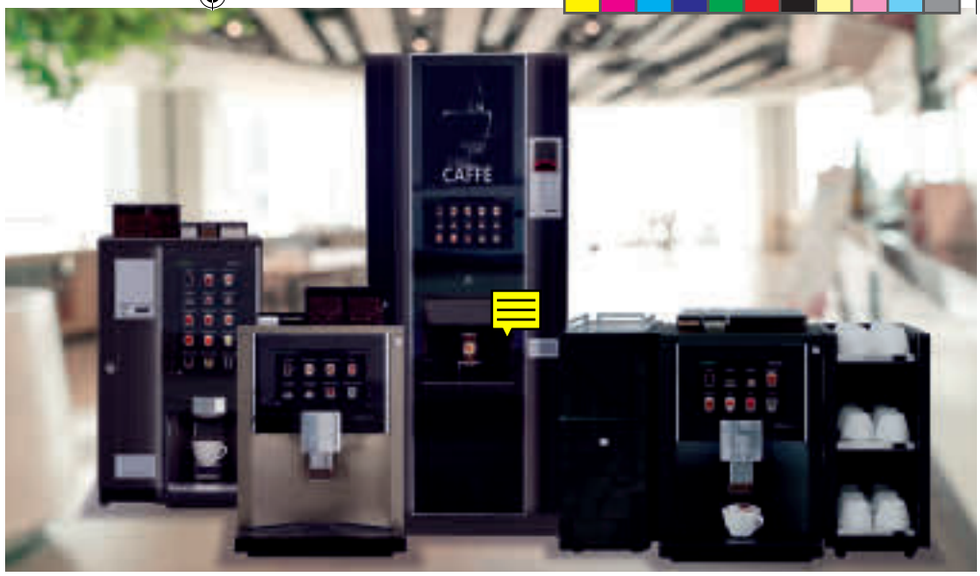
VR: *Wohin entwickelt sich die Vendingbranche aus Ihrer Sicht?*
M.Z.: Ganz klar in Richtung smarte, vernetzte Micro-Stores mit Fokus auf Automatisierung, Nachhaltigkeit und Benutzerkomfort. Wir bei HESA gestalten diese Entwicklung aktiv mit – praxisnah und zukunftsorientiert.

VR: *Was treibt Sie persönlich an?*
M.Z.: Mich motiviert der Wunsch, Dinge neu zu denken und echte Mehrwerte zu schaffen – für unsere Kunden, die Branche und letztlich auch für den Alltag der Menschen. Innovation hört für mich nie auf.

VR: *Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei Ihren Lösungen?*
M.Z.: Eine zentrale. Wir setzen auf energieeffiziente Technik, recycelbare Materialien und durchdachte Prozesse, die Ressourcen schonen. Nachhaltigkeit ist für uns kein Trend, sondern eine unternehmerische Verantwortung.

Weitere Informationen unter:
HESA Innovations GmbH
Tel.: +49 (0) 6071 2092860
info@hesainnovations.de
www.hesainnovations.de

VR DACH 0708-2025.indd 37 04.08.2025 13:58:32



HERSTELLER **MIT HALTUNG**

WAS MACHT EINEN OPERATOR IN EINEM **HEISS UMKÄMPFTEN MARKT ERFOLGREICH?** BEI GERHARDT AUTOMATEN LAUTET DIE ANTWORT: TECHNIK MIT ANSPRUCH – UND MENSCHEN MIT HALTUNG. GESCHÄFTSFÜHRER BERND GERHARDT SPRICHT IM INTERVIEW ÜBER AUSGEREIFTE PRODUKTNEUHEITEN UND WARUM EIN FAMILIEN-UNTERNEHMEN OFT DIE BESSERE WAHL IST.

Vending Report: *Herr Gerhardt, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für uns nehmen, was erwartet die Besucher der Vendtra, wenn sie Ihren Stand vor Ort besuchen?*

Bernd Gerhardt, Geschäftsführer Gerhardt Automaten: Auf der diesjährigen Vendtra präsentieren wir unser Duo aus der Maschine OCX und dem Frischmilchmodul FMX. Besonders spannend ist das Doppelmilch-System, das den gleichzeitigen Einsatz von verschiedenen Milchsorten, wie beispielsweise Kuhmilch und Pflanzendrink ermöglicht. Diese Einheit bildet klar den Mittelpunkt unseres Messeauftritts – und das zurecht. Wir haben diese Lösung in der Vergangenheit zwar bereits vorgestellt und dabei stets positive Rückmeldungen erhalten, gerade wegen der außergewöhnlichen Qualität. Jetzt ist sie allerdings erstmals serienfertig – bestellbar, erprobt und montierbar. Und genau das können Besucher auf der Vendtra live erleben und testen.

VR: *Wird es im Bereich Table-Tops in Ihrem Hause Weiterentwicklungen geben, auf die sich Ihre Kunden freuen können?*

B.G.: Selbstverständlich entwickeln wir bei Gerhardt unsere Systeme kontinuierlich weiter, um so unsere Kunden immer mit hochwertigen Lösungen zu unterstützen. Das gilt natürlich auch für den Bereich der Table-Tops. Aktuell bieten wir zwei etablierte Varianten an: Die OCX-Serie, die mittlerweile mit dem Frischmilchmodul FMX für höchste Ansprüche ergänzt werden kann und unsere bewährte C-Serie, die weggeht *„wie geschnitten Brot“*, was uns sehr freut. Wir haben auch bereits ein paar Neuerungen geplant, vielleicht nicht mehr für dieses Jahr, aber gerade für 2026 kann die Branche gespannt bleiben.

VR: *Wie sieht es bei Standautomaten aus? Welche Weiterentwicklungen erwarten hier Ihre Kunden in naher Zukunft?*

B.G.: Bei unseren Standautomaten setzen wir konsequent auf kontinuierliche Detailverbesserungen, denn die Basis ist bereits auf einem sehr hohen Niveau. Die S-Serie ist und bleibt unser Premium-Modell und ist sicherlich in Sachen Optik, Design und technischer Leistungsfähigkeit das Edelste, was es auf dem Markt gibt. Besonders hervorzuheben ist die Auswahl bei der Displaygröße: Kunden können zwischen einem 15,6"-Display und dem beeindruckenden 34"-Full-HD-Touchscreen wählen. Mit 34" aktiver Bildschirmdiagonale bieten wir nach meinem Kenntnisstand das derzeit größte und hochwertigste Display im Bereich der Standgeräte. Auch wenn das Grundkonzept bewusst bestehen bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung. So haben wir die telemetrische Anbindung weiterentwickelt. In Zusammenarbeit mit bekannten Telemtrieherstellern können nicht nur Daten eingelesen werden, sondern auch ausgelesen. Diese bidirektionale Kommunikation

VR DACH 0708-2025.indd 38 04.08.2025 13:58:33

eröffnet neue Möglichkeiten, ein spannender Schritt, den wir auf der Messe gerne näher zeigen.

***VR:** Wie schätzen Sie aktuell die Lage bei Table-Top-Automaten ein? Gibt es da besondere Trends oder Herausforderungen in dem Segment?*
B.G.: Auch wenn sich vieles stabilisiert hat, ist Table-Top immer noch nicht auf dem Niveau von vor der Pandemie angekommen. Uns bei Gerhardt geht es als eher kleinerer aber flexibler Hersteller sehr gut. Wir konnten uns trotz der schwierigen Rahmenbedingungen weiterentwickeln und weiter wachsen. Der Gesamtmarkt zeigt sich jedoch weiterhin verhalten. Besonders in Deutschland spüren wir anhaltende Herausforderungen wie Homeoffice-Regelungen, Unternehmensverkleinerungen oder Verlagerungen. Vor allem der Bereich der Standgeräte in Produktionsbetrieben steht unter erheblichem Druck. Gleichzeitig beobachten wir einen klaren Trend zur Qualität. Aus meiner Sicht sind die Zeiten einfacher Billiglösungen vorbei. Kunden erwarten heute hochwertigen Kaffee – oft vergleichbar mit dem, was sie aus der Gastronomie kennen. Wer diesem Anspruch nicht gerecht wird, verliert über kurz oder lang an Relevanz.

***VR:** Und wie sieht es bei den Standautomaten aus? Wo liegt hier der Fokus für die Zukunft?*
B.G.: Topstandorte sind stark umkämpft! Die Veränderungen in der Arbeitswelt machen auch vor dem Vending-Markt nicht halt. Der Wandel ist deutlich zu spüren. Viele klassische Betriebsstandorte, wie wir sie über Jahrzehnte kannten – etwa Produktionsstätten mit 200-300 Bechern am Tag – sind aber seltene Ausnahmen geworden. Trotzdem bin ich überzeugt, dass es auch in Zukunft einen stabilen Betriebsmarkt für Standgeräte geben wird, allerdings mit deutlich höheren Erwartungen an Technik und Erscheinung. Wer heute Kaffeespezialitäten ab 80 Cent oder besser für einen Euro verkaufen möchte, und das ist meiner Meinung nach die Preisrichtung, die wir aufrufen sollten, muss dem Kunden auch ein stimmiges Gesamtbild bieten. Das geht über die Kaffeequalität, die natürlich herausragend sein muss, und über die Technik im Automaten hinaus. Ein zentrales Thema ist hier das Bechersystem. Der klassische Plastikbecher erfüllt diesen Anspruch oft nicht mehr. Gefragt sind heute hochwertigere Lösungen. Unsere Maschinen sind dafür bestens vorbereitet, mit flexiblen Lösungen für Einweg- und selbstverständlich auch Mehrwegbecher. Gleichzeitig spielt natürlich die Optik der Maschine eine entscheidende Rolle. Ein hochwertiges Gerät signalisiert Qualität und rechtfertigt einen höheren Preis. Unser Ziel bei Gerhardt ist es, dem Operator genau dafür die richtigen Werkzeuge zu liefern: Technik, die überzeugt, und eine Präsentation, die dem Anspruch der Kunden gerecht wird.

***VR:** Was macht Ihre Geräte im Vergleich zu anderen Anbietern besonders? Wo liegen die Stärken von Gerhardt Automaten?*
B.G.: Wir bei Gerhardt sind überzeugt: Wer sich für unsere Geräte entscheidet, entscheidet sich ganz bewusst für Qualität. Unser Anspruch zeigt sich nicht nur in der Technik, sondern auch im Design, in der Materialität, in der gesamten Anmutung. Ein Gerhardt Automat steht für sich. Das ist kein Selbstzweck, sondern hat einen klaren Nutzen: Unsere Geräte sollen dem Operator helfen, dem Kunden ein starkes Argument für einen höheren Preis zu liefern. Ein schönes Beispiel bietet hier der Automarkt: Natürlich bringen sowohl ein Opel als auch ein Mercedes ihren Fahrer von A nach B. Aber der Anspruch, die Verarbeitung, die Ausstattung – all das rechtfertigt beim einen Fahrzeug einen anderen Preis als beim anderen. Und genau so sehen wir unsere Automaten. Wir wollen nicht nur *„gefallen“*, wir wollen Wert schaffen, und das sichtbar, spürbar, zuverlässig. Hinzu kommt: Auch im Innenleben steckt unsere ganze Erfahrung. Wir setzen auf robuste, langlebige Technik, die weniger störanfällig ist und damit im laufenden Betrieb Einsparpotenziale bietet. Am Ende können viele Anbieter guten Kaffee mit ihren Table-Tops und Standautomaten machen. Die Frage ist nur: Wie hochwertig fühlt sich das Gesamtpaket an? Und welchen Preis ist der Kunde bereit dafür zu zahlen? Unsere Antwort darauf ist ein Automat, der sowohl in der Qualität als auch in der Präsentation Maßstäbe setzt. Dafür stehen Gerhardt Automaten.

***VR:** Warum empfiehlt es sich für Kunden, gerade mit einem Familienunternehmen wie Gerhardt zusammenzuarbeiten – statt mit großen Konzernen?*
B.G.: Jeder hat es vermutlich schon erlebt: Man versucht, bei einem großen Konzern jemanden zu erreichen – und landet erst mal in der Warteschleife, wird weiterverbunden, vertröstet oder kommt gar nicht durch. Manchmal braucht es mehrere Anläufe und beim nächsten Mal warten dieselben Probleme. Das gibt es bei uns nicht, genau hier sehen wir den Unterschied zu uns. Bei Gerhardt wissen unsere Kunden, an wen sie sich wenden können. Die Ansprechpartner bleiben über Jahre dieselben, ob im Service, im Vertrieb oder in der Geschäftsführung. Wir stehen für Beständigkeit und Verlässlichkeit, und das ist gerade in einer Zeit, in der sich vieles ständig wandelt, ein echtes Pfund. Bei großen Firmen ist es heute so, morgen so und übermorgen dann wieder ganz anders, das wollen wir besser machen. Wir sind konstant am Markt, arbeiten seit über 55 Jahren erfolgreich, und das mit einer klaren Perspektive: Bereits jetzt arbeitet in unserem Unternehmen die dritte Generation, die das Unternehmen in Zukunft weiterführen kann und will. Für unsere Kunden bedeutet das vor allem eines: Sicherheit. Wer heute in Technik investiert, will auch in drei, fünf oder zehn Jahren noch gut betreut sein – mit Ersatzteilen, mit Service, mit Expertise. Es hilft doch nicht, wenn ein Unternehmen heute ein großes Feuerwerk abfackelt und in drei Jahren schließt es die Tore, bietet ganz andere Produkte oder strukturiert um, so dass sich Kunden gezwungen fühlen, Ersatzteile bei irgendwelchen Drittanbietern kaufen zu müssen. Gerhardt steht hingegen für langfristige Zusammenarbeit, für Handschlagqualität und für ein familiäres Verständnis von Partnerschaft. Das sind Werte, die heute nicht selbstverständlich, und für unsere Kunden umso wertvoller sind.

***VR:** Zum Abschluss: Was treibt Sie persönlich bei Gerhardt Automaten an und was bedeutet Ihnen Ihr Unternehmen?*
B.G.: Was mich und auch meinen Bruder Ralf jeden Tag antreibt, ist in erster Linie der Erfolg durch unsere zufriedenen Kunden. Das ist unser Maßstab, das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Aber darüber hinaus ist es in den letzten Jahren auch ein sehr persönlicher Aspekt geworden: Die Chance, die nächste Generation an unsere Arbeit heranzuführen. Zu sehen, dass man etwas an die Kinder weitergeben kann, das Bestand hat, das gewachsen ist, das Vertrauen genießt – das ist ein besonderer Antrieb. Es ist ein gutes Gefühl, wenn man merkt: Das, was wir hier tun, hat Substanz. Und es hat Zukunft. Gerade in einer Branche, in der sich vieles schnell dreht, in der Unternehmen groß auftrumpfen und kurz darauf wieder verschwinden, ist Kontinuität keine Selbstverständlichkeit mehr. Deshalb ist es für mich eine große Motivation, Gerhardt Automaten nicht nur erfolgreich weiterzuführen, sondern auch fit für die nächste Generation zu machen, mit dem Ziel, dass unsere Kunden auch in Zukunft auf uns zählen können. Gerhardt ist für uns nicht einfach ein Unternehmen. Es ist ein Stück Familie, ein Stück Verantwortung und ein Stück Zukunft – für uns, für unsere Kinder und für unsere Kunden.

***VR:** Herr Gerhardt, vielen Dank für das interessante Interview.*

Weitere Informationen unter:
JAKOB GERHARDT GMBH
Tel. +49 (0) 7022-943990 | Fax +40 (0) 7022-9439922
info@gerhardt-automaten.de | www.gerhardt-automaten.de

VR DACH 0708-2025.indd 39 04.08.2025 13:58:34

german wilds

Snack

VICHY
MINT

Erfrischung auf Knopfdruck - Minzbonbons bieten für Vending viel Potenzial, so auch die Vichy-Bonbons im handlichen 25g-Format. Die Bonbons mit Mentholgeschmack passen perfekt in jeden Automaten. Zuckerfrei, kultig, wohltuend, kurzum: ideal für Büros, Pausenräume und Orte mit Anspruch.

www.carambarco.com - +33 (0) 80056 667686

Snack

ELISABETH
SACHET MIX DE FLEURS

Retro-Feeling pur bieten Elisabeth-Bonbons im 60 g Beutel. Der bunte Bonbon-Mix sorgt für eine fantasievolle Abwechslung im Automaten. Sei es zuckerfrei oder klassisch – die Packungen sind perfekt ideal für Standorte, an denen genascht wird, beispielsweise Bahnhöfen oder Universitäten.

www.candypack.be - info@candypack.be

Food

HASENZÄHNCHEN
ZITRONENMUFFINS

Ein neues Produkt für den Micro-Market oder Automatenshop gefällig? Hasenzähnchen bietet hier mit seinen vielfältigen Backmischungen viel Potenzial. Ideal für den Sommer sind die Zitronenmuffins, Vegan und ohne Industriezucker ist die Backmischung in der 370g Packung eine interessante Erweiterung.

www.hasenzaehnchen.de - info@hasenzaehnchen.de

Snack

CABRIONI
COCOA WAFERINI

Italienisches Gebäck ist überaus beliebt, warum sich das nicht auch am Automaten zu Nutze machen? Cabrioni Waffeln bieten genau das und begeistern mit traditionellem italienischem Handwerk. Im 30g-Format ideal für Snackautomaten, bietet es, echt und unverfälscht, einen Snack für zwischendurch mit Stil.

www.cabrioni.com - info@cabrioni.it

Snack

BONART
STRAWBERRY

Gefriergetrocknete Früchte gewinnen zunehmend an Bedeutung. Das weiß auch Bonart. Die Schoko-Erdbeeren kommen im 50g-Format daher, ideal für Automaten, Kantinen, Büros und Events. Ohne Kühlung haltbar, Fairtrade, glutenfrei. Ein impulsstarker Snack, der Genuss, Qualität und Flexibilität verbindet.

www.bonartfood.com - info@bonartfood.com

Snack

WAFINO
MINI CONE

Wafino Mini Cones sind 10g-Snacks mit cremiger Füllung, die auch ohne Kühlung lange frisch bleiben. Der Snack bietet viel Potenzial für verschiedene Standorte. Mit verschiedenen Sorten, darunter Karamell, Mandel, Erdnuss, Haselnuss und Kaffee, könnten sie für hohe Umsätze am richtigen Standort sorgen.

www.anlgida.com.tr - info@anlgida.com.tr

Food

BARNI UND WILMA
MANDEL BRITTA

Müslis sind äußerst interessant für Betriebsverpflegung und Vending-Konzepte wie Micro-Markets und Co. Genau dafür sind die Sorten von Barni & Wilma, wie Mandel Britta ideal. Sie sind praktisch verpackt. Sie steigern die Vielfalt im Sortiment und unterstützen gesunde, schnelle Snacklösungen für Mitarbeiter.

www.barniundwilma.de - slowfood@barniundwilma.de

Snack

AHEAD
SNACKRIEGEL

Die Riegel von Ahead treffen den Nerv der Zeit. Mit nur 1,9g Zucker pro 38g Riegel sind sie überaus interessant für Automaten und Micro-Markets mit gesundheitsbewusster Zielgruppe. Mit funktionellen Inhaltsstoffen, weniger Zucker und vollem Geschmack bieten sie eine starke Alternative zu klassischen Süßwaren.

www.louvera.eu - service@ahead-nutrition.com

VR DACH 0708-2025.indd 40 04.08.2025 13:58:35

Food

KOOK HEALTHY
KIMCHI-CLASSIC

Fermentierte Frische für die Betriebsverpflegung - das bietet das Kimchi von Kook Healthy. Das 160g Glas des beliebten koreanischen Krauts ist interessant für Automaten und Micro-Markets. Lange haltbar, vielseitig kombinierbar und gesundheitsfördernd – ein Gewinn für jedes Mitarbeiterangebot.

www.kookhealthy.de - +49 (0) 1721767 189

Food

KNOLLENKUTTER
BEETE DI MARE

Vegane Speisen und spannende Ersatzprodukte nehmen in der Betriebsverpflegung zunehmend zu. Das können Operator nutzen, beispielsweise mit den Gerichten von Knollenkutter. Unter anderem steht die Fischalternative *„Beete di Mare“* im 160g Glas bereit, ideal für die Mittagspause.

www.knollenkutter.de - info@knollenkutter.de

Food

NOT YOUR MOMS
CHILI GARLIC

Manchmal fehlt dem Essen die richtige Würze. Da kann in der Betriebsverpflegung leicht nachgeholfen werden. Beispielsweise mit Not Your Mom’s Chili Garlic (125g) – feurig, authentisch, vielseitig und ideal für die Endkunden, um ihre Gerichte im Büro, in der Uni oder am Bahnhof zu pimpen.

www.notyourmoms.food - hello@notyourmoms.food

Snack

SUPER MUNCHIES
THAI CHILI BANANA

Hier etwas aus der Kategorei: *„für Experimentierfreudige“*: Wer etwas Neues in seinem Automaten testen möchte, ist mit den Produkten von Super Munchies bestens beraten. Neu im Sortiment sind die Thai Chili Bananas im 50g Beutel und weitere Bananenchips mit außergewöhnlichen Geschmacksrichtungen.

www.supermunchies.com - info@supermunchies.com

Food

RENAE
HEALTHY HEAT REAPER

Renae bietet mit seinen Soßen ein spannendes Konzept: Gesunde Schärfe, also keine Tränen, kein Feuerspucken - nur leckerer Geschmack, mit dem man Gerichte aufwerten kann. Das macht die Soßen aus Andalusien zu einem überaus spannenden Produkt. Nicht klassisch Vending, aber ungewöhnlich und mit viel Potenzial.

www.renaesauce.com - info@renaesauce.com

Snack

SCHOKAMOLI
V-UP BAR

Der Schokamoli V-Up Bar bietet mit seinen 33g geballte Power - und das rein pflanzlich. Ein Riegel liefert 30% pflanzliches Sojaprotein, gesunde Fette, zuckerfrei und ist 100% vegan. Das macht ihn ideal für Fitnessstudios und andere Standorte, an denen sich eine gesundheitsbewusste Zielgruppe wiederfindet.

www.schokamoli.com - info@schokamoli.com

Drink

ODYSSEY ELIXIR
ENERGY DRINK

Energy Drink ist nicht gleich Energy Drink. Das beweist auch Odyssey. Die 355ml Dose enthält 222mg Grüntee-Koffein, 1500mg Lion’s Mane + 1250mg Cordyceps, außerdem Ginseng und L-Theanin, ist zudem zuckerfrei und vegan. Das macht ihn zu einem Premium-Getränk, das an einigen Standorten Potenzia bietet.

www.odysseyelixir.com - Admin@odysseyelixir.com

Drink

LOTUS
PLANT POWER DRINKS

Lotus Plant Power in der 355ml kombiniert 160mg Pflanzenkoffein mit verschiedenen natürlichen *„Superfoods“* Ashwagandha, Holunder & Prebiotika. Zuckerfrei, funktional und trendy, passten Drinks wie der Golden Lotus ideal in moderne Automaten und Micro-Markets mit Endkunden, die sich gesund ernähren wollen.

www.lotusplantpower.com - info@lotusplantpower.com

VR DACH 0708-2025.indd 41 04.08.2025 13:58:36

GANZHEITLICH DENKEN VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN RESSOURCEN SCHÜTZEN

SIELAFF STEHT FÜR **MEHR ALS NUR VERKAUFSAUTOMATEN** – DAS UNTERNEHMEN VERSTEHT SICH ALS AKTIVER GESTALTER EINER ZUKUNFTSFÄHIGEN KREISLAUFWIRTSCHAFT. ALS EINER DER FÜHRENDEN **ANBIETER IM BEREICH VENDING UND RÜCKNAHMESYSTEME** VERFOLGT SIELAFF EINEN **GANZHEITLICHEN ANSATZ**: WER VERKAUFT, SOLLTE AUCH ZURÜCKNEHMEN.

