



IHM 2026

Agenda convegnoistica in

Horeca Arena PAD. B3 | Congresso dell'Horeca in Sala Neri

DOMENICA 15 FEBBRAIO in Horeca Arena

Ore 14:30 “Food & Beverage e transizione ecologica: siamo davvero pronti?”
con **Umberto Napoli**, Co-founder e COO Fourgreen

Partecipano con le loro testimonianze:

- **Guido Pocobelli**, Retail Factoring e 4Growth Consulting
- **Serena Savoca**, Marketing e Corporate Affairs Director Carlsberg Italia
- **Raffaele Timossi**, Direttore Generale Timossi Beverage e Food Solutions

Abstract: *Questo talk non è solo un momento di analisi, ma un laboratorio di idee per trasformare il settore dei consumi fuori casa. Attraverso le voci di imprenditori e professionisti, esploreremo come armonizzare profitto e pianeta, trasformando la sostenibilità ambientale e sociale da semplice concetto a motore di business. Dalle case histories di successo alle strategie di Corporate Social Responsibility (CSR), l'obiettivo è tracciare una rotta comune: un piano d'azione concreto, scalabile dal locale al globale, per un ecosistema alimentare che produce valore senza consumare il futuro.*

Ore 15:30 “Acqua microfiltrata nei locali: il punto di vista dei consumatori fra percezione e conoscenza”

con **Andrea Manusardi**, Senior director Ipsos Doxa

Segue dibattito con:

- **Ettore Fortuna**, Vicepresidente e consigliere delegato Mineracqua
- **Marco Pesaresi**, Direttore Generale Ferrarelle Società Benefit
- **Antonio Biella**, Amministratore Delegato Fonte San Bernardo
- **Vincenzo Tundo**, Direttore Commerciale e Marketing Acqua San Benedetto
- **Nunzio Savasta**, Direttore Commerciale Gruppo Sgam Acqua Lete

Abstract: *Acqua trattata di rete servita nei ristoranti, un fenomeno che produttori e distributori di acqua minerale sono chiamati ad esaminare con la massima attenzione, considerando l'importanza che riveste la categoria acqua minerale nei consumi fuoricasa. Il talk sarà aperto da Andrea Manusardi Senior director IPSOS/DOXA che presenterà una ricerca sulla percezione dei consumatori verso l'acqua microfiltrata servita nei ristoranti e come la modalità di offerta dell'acqua impatti sull'esperienza del cliente e sull'immagine dei locali.*

Ore 16:30 “Dalla rimodulazione all'affermazione... Il nuovo concept del consumatore fuori casa”

con **Antonio Faralla**, Ceo Formind Srl

Segue dibattito con:

- **Luca De Siero**, Consigliere Italgrob e Direttore Generale Doreca Spa
- **Beppe D'Ercole**, Direttore Vendite Cedraltassoni
- **Gabriele Angeli**, Direttore Marketing Conserve Italia

Abstract: *Il biennio 2023/24 ha rappresentato il periodo di costruzione per quella che possiamo definire la “linea Maginot” che ha separato il vecchio dal nuovo comportamento. L'anno 2025 definisce i nuovi comportamenti, l'atteggiamento centrato si fonde con una generale ricerca di maggior benessere e sostenibilità, che prosegue con la ricerca esperienziale, concentrata nei week end, veicolata mediante i social sempre di più mezzo di comunione tra i diversi generi. Questo mix diventa estremamente variabile sia per genere che per cluster generazionale, delineando quello che è ormai lo stile di consumo sul canale. Meno visite per molti cluster e molta attenzione alla frequentazione e alla scelta dei luoghi di consumo. Possiamo quindi affermare che il cerchio disegnato dal consumatore dal 2023 ad oggi, un viaggio che è passato attraverso la fase di soaltà (tra sogno e realtà) voglia di esserci ma a quali condizioni? E la rimodulazione come definizione di un nuovo stile, è ormai alle spalle. A questo punto è necessario confrontarsi con la realtà del nuovo stile e da qui si riparte. Sì, ma per dove...*



LUNEDÌ 16 FEBBRAIO in Sala Neri

Ore 10:30 Il Congresso Dell'Horeca. “Mercato dei consumi fuori casa fra carovita e inflazione. Tendenze e best practices per andare oltre la crisi”

Conduce e modera: **Barbara Politi**

Ore 14:30 - in Horeca Arena - “Storie, visioni e ambizioni per l'Horeca di domani”

con la partecipazione degli **studenti del Master in Sales Account Management** della LBS e il presidente di AFDB **Febo Leondini**

Abstract: Sul palco dell'Horeca Arena le testimonianze degli studenti della 11^a edizione del Master in Sales Account Management, un percorso formativo di alto livello organizzato dalla Luiss Business School in collaborazione con l'associazione AFDB. Giovani talenti che con le loro visioni e ambizioni pronti ad affrontare con successo le dinamiche di un mercato in continua evoluzione, caratterizzato da innovazione e competitività. A seguire - a cura di Febo Leondini, presidente di AFDB - la presentazione ufficiale della nuova edizione dell'Executive Programme in Horeca Business (EPHOB). Un programma executive progettato per offrire a professionisti e imprenditori del settore strumenti avanzati e strategie innovative per migliorare le performance aziendali, affrontando le sfide di un mercato globale sempre più complesso.

