

RETAIL & SERVIZI



- ★ La gestione del freddo come occasione di risparmio
- ★ Il frigorifero è parte della customer experience
- ★ La rete di frigo segue i principi di un data center
- ★ Il locker refrigerato risponde alle esigenze di multicanalità

Frigoriferi al centro di un mondo di servizi

Prodotti e contratti versatili rendono il fresco/freddo un punto di risparmio e di esperienza utente essenziale su tutti i formati di store: dal piccolo di prossimità al grande ipermercato, passando per l'online

Leo Sorge
@leosorge

Unità gestite ad isole a temperatura controllate, geolocalizzazione, connessione su reti private virtuali e sicure, manutenzione a distanza con algoritmi di intelligenza artificiale, eventualmente con contratti a noleggio per passare da Capex a Opex sembrano questioni da ambienti informatici. Certo è il modello di

business nei quali sta evolvendo il data center, ma non è l'unico ambiente: energia, rete e servizi con attenzione alle spese operative sono oggi le basi anche di un'attività che prevede la refrigerazione. Continuando il parallelo con l'informatica, **potremmo definire il nuovo riferimento di business come Fridge as a service**, frigoriferi-

RETAIL & SERVIZI

fero al centro di un mondo di servizi. I recenti cambiamenti, avvenuti purtroppo non solo nel nome della trasformazione digitale ma anche di questioni più rilevanti come sovrappopolazione, pandemia e guerre, stanno sagomando la refrigerazione nei supermercati in modo radicalmente diverso rispetto a quanto immaginato finora. L'evoluzione della distribuzione moderna è influenzata dal modo in cui i consumatori vivono gli spazi cittadini e stanno guidando la trasformazione dei format dei negozi e nei negozi. Una nuova customer experience, sostenibilità e prossimità sono le parole chiave del tempo che viviamo. I negozi di vicinato, che erano già in crescita, hanno visto un'ulteriore accelerazione verso una spesa veloce e ricercata, aumentando la fidelizzazione della clientela. Inoltre altre necessità, come il 24 ore per alcuni generi, hanno portato alla nascita del quick commerce, un nuovo format che completa perfettamente la rete esistente.

“Il mercato d'oggi richiede ottimizzazioni di vario genere, che si riflettono in riduzione delle aree frigo e non per i supermercati, in un'ottimizzazione dei negozi di prossimità e sulla nascita di self-service aperti 24 ore su 24 -spiega **Massimiliano Bonin**, responsabile vendite Italia di Oscartielle- il programma Industria 4.0 ha spinto molto il nostro mer-



MASSIMILIANO BONIN
RESPONSABILE VENDITE
ITALIA DI OSCARTIELLE



GIORGIO DE PONTI
PRODUCT STRATEGY
MANAGER DI EPTA



LUCA MASIERO
DIRETTORE VENDITE
DI ARNEE ITALIA

SOLUZIONI PER LA PROSSIMITÀ DI COOP

“Tra i più recenti progetti italiani si distingue la nostra collaborazione per la creazione del nuovo store di Divella Group a Gravina in Puglia, vicino Bari. Si tratta di una bottega delle eccellenze locali: privo di sala macchine, un punto di vendita da soli 300 mq propone un'offerta 100% made in Italy, con predilezione per il chilometro zero”, dice Giorgio De Ponti di Epta.

Epta ha proposto **banchi refrigerati a gruppo incorporato, che ottimizzano gli spazi**, risultando ideali in questo. Ulteriore vantaggio di queste soluzioni è la silenziosità, ideale in un palazzo storico nel centro.

Parlando di sostenibilità, le vetrine utilizzano il refrigerante naturale propano R290. Inoltre, si distinguono per l'elevata efficienza energetica e, fra tutte, è degno di nota il banco verticale GranVista Integral in classe B.

La disposizione degli arredi è studiata per garantire la visibilità di tutti i prodotti e assicurare al consumatore una visione a 360° sull'offerta dal cuore della zona food.



RETAIL & SERVIZI

CON IL LOCKER OBIETTIVO MULTICANALITÀ

L'eCommerce è un modello adottato in diversi settori retail, anche per quelli più impegnativi come può essere la spesa online di prodotti freschi. È proprio in quest'ambito che nasce il progetto locker di Oscartielle.