Für das Traditionsunternehmen ist Nachhaltigkeit mehr als nur ein Trend der letzten Jahre – sie ist gelebte Unternehmenspraxis seit Jahrzehnten. Denn bereits 1976 entwickelte Sielaff mit dem FRÜ 200 den ersten Flaschenrücknahmeautomaten und legte damit den Grundstein für automatisierte Rücknahmesysteme in Deutschland. Diese frühe Innovationskraft prägt das Unternehmen bis heute.

Mit den Rücknahmeautomaten der SiOne-Serie und SiLine® SiOne sowie den Standalone-Rücknahmesystemen der SiCompact-Serie verbindet Sielaff wirtschaftliche Effizienz mit ökologischer Weitsicht – technologisch ausgereift, hygienisch im Betrieb und wirtschaftlich effizient.

Kreislaufwirtschaft beginnt am PoS.

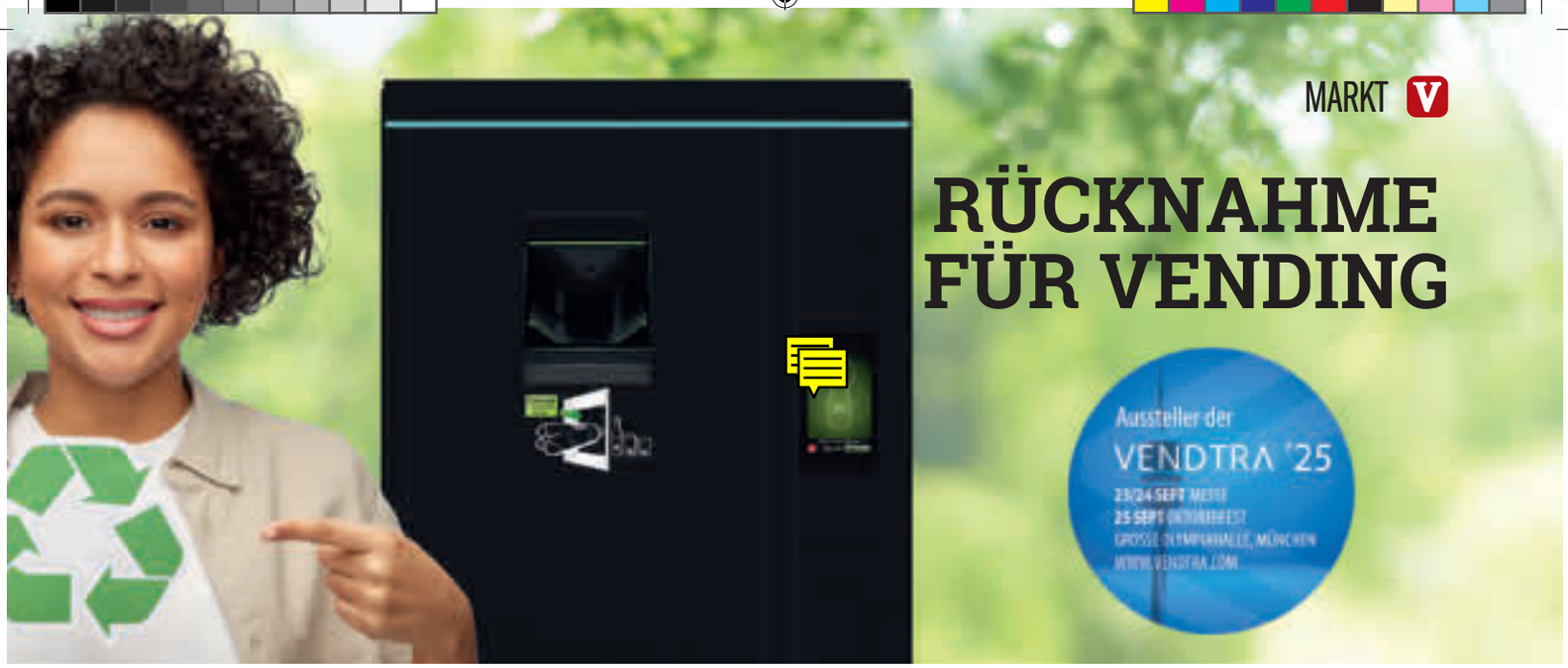
Jede verkaufte Verpackung ist Teil eines Kreislaufs, der nur dann funktioniert, wenn auch die Rücknahme konsequent organisiert ist. Genau hier setzt Sielaff an: Die Rücknahmeautomaten der SiOne-Serie sowie der SiLine® SiOne ermöglichen es, Getränkeverpackungen wie PET-Flaschen, Getränkedosen oder Becher direkt am Ort des Verbrauchs zurückzugeben und dem Kreislaufprozess zuzuführen.

Die Automaten sind optimal für geschlossene Umgebungen, wie z.B. Betriebsverpflegungen geeignet. Dank intelligenter Barcodetechnologie und Sortiererkennung werden die Gebinde sortenrein erfasst, zuverlässig getrennt und der Wiederverwertung zugeführt – ein entscheidender Beitrag zur Reduzierung von Rohstoffverbrauch und Abfallaufkommen.

Die Automaten punkten mit kompaktem Design (ideal für kleinere Verkaufsflächen), einfacher Bedienung und überzeugender, exakter Sortierung: Ob PET-Flaschen und Dosen oder Einweg- und Mehrwegverpackungen – die integrierte Technik ermöglicht eine präzise Sortierung, die den Anforderungen moderner Recyclingprozesse gerecht wird. Typisch Sielaff zeigt sich der Fokus auf Praxis und Bedienkomfort im Detail. Funktionen wie der ausklappbare Halter für Sammelsäcke und der schnelle, werkzeuglose Rollcontainerwechsel erleichtern die tägliche Handhabung erheblich. Die Entleerung ist mit wenigen Handgriffen erledigt – mehr Effizienz, weniger

Die Rücknahmeautomaten von Sielaff im Vendingbereich (von links nach rechts): SiOne, SiOne Small und SiLine® SiOne.

VR DACH 0708-2025.indd 42 04.08.2025 13:58:37



RÜCKNAHME FÜR VENDING

Störungen und damit ein echter Vorteil für Personal und Betrieb.

Nahtlose Integration – flexibel, kompakt, wirkungsvoll

Die Rücknahmeautomaten von Sielaff lassen sich problemlos in bestehende Verkaufs- oder Stationslinien integrieren. Dank ihrer modularen Konfiguration und variablen Designoptionen fügen sie sich harmonisch in unterschiedlichste Raumkonzepte ein – ganz gleich, ob in Kantinen oder an Verkehrsknotenpunkten wie Bahnhof und Flughafen. Doch auch als Standalone-Lösung überzeugen die Geräte auf ganzer Linie: Kompakt in der Bauweise, stark in der Leistung und vom ersten Tag an ein echter Mehrwert – wirtschaftlich wie funktional. Die flexible Anpassbarkeit sorgt dabei nicht nur für maximale Gestaltungsfreiheit, sondern auch für eine zukunftssichere Investition. In Kürze wird die SiLine® SiOne M mit erhöhter Kapazität das Produktprogramm ergänzen.

Sielaff liefert Antworten auf gesetzliche Anforderungen

Seit 2022 gilt in Deutschland eine erweiterte Pfandpflicht auf nahezu alle Einweggetränkeflaschen aus Kunststoff sowie auf Einwegdosen. Ein Jahr später trat zudem die gesetzliche Verpflichtung in Kraft, To-Go- und Fast-Food-Angebote in Mehrwegbehältern bereitzustellen und bei Bepfandung in entsprechende Rücknahmesysteme zurückzuführen. Sielaff war darauf vorbereitet. Die Antwort auf die Anforderungen im Bereich Einzelhandel, To-Go, Systemgastronomie sowie Verpflegung für Event und Großveranstaltungen ist die SiCompact-Serie: Kompakte, effiziente Standalone-Rücknahmesysteme, die speziell für geringen Platzbedarf und hohe Frequenzbereiche entwickelt wurden. Sie ermöglichen eine platzsparende Rückgabe von Mehrweg- und Einwegverpackungen, unterstützen hygienische Prozesse und fügen sich nahtlos in moderne Shop- bzw. Veranstaltungskonzepte ein.

Standalone Rücknahmesysteme (von links nach rechts):
SiCompact ECO geschlossen und geöffnet sowie SiCompact ECO M.

Durchdachte Technik für mehr Nachhaltigkeit im Alltag

Durchdachte Rücknahmeautomaten und -lösungen von Sielaff garantieren hygienische Abläufe und eine reibungslose Rückführung wertvoller Materialien in den Wertstoffkreislauf. Ob im öffentlichen Raum, in der Gastronomie oder im Einzelhandel – die Systeme von Sielaff sorgen für Ordnung, Sauberkeit und Effizienz im täglichen Betrieb. Jede gesammelte Verpackung leistet einen Beitrag zur Schonung natürlicher Ressourcen. Denn: Wertstoffe, die korrekt erfasst und sortiert werden, können recycelt oder in den Kreislauf geführt werden. So wird aus Rücknahme gelebte Verantwortung – und aus Abfall ein Wertstoff.

Sielaff denkt weiter – für Menschen, Märkte und Morgen

Mit klaren Strategien und intelligenten Lösungen gestaltet Sielaff den Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit aktiv mit. Rücknahmesysteme sind für das Unternehmen nicht nur technische Produkte, sondern ein elementarer Bestandteil einer zukunftsfähigen Infrastruktur. Ressourcen zu schützen, Rohstoffe zu recyceln und Wertstoffe im Kreislauf zu halten – das ist der Anspruch, den Sielaff täglich in die Praxis überführt. Ob im Vending, in der Systemgastronomie, im Einzelhandel oder für Großveranstaltungen und Events. Sielaff entwickelt Automatenlösungen und Rücknahmesysteme, die den Alltag erleichtern und dabei einen echten Beitrag zum Umweltschutz leisten. Zukunftsorientiertes Denken, technologische Kompetenz und nachhaltiges Handeln – das ist der Dreiklang, dem sich Sielaff verpflichtet fühlt. Heute und Morgen.

Weitere Informationen unter:
Sielaff GmbH & Co. KG
Automatenbau Herrieden
Tel.: +49 (0) 9825 180
marketing@sielaff.de | www.sielaff.de

VR DACH 0708-2025.indd 43 04.08.2025 13:58:39

MODERNE ZAHLUNGSLÖSUNGEN **FÜR DIE VENDING-BRANCHE**

Die Systeme von Televend steigern Effizienz, minimieren Zahlungsausfälle und senken Betriebskosten. Zudem ermöglichen sie Unternehmen, ihren Mitarbeitenden attraktive Vorteile wie subventionierte Verpflegung anzubieten – was Motivation und Zufriedenheit erhöht.

TELEVEND TRANSFORMIERT DIE VENDINGBRANCHE MIT SEINEN **BARGELDLOSEN ZAHLUNGSLÖSUNGEN**. DIESE LÖSUNGEN SIND **MIT ALLEN GESCHÄFTSMODELLEN UND GERÄTETYPEN KOMPATIBEL** – VON VERKAUFS- ÜBER KAFFEEAUTOMATEN BIS HIN ZU KANTINEN. ZAHLREICHE DEUTSCHE KUNDEN WIE SEEBERGER SETZEN BEREITS AUF DIE **BARGELDLOSEN RFID-LÖSUNGEN** VON TELEVEND UND BIETEN DAMIT EIN **NAHTLOSES NUTZUNGSERLEBNIS**.

Die bargeldlosen Zahlungslösungen von Televend unterstützen eine Vielzahl an Zahlungsmethoden, darunter gängige Kreditkarten (Visa, Mastercard, American Express), mobile Bezahllösungen (Google Pay, Apple Pay), digitale Wallets, Prepaid-Karten und tragbare Geräte (Wearables). Diese Vielseitigkeit stellt sicher, dass Verbraucher bequem mit ihrer bevorzugten Zahlungsmethode einkaufen können

Innovative Zahlungsterminals

Televend bietet eine Reihe von Plug-and-Play-Zahlungsterminals für unterschiedliche Einsatzbereiche:

Closed-Loop-RFID-Leser(TPAY100): Eine kostengünstige Lösung für geschlossene Umgebungen wie Büros und Schulen. Dieser Leser unterstützt MIFARE-Karten und -Schlüsselanhänger, ist kompatibel mit nieder- und hochfrequenten Signalen und bietet einen praktischen Vorauswahlmodus.

Bankkarten- & RFID-Leser (TPAY 200): Geeignet für offene und geschlossene Zahlungssysteme. Das Gerät akzeptiert MIFARE-Karten, gängige Kreditkarten sowie mobile und digitale Wallets. Es gewährleistet sichere Transaktionen durch PCI DSS-Zertifizierung und P2P-Verschlüsselung. Zu den Vorteilen zählen die einfache Installation und eine extrem schnelle Zahlungsfreigabe – in der Regel innerhalb von einer Sekunde, was derzeit marktführend ist.

PIN-on-Glass-Terminal (TPAY 300): Mit einem hellen Farb-Touchscreen ausgestattet, unterstützt dieses Terminal die PIN-Eingabe, eine Starttaste sowie eine konfigurierbare Benutzeroberfläche, die z. B. benutzerdefinierte Nachrichten oder Quittungen anzeigen kann. Diese Funktionen erhöhen die Transaktionssicherheit und ermöglichen auch Käufe mit höheren Beträgen.

Höhere Effizienz und maximierter Gewinn

Durch den Einsatz der TPAY 200- und TPAY 300-Lösungen von Televend können Vending-Operator Zahlungsausfälle minimieren, Gewinne steigern und Betriebskosten senken, die mit der Bargeldabwicklung verbunden sind. Das TPAY 300-Terminal erlaubt es Nutzern, auch höherwertige Einkäufe in wenigen Sekunden abzuschließen – was die Kundenzufriedenheit und den Umsatz erhöht.

Mehr Zufriedenheit bei Mitarbeitenden

Unternehmen können mit den TPAY-Lesegeräten von Televend und einer Plattform zur Verwaltung von Mitarbeitervergünstigungen attraktive Zusatzleistungen anbieten. Beispielsweise können Mahlzeiten, Kaffee und Snacks in Kantinen oder Automaten bezuschusst werden – das steigert die Motivation und Zufriedenheit der Belegschaft. Mitarbeitende können dafür dieselben RFID-Tags oder -Schlüssel verwenden, die sie bereits für den Gebäudezutritt nutzen – das reduziert zudem Beschaffungskosten.

Weitere Informationen unter:
Intis
Tel: +385 (0) 17890 800
sales@televend.com | televend.com

VR DACH 0708-2025.indd 44 04.08.2025 13:58:40

VENDING **LEASING**

Der Vending-Markt wächst rasant - gleichzeitig steigen die Anforderungen an Technik, Ausstattung und Nutzererlebnis. Moderne Automaten sind oft mit hohen Anschaffungskosten verbunden. Leasing und Finanzierung bieten hier eine attraktive Lösung: Sie ermöglichen den Zugang zu hochwertiger Technik, ohne die Liquidität zu belasten. Für Operator wird das Wachstum planbarer, risikoärmer und deutlich flexibler. Genau hier setzt finyo an. Das Unternehmen hat sich auf digitale Leasinglösungen spezialisiert, die schnell, transparent und individuell anpassbar sind. Über die intuitiv bedienbare Online-Plattform lassen sich in wenigen Schritten Angebote kalkulieren und Verträge abschließen - ganz ohne Papierkram. Die persönliche Beratung bleibt dabei ein zentraler Bestandteil. finyo bietet auch Modelle wie *„Pay-as-you-earn“* an, bei denen sich die Leasingraten an den tatsächlichen Einnahmen orientieren - ideal für saisonale Geschäfte oder Unternehmen in der Aufbauphase. Für Operator bedeutet das: Moderne Automaten sofort einsetzen, Einnahmen generieren und die Investition in planbaren Raten zurückzahlen. Ein durchdachtes Finanzierungskonzept, das Innovation zugänglich macht - genau dann, wenn sie gebraucht wird.

Weitere Informationen unter:
finyo
Tel: +49 (0) 18126790
hello@finyo.de
www.finyo.de

SPRUDELNDE INNOVATIONSKRAFT **FÜR VENDING-OPERATOR**

SEIT ÜBER EINEM JAHRZEHNT STEHT BLUPURA FÜR **EXZELLENTE TECHNOLOGIE IM BEREICH DER WASSERKARBONISIERUNG**. DIE PRODUKTE DES ITALIENISCHEN UNTERNEHMENS SIND BEKANNT FÜR IHRE **HERAUSRAGENDE KÜHLLEISTUNG** UND KARBONISIERUNG – EIGENSCHAFTEN, DIE UNS ZU EINEM **VERLÄSSLICHEN PARTNER FÜR DIE VENDING- UND HORECA-BRANCHE** IN GANZ EUROPA GEMACHT HABEN.

Erst kürzlich wurde Blupuras Engagement für kontinuierliche Verbesserung mit dem Kaizen Award Italy 2025 gewürdigt – eine renommierte Auszeichnung für Unternehmen, die durch Lean Manufacturing, Innovation und Nachhaltigkeit operative Exzellenz erreichen. Dieses Mindset prägt jede der Entwicklungen in der Unternehmensgeschichte – und begleitet Blupura auch in der zweiten Jahreshälfte 2025 mit neuen Lösungen, die Nachhaltigkeit, Design und Leistung in den Mittelpunkt stellen.

Blu2Go: Eine Ikone der Nachhaltigkeit – sofort verfügbar

Blu2Go ist weit mehr als ein Wasserautomat – er ist ein Statement für Umweltverantwortung. Weltweit patentiert, fördert Blu2Go die Nutzung von Mehrwegflaschen durch integrierte Füll- und Spülfunktionen. Unternehmen und Institutionen können mit Blu2Go ihren Plastikverbrauch drastisch senken und gleichzeitig gesündere Trinkgewohnheiten fördern. Aktuell bietet Blupura eine exklusive Gelegenheit: 500 Blu2Go-Geräte stehen zur sofortigen Lieferung bereit – ein begrenztes Angebot für ausgewählte Kunden, die unsere Nachhaltigkeitsvision teilen. Obwohl Blu2Go ein Premiumprodukt bleibt – gefertigt nach höchsten italienischen Standards für Technologie und Design – unterstützt Blupura diese Investition mit einem besonderen finanziellen Beitrag zur Förderung nachhaltiger Lösungen.

Mit dem Blu2Go präsentiert Blupura einen weltweit patentierten Wasserautomaten, der die Nutzung von Mehrwegflaschen fördert und Unternehmen sowie Institutionen hilft, Plastik zu vermeiden. Aktuell sind 500 dieser Geräte sofort lieferbar – ein exklusives Angebot für Kunden, die Blupuras Nachhaltigkeitsvision teilen.

VR DACH 0708-2025.indd 46 04.08.2025 13:58:43

Rebel 60: Kraft trifft Eleganz

Nach dem Erfolg des Rebel 30 folgt nun der Rebel 60 – Blupuras neuer Hochleistungs-Wasserkühler für besonders anspruchsvolle Umgebungen. Mit einer Kapazität von bis zu 60 Litern pro Stunde, fortschrittlicher Eisbank-Technologie und einem „*Super Hot*"-Boiler (bis zu 98 °C) ist der Rebel 60 ideal für stark frequentierte Bereiche wie Lobbys, Gastronomiebetriebe oder moderne Büros. Das minimalistische Design, eine intuitive Vier-Tasten-Bedienung und die optionale Kombination mit dem stilvollen Rebel Cabinet machen ihn zur perfekten Wahl. Die Produktion startet Ende dieses Monats – Vorbestellungen sind ab sofort möglich.

T-FLOW: Mechanische Präzision trifft italienisches Design

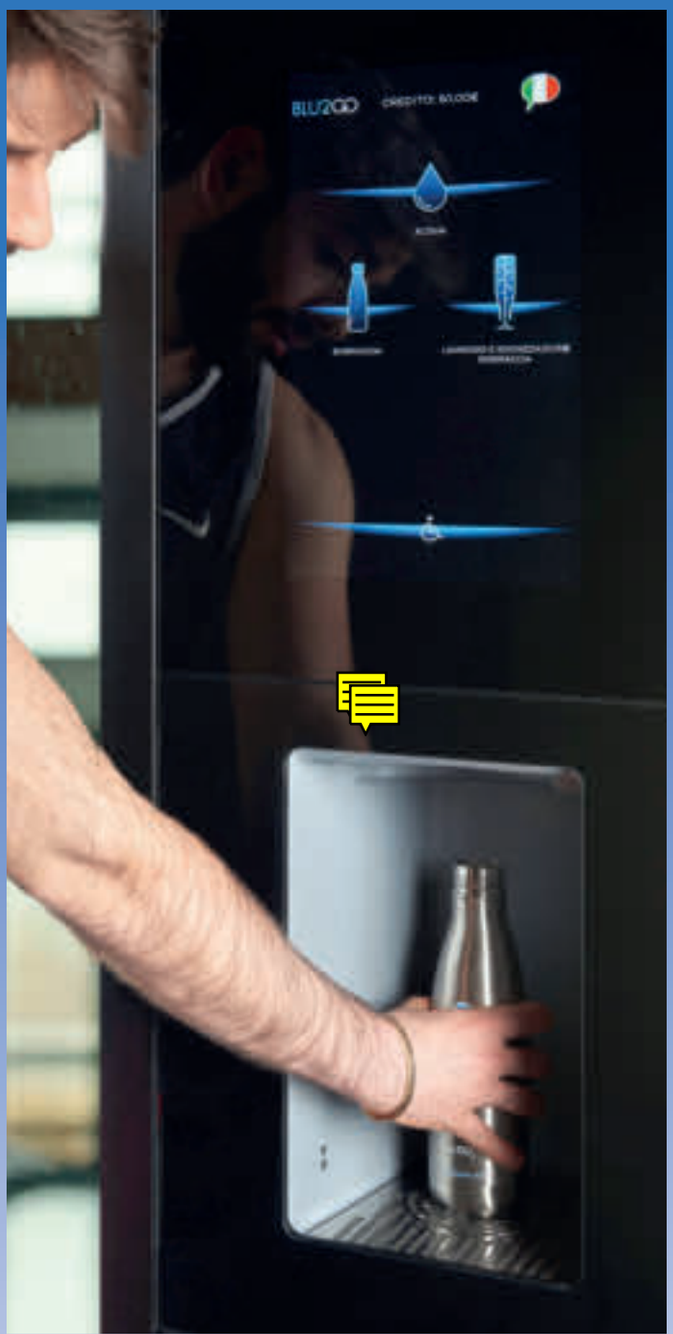
Blupuras neue Armaturenlinie T-FLOW geht jetzt in Serie. Erhältlich in Zwei- oder Drei-Wege-Versionen und in den Farben Mattschwarz, Weiß oder Bronze, kombiniert T-FLOW robusten AISI 304 Edelstahl mit einer eleganten Pulverbeschichtung. Das integrierte Umlaufsystem sorgt dafür, dass das Wasser bis zur Ausgabe stets kalt bleibt, während benutzerfreundliche Medaillons eine intuitive Bedienung ermöglichen. Auch wenn das Design zunächst an den HoReCa-Bereich denken lässt, ist T-FLOW vielseitig einsetzbar – von Vending-Arealen bis hin zu modernen Büroflächen – überall dort, wo hochwertige, nachhaltige Trinklösungen gefragt sind.

