

PLURALITÀ DI FORMAT e di soluzioni



Luca Masiero
Direttore Vendite
Italia di Arneg

In Arneg, società specializzata in progettazione, produzione e installazione di attrezzature complete per il retail, lo scenario è visto in continua evoluzione: “Non esiste un format standard”, dichiara Luca Masiero, Direttore Vendite Italia di Arneg, “lo stesso cliente a distanza di uno/due anni chiede attrezzature diverse perché ha sviluppato nuove idee o per rispondere alle necessità di mercato”. Masiero sottolinea: “La tendenza prevalente è quella di ridurre le dimensioni dei negozi, gli iper sono in fortissima difficoltà, i negozi di piccole dimensioni posizionati nei centri storici sono ricercatissimi, vanno molto bene, offrono un’ampia varietà di prodotti da consumarsi in loco e servizi innovativi. Non dimentichiamo, poi, l’e-commerce, dato

che non esiste catena della GDO e della DO che non offra tale metodologia di acquisto”. Per Arneg, l’ultimo anno è stato molto intenso: l’azienda ha portato avanti lo sviluppo dei prodotti presentati a Euroshop 2017. In particolare, sono state due le proposte presentate in fiera, oggetto di brevetto, che hanno riscosso un enorme successo: il sistema Arneg Air System che garantisce un risparmio del 37% di consumi energetici rispetto a un murale chiuso e Daytona, un modello di banco unico sul mercato. La particolarità di Daytona è rappresentata dal suo essere, al tempo stesso, sia un’isola che un semi-verticale ed è quindi in grado di presentare i prodotti sia sulla vasca superiore, tipica dell’isola, che sui ripiani espositivi verticali, caratteristici



del murale. “Di rilievo è anche il sistema Arneg BEMS Supervisor (Building Energy Management System)”, aggiunge Masiero, “tecnologia straordinaria per la gestione energetica del negozio, in grado di gestire e monitorare non solo le attrezzature refrigeranti, ma tutti i consumi del punto vendita”. Si tratta, dunque, di un notevole passo in avanti nella gestione intelligente e nel data-driven del punto vendita. L’offerta Arneg è così strutturata: per quanto riguarda i banchi frigoriferi, ottima visibilità della merce esposta, minimi spazi

di occupazione al suolo, personalizzazione estrema dei prodotti ed energy saving, mentre, in merito agli impianti, efficienza ed ecosostenibilità, grazie alla tecnologia basata su soluzioni a CO2 e ai sistemi trascritti per grandi e piccole superfici. Cosa chiedono i retailer? “In questi anni, i risultati economici della GDO non sono stati entusiasmanti, ma in forte diminuzione. Questo ha avuto e ha tuttora un forte impatto nella scelta delle attrezzature richieste: prezzi contenuti, contenimento dei costi di energia e di manutenzione”.

Cosa chiedono i retailer? “In questi anni, i risultati economici della GDO non sono stati entusiasmanti, ma in forte diminuzione. Questo ha avuto e ha tuttora un forte impatto nella scelta delle attrezzature richieste: prezzi contenuti, contenimento dei costi di energia e di manutenzione”.