Si tratta di cassette per generi alimentari, simili ai locker di Amazon per il ritiro di acquisti online, ma orientati alla spesa da supermercato e quindi anche refrigerati. **I cassettei possono essere a temperatura ambiente, -2/4° per il fresco, -18° per i surgelati ed ora anche in versione hot a +65.** È una soluzione interessante non solo per la distribuzione moderna, ma anche nell'horeca per la somministrazione di pasti (si pensi a una mensa da rinnovare) e anche in aziende come supporto ai dipendenti.

Tutto parte dalla spesa online. La catena di vendita prepara la spesa e la mette nel cassetto, indicando al cliente il codice di prelievo. I locker possono essere installati sia dentro, sia fuori dai supermercati, in luoghi dove sia semplice andare a ritirare.

All'estero l'idea aveva attecchito subito dopo il lancio. In Italia ha trovato interesse durante la pandemia. Il locker è un servizio aggiuntivo in ottica multicanale, che quindi non sostituisce quelli esistenti.

Oggi **Oscartielle ha già installati 120 locker**, in gran parte al nord Italia. Marchi di fama nazionale come Coop o Esselunga, ma anche marchi più legati al territorio, tra i quali Iper Tosano (Veneto) ed Iperal (Lombardia), stanno sfruttando questo canale.



★ **I plug-in, unità con motore a bordo e tra loro interconnesse, stanno riscuotendo molto successo anche in Italia**

★ **Il noleggio è un servizio essenziale nel cambiamento del modello di business**

cato sia nel 2021, sia in questo primo scorcio del 2022". Oscartielle è un produttore italiano che rientra nella galassia di Arneg. Con le sue specificità: "siamo forti nel plug-in, unità con motore a bordo e tra loro interconnesse, per le quali offriamo la telegestione".

L'attuale domanda di mercato, insomma, richiede costante innovazione nelle categorie merceologiche che nei punti di vendita della gdo vengono gestite a temperatura controllata fresco/freddo. **Questa trasformazione si vede principalmente su tecnologia, design e attenzione, anche nei modelli di business**, ma l'evoluzione del frigorifero riguarda anche il tipo di servizio, come monodose-porzionato, ready-to-eat e altre proposte. "Arneg propone Korinthos 3 e Venezia LX -spiega **Luca Masiero**, direttore vendite di Arneg Italia-; rispettando le dimensioni di una ve-

trina tradizionale, Korinthos 3 riunisce in un unico mobile il servizio assistito (accesso posteriore) e self-service (accesso frontale). Perfetta per freschi porzionati e cross-selling, questa vetrina è particolarmente indicata per l'esposizione di salumi, latticini, gastronomia e pasticceria.

Venexia LX, invece, permette di realizzare i layout più evoluti in ogni tipologia di spazio commerciale, tra i quali gastronomia, pasticceria, carne e pesce. Torniamo sul modello di business, che è cambiato molto, e molto in fretta. **L'esempio forse più significativo è la grande crescita del noleggio.** "Questo servizio offre la certezza dei costi e molti store la preferiscono -riprende Bonin-; Oscartielle ha i suoi modelli con assistenza propria, con un parco di circa duemila unità dedicate a questo ramo d'attività". La contrattualistica disponibile è molto differenziata e si mo-

RETAIL & SERVIZI



★ **Le componenti esterne di un sistema di refrigerazione sono oggi neutre rispetto all'arredo urbano**

stra robusta per le varie esigenze del presente. Un'altra grande modifica richiesta dal cambiamento di modello di business è la tipologia di accesso al frigo. **“Il 90% dell'industria alimentare chiede oggi frigoriferi aperti, che hanno un consumo molto maggiore di quelli chiusi;** Oscartielle sta lavorando su frigo aperti ma con consumi da frigo chiusi”.

Se la scelta tra aperto e chiuso, benché importante, è un particolare, le nuove esigenze richiedono nuove soluzioni di tipo più generale. “Slim-Fit Costan coniuga il design dei banchi remoti con l'ottimizzata capienza e la compattezza delle soluzioni a gruppo incorporato -spiega **Giorgio de Ponti**, product strategy manager di Epta-: questa nuova collezione completa di vetrine self-con-

tained è ideale per arredare con classe l'intera area a libero servizio di piccole superfici, minimarket e convenience store”.