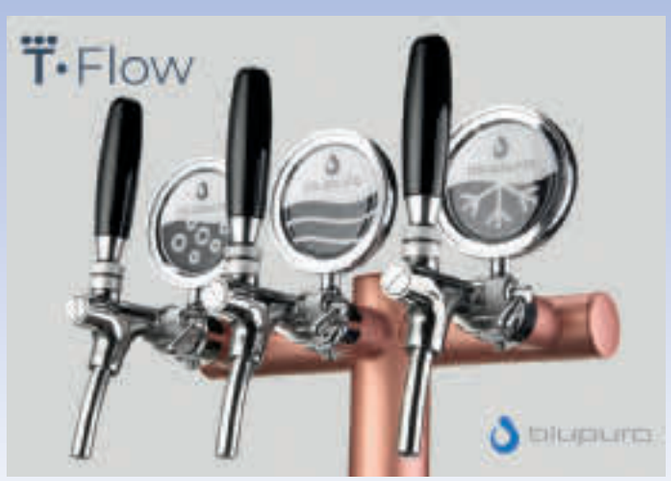
Osmo Linie: Reines Wasser ohne Kompromisse

Blupuras neuen Osmoseanlagen – darunter die kompakte Piccola Osmo 15 Fizz und das Untertischgerät Blusoda Box Osmo 30 Fizz – starten jetzt mit der Produktion. Beide Modelle verwenden fortschrittliche Umkehrosmosemembranen und lassen sich mit dem neuen Blutron Block 15K oder der leistungsstärkeren 24K-Filterkartusche kombinieren. Das Ergebnis: höchste Wasserreinheit und längere Lebensdauer der Membranen. Ob im Haushalt, Büro oder Vending-Bereich – die Osmo Linie steht für kompromisslose Qualität.

Besuchen Sie Blupura auf der Drinktec in München – Halle C4, Stand 420

Blupura freut sich darauf, Operator und Partner der Vending-Branche vom 15. bis 19. September 2025 auf der Drinktec in München zu begrüßen – Halle C4, Stand 420. Erleben Sie Blupuras neuen Lösungen live und tauschen Sie sich mit unseren Produktspezialisten aus. Entdecken Sie als Erste, wie Blupura Ihre Vending-Angebote auf das nächste Level hebt.





Der Blu2Go von Blupura ist weit mehr als nur ein innovativer Wasserautomat – er ist ein klares Bekenntnis zu Umweltbewusstsein, modernem Design und technischer Spitzenleistung. In einer Zeit, in der Nachhaltigkeit zunehmend zum Maßstab unternehmerischer Verantwortung wird, setzt Blupura mit dem Blu2Go ein starkes Zeichen. Das weltweit patentierte Gerät wurde speziell dafür entwickelt, die Nutzung von Mehrwegflaschen zu fördern und den Verbrauch von Einwegplastikflaschen drastisch zu reduzieren. Durch die integrierte Füll- und Spülfunktion ermöglicht Blu2Go nicht nur das hygienische Auffüllen von Flaschen, sondern erleichtert gleichzeitig deren regelmäßige Reinigung – ein echter Mehrwert für Unternehmen, Bildungseinrichtungen und öffentliche Institutionen.

Weitere Informationen unter:
BLUPURA S.r.l.
Tel: +39 (0) 71971 0080
info@blupura.com
www.blupura.com

VR DACH 0708-2025.indd 47 04.08.2025 13:58:43

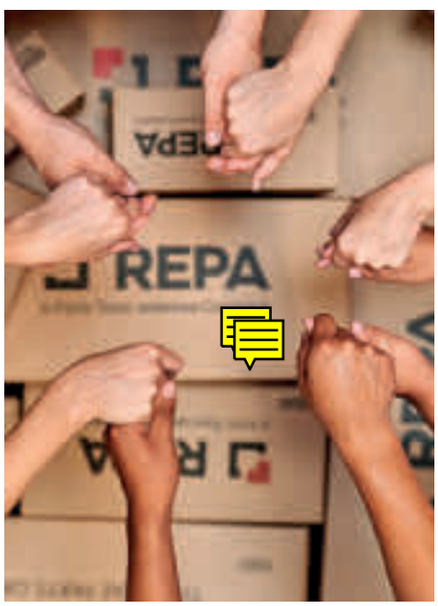
ERWEITERTES ANGEBOT & SCHNELLE LIEFERUNG

WICHTIGE NEUIGKEITEN FÜR ALLE VENDING-OPERATOR: IM RAHMEN DER **FUSION** HAT ATEL SEINEN FIRMENNAMEN ZUM 31. MAI 2025 IN REPA ITALIA GEÄNDERT. DAS UNTERNEHMEN WURDE 1972 IN UDINE GEGRÜNDET UND IST AUF DEN **VERTRIEB VON ERSATZTEILEN FÜR VERKAUFSAUTOMATEN** SPEZIALISIERT.

Ab sofort profitieren Servicetechniker und Händler von einem erweiterten Sortiment an Ersatzteilen für Vendingautomaten, das Original- und Universalteile, Komponenten, Filter, Zubehör und Reiniger sowie Ersatzteile für die Bereiche Kaffee, Gastronomie und Kühltechnik umfasst. Diese sind jederzeit über den Webshop von REPA Italia verfügbar, eine einfach und intuitiv bedienbare Plattform mit vielen innovativen Suchfunktionen. Die Zusammenarbeit mit dem spezialisierten Kundensupport für Vending in Udine und den Experten in Cesena gewährleistet einen sehr hohen Servicelevel für Techniker und Betreiber. In dem hochautomatisierten Logistikzentrum in Cesena ist das gesamte Angebot an Ersatzteilen für Verkaufsautomaten, Heiß- und Kaltgetränkeautomaten, Snackautomaten und OCS-Maschinen jederzeit verfügbar und garantiert schnellste Lieferzeiten für Kunden in ganz Europa.

Tobias Lange, Group Director Vending bei REPA, kommentiert: „*Dieser Zusammenschluss ist die logische Konsequenz der seit 2018 bestehenden Zugehörigkeit beider italienischer Unternehmen zur selben Unternehmensgruppe. Ab sofort profitieren alle bisherigen ATEL-Kunden von der hohen Verfügbarkeit von Ersatzteilen und Zubehör für Verkaufsautomaten, die REPA Italia stets auf Lager hat, sowie von der logistischen Effizienz des innovativen Logistikzentrums.*“

Lange ergänzt: „*Für alle anderen DACH-Kunden, die es gewohnt sind, bei REPA Deutschland einzukaufen, ändert sich nichts: REPA Deutschland bleibt weiterhin ihre Bezugsquelle für alle Ersatzteile, die sie für Wartungen und Reparaturen im Bereich Vending benötigen.*“



Weitere Informationen unter:
REPA Deutschland GmbH
Ansprechpartner: Michael Sommer
Tel.: +49 (0)175 56449 097
vending.ger@repagroup.com | www.repagroup.com

VR DACH 0708-2025.indd 48 04.08.2025 13:58:46

PFANDSYSTEM IN EINFACH

Recup ist ein in Deutschland und Österreich etabliertes Mehrwegsystem für Take-away-Verpackungen. Das Unternehmen bietet mit seinen Recups (Mehrwegbechern) und Rebowls (Mehrwegschalen) eine nachhaltige Alternative zu Einwegverpackungen. Recup verfügt über mehr als 21.000 Ausgabe- und Rücknahmestellen. Das Pfandprinzip ist denkbar einfach: Becher oder Schale gegen Pfand mitnehmen, nach Gebrauch bei einem Partnerbetrieb zurückgeben.

Inzwischen ist auch die Rückgabe an Pfandautomaten möglich, die in Kooperation mit Rewe in Berlin getestet werden. Diese ermöglichen eine berührungslose Rückgabe und könnten perspektivisch flächendeckend in Supermärkten eingesetzt werden.

Neben den Recups, die in Kaffeeautomaten eingesetzt werden können, haben auch Rebowls großes Potenzial. Diese können in der Betriebsverpflegung in Automaten oder Smartfridge platziert werden. So kann beispielsweise in Büros, Bahnhöfen oder Universitäten der Zugang zu Mehrwegverpackungen noch flexibler gestaltet werden.

Auch Tchibo setzt im Rahmen seiner Nachhaltigkeitsstrategie auf Recup. In zahlreichen Filialen in Österreich ist es bereits möglich, Heißgetränke im Recup zu erhalten und zurückzugeben - ein weiterer Beleg für die wachsende Akzeptanz des Systems im Handel.

Für Operator bietet Recup eine attraktive Möglichkeit, Umweltbewusstsein zu zeigen, gesetzliche Vorgaben zu erfüllen und gleichzeitig den Kunden eine praktische Mehrwegalternative anzubieten.

Weitere Informationen unter:
reCup GmbH
Tel: +49 (0) 89339 844100
kontakt@recup.de | www.recup.de

AROMEN ERÖFFNEN **NEUE MÖGLICHKEITEN**

PROVENDIA STEHT **FÜR HOCHWERTIGE HEISSGETRÄNKE-LÖSUNGEN** IM VENDING- UND OCS-BEREICH. DABEI SETZT DAS UNTERNEHMEN **EINEN KLAREN FOKUS** AUF QUALITÄT, GESCHMACK UND INDIVIDUALISIERUNG.

Provendia ist für viele Akteure der Vending- und OCS-branche ein treuer Partner für hochwertige, originelle und zuverlässige Getränkelösungen. Das Unternehmen bietet langjährige Erfahrung, hohe Qualitätsstandards und eine klare Ausrichtung auf kundenindividuelle Lösungen. Besonders im Bereich Heißgetränke für Automaten hat sich Provendia eine starke Position am Markt erarbeitet.

Breites Portfolio an Premium-Mischungen

Im Zentrum des Sortiments stehen Premium-Blends für Kaffeemaschinen. Diese Mischungenwurden speziell für den Einsatz im Bereich Vending entwickelt. Das Portfolio umfasst eine breite Auswahl an Getränken: von klassischen und verfeinerten Cappuccino-Sorten über milchbasierte Spezialitäten bis hin zu aromatischen Tees. Alle Produkte zeichnen sich durch ihren angenehmen Geschmack, eine unkomplizierte Zubereitung und hohe Konsistenz aus, auch bei hoher Frequenz im Automatenbetrieb.

Starke Marken – auch als Private Label

Ein besonderer Fokus liegt auch auf Private-Label. Provendia bietet maßgeschneiderte Konzepte, bei denen Rezeptur, Geschmack, Verpackungsdesign und Branding exakt auf die Anforderungen und das Profil des Kunden abgestimmt werden können. Diese Flexibilität schätzen Operator, die Wert auf Exklusivität und Differenzierung im Automatenmarkt legen.

„Wir entwickeln nicht einfach nur Getränke – wir schaffen Lösungen, die Marken unserer Kunden stärken und Endverbraucher begeistern“, erklärt Ivo Novak von Provendia.

Beliebte Klassiker und kreative Geschmacksideen

Das Portfolio ist breit gefächert, von Klassikern bishin zu absoluten Trends ist alles dabei. Zu den Bestsellern im Sortiment zählen Sorten wie Irish Cream Cappuccino, Dubai Chocolate und Salty Toffee. Diese Kreationen erfreuen sich hoher Beliebtheit und zählen regelmäßig zu den meistverkaufen Produkten.

Saisonale Highlights mit emotionalem Mehrwert

Noch ist es warm, aber der Herbst kommt bekanntlich immer früher als man denkt. Und in der kälteren Jahreszeit wird besonders gern auf saisonale Spezialitäten zurückgegriffen. Ein Beispiel aus dem Hause Provendia ist der Apfelstrudel-Tee. Dieser erinnert geschmacklich und olfaktorisch an frisch gebackenen Apfelstrudel und vermittelt damit ein Gefühl von Geborgenheit, Wärme und Heimat. *„Apfel Strudel ist mehr als nur ein Heißgetränk – es ist ein emotionaler Moment der Ruhe mitten im Alltag“*, so Ivo Novak.

Verlässlicher Partner für vielfältige Einsatzbereiche

Die Produkte von Provendia kommen längst nicht mehr nur im klassischen Büroalltag zum Einsatz. Durch die Kombination aus einfacher Handhabung, hoher Produktqualität und geschmacklicher Vielfalt sind die Getränkelösungen auch in Schulen,

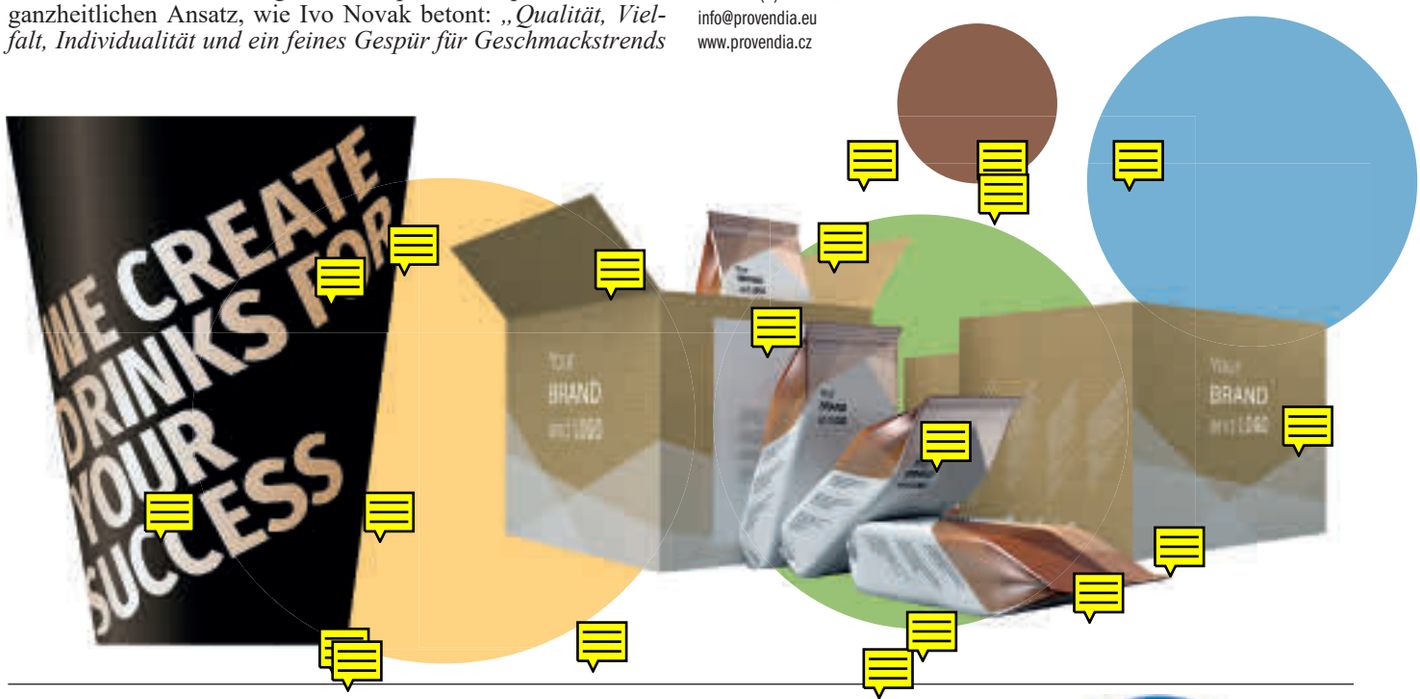
VR DACH 0708-2025.indd 50 04.08.2025 13:58:50

Krankenhäusern, Verwaltungen, Tankstellen und anderen stark frequentierten Einrichtungen gefragt. Überall dort, wo Verlässlichkeit, schneller Service und ein überzeugendes Geschmackserlebnis gefragt sind, bietet Provendia passende Lösungen.

Ziel: Mehrwert für jede Pause

Mit dem Anspruch, jede Pause zu einem echten Genussmoment zu machen, verfolgt der Füllprodukte-Spezialist einen ganzheitlichen Ansatz, wie Ivo Novak betont: *„Qualität, Vielfalt, Individualität und ein feines Gespür für Geschmackstrends stehen dabei im Mittelpunkt. Durch kontinuierliche Produktentwicklung, enge Kundenbindung und hohe Produktionsstandards wird sichergestellt, dass jede Tasse aus dem Automaten hält, was sie verspricht."*

Weitere Informationen unter:
ProVendia
Tel.: +42 (0) 739 532450
info@provendia.eu
www.provendia.cz



VR DACH 0708-2025.indd 51 04.08.2025 13:58:52

ONBOARD VENDING

SIE GELTEN ALS *„KÖNIGSKLASSE DES VENDINGS“*: ONBOARD VERKAUFSAUTOMATEN IM ZUG – EINE PLATZSPARENDE ERGÄNZUNG ZUM BORDBISTRO. SANDENVENDO UND DAS DÄNISCHE UNTERNEHMEN VENDING AUTOMATER BRINGEN DAS KONZEPT NUN AUF DIE SCHIENE: DIE ERSTEN MASCHINEN WERDEN BEI DEN DÄNISCHEN STAATSBAHNEN (DSB) EINGESETZT, UND WERDEN Z.B. AUCH IN DER NEUEN FLIXTRAINS-FLOTTE INSTALLIERT. IM INTERVIEW ERKLÄREN OLIVER GAEGE UND TROELS BENNIKE, WARUM DAS SEGMENT SO VIEL POTENZIAL HAT.

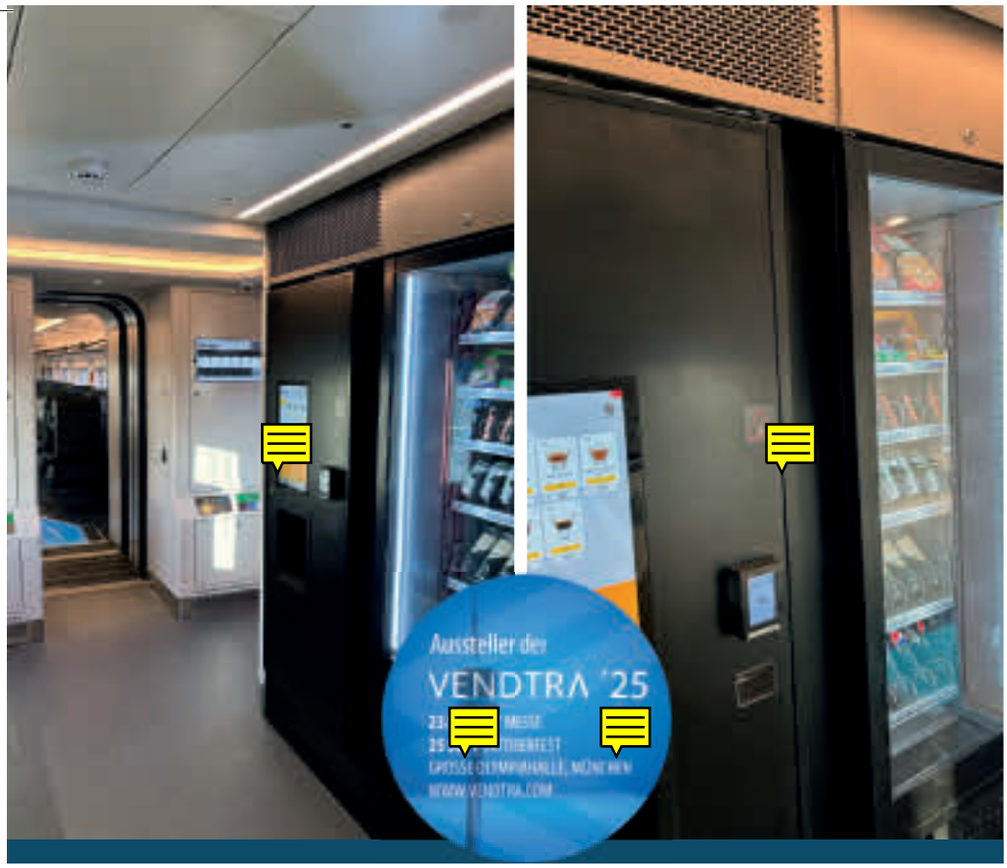
Vending Report: *Sie bieten jetzt einen Onboard-Verkaufsautomaten an. Wie unterscheidet er sich von herkömmlichen Verkaufsautomaten?*
Troels Bennike, CCO Vending Automater ApS: Die Onboard Verkaufsautomaten unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht. Um die Einhaltung aller Vorschriften zu gewährleisten, werden die Automaten Stück für Stück, Teil für Teil umgebaut. Dazu gehören Anforderungen an verschiedene Sicherheitsaspekte für die Fahrgäste sowie an die Befestigung der Automaten am Wagenkasten im Zug.
Oliver Gaege, Head of German Domestic and Export Sales bei SandenVendo: Hauptunterschied liegt im Grad der Individualisierung. Verkaufsautomaten für Züge werden Bauteil für Bauteil so modifiziert, dass sie alle relevanten EN-Normen, die Spezifikationen der Zughersteller sowie die Kundenanforderungen erfüllen. Das Ziel besteht darin, einen zuverlässigen, sicheren und benutzerfreundlichen Zugang zu Snacks, kalten und heißen Getränken sowie frischen Lebensmitteln an Bord zu gewährleisten. Vor der Installation werden die Automaten umfangreichen Tests und Zertifizierungen unterzogen, um ihre Leistung in der anspruchsvollen Bahnumgebung zu gewährleisten.

VR: *Wie kam es zu der Idee eines Onboard-Verkaufsautomaten? Warum sehen Sie ein so großes Potenzial in diesem Segment?*
O.G.: Das Konzept geht auf eine konkrete Anfrage eines Zugbetreibers zurück. Nachdem wir den Auftrag erhalten hatten, erkannten wir das breitere Potenzial und haben seitdem erheblich in die Entwicklung dieser Nische investiert. Heute sind wir in ganz Europa als führender Anbieter von Verkaufsautomaten für die Innenausstattung von Zügen anerkannt.
T.B.: Zugreisen in Europa werden außerdem immer beliebter. Zugbetreiber suchen daher nach Möglichkeiten, ihren Fahrgästen bequemen Zugang zu heißen Getränken, Snacks und möglicherweise sogar frischen Lebensmitteln zu bieten, ohne dass personalintensive und platzraubende Bistros oder Cafés erforderlich sind. Natürlich gibt es Grenzen: Frisch gekochte Mahlzeiten sind mit unseren Automaten derzeit nicht möglich. Das heißt, wir ersetzen das Bordbistro nicht, sondern ergänzen es sinnvoll. Unsere Automaten eignen sich besonders für Zugverbindungen, bei denen die Fahrgäste keinen erstklassigen Service erwarten. Wir haben beispielsweise eine Partnerschaft mit FlixTrain, dessen deutsche Züge mit unseren Automaten ausgestattet werden.

