



06/05/2026

Le Native rompono i confini: il salto di qualità di Annatura

Successo a Macfrut 2026 per la nuova linea premium, la V gamma naturale sfida i confini nazionali

ALFONSO BENDI
redazione@italiafruit.net
WWW.ITALIAFRUIT.NET

Si chiude con un bilancio decisamente positivo il Macfrut 2026 di Annatura, che a Rimini ha trasformato il proprio spazio espositivo in un hub strategico per il lancio de Le Native. La nuova linea premium non ha solo intercettato l'interesse della Gdo nazionale, ma ha acceso i radar della distribuzione internazionale, confermando come la V gamma di alta qualità sia ormai una direttrice di crescita imprescindibile per il comparto. Con lo sguardo rivolto oltre i confini domestici, l'azienda romana identifica ora nella logistica la sfida chiave per esportare il modello "sano e pronto" sui mercati europei ed extra-UE. L'obiettivo dei prossimi mesi sarà garantire la capillarità della nuova gamma e portare il valore della biodiversità italiana nei reparti ortofrutta d'eccellenza.

Per approfondire i risultati della fiera e le strategie future, abbiamo intervistato Luigi Roggi, General Manager di Annatura.

Alfonso Bendi - Si è appena conclusa l'edizione 2026 di Macfrut: qual è il bilancio finale per Annatura, sia in termini di affluenza che di obiettivi raggiunti? Come ha risposto il pubblico alla presentazione ufficiale de Le Native? Quali sono state le prime impressioni raccolte sul campo riguardo a questa nuova linea premium?

Roggi - Direi che la nostra partecipazione all'edizione 2026 di Macfrut sia stata molto soddisfacente: abbiamo ricevuto un flusso continuo di visite, sia da parte di semplici curiosi, che da parte dei buyer dei nostri clienti e di altre importanti realtà che hanno mostrato un concreto interesse.

Anche favoriti dalla posizione strategica e dalla personalizzazione molto colorata dello stand, Annatura non poteva passare inosservata e questo è stato sicuramente un aspetto che ha favorito un'alta affluenza di pubblico, ma tutto questo non sarebbe bastato se il prodotto proposto non valesse al 100% tutta l'attesa suscitata.

Le nostre verdure hanno conquistato i frequentatori di Macfrut e Le Native sono state una novità all'altezza delle aspettative: belle nel packaging, accattivanti nella comunicazione e ottime nel gusto.



Bendi - Macfrut si conferma un osservatorio privilegiato sul futuro del comparto. Dalla vostra prospettiva, quali sono i trend emergenti per l'ortofrutta e come si sta consolidando il ruolo della V gamma nelle abitudini di consumo?

Roggi - Le abitudini di consumo attestano la validità della scelta di investire in prodotti di V gamma, che registrano una crescita costante ed un interesse sempre maggiore. La politica di Annatura, espressa al massimo dalla linea Le Native, di concentrarsi esclusivamente su una V gamma di eccellenza, sana, buona ed al naturale, appare doppiamente premiante.

Bendi - Sul fronte business, che tipo di accoglienza avete ricevuto dai buyer? Avete notato un interesse più marcato da parte della distribuzione nazionale o da quella internazionale?

Roggi - L'estero, presente a Macfrut, anche se forse in proporzione più limitata rispetto ad altre esperienze europee ed internazionali, si è fermato al nostro stand, cogliendo l'opportunità di un prodotto come il nostro. Buyer dal nostro continente, ma anche d'oltreoceano hanno posto le prime basi per future collaborazioni. Annatura, realtà ancora relativamente giovane, si trova a collaborare soprattutto con la distribuzione nazionale, ma la quota di interesse e di business sviluppato fuori dai confini nazionali, cresce ogni anno.

Bendi - Dalle conversazioni avute a Macfrut, in quale direzione sta andando il mercato europeo della V gamma? Qual è la sfida principale per il futuro del comparto secondo la vostra visione?

Roggi - L'attenzione è sempre in aumento, il buyer estero cerca un prodotto come Annatura. La principale sfida è ancora una volta la logistica, la capacità di costruire reti e collaborazioni con partner affidabili, che vadano anche oltre al mero trasporto, rappresenta per noi la chiave principale per accedere a molti mercati.

Bendi - Cosa portate a casa dall'evento riminese e quali saranno i prossimi step della vostra strategia commerciale per il resto dell'anno?

Roggi - La conferma della bontà del cammino intrapreso, questo portiamo principalmente da Rimini. Nell'immediato ci spenderemo per dar seguito alla presentazione avvenuta a Macfrut della linea Le Native, nelle prossime settimane e mesi dovrà essere disponibile su scaffale, per il consumatore finale, su tutto il territorio nazionale, ma anche all'estero. (lg)

Ha collaborato Lucia Gatta