



Il punto di vista di Gian Paolo Di Marco, direttore vendite estero Arneg

Con mezzo secolo di attività, Arneg è tra i protagonisti a livello internazionale nella progettazione, produzione e installazione di attrezzature complete per il settore del retail.

La società, attiva in Europa, Russia, Americhe, India, Sud Est Asiatico e Oceania, si avvia a chiudere il 2013 con un fatturato che supererà i 500 milioni di euro e conta complessivamente 2.400 dipendenti.

Come affrontate le sfide che il mercato della refrigerazione pone ai fornitori sui mercati internazionali?

Da sempre la nostra politica è stata imperniata sul presidio del territorio. Una strategia che abbiamo perseguito dapprima attraverso partner locali – importatori/distributori – in grado di completare le nostre forniture con servizi ai clienti pre e post-vendita.

In seguito, in virtù del cambiamento degli scenari di mercato e della ricerca, da parte delle catene internazionali, di interlocutori diretti in azienda, abbiamo deciso di essere presenti nei mercati più importanti, attraverso fabbriche e filiali, pur mantenendo stretti rapporti di collaborazione con i nostri partner.

La nostra forza nasce quindi dalla valorizzazione delle

sinergie tra le varie aziende del Gruppo e da un patrimonio condiviso di conoscenze e idee.

Quali sono le aree più importanti e quelle potenziali?

Ogni singolo prodotto venduto è un successo, quindi non tralasciamo alcuna possibilità, che sia nei mercati più maturi o in quelli emergenti. Evidentemente l'impegno profuso dal nostro gruppo varia a seconda delle dimensioni dei mercati e della loro evoluzione, ma il nostro obiettivo è essere a fianco dei nostri clienti ovunque.

Quali sono i prodotti, le linee più importanti per il vostro business sui mercati esteri?

Non è facile individuare delle linee di prodotto prevalenti sulle altre. Certo i banchi verticali spiccano in quantità sulle altre famiglie, ma quando si lavora in più di 90 mercati, con tanti clienti diversi, ciascuno con format personalizzati, anche il piccolo banco a spina può diventare determinante per soddisfare un'esigenza.

Non è un caso che il catalogo Arneg sia ricco di modelli diversi, nati dalle numerose collaborazioni con clienti di ogni tipo: dai discount ai convenience store, dai supermercati ai grandi iper.

Ad ogni modo, l'elemento che lega tutti i nostri prodotti è la sintesi tra tecnologia all'avanguardia, precisione artigianale, stile e design orgogliosamente "made in Italy" e, naturalmente, una fortissima attenzione alla salvaguardia ambientale e al risparmio energetico.