VR: *Welche spezifischen Herausforderungen oder Marktlücken wollten Sie angehen? In welchen Anwendungsfällen ist dieses Konzept besonders relevant?*
O.G.: Die Passagiere erwarten zunehmend Komfort zu angemessenen Preisen. Unser Ziel ist es deshalb, mithilfe von Operatorn und Partnern allen Passagieren hochwertige Speisen und Getränke anzubieten. Das Konzept ist insbesondere auf Regional- und Langstrecken relevant, bei denen die Reisezeit mehr als zwei Stunden beträgt und herkömmliche Verpflegungsmöglichkeiten entweder zu teuer oder unpraktisch sind.
T.B.: Es gibt dabei nur wenige Automaten auf dem Markt, die den hohen Anforderungen der EN-Normen für den Einsatz in Zügen entsprechen. Die Herausforderung bestand also darin, die Automaten so zu modifizieren, dass sie rechtlich zulässig sind. Besonders bei Strecken ab zwei Stunden können frische Kola, eine frisch gebrühte Kaffeespezialität oder ein leckerer Snack den Kunden ein noch besseres Zugerlebnis bieten.

VR: *Wie funktioniert das Gerät technisch und logistisch in einem fahrenden Zug? Welche besonderen Überlegungen mussten bei der Entwicklung berücksichtigt werden?*
O.G.: Der Betrieb in einem Zug stellt besondere Herausforderungen dar: ständige Bewegung, Brandschutzvorschriften und Anforderungen an die elektromagnetische Verträglichkeit aufgrund von Bordsystemen wie WLAN. Die Maschinen sind so konstruiert, dass sie unter diesen Bedingungen sicher und zuverlässig funktionieren. Die Fahrgäste müssen unabhängig von Bewegung und Signalstabilität nahtlos auf Produkte zugreifen und Transaktionen durchführen können.
T.B.: Außerdem mussten wir bei der Entwicklung die Anforderungen berücksichtigen, die für den Betrieb im Zug gelten. Man darf nicht vergessen: Ein Zug bewegt sich ständig in verschiedene Richtungen, weshalb sowohl der Automat als auch die Produkte im Inneren stabil und funktional bleiben müssen. Es darf kein Brandrisiko entstehen und es darf auch zu keiner Beeinträchtigung der Zugsysteme kommen. Kurz: Unsere Automaten müssen allen relevanten Sicherheitsvorschriften im Zugbetrieb entsprechen. Das war einer der wichtigsten Entwicklungsschritte. Außerdem müssen natürlich Währungsänderungen beachtet werden, wenn ein Zug von Deutschland in

VR DACH 0708-2025.indd 52 04.08.2025 13:58:53



die Schweiz fährt, muss die Währung an der Grenze von Euro auf Franken umschalten. Hierfür nehmen wir hauptsächlich bargeldlose Terminals, die noch weitere Vorteile im Bereich Handlichkeit bieten.

***VR:** Wie kam die Zusammenarbeit zwischen SandenVendo und Vendingautomater zustande und was bringt jeder Partner in das Projekt ein?*
O.G.: Unsere Unternehmen arbeiten seit mehr als zwei Jahrzehnten in verschiedenen Zusammenhängen zusammen. Vending Automater bringt tiefgreifende Kenntnisse des Eisenbahnsektors und eine starke Erfolgsbilanz bei der Anpassung von Automatenlösungen an dieses komplexe Umfeld mit.
T.B.: SandenVendo bringt dafür langjährige Produktionserfahrung mit hoher Fertigungstiefe und ein starkes und vor allem flexibles F&E-Team ein, während wir das Marktverständnis und die regulatorische Expertise im Bahnbereich liefern. So ergänzen wir uns perfekt. Die Basis unserer Partnerschaft waren eine gute Beziehung und gegenseitiges Verständnis.

***VR:** Manche bezeichnen den Onboard-Vending als die „Königsklasse" des Vendings. Was macht ihn so anspruchsvoll und attraktiv?*
T.B.: Die Herausforderung bei Verkaufsautomaten in Zügen besteht darin, dass sie gleich mehreren Anforderungen genügen müssen: Erstens müssen sie den EN-Normen entsprechen, zweitens den Vorgaben des Zugherstellers, drittens denen des Betreibers und viertens den Erwartungen der Passagiere. Diese vier Ebenen machen das Ganze komplex, aber auch spannend.
O.G.: Wenn man einen Automaten für den Einsatz in Zügen entwickeln und zertifizieren kann, hat man die höchste Kompetenz im Vending bewiesen. Einen Bistrowagen durch ein Vending-System zu komplemetieren, zeugt sowohl von technologischer Leistung als auch von Marktverständnis. Onboard Vending Vending in Zügen ist eine Blaupause dafür, was modernes Vending sein kann.

***VR:** Was sollten Operator über dieses Konzept wissen und wie könnten sie davon profitieren oder sich selbst daran beteiligen?*
O.G.: Operator sollten sich darüber im Klaren sein, dass eine erfolgreiche Umsetzung Planung und Integration – mechanisch, elektrisch und betrieblich – erfordert. Die Vorteile liegen jedoch auf der Hand: eine zuverlässige, wartungsarme Verpflegungslösung, die kein Personal an Bord benötigt und nur wenig Platz in Anspruch nimmt. Mit dem richtigen Produktmix und der richtigen Preisgestaltung kann sie das Erlebnis für die Passagiere erheblich verbessern und die Kundenbindung stärken.
T.B.: Operator sollten sich überlegen, welche Art von Fahrgästen sie befördern und welche Produkte diese wünschen. Auf dieser Grundlage lässt sich dann entscheiden, ob ein Vending-Konzept sinnvoll ist. Wenn es nur um den einfachen Zugang zu Snacks, Getränken und eventuell vorgefertigten Speisen geht, ist dieses Konzept perfekt. Wenn Fahrgäste jedoch frisch zubereitete Mahlzeiten erwarten, wird es aufwändig. Dann werden andere Geräte benötigt. Die zentrale Frage lautet also: Wer sind meine Fahrgäste und was erwarten sie? Ein gutes Snack- und Getränkeangebot in Kombination mit stabilem WLAN kann einen echten Mehrwert bieten. Das schafft Kundenzufriedenheit und -bindung.

***VR:** Lässt sich dieses System auch auf andere Verkehrsträger oder mobile Umgebungen übertragen – etwa auf Kreuzfahrtschiffe oder Fernbusse?*
T.B.: Grundsätzlich ist das Konzept übertragbar – etwa auf Busse oder Kreuzfahrtschiffe. Aber auch hier gelten spezifische gesetzliche Anforderungen, die wir uns erst im Detail anschauen müssten. Bei Bussen zum Beispiel wäre der Platz ein Problem, auf Schiffen müssten wir uns mit den rechtlichen Vorgaben vertraut machen. Es ist definitiv denkbar, aber muss sorgfältig geprüft werden.
O.G.: Auf Kreuzfahrschiffen, wie z.B. auf AIDA Schiffen, sind wir mit Automaten schon vertreten. Wir pflegen einen sehr engen Austausch mit allen Beteiligten – sowohl im Rahmen von Pilotprojekten als auch durch regelmäßiges Feedback aus dem Feld. Immerhin können wir so genau den Nerv der Branche treffen und bieten das, was unsere Kunden wünschen. Immerhin können wir so genau den Nerv der Branche treffen und bieten das, was unsere Kunden wünschen.

***VR:** Welche nächsten Schritte planen Sie – sowohl für Onboard-Vending als auch im Hinblick auf weitere Märkte?*
O.G.: Unser Schwerpunkt liegt auf der Expansion in ganz Europa. Wir sehen eine große Relevanz für Lösungen bei Zugbetreibern in mehreren Ländern. In Zukunft wollen wir unsere Produktpalette kontinuierlich weiterentwickeln, die Automaten anpassen, erweitern und individualisieren, um die unterschiedlichen Erwartungen der Fahrgäste zu erfüllen.
T.B.: Unser Ziel ist es klar: Wir wollen den europäischen Markt stärker vom Nutzen unserer Vending-Lösungen überzeugen. Im Vergleich zu klassischen Alternativen wie Bistro-Wagen oder fehlendem Service bieten unsere Automaten eine platzsparende, effiziente und zuverlässige Lösung. Mit dem erwarteten Wachstum des Zugverkehrs – unter anderem aus Umwelt- und Komfortgründen – steigt auch der Bedarf an bequemer Verpflegung an Bord. Diese Reise werden wir in enger Partnerschaft mit SandenVendo fortsetzen, indem wir unsere Marktkenntnisse mit den Stärken von SandenVendo in den Bereichen Herstellung und Innovation kombinieren.

***VR:** Herr Gaege und Herr Bennike, vielen Dank für das interessante Interview.*

Weitere Informationen unter:

SandenVendo Deutschland GmbH	Vending Automater ApS
Tel.: +49 (0) 211 740390	Tel.: +45 (0) 7020 3433
o.gaege@sandenvendo.de	info@vendingautomater.dk
www.sandenvendo.de	www.vendingautomater.dk

VR DACH 0708-2025.indd 53 04.08.2025 13:58:55

BESTE WASSERQUALITÄT

OHNE JEDEN KOMPROMISS

WENN ES UM **HOCHWERTIGE UND LANGLEBIGE WASSERSPENDER** FÜR DEN PROFESSIONELLEN EINSATZ GEHT, IST DIE SCS-TEC KG SEIT ÜBER 13 JAHREN DIE ERSTE ADRESSE IN DEUTSCHLAND. MIT DEM FOKUS AUF DURCHGÄNGIGER EIGENFERTIGUNG, **KOMPROMISSLOSER QUALITÄT UND EINEM KLAREN BEKENNTNIS ZUM STANDORT DEUTSCHLAND** ENTWICKELT UND PRODUZIERT DAS UNTERNEHMEN IN WACKERSDORF VOLLSTÄNDIG SELBST – VON DER ERSTEN SKIZZE BIS ZUR AUSLIEFERUNG. AUF DER **VENDTRA 2025** IN MÜNCHEN STELLT SCS-TEC ERNEUT SEINE **INNOVATIONSKRAFT** UNTER BEWEIS.

Die Wasserspender der Aqua-Butler-Serie setzen Maßstäbe in Sachen Hygiene, Langlebigkeit und Technik – und das ganz bewusst vollständig „*Made in Germany*“. Sämtliche Komponenten entstehen am Standort in Wackersdorf unter eigener Regie. Anders als viele Wettbewerber verzichtet SCS-TEC konsequent auf Importkomponenten aus Fernost und setzt stattdessen auf Regionalität, antibakterielle Beschichtungen und das bewährte HygienePlus-System. „*Wir entwickeln unsere Geräte mit Blick auf höchste Hygienestandards, robuste Technik und intuitive Bedienung – ohne Kompromisse. Das Ergebnis sind langlebige Lösungen, die in der Praxis überzeugen*“, erklärt Sascha Brandl, Leiter der Konstruktion bei SCS-TEC. Die Aqua-Butler-Serie ist besonders in der Vending- und Gastronomiebranche gefragt, wo Zuverlässigkeit, Wartungsarmut und ansprechendes Design zentrale Anforderungen sind. SCS-TEC bietet genau das – und mehr: individuelle Anpassungen, persönliche Beratung und schnelle Reaktionszeiten im Servicefall.

Der Aqua La Vista von SCS-TEC ist mehr als ein Wasserspender – er ist ein stilvolles Statement für moderne Arbeits- und Gastrowelten. Entwickelt für höchste Ansprüche in puncto Funktion, Form und Nachhaltigkeit, vereint dieses Tischgerät innovative Technik mit puristischem Design.

Service, Schulung und Partnerschaft

SCS-TEC ist mehr als ein Geräteherstellers – das Unternehmen versteht sich als Partner auf Augenhöhe. Am Firmenstandort in Wackersdorf betreibt SCS-TEC nicht nur moderne Fertigungslinien, sondern auch eigene Schulungsräume, in denen Partner und Kunden in Wartung und Bedienung der Geräte eingewiesen werden. „*Unsere Geräte sind nicht nur hochwertig, sondern auch auf maximale Nutzerfreundlichkeit ausgelegt. Durch Schulungen, persönlichen Support und die enge Verzahnung von Entwicklung, Produktion und Vertrieb können wir schnell und flexibel auf individuelle Anforderungen reagieren*“, erklärt Daniel Blechschmidt, geschäftsführender Gesellschafter.

Das Unternehmen setzt dabei auf langfristige Kundenbeziehungen und einen partnerschaftlichen Umgang mit Fachhändlern und Operatoren.

Highlight auf der Vendtra: Aqua La Vista

Mit dem Modell Aqua La Vista präsentiert SCS-TEC auf der Vendtra ein echtes Highlight: ein Tischgerät im Edelstahlgehäuse, das mit vier Wasseroptionen (ungekühlt, still, medium, spritzig), LED-Beleuchtung und einer modernen, klaren Formensprache punktet. Dank der

VR DACH 0708-2025.indd 54 04.08.2025 13:58:56

Kombination aus ästhetischem Anspruch und technischer Präzision eignet sich der Aqua La Vista ideal für Büros, Hotels und die gehobene Gastronomie.

„*Der Aqua La Vista ist das perfekte Beispiel für die Symbiose aus Funktionalität und Design. Unsere Kunden schätzen, dass sie nicht nur ein technisches Gerät erhalten, sondern ein echtes Qualitätsprodukt, das sichtbar und spürbar besser ist*“, betont Robert Büttner, Leiter Vertrieb.

2025: Neue Impulse und klare Visionen

Nach dem erfolgreichen Umzug in das neue Firmengebäude und dem Rebranding zum 13-jährigen Jubiläum, richtet SCS-TEC den Blick nach vorn: Weitere Produktinnovationen, gezielte Messeauftritte und die Intensivierung von Vertriebspartnerschaften stehen auf der Agenda. Auf der Vendtra 2025 in München wird SCS-TEC erneut mit einem starken Auftritt vertreten sein – und lädt Kunden, Partner und Interessierte ein, sich persönlich von der Qualität und Philosophie des Unternehmens zu überzeugen.

„*Unsere Vision ist klar: Wir wollen weiterhin mit Qualität, Nachhaltigkeit und echter Partnerschaft überzeugen – national wie international*“, so das Fazit von Daniel Blechschmidt, Matthias Kiendl, Robert Büttner und Sascha Brandl.

Eine neue Marke für eine neue Ära

Ebenfalls auf der Vendtra, so hat SCS-TEC gegenüber VR angekündigt, wird das Unternehmen eine brandneue Marke vorstellen. Bereits am 14. August bekommen 40-45 ausgewählte Kunden ein kostengünstiges und leistungsstarkes Wasserspendermodell präsentiert. Kunden und alle Teilnehmer der Branche dürfen gespannt sein und sollten dieses Highlight nicht verpassen: Seien Sie also dabei auf der Vendtra 2025 in München!

Neuer Servicestandort Berlin

Guido Gürntke (Bild re.) ist ab sofort Serviceleiter bei SCS-TEC – und damit verantwortlich für den gesamten Servicebereich des Unternehmens. Er bringt langjährige Erfahrung aus der Wasserspender-Branche mit und entwickelt den Service für alle Standorte weiter. Mit der Eröffnung eines neuen Standorts in Berlin wird das Serviceangebot zusätzlich gestärkt.

Weitere Informationen unter:
SCS-TEC KG
Tel.: +49 (0) 94318 83480
info@scstec.de
www.scstec.de

Mit über 25 Jahren Erfahrung in Konstruktion und Fertigung bietet SCS-TEC maßgeschneiderte Lösungen für die Vending-, Office- und Gastronomiebranche. Besonderes Augenmerk legt SCS-TEC auf Hygiene, Langlebigkeit und Design – alles in echter Made-in-Germany-Qualität.

VR DACH 0708-2025.indd 55 04.08.2025 13:58:58

LINDA VAN DE MAAT, DIRECTOR OPERATIONS, ETNA COFFEE TECHNOLOGIES

VR DACH 0708-2025.indd 56 04.08.2025 13:59:03

IM GESPRÄCH MIT VENDING REPORT ERLÄUTERT LINDA VAN DE MAAT, DIRECTOR OPERATIONS BEI ETNA COFFEE TECHNOLOGIES, WAS IHRE KAFFEEMASCHINEN ZUR ***„FAIREN MASCHINE“*** MACHT. ZENTRALES PRINZIP IST DAS **TRIPLE-R-KONZEPT: REDUCE, REPAIR, REUSE**. ETNA SETZT AUF **LANGLEBIGE, REPARATUR-FREUNDLICHE GERÄTE** UND GARANTIERT EINE **ERSATZTEIL-VERFÜGBARKEIT VON MINDESTENS ZEHN JAHREN**.

Vending Report: *Frau van de Maat, ETNA bezeichnet seine Kaffeemaschinen als „faire Maschinen“. Was genau macht sie fair – speziell im Kontext von Vending und OCS?*
Linda van de Maat, Director Operations, ETNA Coffee Technologies: Mit *'fair'* meinen wir, dass wir eine ehrliche Geschichte erzählen, wenn es um die Umweltauswirkungen, die Herkunft der Komponenten und die Kreislaufwirtschaft geht. Unsere Maschinen folgen dem Triple-R-Prinzip: Reduce, Repair, Reuse. Wir reduzieren Materialverbrauch und Energiebedarf, ermöglichen einfache Reparaturen. Das ist besonders im Vending- und OCS-Sektor relevant, wo Maschinen täglich stark beansprucht werden. Fair heißt in diesem Kontext: langlebige, zuverlässige und ressourcenschonende Technologie.

VR: *Was bedeutet das konkret für den Betreiber einer Vending- oder OCS-Lösung?*
LM: Ganz klar: Planungssicherheit. Wer unsere Maschinen einsetzt, investiert nicht nur in Kaffeequalität, sondern auch in die Langfristigkeit der Lösung. Unsere Geräte haben eine sehr niedrige Ausfallquote, lassen sich einfach warten und behalten ihren Wert über viele Jahre. Dazu kommt: Wir garantieren die Verfügbarkeit von Ersatzteilen mindestens zehn Jahre nach Produktionsende. Für Operator heißt das: niedrigere Betriebskosten, verlässlicher Service und bessere Amortisation – Der Braumann Brüher hat eine 8 Jahre Garantie. Dies betrifft die vorgeheizte Stahl-Braumann-Brühgruppe und das Mahlwerk.

Vending Report: *ETNA produziert komplett CO_2-neutral – wie genau funktioniert das?*
LM: Unsere gesamte Fertigung in Doetinchem, Niederlande, ist zertifiziert CO_2-neutral. Das erreichen wir durch zwei Dinge: zum einen durch energetische Eigenversorgung mit grünem Strom und Wärme, zum anderen durch vollständige Kompensation nicht vermeidbarer Emissionen in Klimaschutzprojekten. Doch wir gehen weiter: Unsere Entwickler optimieren kontinuierlich die Designs, um Materialmengen zu reduzieren und die Geräte energieeffizienter zu machen – das senkt den Fußabdruck über den gesamten Lebenszyklus.

Vending Report: *Welche Rolle spielt Energieeffizienz speziell im Office-Segment?*
LM: Eine sehr große. Unsere Maschinen sind mit energieeffizienten Boilern ausgestattet, besitzen einen fortschrittlichen Energiesparmodus und schalten bei Inaktivität automatisch in den Standby. Im OCS-Bereich – etwa in Großraumbüros oder Co-Working-Spaces – kann das täglich spürbare Einsparungen bringen. Hinzu kommt: Energieeffizienz reduziert nicht nur Kosten, sondern verbessert auch die Nachhaltigkeitsbilanz unserer Kunden – was in der Außendarstellung immer wichtiger wird.

Vending Report: *Wie sieht das in der täglichen Praxis aus – können Sie ein Beispiel nennen?*
LM: Sehr gerne. Nehmen wir einen OCS-Betreiber, der unsere Maschine seit sechs Jahren im Einsatz hat. Nach einer internen Revision wird festgestellt: eine Dichtung ist porös, das Mahlwerk zeigt Verschleiß. Statt das ganze Gerät zu entsorgen oder kostenintensiv einzuschicken, tauscht der Techniker vor Ort gezielt die betroffenen Teile aus – die Maschine läuft danach wieder wie neu. Und selbst wenn das Gerät entsorgt wird, kann man bis zu 95 % der Komponenten recyceln. Das spart Ressourcen und senkt die CO_2-Bilanz – ein echter Mehrwert für alle Beteiligten.

Vending Report: *Kommen wir zum Support – wie unterstützt ETNA seine Partner?*
LM: Unser Partnerprogramm umfasst Technikschulungen, Verkaufsunterstützung, Ersatzteilversorgung und auch Marketingmaterialien. Wir legen Wert darauf, dass unsere Partner kompetent auftreten und sich mit dem Produkt identifizieren können. Dazu gehört ein schneller Support ebenso wie persönliche Ansprechpartner – und langfristige Partnerschaften, nicht nur kurzfristige Verkaufserfolge.

Weitere Informationen unter:
ETNA Coffee Technologies GmbH
Tel: +49 (0) 6103 2082173
salesoffice-deutschland@etna-ct.com | www.etna-ct.com

INTERVIEW

VR DACH 0708-2025.indd 57 04.08.2025 13:59:05

Aussteller der
VENDTRA '25
23/24 SEPT MESSE
25 SEPT OKTOBERFEST
GROSSE ELEFANTENHALLE, MÜNCHEN
WWW.VENDTRA.COM

Aus jedem Blickwinkel schön und ab sofort lieferbar: Die Gaggia G 300 Krea.

GENERATION «G»

DIE NEUEN **PROFI-KAFFEEVOLLAUTOMATEN** VON GAGGIA MILANO TRAGEN **DAS KÜRZEL „*G*“ IM NAMEN**. DAS STEHT FÜR „*GAGGIA*“, ES KÖNNTE ABER AUCH FÜR **GESCHMACK**, **GENUSS** ODER **GENIALITÄT** STEHEN. DIE NEUE **G 300 KREA** JEDENFALLS VEREINT ALL DIESE ATTRIBUTE IN SCHÖNSTER VOLLENDUNG.

Das Erfolgsmodell Krea lief innerhalb der EVOCA Group bisher unter der Marke Necta. Mit der grundlegenden Überarbeitung des Kaffeevollautomaten für den Ho.Re.Ca.-Bereich wird diese Maschine nun der Traditionsmarke Gaggia Milano zugeordnet. Die neue G 300 Krea ist zugleich die erste Maschine, die der neuen Namensarchitektur von Gaggia folgt. Sie ist jetzt im deutschsprachigen Raum verfügbar.

Sie läuft und läuft und läuft

Die Krea war und ist ein Dauerläufer und Arbeitstier. Kaum eine Maschine aus der EVOCA Gruppe erreichte ihre Verkaufszahlen. Die G 300 Krea baut somit auf einer sehr soliden und bewährten Basis auf – und sie wird den Ansprüchen an eine topmoderne Nachfolgerin mehr als gerecht.