A seguire:

"I valori della formazione e della professionalità"

la testimonianza di **Andrea Grimandi**, Amministratore Delegato Partesa

Ore 15:30 "Beverage nel Fuori Casa: tra Evoluzione dei Consumi, Innovazione, Dinamiche di Canale e Nuovi Modelli di Distribuzione"

con **Marco Colombo**, Global Solutions Delivery EMEA/APAC Media & Analytics at Circana.

Segue dibattito con:

- **Paola Giaccherio**, Consigliere Italgrob, Presidente ADHOR
- **Ilenia Ruggeri**, Direttore Generale Sanpellegrino
- **Francesca Benini**, Direttore Commerciale e Marketing Cantine Riunite
- **Andrea Tortella**, Direttore Commerciale Birra Peroni

Abstract: Il 2025 ha fotografato un settore del beverage in trasformazione: consumi sotto pressione per minore potere d'acquisto, visite in calo e crescita quasi nulla per i distributori Horeca. Allo stesso tempo, i consumatori hanno modificato le proprie abitudini: più attenzione al valore, maggiore richiesta di opzioni salutari, aumento di consumi anticipati nella giornata e crescita di soluzioni no/low alcohol e funzionali. Nel 2026 si delinea un settore più digitale, più sostenibile e più diversificato, dove la capacità di leggere rapidamente i trend e rinnovare l'offerta sarà decisiva per distributori e operatori.

Ore 16.30 "Distribuzione Away From Home: dalla copertura al servizio, dall'offerta alla consulenza!"

con **Bruna Boroni**, Director Industry Away From Home Tradelab

Segue dibattito con:

- **Piero Protti**, Direttore Commerciale Partesa
- **Paola Aliprandi**, Trade Marketing Manager c/o Aliprandi Beverage Company
- **Matteo Trussoni**, Responsabile Commerciale F.lli Trussoni

Abstract: *Il mercato Away From Home è in forte evoluzione. In un contesto di filiera così dinamico e complesso, il ruolo della distribuzione Horeca è più che mai chiave. I distributori AFH, oltre a garantire un eccellente servizio logistico, dovranno sempre più essere partner strategici dell'Industria, offrendo consulenza, anche attraverso strumenti digitali, per valorizzare l'offerta degli oltre 350.000 locali indipendenti.*



MARTEDÌ 17 FEBBRAIO in Horeca Arena

Ore 11:30 “Intelligenza Artificiale, Distributori e Industria: nuove Strategie e Alleanze all’orizzonte”

a cura della **rivista GBI** organo ufficiale Italgrob

con **Matteo Sasselli**, Giornalista GBI e Founder Hooron, partner AmplifAI

Segue dibattito con:

- **Flavio Daniele**, CEO di Neoma
- **Matteo Toso**, Direttore Commerciale Birra Ingross

Abstract: *Ci sono errori che costano caro: scegliere male o decidere tardi. L’Intelligenza Artificiale aiuta Industria e Distributori a evitarli: in pochi giorni permette di testare e validare ciò che prima richiedeva mesi. Con l’AI si testano assortimenti, packaging e nuovi design, si simulano scenari e si intervistano “Clienti e Consumatori virtuali” per capire reazioni e preferenze. Così il Marketing diventa più semplice, perché racconta risultati verificati. Il cambio è strategico: il Distributore alza l’asticella, nascono nuove alleanze tra chi produce e chi distribuisce. E si apre una novità: non solo brand del Produttore, ma anche del Distributore.*

Ore 14:00 Talk Show “Parliamone insieme davanti a un caffè”

con **Dino Di Marino**, Direttore Generale Italgrob

Abstract: *Il Direttore di Italgrob tira le somme dell’evento che va in conclusione, ripercorre i momenti salienti che si sono vissuti nella tre giorni fieristica, analizza i contributi e le evidenze emerse dal congresso dell’Horeca e dai diversi talk e traccia le linee operative che la Federazione Italgrob attuerà nel 2026.*