Ein Relaunch mit Sinn und Verstand

Eine deutliche Verbesserung im täglichen Handling bietet das neue Türdesign mit dem zeitgemäß großen 10"-LED-Touchscreen. Da das Schloss nun oben platziert ist, kann die Tür leichter und schneller geöffnet werden. Auch die Behälterbefüllung erfolgt von oben und ohne Türöffnung. Neben dem Standard-Bohnenbehälter mit 1,2kg Volumen ist optional ein 2,2kg Behälter möglich. Der Ausgabebereich wurde vergrößert (Höhe 160mm) und bietet nun Platz für Tassen von 160-200ml. Der intelligente 3-Tassen-Sensor erkennt und unterscheidet dabei zwischen drei vordefinierten Tassengrößen und passt die Ausgabe entsprechend an – das ist genial und eine sehr „*saubere*“ Lösung. Für kleinere Tassen wird die robuste Metall-Tassentrage ausgeklappt. Auch der Abfallbehälter ist ohne Öffnung der Tür entnehmbar.

Neues und Bewährtes vereint

Neue Heizzyklen und der neue 800ml Boiler ermöglichen eine deutlich erhöhte Ausgabegeschwindigkeit und schnellere Aufheizzeiten, dies führt zu einer um 30% gesteigerten Produktivität. Die neue Milchpulver-Technologie garantiert ein nachgewiesen besseres Geschmackserlebnis bei milchbasierten Getränken und reduziert die Gesamtbetriebskosten um 40% im Vergleich zu Frischmilch. Als Brüheinheit kommt unverändert die patentierte und konkurrenzlos solide Z4000 zum Einsatz. Sie garantiert den bewährt einzigartigen Geschmack und die besondere Qualität des ausgegebenen Kaffees.

Heiß auf einen genussvollen Sommer?

Wer die neue G 300 von Gaggia auf der Internorga live erlebt hat und den Verkaufsstart kaum noch abwarten konnte, darf sich jetzt auf einen heißen Sommer mit köstlichem Kaffee freuen. EVOCA freut sich auf Sie!

Weitere Informationen unter:
EVOCA Germany GmbH
Tel. +49 (0) 7222 955-0
marketing.germany@evocagroup.com | www.evocagroup.com

VR DACH 0708-2025.indd 58 04.08.2025 13:59:07

BEWUSSTE ERNÄHRUNG **IM VENDING-FORMAT**

VOLLWERTIGE MAHLZEITEN IN DREI MINUTEN? MIT LÖWENANTEIL GEHT DAS PROBLEMLOS. IM KOMPAKTEN SCHRAUBGLAS SIND DIE GERICHTE DABEI AUCH INTERESSANT FÜR VENDING.

Fertiggerichte und intelligente Verkaufslösungen gewinnen in der Betriebsverpflegung zunehmend an Bedeutung. Der Gesundheitsaspekt wird dabei immer wichtiger, die Mitarbeitenden wünschen sich gesunde, eiweißreiche Gerichte, die schnell zubereitet sind. Immerhin muss es im stressigen Büro- oder Fabrikalltag schnell zugehen. Man hat vielleicht gerade mal 30min fürs Zubereiten und Essen, muss zwischen Terminen schnell den Hunger bekämpfen oder hat einfach keine Lust, lange aufs fertige Gericht zu warten. Gesund soll es aber auch sein. Das weiß auch Löwenanteil. Aus diesem Grund hat das Unternehmen Fertiggerichte neu aufgelegt. Mit hochwertigen, zertifizierten Bio-Zutaten und dem Fokus auf ausgewogene Nährwerte gibt es eine große Auswahl an Gerichten. Dies bietet eine einfache Lösung für alle, die sich gesund ernähren möchten. Mit der Produktgröße von 580g eignen sich die Gläser auch für Vendingkonzepte, wie beispielsweise Smartfridges oder Schachtautomaten.

Gesunde Mahlzeiten ohne Kompromisse

Von vegetarisch über vegan bis hin zu Fleisch: Die Gerichte zeichnen sich vor allem durch eines aus: Einen hohen Proteingehalt, komplexen Kohlenhydraten und wertvollen Ballaststoffen. Ohne künstliche Zusatzstoffe, Konservierungsmittel oder Zuckerzusatz sind sie ideal für Sportler, Berufstätige und ernährungsbewusste Menschen. Kurzum: Ideal für ein Verpflegungskonzept, das Automaten oder Smartfridge mit der Mikrowelle kombiniert.

Leichte Lagerung

Abgefüllt in Gläsern sind die Gerichte auch ungekühlt lange haltbar. Das erleichtert die Lagerung erheblich. Als Verpackung wird Glas für die Verpackungen verwendet, das ist besonders nachhaltig und recyclingfähig. Für viele Endverbraucher ein klares Verkaufsargument.

„Ausgewogene Ernährung wird oft mit Sport und Fitness assoziiert. Daran ist grundsätzlich nichts falsch – doch sie ist nicht nur für Sportler wichtig“, sagt Thomas Kley, Mitgründer von Löwenanteil. *„Auch Berufstätige müssen an mindestens fünf Tagen pro Woche über viele Stunden hinweg leistungsfähig sein. Um das langfristig zu schaffen, braucht es einen gesunden, belastbaren Körper. Sonst drohen Krankheiten, ständige Müdigkeit und Antriebslosigkeit.*

Genau das muss auch in der Betriebsverpflegung berücksichtigt werden. Unsere Fertiggerichte sind deshalb nicht nur für Sportler geeignet, sondern auch ideal für Menschen im Berufsalltag. Das macht sie besonders spannend für die Vending-Branche."

Weitere informationen:
Löwenanteil GmbH
hallo@loewenanteil.com
www.loewenanteil.com

Dem Finanzamt ein Schnippchen schlagen!

VR DACH 0708-2025.indd 60 04.08.2025 13:59:10

Bundesregierung beschließt *„Investitionsbooster“*

Am 5. Juni 2025 hat die Bundesregierung den Gesetzentwurf für ein steuerliches Investitionssofortprogramm zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland beschlossen. Der Gesetzentwurf zielt darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum der deutschen Wirtschaft zu fördern. Weiterhin erfolgt eine Ausweitung des Forschungszulagengesetzes zur Förderung von Forschung und Entwicklung.

Hier sind die wichtigsten Maßnahmen:

- Die Wiedereinführung und Aufstockung der degressiven Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens ist als *„Investitions-Booster“* bekannt. Die Abschreibung beträgt maximal 30 % und ist auf das Dreifache der linearen Abschreibung begrenzt. Die Abschreibung kann für bewegliche Wirtschaftsgüter, die nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 angeschafft werden, genutzt werden.
- Eine arithmetisch-degressiven Abschreibung für neu angeschaffte Elektrofahrzeuge wird eingeführt. Die Abschreibung beträgt im Anschaffungsjahr 75%, im folgenden Jahr 10%, in den beiden danach folgenden Jahren 5%, danach 3% und im letzten Jahr 2%. Die Abschreibung gilt für Wirtschaftsgüter, die nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 angeschafft werden
- Der Thesaurierungssteuersatz wird nach §34a EStG für nicht entnommene Gewinne in drei Stufen auf 25 % ab 2032 abgesenkt.
- Die Bruttolistenpreisgrenze bei der Dienstwagenbesteuerung für Elektrofahrzeuge auf 100.000 Euro wird angehoben, um die begünstigte Besteuerung für elektrische Fahrzeuge beanspruchen zu können. Die Regelung gilt für nach dem 30. Juni 2025 angeschaffte Elektrofahrzeuge.
- Das Forschungszulagengesetz wird zur Förderung von Forschung und Entwicklung durch Erweiterung der förderfähigen Aufwendungen ausgebaut. Einbezogen werden sollen zukünftig auch zusätzliche Gemein- und sonstige Betriebskosten über eine Gemeinkostenpauschale. Die Neuregelung soll für nach dem 31. Dezember 2025 begonnene Forschungs- und Entwicklungsvorhaben gelten.

Derzeit ist im Gesetzentwurf nicht vorgesehen, die Abgeltungsteuer auf Dividendeneinkünfte zu erhöhen. Der abgesenkte Körperschaftsteuersatz dürfte daher dazu führen, dass die Kapitalgesellschaft unter dem Gesichtspunkt der Gesamtsteuerbelastung deutlich an Attraktivität gewinnt. Steuersatzvorteile von bis zu 5% sind möglich.

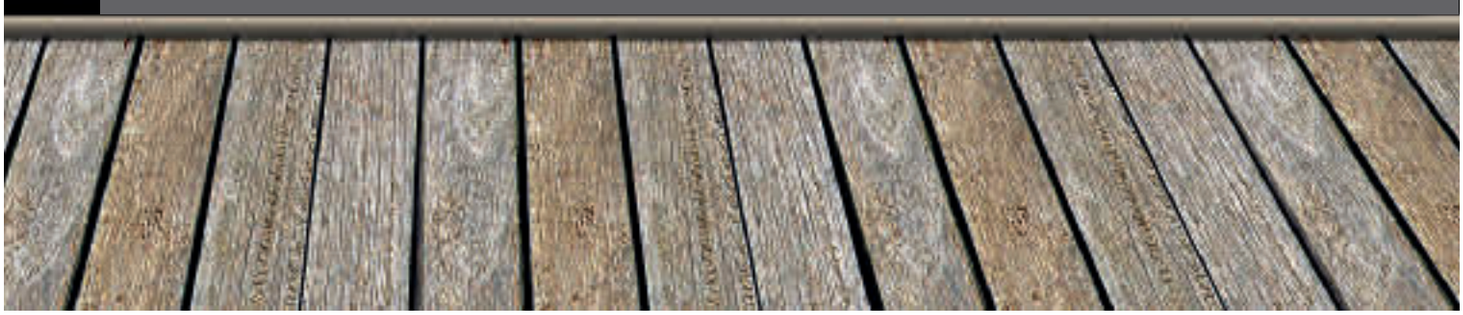
Für Personengesellschaften sieht der Gesetzesentwurf die Absenkung des Thesaurierungssteuersatzes gemäß § 34a EStG vor, jedoch keine Erhöhung des Steuersatzes für die Nachversteuerung. Die Gesamtsteuerbelastung für Personengesellschaften, die die Thesaurierungsbegünstigung nutzen, sinkt folglich entsprechend. Allerdings hat sich die Thesaurierungsbegünstigung in der Vergangenheit aus den unterschiedlichsten Gründen als wenig praktikabel erwiesen, sodass viele Unternehmen diese Begünstigung nicht in Anspruch genommen haben.

Da die Einkommensteuersätze unverändert bleiben, dürften zukünftig gewinnstarke Personengesellschaften, die die Thesaurierungsbegünstigung nicht in Anspruch nehmen und sich auch nicht als Kapitalgesellschaft besteuern lassen (§ 1a KStG), zu den *„Steuersatzverlierern“* gehören. Die weiteren Entwicklungen im Gesetzgebungsverfahren bleiben abzuwarten. Länder und Kommunen haben bereits auf die Einnahmeausfälle hingewiesen. Das Gesetz bedarf der Zustimmung des Bundesrats.

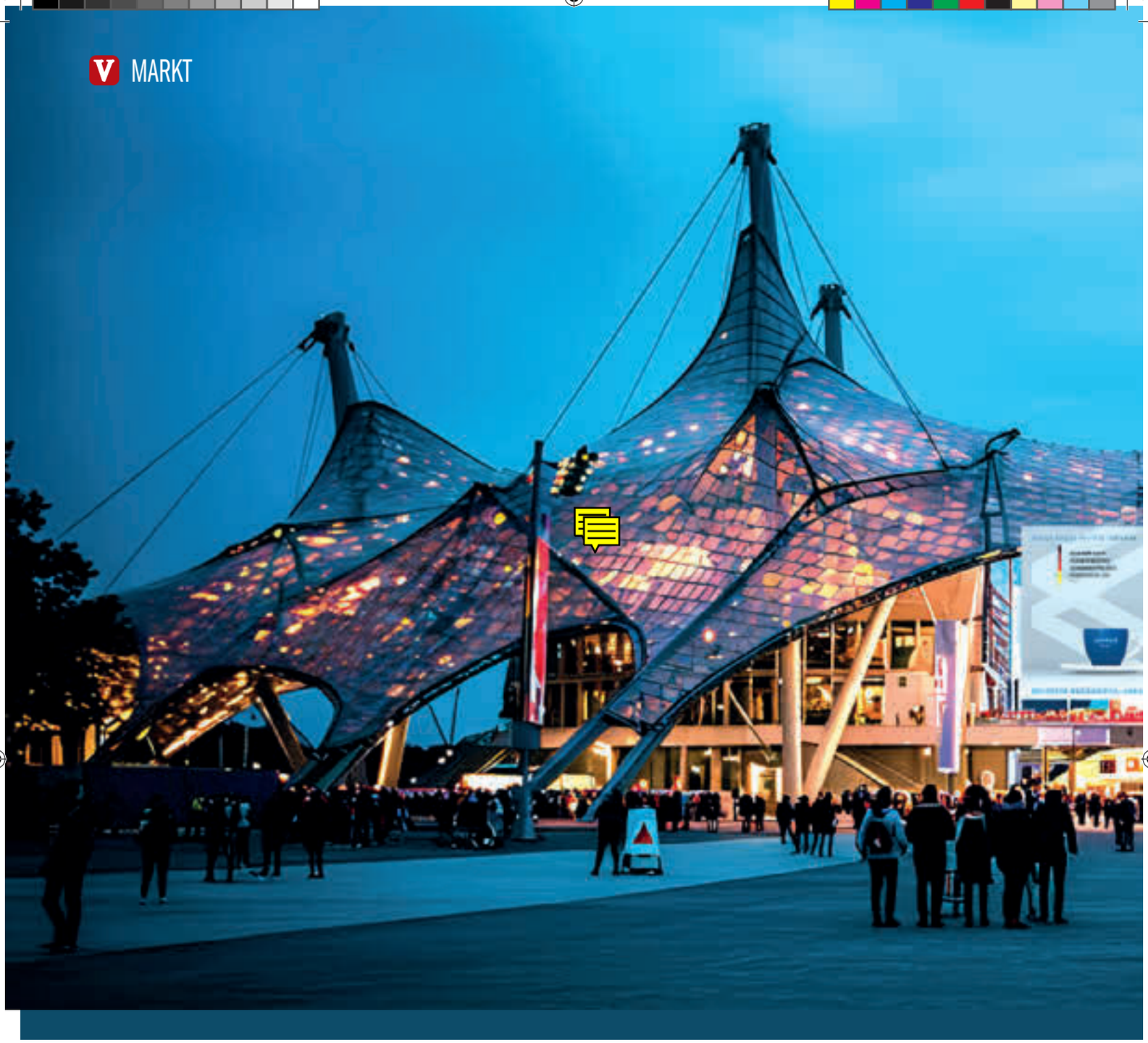
Fazit

Unternehmen sollten, wenn möglich, Investitionen in die zweite Jahreshälfte verschieben, um von den günstigeren Abschreibungsmöglichkeiten zu profitieren. Zudem müssen sich alle Unternehmen mit der Frage der steueroptimalen Rechtsform auseinandersetzen, um keine Steuersatznachteile zu erleiden.

Kontakt:
HLB Dr. Stückmann und Partner GmbB
33602 Bielefeld
Elsa-Brändström-Str. 7
Tel. +49 (0) 521 2993 00
info@stueckmann.de
www.stueckmann.de



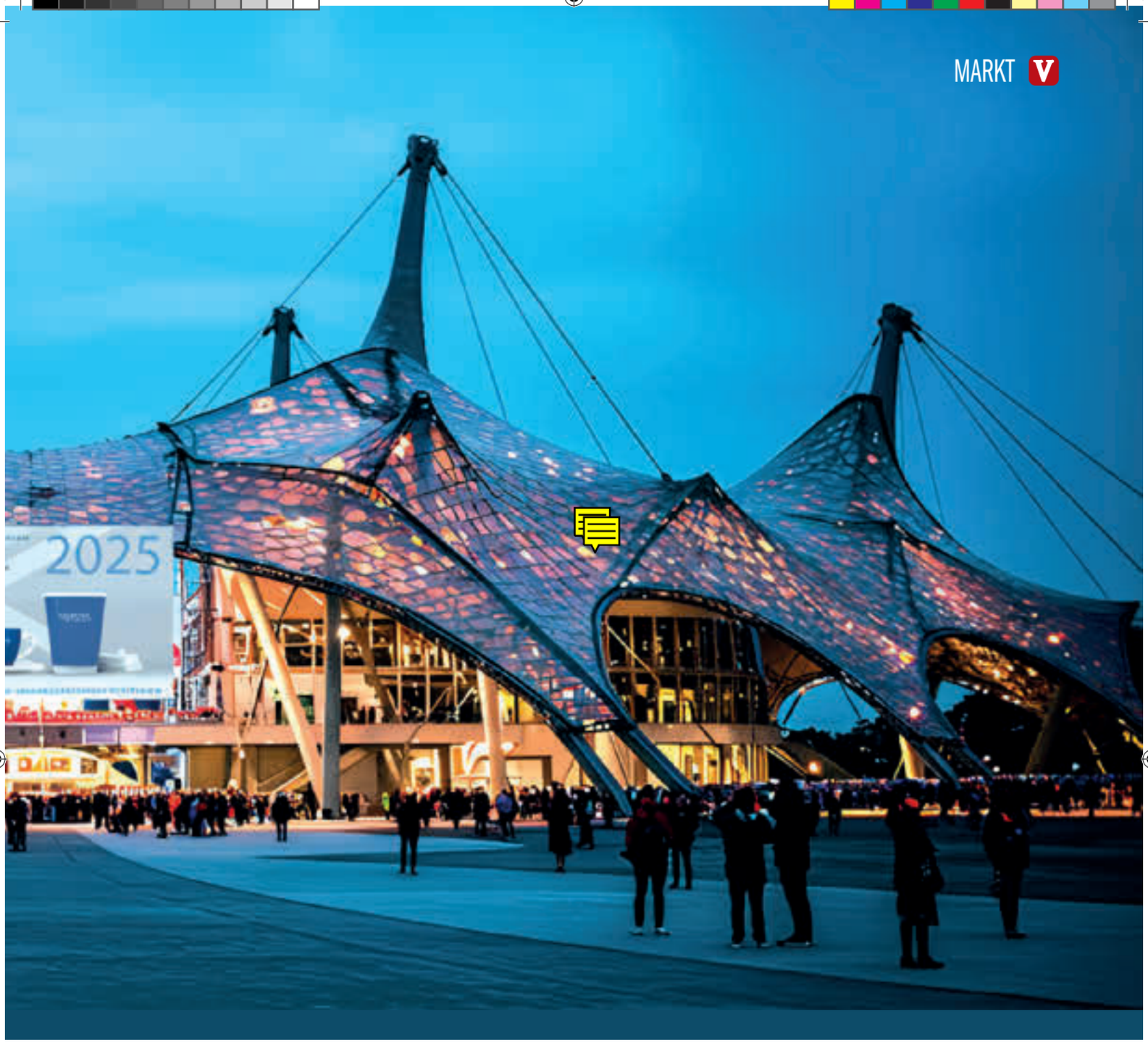
VR DACH 0708-2025.indd 61 04.08.2025 13:59:12



VENDTRA 2025
DIE BRANCHE TRIFFT SICH

DIE BRANCHE IST IN BEWEGUNG. WER ANTWORTEN AUF DIE HERAUSFORDERUNGEN VON MORGEN SUCHT, FINDET SIE **AM 23. UND 24. SEPTEMBER 2025 IN MÜNCHEN** AUF DER VENDTRA. IN DER **GROSSEN OLYMPIAHALLE**, ERSTMALS ALS LOCATION, WIRD AUS MESSE MEHR ALS NUR AUSSTELLUNG – SIE WIRD **TREFFPUNKT, DENKFABRIK UND SCHAUFENSTER** ZUGLEICH.

VR DACH 0708-2025.indd 62 04.08.2025 13:59:14



Die Branche ist im Wandel, das wird oft zitiert. Doch selten wird diese Aussage konkretisiert. Denn auf viele Fragen gibt es bislang keine überzeugende Antworten. Welche neuen Lösungen im Bereich Vending und Kaffee gibt es tatsächlich? Welche Tools treiben den Fortschritt an? Welche Strategien werden sich für die Branche durchsetzen? Tatsache ist: Weiterentwicklung braucht Substanz – technologische wie konzeptionelle. Evolution bedeutet nicht nur große Umbrüche, sondern beginnt oft im Kleinen mit intelligenten Tools, frischen Ansätzen und neuen Kombinationen. Gerade die Branche braucht praktische, greifbare Lösungen statt Luftschlösser. Auf der diesjährigen Vendtra, Messe der Vending- und Kaffeewirtschaft Deutschland, werden genau diese Antworten geliefert – direkt aus der Praxis für die Praxis. Ein Innovationsfeuerwerk kündigt sich an: neue Automatentypen, smartere Telemetriesysteme, Lösungen für kontaktloses Bezahlen sowie Trends für den Innen- und Außenbereich – kompakt, greifbar und konsequent an den Bedürfnissen des Marktes orientiert.

Anders als bei vielen anderen Fachmessen, die sich nach wie vor stark auf das Segment *„Kaffee, Kapseln und Ähnliches“* fokussieren, setzt Vendtra auf einen ausgewogenen Mix aus Tabletop- und Standlösungen. *„Coffee meets Tower“* – Kaffeemaschine trifft Kombiautomat. Und das aus gutem Grund: Standautomaten haben in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen, sei es durch Outdoor-Aufstellungen, neue Konsumgewohnheiten oder den Wegfall der klassischen Betriebsverpflegung. Eric M. C. Schwaab von Vendtra bringt es auf den Punkt: *„Während andere Gastromessen in Europa Kaffee, Kapseln und Co. noch als das Kerngeschäft der Branche sehen, hat Vendtra von Beginn an auf die Vielfalt der Automatenlösungen und ihrer Add-ons gesetzt. Der Markt verändert sich, nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Operator gehen neue Wege, kombinieren OCS mit Towerlösungen und platzieren Automaten im Freien dort, wo Menschen sind. Und ich bin überzeugt: Der Trend nach draußen wird sich weiter verstärken, allerdings mit Lösungen, die der Markt so bisher noch nicht gesehen hat.“*

VR DACH 0708-2025.indd 63 04.08.2025 13:59:16

Diese Weiterentwicklung ist kein kurzfristiger Trend, sondern ein fundamentaler Wandel, ein möglicher Wendepunkt in der Geschichte der Branche. Oder, wie Eric M. C. Schwaab weiter ausführt: *„Es wird eine Veränderung geben, eine Erweiterung der Produktlösungen, die wir als historisch einstufen können. Vending wird künftig mehr können, mehr sein und neue Chancen für alle bieten, die den Markt aktiv gestalten wollen. Einige dieser Antworten finden Sie schon jetzt auf der kommenden Vendtra in München."*

Vending trifft Kaffee. Praxis trifft Zukunft.

Ob Tabletop, Standautomat, Micro-Market, Smart Fridge oder neue Möglichkeiten: die Vendtra vereint alle relevanten Bereiche der modernen Vending- und Kaffeewirtschaft unter einem Dach. Die Messe legt den Fokus auf das, was im täglichen Geschäft zählt: funktionierende Lösungen, zukunftsfähige Technologien und praxisorientierte Ansätze, die bereits heute einsatzbereit sind. Dabei treffen große Hersteller auf Newcomer und regionale auf internationale Unternehmen, sodass ein vielfältiger Mix an Ausstellern entsteht, von dem die Branche profitiert.

Kontaktloses Bezahlen, Telemetrie, Mehrwegnutzung und insbesondere Outdoor-Konzepte sind keine Randthemen mehr, sondern zentrale Stellschrauben für das Geschäft von morgen. Die Vielfalt der präsentierten Geräte und Systeme macht deutlich: Vending ist nicht nur im Wandel, sondern in Bewegung. *„Während andere Messen in Europa nach wie vor Kaffee, Kapseln und Ähnliches als Kernsegment der Branche identifizieren, hat die Vendtra schon immer auf die gesamte Automatenwelt gesetzt, auf echte Vielfalt statt Showcases"*, betont Eric M. C. Schwaab. Das bedeutet Evolution durch Weiterentwicklung mit Lösungen für Indoor und Outdoor, für Retail, OCS und Gastronomie oder in Kombination aus allem. Die Grenzen zwischen Coffee und Tower, zwischen Office und Public Space verschwimmen zunehmend. Genau diesen realitätsnahen Ansatz bildet die Vendtra konsequent ab. *„Der Vendingmarkt hat sich verändert, nicht nur in Deutschland. Neue Aufstellkonzepte, hybride Lösungen und intelligente Software gewinnen an Bedeutung. Diese Entwicklung greift die Vendtra auf und macht sie für die Branche greifbar"*, so Eric M. C. Schwaab weiter.

Partnerschaften und Kongressprogramm

Eine weitere Neuheit für 2025: Die Vendtra und der Bundesverband der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e.V. (BDV) haben eine Partnerschaft geschlossen. Außerdem wird die Messe erstmals durch ein umfassendes Kongressprogramm ergänzt, das in Zusammenarbeit mit dem BDV mitgestaltet wird. Aber auch andere Speaker werden zu Wort kommen. Damit geht die Messe einen weiteren Schritt in Richtung Ganzheitlichkeit: Neben Innovationen auf der Fläche erhalten Fachbesucher auch strategische Einblicke in Marktveränderungen, Regulierungen, neue Geschäftsmodelle und internationale Entwicklungen. *„2025 wird herausfordernd – wirtschaftliche Umbrüche und neue Rahmenbedingungen erfordern fundierte Einschätzungen. Der Fachkongress liefert genau das: Orientierung, Wissen und konkrete Handlungsansätze für die Branche"*, erklärt Eric M. C. Schwaab. Ob digitale Geschäftsmodelle, Nachhaltigkeit im Vending, OCS-Trends oder rechtliche Rahmenbedingungen – das Vortragsprogramm greift die drängendsten Fragen der Zeit auf. Praktisch, komprimiert und ohne Umwege. *„Mit dem Kongress schaffen wir noch mehr Raum für Austausch auf fachlicher Ebene zwischen Unternehmern, Herstellern, Operatorn und Branchenexperten. Wir blicken positiv auf den September"*, so Dr. Aris Kaschefi, Geschäftsführer des BDV.

Networking mit Tradition: Branchenabend & VIP-Wiesn

Neben dem Messegeschehen in der Großen Olympiahalle können sich Besucher und Aussteller auf zwei Networking-Events freuen. Den Anfang macht der Branchenabend am 23. September im Augustiner Stammhaus. Hier treffen die Menschen hinter den Maschinen aufeinander, kommen ins Gespräch, pflegen alte Kontakte und knüpfen neue – in ungezwungener, persönlicher und inspirierender Atmosphäre. In bayerischer Gemütlichkeit, mit Holzvertäfelung und bei herzhaftem Essen entstehen oft genau jene Gespräche, die auf der Messe begonnen haben und hier, bei einem kühlen Getränk, die entscheidende Wendung nehmen. *„Der Austausch endet bei uns nicht mit Messeschluss – oft beginnt er dann erst richtig"*, so Eric M. C. Schwaab. *„Der Branchenabend ist offen, herzlich und vor allem nah dran an der Praxis."*

Für alle, die noch tiefer in die Community eintauchen möchten, wartet ein weiterer Höhepunkt: der exklusive VIP-Tag auf dem Oktoberfest am 25. September im Paulaner Festzelt auf der Wiesn. Zwischen Marschmusik, Maßkrügen und dem typischen Wiesn-Trubel trifft sich die Branche zu einem besonderen Ausklang. Ein Ort für echten Austausch – locker, offen, aber dennoch fachlich relevant.

„Der VIP-Tag ist unser Dankeschön an die Branche, an die Menschen, die diese Gemeinschaft tragen. Dass alle 600 VIP-Tickets bereits reserviert sind, zeigt, wie lebendig dieses Netzwerk ist", betont Schwaab. Wer hier teilnehmen möchte, muss schnell sein. Die Tickets sind limitiert und werden unter den Ausstellern aufgeteilt. Es empfiehlt sich also, schnell zu sein und mit den Ausstellern in den Austausch zu kommen.

Top-Aussteller: Alle on Board

Auch 2025 präsentieren sich auf Vendtra wieder zahlreiche nationale und internationale Unternehmen aus allen Bereichen der Vending- und Kaffeewirtschaft. Vom etablierten Hersteller bis zum innovativen Newcomer – finden sich hier alle Lösungen, Produkte und Technologien für das Geschäft von heute und morgen.

Ein Auszug der teilnehmenden Aussteller: 365 Retail Markets, abcfinance GmbH, AG Foods Group a.s., Animo, Aquablu, Atel, Avangard LLC, Bistrobox, B.I.T. Soft GmbH & Co. KG, Bernd Boddart, Beverich Europe GmbH, Boost Inc., Brita SE, Bucher Aloisius Quelle GmbH, BWT water + more Deutschland GmbH, Card4Vend GmbH, Carogusto AG, CCV GmbH, Chef Urban Food, Click & Collect Service GmbH, Comes Kaffeekontor GmbH, CPI, Crane Merchandising Systems, Culligan Deutschland GmbH, Cupernican, de Jong DUKE, Deutsche Sinalco GmbH, ELKA Frische GmbH, Engeltec GmbH & Co. KG, Evoca Germany GmbH, Feig Electronic GmbH, Flexcups, Flo Deutschland GmbH, Franke Coffee Systems GmbH, Freshfoodz GmbH, GeHo Nahrungsmittel GmbH, Hahavending, HCT GmbH, HESA innovations GmbH, Hug-Witschi AG, TCN Vending, XY Vending, Intis Ltd., Jakob Gerhardt GmbH, Kuchenmeister, Marken Partner, Mayrbacher, Nayax GmbH, OCO Ortenauer Gase, Payter B.V, Rauch Fruchtsäfte, REPA Deutschland, Retap ApS, rheavendors servomat Deutschland GmbH, SandenVendo, S+Z Elektronik, SCS-Tec KG, SECO Northern Europe GmbH, SENBAX GmbH, Schaerer Deutschland GmbH, Schoppe & Schultz GmbH & Co. KG, Sielaff GmbH & Co. KG, Snackpate GbR, S-Payment, Televend, The Vending Brothers GmbH, Veromatic International, Viciunai Group, Voozaa GmbH, WMF GmbH, Waterlogic, World of Vending GmbH

Quick & Easy – für alle

Zwei Tage Messe, eine Übernachtung, null Eintrittskosten: Die Vendtra bleibt auch 2025 ihrem klaren Konzept treu – kompakt, konzentriert und praxisnah. Wer aus der Branche kommt, weiß: Hier zählt nicht der große Show-Effekt, sondern der echte Nutzen für den Arbeitsalltag. Und genau dafür steht die Vendtra: mit kurzen Wegen, direktem Zugang zu Lösungen und einem klaren Fokus auf das Wesentliche, das Tagesgeschäft von heute und morgen.*„Wir wollten nie eine Messe sein, bei der man*

VR DACH 0708-2025.indd 64 04.08.2025 13:59:16

sich zwischen Showcases verliert", erklärt Eric M. C. Schwaab. *„Unser Ziel ist es, ein echtes Arbeitswerkzeug für die Branche zu bieten – mit verständlichen Innovationen, relevanten Kontakten und einem Umfeld, das schnell Orientierung gibt."*

Ob Einsteiger oder langjähriger Branchenprofi: Die Vendtra bietet allen Beteiligten ein optimales Verhältnis zwischen Zeitaufwand und Mehrwert. Dabei bleibt sich die Veranstaltung treu und bietet eine der effizientesten Plattformen der Branche: unkompliziert, zielgerichtet und immer am Puls der Zeit. Networking in familiärer Atmosphäre und praxisorientierter Austausch bleiben auch in der großen Olympiahalle bestehen. Die kostenfreie Registrierung für Fachbesucher ist ab dem 01. August möglich – wer dabei sein möchte, sollte sich frühzeitig anmelden. Alle Branchenprofis, Operator, Newcomer und weiteren Interessierten an der Vending- und Kaffeewirtschaft sind herzlich willkommen.

Jetzt Hotel buchen!

Zur Wiesnzeit ist München ein Magnet – nicht nur für Oktoberfest-Fans, sondern auch für Fachbesucher der Vendtra. Wer vom 23. bis 25. September 2025 dabei sein möchte, sollte jetzt aktiv werden. Denn Hotelzimmer in und um München sind zu dieser Zeit sehr gefragt und je näher das Event rückt, desto teurer und knapper werden die verfügbaren Unterkünfte.

Wer etwas außerhalb des Zentrums sucht, kann deutlich sparen, besonders im Radius von 10-15km rund um den Olympiapark. Dank des hervorragend ausgebauten ÖPNV-Netzes und der zuverlässigen Taxis ist die Anbindung aus den Randlagen komfortabel und unkompliziert. Selbst eine spätere Rückfahrt vom Branchenabend oder dem Oktoberfest-VIP-Tag ist problemlos möglich. *„Die Hotelpreise sind in München zur Messezeit hoch, ja, aber das ist in anderen Großstädten wie Hamburg, Köln oder Berlin nicht anders"*, sagt Eric M. C. Schwaab. *„Wer rechtzeitig plant, bekommt nicht nur ein gutes Zimmer, sondern kann die Messe auch stressfrei genießen.*"

Ob direkt in München oder etwas außerhalb: Wer jetzt bucht, hat die besten Chancen auf einen guten Preis, eine gute Lage und Verfügbarkeit. Und die Vendtra lohnt sich – nicht nur wegen der Messe selbst, sondern auch wegen der besonderen Atmosphäre, die in diesen drei Tagen entsteht. Wer dabei ist, erlebt die Branche in Bewegung – kompakt, fokussiert und auf Augenhöhe.

Für Gäste, die mit dem Auto anreisen, stehen in der Nähe der Olympiahalle ausreichend Parkplätze zur Verfügung, allerdings empfiehlt sich auch hier frühes Kommen. Alternativ bietet der P+R-Service der Stadt München günstige Parkmöglichkeiten an den Außenrändern der Stadt mit direktem Anschluss an die U- und S-Bahn.

Auch Taxis und Carsharing-Dienste sind rund um den Olympiapark gut verfügbar – ideal für die Rückfahrt nach dem Branchenabend im Augustiner Stammhaus oder dem VIP-Event im Paulaner Festzelt.

Weitere Informationen finden Sie über www.vendtra.com

Messe	VENDTRA
Profil	Messe der Vending- und Kaffeewirtschaft Deutschland
Datum	23. – 24. September 2025
Ort	Olympiahalle, Olympiapark München
Adresse	Spiridon-Louis-Ring 21, 80809 München, Deutschland
Einlass	10:00 – 17:00 Uhr
Eintritt	kostenfrei für Fachbesucher via Online-Registrierung ab 01.08.2025
Event 1	BRANCHENABEND
Profil	Jahrestreffen der Branche
Datum	23. September 2025
Ort	Augustiner Stammhaus
Adresse	Neuhauser Straße 27, 80331 München
Einlass	19:00 – 23:00 Uhr
Eintritt	kein Eintrittspreis / Verzehr Selbstzahler
Event 2	VIP-TAG, OKTOBERFEST
Profil	B2B Tagesveranstaltung
für	Top-Kunden und Player der Branche
Datum	25. September 2025
Ort	Oktoberfest München, Paulaner Festzelt
Adresse	Theresienwiese, 80336 München
Einlass	11:30 - 16:30 Uhr
Eintritt	nur geladene Gäste für Balkon über VIP-Gutscheine von Ausstellern
	kostenfreier Eintritt, Selbstzahler, im Festzelt (EG)
Partner	BDV, Bundesverband der Deutschen Vending- und Automatenwirtschaft e.V.
	Vending Report Marktführendes Handelsmagazin

VR DACH 0708-2025.indd 65 04.08.2025 13:59:23

DER SCHWEIZER IMPULS FÜR BESTE BEZAHLLÖSUNGEN

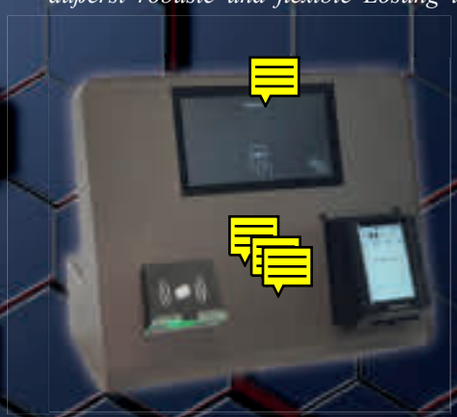
MIT **PRAXISNAHEN TECHNOLOGIEN**, INTELLIGENTER SOFTWARE UND EINEM STETIGEN BLICK NACH VORN BLEIBT DIE HUG-WITSCHI AG AUCH 2025 EIN **ZENTRALER IMPULSGEBER** DER VENDING-BRANCHE. AUF DER VENDTRA 2025 IN MÜNCHEN ZEIGT DAS SCHWEIZER UNTERNEHMEN, WIE **MODERNE VERKAUFSPROZESSE** HEUTE AUSSEHEN – UND WOHIN DIE REISE GEHT.

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Payment-Sektor hat sich Hug-Witschi als technologischer Vorreiter in der Automatenbranche etabliert. Die Einführung des Micromarkets markiert nun einen Wendepunkt – nicht nur in der eigenen Produktpalette, sondern auch für die gesamte Branche. Statt starrer Automatensysteme setzt das Unternehmen auf offene, digitale Verkaufslösungen, die sich an den Alltag moderner Nutzer anpassen.

Vendtra 2025, Micromarket und optimale Bezahllösungen für Vending

Ein besonderes Highlight am Messestand: die aktuellen Weiterentwicklungen rund um den Micromarket. Bereits erfolgreich im Einsatz, präsentiert Hug-Witschi auf der Vendtra, wie sich das System stetig weiterentwickelt – mit neuen Hardware-Optionen, zusätzlicher Softwarefunktionalität und weiter optimierter Bedienfreundlichkeit.

„Unser Micromarket hat sich 2025 als äußerst robuste und flexible Lösung im Alltag bewährt“, ei Martin Witschi, Geschäftsführer der Hug-Witschi AG. *„Der anhaltende Erfolg bestätigt uns: Die Kombination aus Benutzerfreundlichkeit, Effizienz und modularem Aufbau trifft exakt den Bedarf unserer Partner. Die Messe bietet uns eine perfekte Plattform, um diese Entwicklung gemeinsam mit bestehenden und neuen Kunden weiter voranzutreiben.“*



Mit dem Micromarket gelingt Hug-Witschi die Verbindung aus klassischer Automatenkompetenz und modernen Selbstbedienungskonzepten. Die Lösung eignet sich besonders für Standorte mit hoher Nutzerfrequenz – wie Firmen, Bildungseinrichtungen oder öffentliche Einrichtungen – und ermöglicht den Verkauf eines deutlich erweiterten Sortiments, inklusive frischer Produkte.

Ein Überblick

Einblicke in das Micromarket-System:

- Zentrale Cloud-Steuerung: Über die bewährte nube Software verwalten Operator Geräte, Artikel und Verkaufsdaten bequem online.
- Kassenlose Selbstbedienung: Nutzer scannen Produkte selbstständig und bezahlen bargeldlos mit Karte oder Mitarbeiterausweis.
- Flexible Hardware-Varianten: Ein kompakter Kiosk mit RFID-Leser und Scanner. Auf der Vendtra wird ein zweites Gerät gezeigt, das sich auch für mittlere Firmen gut eignet.

Weitere Informationen unter:
Hug-Witschi AG
Tel. +41 (31) 7404 444
info@hugwi.ch
www.payment-technology.com

VR DACH 0708-2025.indd 66 04.08.2025 13:59:29

FRISCHES WASSER
KLARER VORTEIL

Die Wasserqualität ist entscheidend für den Erfolg im Vending. Ob Kaffeeautomaten, Wasserspender oder Cold Drink Solutions - Verunreinigungen und Kalkablagerungen können nicht nur den Geschmack von Heiß- und Kaltgetränken beeinträchtigen, sondern auch die Lebensdauer der Geräte verkürzen. Das weiß auch WaterCare.

Der britische Hersteller bietet professionelle Wasseraufbereitungslösungen und ist seit 1995 auf Filter, Wasserenthärter und Umkehrosmoseanlagen spezialisiert. Das Unternehmen bietet eine breite Produktpalette an, die speziell für den Einsatz in der Getränke- und Vendingindustrie entwickelt wurde. Ziel ist es, die Betriebskosten zu senken und gleichzeitig die Wasserqualität zu optimieren.

Besonderer Wert wird auf Nachhaltigkeit gelegt: Die Filterlösungen sind nicht nur leistungsstark, sondern auch umweltfreundlich. Produziert wird am Hauptsitz in Essex, ergänzt durch internationale Niederlassungen und Vertrieb in über 100 Ländern. WaterCare ist mehrfach ISO-zertifiziert (9001, 14001, 45001) und Mitglied in verschiedenen Fachverbänden, was die professionelle Ausrichtung und Zuverlässigkeit zusätzlich unterstreicht. Ideal für alle, die langfristig auf sauberes, kalkfreies Wasser setzen wollen.

Weitere Informationen unter:
European WaterCare Ltd
Tel: 01279 780250
info@watercare.co.uk
www.watercare.co.uk

WIE K.I. DIE VERPFLEGUNG **REVOLUTIONIERT**

DIE UNTER MOCCA-GROUP.AI **VEREINTEN INNOVATIONSFÜHRER** VENTOPAY UND DELEGATE BRINGEN BEREITS ZUM START DER GRUPPE INNOVATIONEN AUF DEN MARKT: IM FOKUS STEHEN **KI-TECHNOLOGIE, PROZESSAUTOMATISIERUNG UND NEUE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN.**

Ventopay und Delegate zählen zu den Marktführern in der Gemeinschaftsgastronomie. Unter dem Dach der mocca-group.ai werden ihre Produkte in einer einzigartigen, digitalen Gesamtplattform mit zentralem Datawarehouse vereint. Johannes Reichenberger, Gründer und Managing Partner von ventopay und der neuen Gruppe dazu *„Die mocca®-group wird die Großküche und Systemgastronomie mit der vollumfänglichsten digitalen Gesamtplattform am internationalen Markt revolutionieren. Durch intelligente Prozessautomatisierung, höchste Wirtschaftlichkeit, nachhaltige Lösungen und treffsichere KI-Unterstützung bieten wir einzigartige Lösungen für die Herausforderungen der Branche.“*

Davon profitieren auch Operator: Nach zwei Jahren Entwicklungsarbeit präsentiert ventopay das neu entwickelte, TÜV-zertifizierte Automaten-Bezahlmodul mocca.vend.v3. Die Weiterentwicklung des bewährten mocca.vend überzeugt mit modernstem IoT-Hard- und Softwaredesign, Telemetrie, zentraler Preissteuerung, modernen Verschlüsselungsstandards und hoher Konnektivität. Das Hochleistungsmodul unterstützt Prepaid, SEPA, Lohn- und Gehaltsabbuchung, Kostenstellen, Mobile Payment und Gutscheine. Zusätzlich sind Guthabenaufladung per EC-Karte, Subventionen und Rabatte möglich – bei gleichzeitig schnellsten Bezahlvorgängen. mocca.vend.v3 eignet sich für alle gängigen Kaffee-, Getränke-, Snack-, Waren- und Pfandautomaten. Die nahtlose Integration in die mocca® Plattform schafft die ideale Basis für zukünftige Innovationen und die Skalierung des Automaten-Business.

Gamechanger *„KI-Prognose“* für Menüpläne

Mit der innovativen Kombination aus der Smartphone-Kasse mocca.smart.pos und dem flexiblen Kassenplatz mocca.pos gestaltet ventopay die Zukunft des Self-Check-Outs neu. Die Lösung ermöglicht Kantinenbetreibern und Operatorn Bezahlprozesse unabhängig von Kassenplätzen und Personal. Gäste wählen Speisen und Getränke, platzieren sie auf dem Pult und bezahlen unkompliziert per App auf dem Smartphone. Zur Erkennung kommt die mocca.loyalty App zum Einsatz: Produkte werden mit der Smartphone-Kamera erfasst, erkannt und automatisch verbucht. Ein Farbwechsel signalisiert den erfolgreichen Abschluss des Bezahlvorgangs.

Nährwertinformationen und Hygienestandards

Die aktuelle Version der Delegate Food Service Software bringt zahlreiche Automatisierungen mit sich, das Segment Betriebsverpflegung effizienter, nachhaltiger und benutzerfreundlicher machen. Nährwertinformationen zu einzelnen Lebensmitteln (wie Äpfel) und ganzem Speisen (wie Schnitzel) werden nun standardisiert und automatisiert über EuroFIR (European Food Information Resource) in das Warenwirtschaftssystem eingebunden, wodurch manuelle Eingaben entfallen und die Datenqualität steigt. Ein durchgängiges Temperatur-Tracking entlang der gesamten Prozesskette sorgt zusätzlich für eine lückenlose HACCP-Dokumentation. Sensoren bei Anlieferung, Produktion, Transport und Speisenausgabe erfassen die Temperaturen automatisch und synchronisiert. So wird eine kontinuierliche Qualitätssicherung gewährleistet, während Dashboards jederzeit den aktuellen Status anzeigen.

Weitere Informationen unter:
ventopay gmbh
+49 (0) 201 874697 60
www.ventopay.com

VR DACH 0708-2025.indd 68 04.08.2025 13:59:33

MEHRWEG
EFFIZIENT ZURÜCKGEBEN

Der Einsatz von Mehrwegverpackungen im To-Go-Bereich nimmt spürbar zu – nicht nur durch gesetzliche Vorgaben, sondern auch durch die wachsende Nachfrage umweltbewusster Verbraucher. Eine zentrale Herausforderung bleibt dabei die einfache und zuverlässige Rückgabe. Die Ökorast GmbH aus Westerkappeln hat hierfür innovative Lösungen entwickelt, von der auch Operator profitieren.

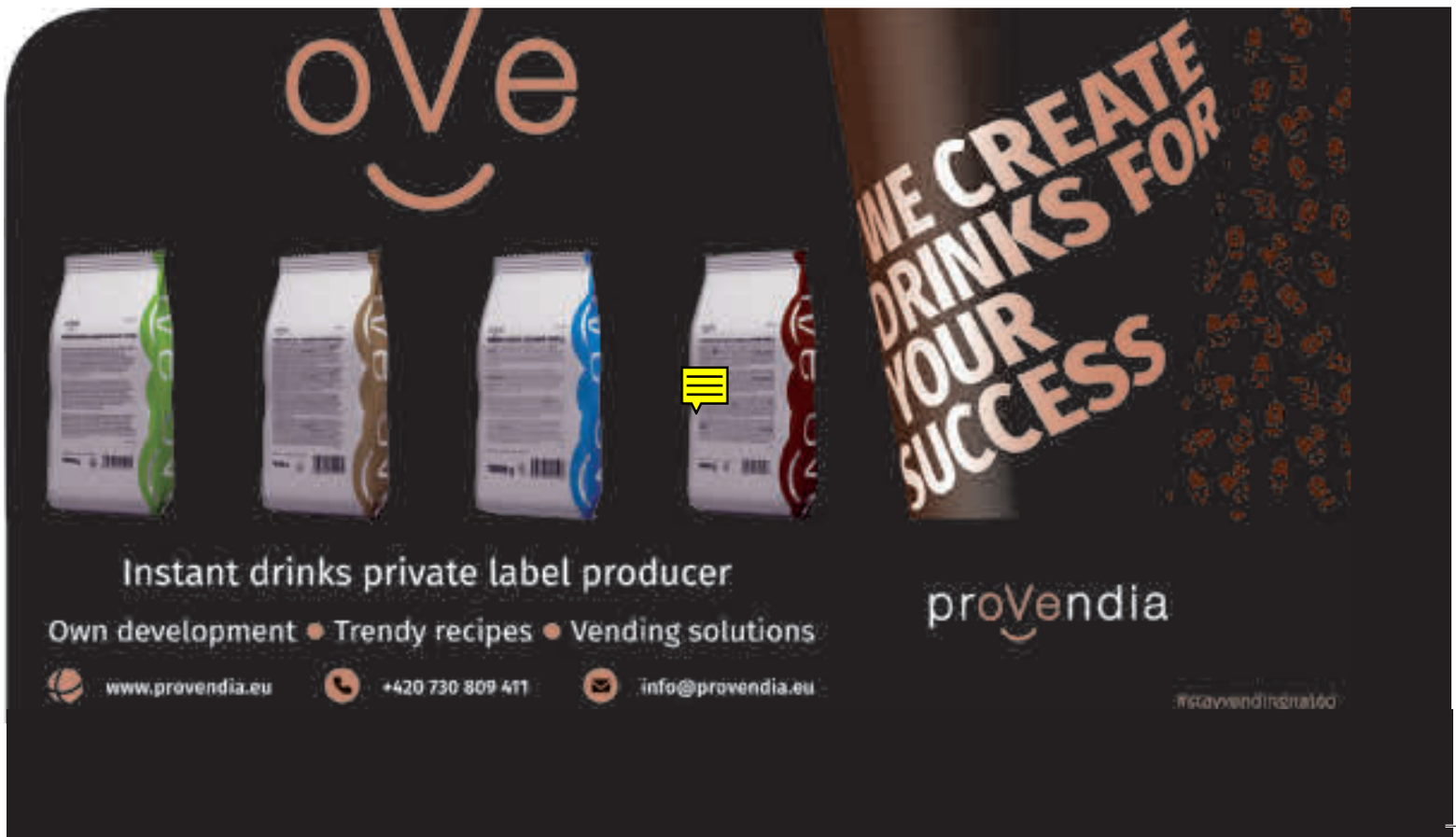
Das Unternehmen ist auf die Entwicklung und Produktion modular aufgebauter Rücknahmeautomaten für Mehrwegverpackungen spezialisiert. Die Systeme lassen sich flexibel an die Bedürfnisse der Operator anpassen und nehmen nicht nur Mehrwegbecher und -schalen, sondern optional auch kleine PET-Flaschen zurück. Dank des modularen Designs können die Automaten individuell konfiguriert und unkompliziert in bestehende Verkaufsstellen oder neue Standorte integriert werden.

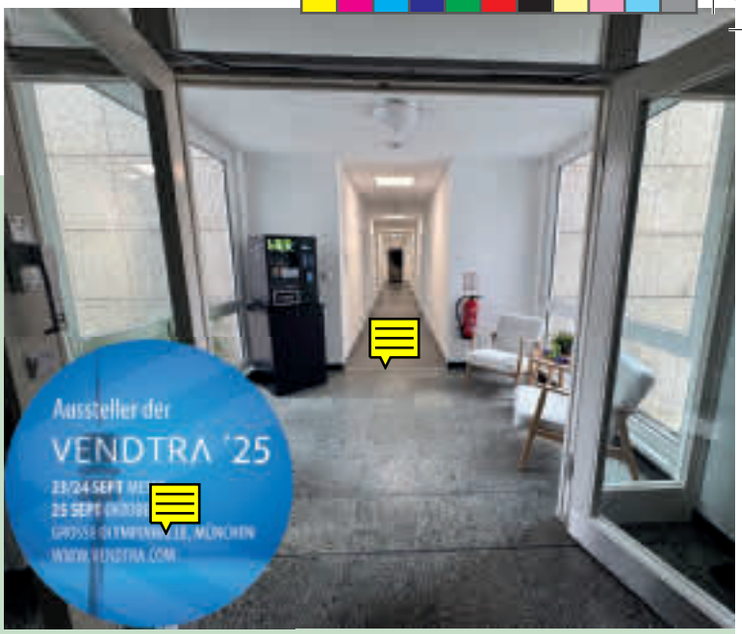
Ein weiterer Vorteil: Die Rücknahmeautomaten von Ökorast unterstützen verschiedene Pfandsysteme. Ob Appbasierte Lösungen, Kartenzahlung oder Bargeld – Operator können das für ihren Standort passende Rückgabemodell wählen und so den Prozess für die Endkunden komfortabel gestalten.

Ein besonderer Innovationsschwerpunkt ist ein patentiertes Verfahren zur vollautomatischen Reinigung und Trocknung von Mehrwegbechern, das sich derzeit in der fortgeschrittenen Entwicklung befindet. Dieses Verfahren soll künftig eine hygienische, ressourcenschonende Aufbereitung der Behältnisse direkt im Automaten ermöglichen und damit den Mehrwegkreislauf deutlich vereinfachen.

Der Hersteller verbindet technologische Innovation mit Nachhaltigkeit. Mit seinen Rücknahmelösungen trägt das Unternehmen aktiv zur Reduzierung von Einwegverpackungen bei und fördert die Akzeptanz von Mehrwegsystemen im Alltag.

Weitere Informationen unter:
ÖkoRAST GmbH
Tel: +49 (0) 5451 5640907
info@oekorast.de
www.oekorast.de





BEZAHLEXPERTE WÄCHST WEITER

CARD4VEND WÄCHST WEITER – **TECHNOLOGISCH, STRUKTURELL UND REGIONAL ENGAGIERT.** EINEN **EINBLICK IN AKTUELLE ENTWICKLUNGEN** GIBT ES AUCH AUF DER VENDTRA 2025.

Card4Vend ist ein verlässlicher Partner im Bereich bargeldloser Bezahllösungen. Das Unternehmen verfügt über umfassende Expertise in allen Bereichen des bargeldlosen Bezahlens, von der Kartenakzeptanz über Bezahlterminals bis hin zu maßgeschneidertem Zubehör. Dabei setzt Card4Vend konsequent auf eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden, um individuelle Konzepte statt standardisierter Lösungen zu entwickeln. Als Tochterunternehmen der Volksbank eG – Die Gestalterbank verbindet Card4Vend die Sicherheit und das Know-how einer etablierten Bank mit der Flexibilität und Agilität eines Start-ups. Dass dieses Konzept überzeugt, zeigt das starke Wachstum im laufenden Jahr.

Vergrößerung der Büroräume

Im Zuge des Unternehmenswachstums hat Card4Vend seine Räumlichkeiten am Standort Kassel deutlich erweitert. Durch die Anmietung zusätzlicher Flächen steht dem Team nun mehr Platz zur Verfügung, sodass es sich noch gezielter auf Beratung und Kundenbedürfnisse konzentrieren kann. Die neuen Räume bieten moderne Arbeitsplätze, optimierte Abläufe und zusätzliche Kapazitäten für interne Prozesse. Insbesondere im Versandbereich konnten die Abläufe weiter verbessert werden.

„Die Erweiterung unserer Büroräume und unseres Teams ist für uns ein wichtiger Schritt, um unserem eigenen Anspruch gerecht zu bleiben und gleichzeitig ein angenehmes, produktives Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeitenden zu schaffen“, so Torben Dankers, Mitgeschäftsführer von Card4Vend. „*Unser gesamtes Team freut sich über die neuen Möglichkeiten, die mit den erweiterten Flächen einhergehen.“*

Erweiterte Servicezeiten für noch mehr Kundennähe

Zum positiven Wachstum gehören nicht nur steigende Kundenzahlen und eine zunehmende Anzahl von Terminals im Feld, sondern auch ein wachsendes Team. Card4Vend hat auch im Supportbereich aufgestockt und konnte so die eigenen Servicezeiten deutlich erweitern: Während bisher nur die üblichen Geschäftszeiten abgedeckt waren, ist der technische Support mittlerweile auch bis in die Abendstunden erreichbar. Sogar an Wochenenden und Feiertagen stehen Ansprechpartner für Kundenanliegen bereit.

Teil des Vorstands

Torben Dankers ist seit dem 1. Juli Mitglied im Vorstand des Bundesverbands der Deutschen Vending-Automatenwirtschaft e. V. (BDV). Gemeinsam mit dem Vorstandsteam möchte er die Interessen der Branche aktiv mitgestalten. Dank seiner langjährigen Erfahrung im Bereich Payment-Lösungen kann er wertvolle Impulse für eine moderne, zukunftsorientierte Verbandsarbeit einbringen.

Regionales Sponsoring: Engagement mit Herz

Seit dem 1. Juli ist Card4Vend offizieller Partner des Kasseler Fußballvereins KSV Hessen Kassel, der in der Regionalliga Südwest spielt. Darüber hinaus unterstützt das Unternehmen weitere Vereine und Organisationen in der Region, darunter den Förderverein Fußball in Baunatal-Großenritte e. V. sowie die Kleine Riesen Nordhessen gGmbH.

„Gesellschaftliches Engagement ist für uns mehr als nur ein Lippenbekenntnis – es ist ein aktiver Beitrag für unsere Region. Ob im Sport, in der Kinderhilfe oder in der Vereinsförderung: Wir wollen dort unterstützen, wo Zusammenhalt gelebt wird”, so Torben Dankers.

VR DACH 0708-2025.indd 70 04.08.2025 13:59:43

Neue Terminals und mehr Digitalisierung

Card4Vend ist aktuell dabei, Terminals zu integrieren und zu testen, die im Laufe dieses und des nächsten Jahres ins Portfolio aufgenommen werden. Die neuen Produkte stammen allesamt von bekannten großen Herstellern. Operator können gespannt bleiben.

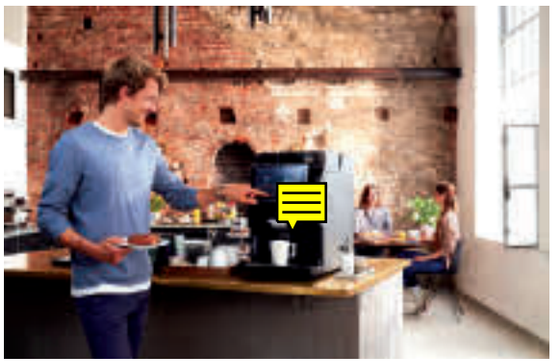
Auch das Thema Digitalisierung hat einen hohen Stellenwert. Card4Vend ist auf dem Weg zum papierlosen Büro. Hierzu wurden viele Vorgänge, die bisher mit Papier durchgeführt wurden, digitalisiert. Die beiden Geschäftsführer handeln nach dem Motto, dass in administrativen Vorgängen kein neues Papier produziert werden sollte, wenn es nicht unbedingt notwendig ist. Der Einsatz von KI hält bei Card4Vend Einzug. Daten aus Bezahlprotokollen werden zum Training der KI verwendet, um Prozesse zu optimieren. Dadurch soll den Kunden die Integration erleichtert werden und eine Reduktion der technischen Komplexität sowie eine Steigerung der Effizienz erreicht werden.

Vendtra 2025 mit Card4Vend

Neugierige erfahren mehr über die ganzen Neuerungen auf der Vendtra in München. Dort ist der Anbieter in der großen Olympiahalle vertreten. „*Die Vendtra ist für uns die perfekte Plattform, um Innovationen zu präsentieren, neue Impulse zu setzen und den direkten Austausch mit Partnern und Interessierten zu pflegen. Wir freuen uns sehr auf inspirierende Gespräche und spannende Tage in München. Sie haben Fragen? Kommen Sie gerne auf uns zu, wir beraten Sie gerne.*“

Weitere Informationen unter:
Card4Vend GmbH
Tel.: +49 (0) 561 50690350
torben.dankers@card4vend.de
www.card4vend.de

KOMPAKTE VIELFALT FÜR **PERFEKTEN KAFFEEGENUSS**



Mit Coffea Nova präsentiert Tchibo Coffee Service einen Kaffeevollautomaten, der stilvolles Design und hohe Funktionalität vereint. Der Neuzugang kann optional mit zwei Mühlen und zwei getrennten Bohnenbehältern ausgestattet werden, was ihn ideal für die Zubereitung verschiedenster Kaffeekreationen macht. Rund 24 Getränkespezialitäten, 50-80 Tassen pro Tag: Die neue Coffea Nova erfüllt individuelle Getränkewünsche und ist dank ihrer modernen Form und Farbe ideal für unterschiedliche Kaffeekonzepte geeignet. Der innovative Kaffeevollautomat ist in zwei Varianten erhältlich: Coffea Nova Duo mit zwei Mühlen und zwei getrennten Bohnenbehältern für Café Creme und Espresso sowie Coffea Nova Uno mit einer Mühle und einem Bohnenbehälter. Darüber hinaus ermöglicht das Gerät die Integration von zwei Instantprodukten in einem Doppel-Pulverbehälter.

Lange Lebensdauer & flexible Getränkegrößen

Die stabile Brüheinheit aus Edelstahl garantiert eine lange Lebensdauer und die Flexibilität, Getränke in verschiedenen Größen zu genießen. Mit einem Fassungsvermögen von 20g können kleine und große Getränkemengen bis zu 500ml oder alternativ zwei Getränke gleichzeitig zubereitet werden.

Innovatives Touchdisplay

Ein impulsstarkes Highlight der Coffea Nova ist das große 10,1-Zoll-Touchdisplay, mit intuitiver Navigation. So können Betriebe die Wartezeit an der Maschine nutzen, um die Aufmerksamkeit ihrer Kunden zu gewinnen und sie mit aktuellen Informationen zu erreichen.

Systemreinigung für höchste Ansprüche

Die Maschine überzeugt durch eine unkomplizierte und zügige Reinigung. Dank der innovativen Smart-Clean-Funktion lässt sich das Milchsystem bereits in nur drei Minuten täglich reinigen. Eine umfassende vollautomatische Systemreinigung benötigt lediglich acht Minuten.

Modernes, kompaktes Design

Die neue Kaffeemaschine ist so konzipiert, dass sie sich in jedes Raumkonzept integrieren lässt. Dank ihrer kompakten Maße von 35x53x54 Zentimeter ist sie etwas breiter als ein DIN-A3-Blatt und eignet sie sich daher auch für schmale Küchen oder Meetingräume. Das macht sie interessant für die Betriebsverpflegung und bietet viel Potenzial für Operator.

Weitere Informationen unter:
Tchibo Coffee Service GmbH
Tel.: +49 (0) 40600 27900
info@tchibo-coffeeservice.de
www.tchibo-coffeeservice.de

COCKTAIL-MASCHINE **FÜR PROFESSIONALS**

Wie sieht die Zukunft der Cocktails aus? Diese Frage hat sich auch die Groupe SEB gefragt. Gemeinsam mit ihrem Partner Socadif unterstüzen sie das Start-Up Kuantom bei der Weiterentwicklung seiner innovativen Cocktailmaschine.

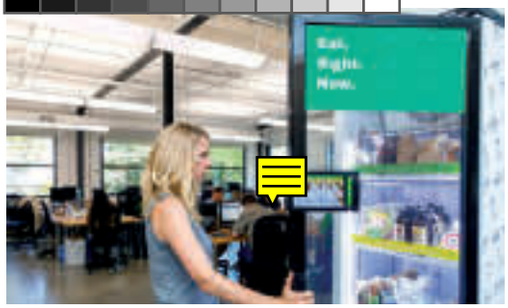
Kuantom bietet ein kompaktes, vernetztes und designorientiertes System, das auf Knopfdruck in nur 30 Sekunden perfekte Cocktails – alkoholisch oder alkoholfrei – ausgibt. Bedienfehler? Ausgeschlossen. Die patentierte Technologie sorgt für präzise Dosierung, gleichbleibende Qualität und ein breites Repertoire an Rezepten, entwickelt von französischen Mixologen. Damit erschließt sich für Operator ein völlig neues, margenstarkes Produktsegment – ohne Personalaufwand oder Schulungsbedarf.

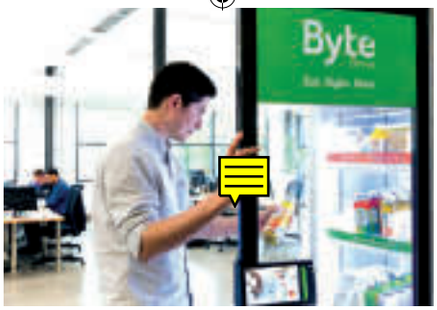
„Mit dieser neuen Investition über SEB Alliance diversifizieren wir unser Engagement im Professional-Bereich weiter. Dieses wachsende Geschäftsfeld eröffnet Synergien in Know-how und Vertrieb und entspricht unserem Versprechen, den Alltag angenehmer zu gestalten. Gleichzeitig freuen wir uns, ein Unternehmen zu unterstützen, das für französische Fertigung steht“, so Thierry de La Tour d’Artaise, Chairman der Groupe SEB

Für Operator und Kioskbetreiber bedeutet das Gerät: neue Umsatzpotenziale, höhere Flächenrentabilität und ein frischer Impuls für moderne, automatisierte Genussmomente.

Weitere Informationen unter:
Groupo SEB | Tel.: +33 (0) 472 181604
comfin@groupeseb.com | www.groupeseb.com

VR DACH 0708-2025.indd 72 04.08.2025 13:59:49





EIN BISSEN AUS DEM FRIDGE

Smart Fridges gewinnen immer mehr an Bedeutung. Vor allem an bestimmten Standorten sind Kühlschränke mit Bezahlmodul äußerst praktisch. Das weiß auch Byte Technology und bietet hier eine innovative Lösung für den Vending-Markt. Nach dem Prinzip *„Tap, Grab and Go“* wählt der Kunde Produkte aus, entnimmt diese direkt aus dem Smart Fridge und beim Schließen der Tür erfolgt automatisch die Abrechnung.

Besonders attraktiv für Operator: Die kompakten Smart Fridges benötigen nur einen Stromanschluss, sind schnell einsatzbereit und flexibel platzierbar. Das System bietet Echtzeit-Bestandsüberwachung, Temperaturkontrolle und dynamische Preisgestaltung. All das macht das Gerät ideal zur Maximierung von Effizienz und Umsatz.

Die Kühlschränke eignen sich für Büros, Bildungseinrichtungen oder Krankenhäuser und ermöglichen den Verkauf von frischen Mahlzeiten, Snacks und Getränken ohne Personal. Byte unterstützt Operator auch mit umfassenden Datenanalysen und Tools zur Optimierung des Angebots.

Ein modernes, skalierbares Vendingsystem für alle, die Flexibilität, Frische und intelligente Technik kombinieren wollen. Das macht die Geräte von Byte auch für den deutschsprachigen Vending-Markt hochinteressant.

Weitere Informationen unter:
Byte Technology
sales@bytetechnology.co
www.bytetechnology.co

schaerer
swiss coffee competence

Kaffeekonzepte für Office und Vending.
So individuell wie Ihr Geschäftsmodell.

Die Schaerer Coffee Skye ist ein echtes Allround-Talent und spielt ihre Stärken überall dort aus, wo Sie erstklassige Kaffeequalität anbieten möchten. Für die individuelle Konfiguration nach Kundenwünschen bietet die Schaerer Coffee Skye zahlreiche Ausstattungsoptionen und drei Bedienmodi. Und nicht zu vergessen: Mit veganen Milchalternativen lässt sich Ihre Getränkekarte um neue Kaffeekreationen erweitern.

Schaerer Deutschland GmbH,
Tel. +49 7336 95250,
schaerer.com

Schaerer Coffee Skye. We love it your way.

Die diesjährige EVEX findet im Le Méridien Lav in Split statt. Die Örtlichkeiten bieten eine Vielzahl an Meetieting Rooms, 378 modernen Räumen und weiteren Vorzügen, ideal für eine Veranstaltung der Vendingbranche. Quelle: www.lemeridiensplit.eu/photos

EVEX 2025 **IN SPLIT**

AM 9. SEPTEMBER IST ES SOWEIT: DIE EVA LÄDT ZUR DIESJÄHRIGEN EVEX IN KROATIEN. **VIER TAGE STEHT SPLIT IM ZEICHEN DES VENDINGS.** NEBEN EINEM SPANNENDEN RAHMENPROGRAM, INTERESSANTEN KEYNOTES, EINER VIELFÄLTIGEN AUSSTELLUNG UND DER JHV DES VERBANDES **IST EINIGES GEBOTEN.**

Die EVEX, organisiert von der EVA und ihren Partnerverbänden, ist ein etabliertes Highlight der Branche. Jährlich in wechselnden Ländern ausgerichtet, vereint sie inspirierende Vorträge, kulturelle Programmpunkte, vielfältige Networking-Gelegenheiten sowie eine kompakte Fachausstellung zu einem einzigartigen Event. In diesem Jahr bildet das Le Meridien Lav in Split, Kroatien, den stilvollen Rahmen für die Veranstaltung.

Nur acht Kilometer vom Stadtzentrum Splits entfernt, bietet das 5-Sterne-Hotel Le Méridien Lav in Podstrana den perfekten Rahmen für eine internationale Branchentagung wie die EVEX. Modernste Veranstaltungsräume mit innovativer audiovisueller Technik, flexible Innen- und Außenflächen für Vorträge, Networking und Produktausstellungen sowie eine exklusive Marina direkt am Wasser schaffen ein außergewöhnliches Ambiente. Die 378 stilvoll eingerichteten Zimmer und Suiten eröffnen einen beeindruckenden Blick auf die Adria. Kulinarisch verwöhnt das Hotel mit mediterraner Küche und regionalen Spezialitäten. Ergänzt wird das Angebot durch ein erstklassiges Spa- und Wellnesscenter – ideal für entspannte Stunden nach einem intensiven Konferenztag. Dank der Nähe zum internationalen Flughafen Split (nur 30 Minuten entfernt) ist das Le Méridien Lav optimal erreichbar und verbindet Professionalität mit mediterranem Flair.

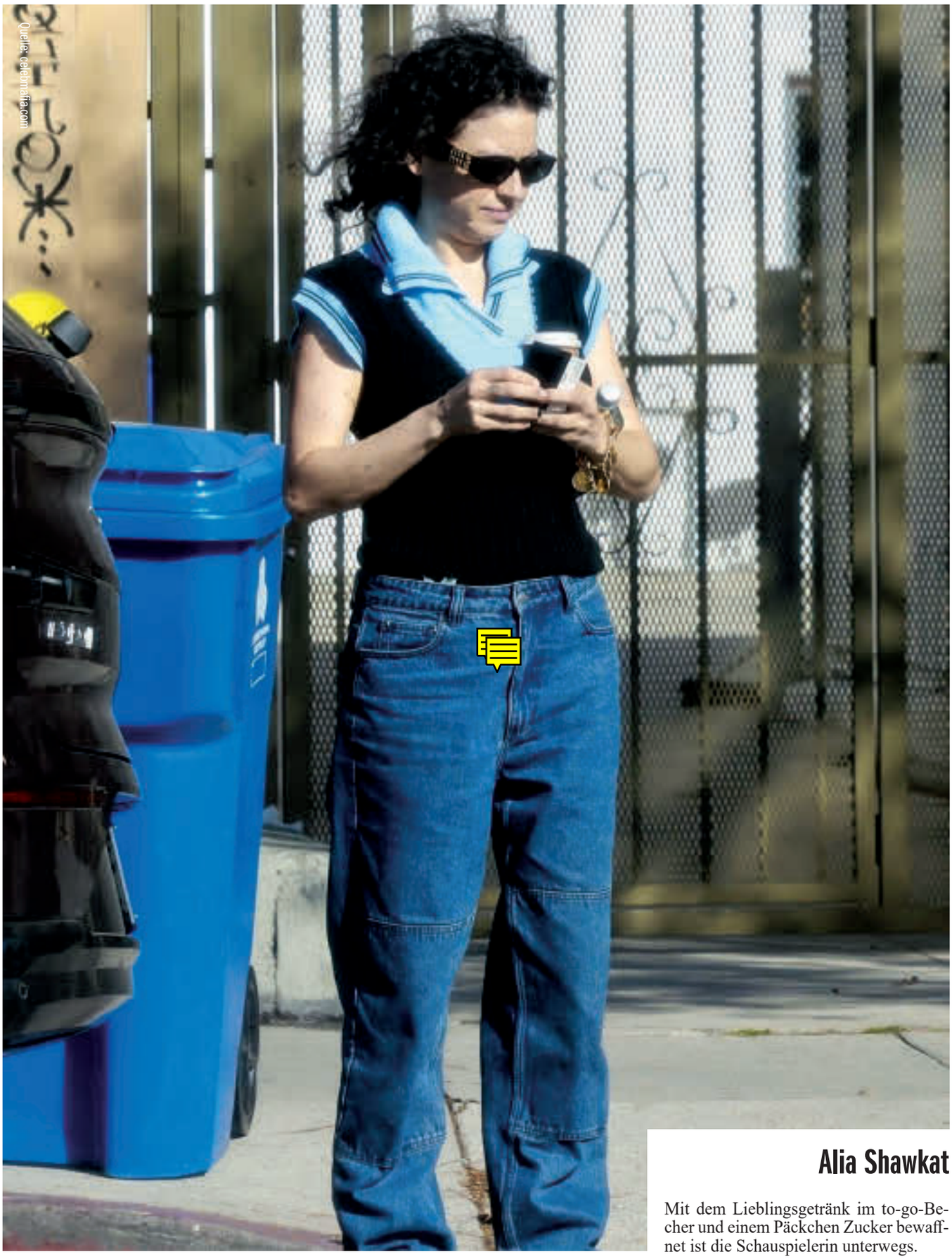
Die EVEX 2025 startet am Dienstag, den 9. September, mit einem stilvollen Welcome Cocktail und Abendessen – der perfekte Auftakt für drei inspirierende Tage in Split. Auf der begleitenden Fachausstellung erhalten Besucherinnen und Besucher einen umfassenden Überblick über neueste Trends, Technologien und Lösungen der Branche. Gleichzeitig erwartet sie ein vielfältiges Konferenzprogramm mit hochkarätigen internationalen Referenten, spannenden Workshops für Operatoren sowie der Generalversammlung der EVA. Alle Programmpunkte werden durch ein modernes Dolmetschsystem optimal begleitet. Auch das Rahmenprogramm lässt keine Wünsche offen: Exklusive Dinner, gemeinsame Mittagessen und entspannte Kaffeepausen bieten zahlreiche Gelegenheiten zum Austausch. Ein besonderes Highlight ist die malerische Bootstour, die direkt an der hoteleigenen Marina beginnt – Networking einmal anders, mit Blick auf die Adria.

Ein zentrales Element des EVEX-Programms sind hochkarätige Vorträge zu aktuellen Entwicklungen und Zukunftsthemen der Branche, darunter der Vortrag von Matthew Blakemore, Chief AI Strategist bei AI Caramba!. Er spricht über die strategische und verantwortungsvolle Nutzung von KI. Dabei geht es um Themen wie Innovationsförderung, ethische Standards und nachhaltige Transformationsprozesse. Außerdem zeigt Arnaud Llamas Bravo in seiner Keynote, wie KI gezielt eingesetzt werden kann, um betriebliche Abläufe zu optimieren, Zusammenarbeit zu stärken und die Produktivität von Teams messbar zu steigern.

Alles in allem präsentiert sich die EVEX wieder mit einem interessanten Programm und sollte sich definitiv vorgemerkt werden.

Weitere Informationen unter:
European Vending & Coffee Service Association
Tel.: +32 (0) 2512 00750
jb@vending-europe.eu
www.vending-europe.eu

VR DACH 0708-2025.indd 74 04.08.2025 13:59:52



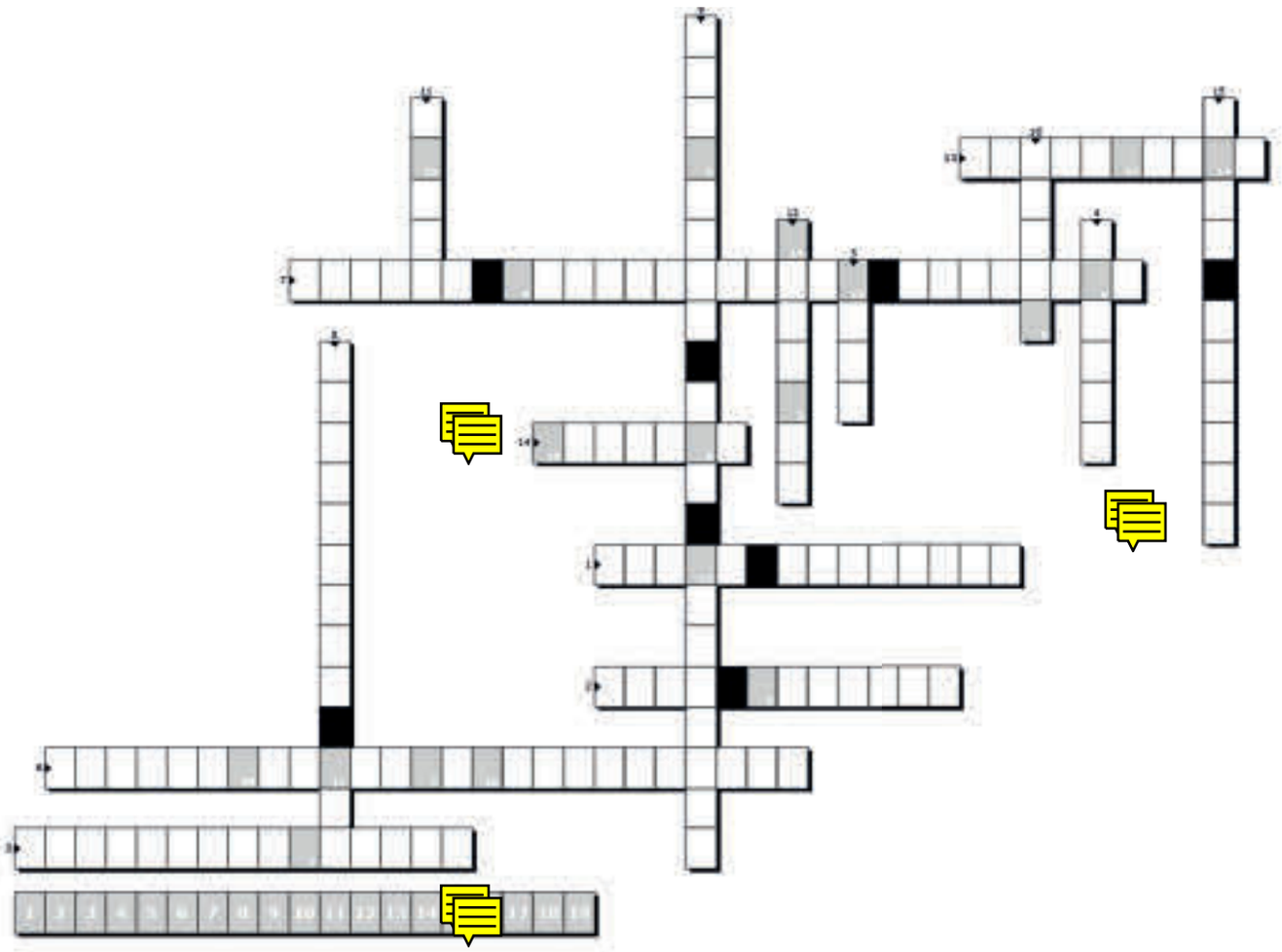
Alia Shawkat

Mit dem Lieblingsgetränk im to-go-Becher und einem Päckchen Zucker bewaffnet ist die Schauspielerin unterwegs.

VR DACH 0708-2025.indd 75 04.08.2025 13:59:54

KREUZWORTRÄTSEL

4 VR-READER



1. Neuer Serviceleiter SCS-TEC
2. Position Ana Cristina Palma Coges
3. Marke von HESA
4. Kaffee, Hygiene und ...
5. Vending aus den Niederlanden
6. Neue Automaten von SandenVendo
7. Veranstaltungsort Vendtra 2025
8. Rücknahmeautomat von Sielaff
9. Unter der Mocca-Group.ai vereint
10. Hersteller G 300 krea
11. Hersteller TPAY-Lesegeräte
12. Aussteller der Drinktec
13. Standort Jakob Gerhardt GmbH
14. Angebot von Finyo
15. Neuer Name von Atel

Unter allen Einsendungen mit dem richtigen Lösungswort verlosen wir ein kostenfreies Jahresabo von Vending Report! Einfach mitmachen und an evs@verlagsgruppe-es.com senden.

VR DACH 0708-2025.indd 76 04.08.2025 13:59:55

WIR FORSTEN HEIMISCHE WÄLDER AUF

regional- nachhaltig - transparent

Wir organisieren die Wiederaufforstung von Brachflächen in unseren heimischen Wäldern. Dabei fokussieren wir uns auf den Waldumbau und machen aus geschädigten Monokulturen, zukunftsfähige, klimaresistente und gesunde Mischwälder. Unser Ziel ist es, die vielfältigen Ökosystemleistungen des Waldes zu erhalten.

Du kannst uns mit Deiner Spende unterstützen oder bei Aufforstungsprojekten mithelfen.

www.myreforest.org

VR DACH 0708-2025.indd 77 04.08.2025 13:59:57

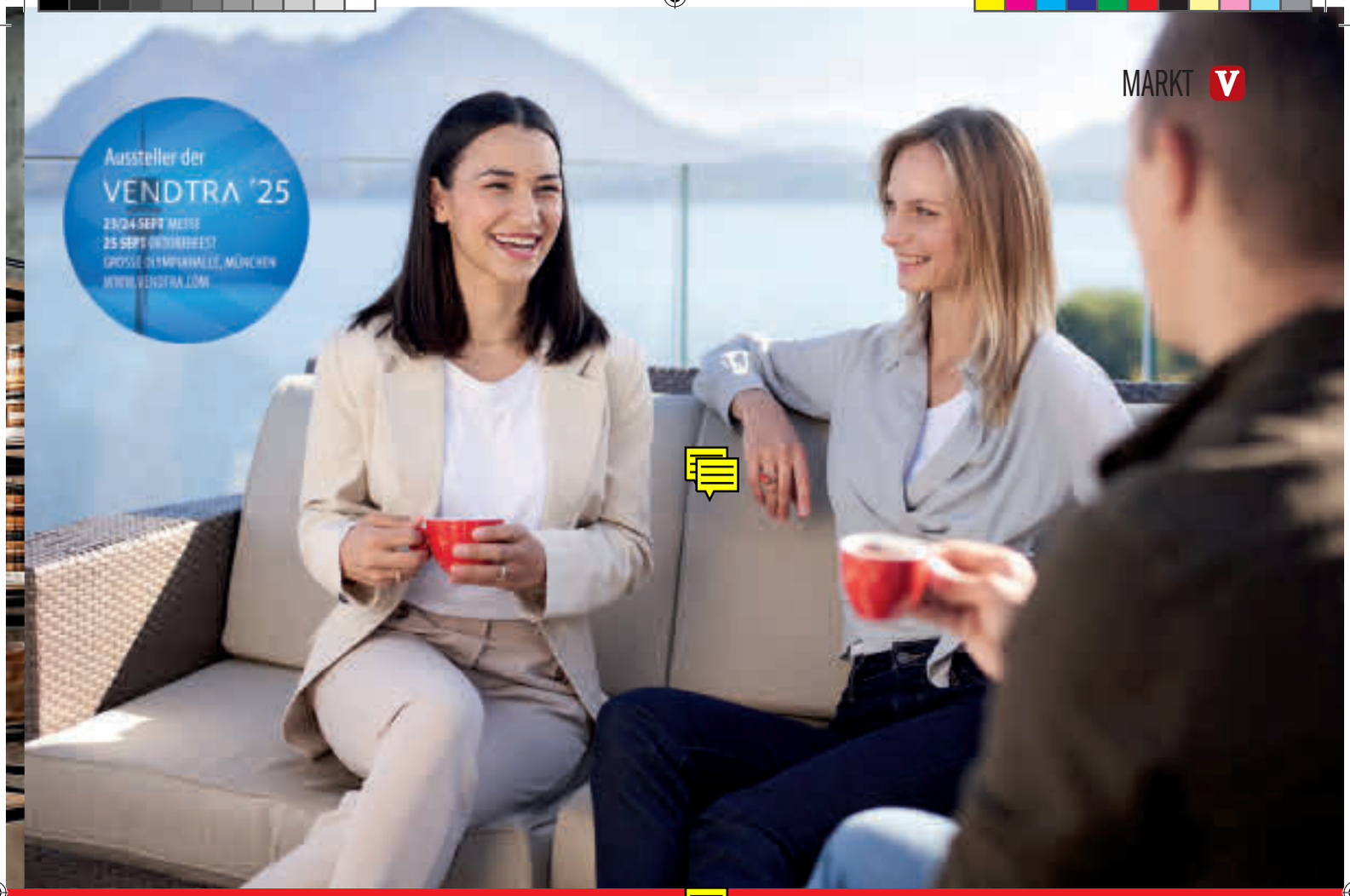
Die Schaerer Coffee Skye ist mit bis zu 180 Tassen Tagesleistung und ihrem kompakten Design die perfekte Lösung für Standorte mit mittlerem Kaffeebedarf. Sie überzeugt durch vielfältige Ausstattungsoptionen und hochwertige Kaffeequalität. Das patentierte Milchsystem Best Foam ist optional erhältlich – bislang nur für die Schaerer Coffee Soul. Best Foam erzeugt dank Dampf-Erhitzung und patentiertem Mixer cremigen Milchschaum auf Barista-Niveau, der sich in Temperatur und Konsistenz flexibel einstellen lässt.

KOMPAKTES MASCHINENKONZEPT BRINGT PREMIUM-KAFFEEGENUSS IN JEDE NISCHE

DIE SCHAERER **COFFEE SKYE** IST MIT IHRER **TAGESLEISTUNG VON BIS ZU 180 TASSEN**, IHRER KOMPAKTEN BAUWEISE UND SMARTEN PREISSTRUKTUR DIE ERSTE WAHL FÜR EINSATZBEREICHE MIT MITTLEREM KAFFEEBEDARF. GLEICHZEITIG ERFÜLLT SIE DANK **ZAHLREICHER AUSSTATTUNGSOPTIONEN** UND **AUSGEFEILTER TECHNIK** HÖCHSTE ANSPRÜCHE AN EIN **VIELFÄLTIGES KAFFEEANGEBOT** IN BESTER QUALITÄT.

Um Kunden noch mehr Flexibilität bei der Anpassung der Schaerer Coffee Skye an ihre individuellen Bedürfnisse zu bieten, erhält das Maschinenkonzept im Oktober ein optionales Upgrade: das Milchsystem Best Foam. Bisher nur für die Schaerer Coffee Soul erhältlich, sorgt das von Schaerer patentierte Best Foam dann auch bei der Schaerer Coffee Skye für Milchschaum auf Barista-Niveau. Und das dank des kompakten Designs in jeder noch so kleinen Nische. In Kombination mit dem Schaerer Twin Milk-System bleiben bei der Kreation von Premium-Kaffeespezialitäten auf Basis von Frischmilch oder Pflanzendrinks keine Wünsche mehr offen.

VR DACH 0708-2025.indd 78 04.08.2025 13:59:58



Ab Juli sind zudem eine Bohnenbehälter-Erweiterung für die Bevorratung von bis zu 1500g Kaffee sowie eine einfach nachrüstbare Rückwandabdeckung für ein optimiertes Erscheinungsbild der Schaerer Coffee Skye erhält.

Kompaktes Design, ideal für jede Nische

Als der ideale Allrounder bringt die Schaerer Coffee Skye Premium-Kaffeegenuss überall dorthin, wo er gewünscht wird - ob in der Kantine, im 24/7 Self-Service Mini-Market, in öffentlichen Einrichtungen wie Universitäten oder beim Catering von Events. Ihre Tagesleistung von bis zu 180 Tassen macht sie attraktiv für weniger frequentierte Standorte mit hohen Ansprüchen an Getränkequalität. Dank ihrer Abmessungen und dem integrierten 4,9-Liter-Wassertank lässt sich die Schaerer Coffee Skye zudem in jeder Nische aufstellen, in der ein Stromanschluss vorhanden ist. Optional wird auch eine Variante mit Festwasseranschluss angeboten. Zusätzliche Flexibilität erhalten Kunden durch die Option, Beistellgeräte rechts, links oder auch unter der Theke zu platzieren. Steht die Maschine frei im Raum, sorgt die optional erhältliche Rückwandabdeckung für eine harmonischere Optik.

Schaerer Best Foam für Milchschaum auf Barista-Niveau

Neben dem Milchsystem Pure Foam bietet Schaerer für die Schaerer Coffee Skye Oktober auch das patentierte Milchsystem Best Foam optional an (Festwasseranschluss erforderlich). Dieses bietet noch mehr Möglichkeiten zur Einstellung der Milchtemperatur (von kalt bis heiss) und der Schaumkonsistenz (von sehr flüssig bis fest). Dank der Erhitzung via Dampf und des patentierten Mixers hat das Ergebnis Barista-Niveau: Der Schaum ist wunderbar cremig, seidig glänzend und gleichzeitig stabil, so dass Cappuccino & Co. optisch und geschmacklich perfekt serviert werden können. Entscheidet sich der Kunde, die Schaerer Coffee Skye mit dem Twin Milk-System auszustatten, zaubert Best Foam auch veganen Schaum in unvergleichlich hoher Qualität.

Unkomplizierte Installation, einfache Wartung

Ideal bei beengten Platzverhältnissen ist der direkte Zugang zu allen für die Installation notwendigen Anschlüssen (Hauptstrom, Zusatzgeräte, Festwasseranschluss, Abwasserablauf) direkt über die Frontseite. Die seitlichen Öffnungen erleichtern zudem den Anschluss der Milchkühleinheiten. Auch die Bohnenbehälter sind leicht zugänglich und können zur schnellen Reinigung einzeln entnommen werden. Standorte mit hohem Kaffeekonsum können sich zudem für die ab Juli erhältliche Behältererweiterung von 750g auf 1500g Bohnen entscheiden. Die Erweiterung wird dabei einfach auf die bestehenden Behälter aufgesetzt.

Ein Plus im täglichen Service stellt die Funktionsbeleuchtung auf beiden Seiten des zentralen Getränkeauslaufs dar. Sie informiert in den Farben weiss (betriebsbereit), gelb (baldiger Handlungsbedarf) und rot (jetzt handeln) über den aktuellen Zustand der Maschine. So sieht das Servicepersonal schon von weitem, ob Handlungsbedarf besteht.

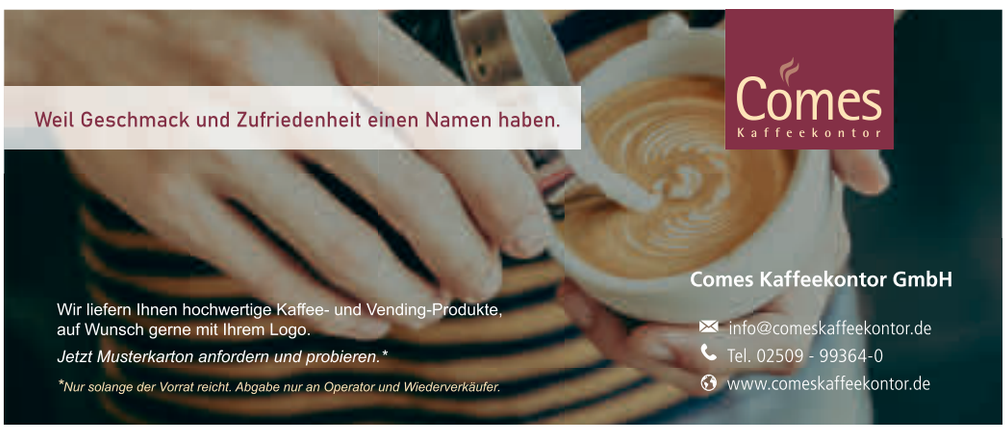
Dieser Rundum-Komfort kombiniert mit fortschrittlicher Technik macht die Schaerer Coffee Skye zum idealen Begleiter für alle, die in kleineren oder wechselnden Lokalitäten Premium-Kaffee anbieten möchten.

Weitere Informationen unter:
Schaerer Deutschland GmbH
Tel.: +49 (0) 73369 5250
info@schaerer.com
www.schaerer.com

VR DACH 0708-2025.indd 79 04.08.2025 14:00:00

VR DACH 0708-2025.indd 80 04.08.2025 14:00:01

VR DACH 0708-2025.indd 81 04.08.2025 14:00:03



VR DACH 0708-2025.indd 82 04.08.2025 14:00:05