L'energia è sempre più al centro dell'agenda di Paesi, corporation, cittadini e punti di vendita. **La sola refrigerazione pesa per il 40% dei consumi energetici di un punto di vendita, quindi si deve operare in questa direzione, considerando l'estetica ma puntando sull'efficienza.**

“A conferma del commitment del Gruppo, molte soluzioni sono già in Classe B o C, ovvero best-in-class nel regolamento Energy Label -continua de Ponti-, come la gamma di Integral Slim-Fit o di banchi remoti GranFit Costan”. La famiglia SlimFit promuove la sostenibilità: l'illuminazione a Led e il re-

INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER IL FREDDO

“Gli algoritmi predittivi da noi sviluppati, resi disponibili grazie alla collaborazione con il cloud di Amazon (Aws), ci mettono in grado di prevedere i consumi e ridurli in modo significativo”, dice **Davide Zandonà**, direttore post-vendita di Arneg Italia. In precedenza Arneg usava Interactive Remote Information System, un'applicazione in hosting locale per gestire allarmi, chiamate di servizio e lavoro in loco. “Lo sviluppo di nuovi progetti come la manutenzione predittiva è concretamente possibile solo nel cloud,” spiega **Claudio Canepa**, chief information officer di Arneg. L'azienda ha individuato in Aws il fornitore più in linea con le esigenze presenti e future. Affidarsi al cloud non era sufficiente: per ridurre i costi e sviluppare la manutenzione predittiva era necessaria una specifica ottimizzazione. **La soluzione di Arneg comporta la raccolta di dati, quali temperature, consumi energetici e guasti, attraverso dispositivi IoT in congelatori e refrigeratori, e l'invio di questi dati nel cloud**, standardizzati e uniformati per l'elaborazione. Amazon SageMaker e Amazon Forecast implementano uno specifico modello predittivo che costruisce i modelli nel giro di qualche ora, raccogliendo 11 milioni di registri IoT al giorno. In precedenza erano necessarie settimane o mesi. Fino a ora, i modelli di manutenzione predittiva **prevedono la manutenzione necessaria con una precisione dell'80%**, una cifra che è destinata a crescere man mano che l'azienda compila una grande quantità di dati di storico.



DAVIDE ZANDONÀ,
DIRETTORE POST-VENDITA
DI ARNEG ITALIA

RETAIL & SERVIZI



★ **Le nuove centrali frigorifere a Co₂ in ciclo transcritical sono ideali sulle grandi superfici**

★ **In Italia, la lotta agli Hfc è arrivata a un punto di svolta**

Normativa gas: attenti al Gwp

*A partire dal 2022 gli impianti che superano i 40 kw frigoriferi non potranno più contenere gas con Global Warming Potential, o Gwp, maggiore di 150. Dal primo gennaio è infatti vietata la commercializzazione di centrali di capacità frigo nominale pari o superiore a 40 kw **funzionanti con gas fluorurati ad effetto serra (F-Gas) aventi Gwp maggiore di 150.** Idem per chiller funzionanti con F-Gas aventi Gwp maggiore di 1.500.*

È quindi opportuno migrare la scelta impiantistica, per esempio verso l'uso della Co₂ come refrigerante naturale.

frigerante naturale con propano R290 collocano queste soluzioni tra le migliori vetrine nell'ambito del nuovo regolamento Energy Labelling. Degni di nota anche i sistemi Fte (Full Transcritical Efficiency) ed Ete (Extreme Temperature Efficiency), che aprono la strada alla refrigerazione naturale a Co₂. È infatti possibile sostituire completamente gli Hcfc e Hfc con Co₂ transcritical in qualsiasi condizione climatica o di mercato, con un risparmio di energia tra il 15 e il 23%.

Nell'ambito dei consumi energetici, Arneg mette una particolare attenzione. Oltre a fornire impianti integrati a Co₂ in grado di provvedere sia alla refrigerazione

che al riscaldamento/condizionamento del punto di vendita con notevoli risparmi, già da anni **l'azienda sottoscrive contratti di vendita con la previsione del consumo già contrattualizzata.** Nelle nuove soluzioni trova sempre più spazio il software, in particolare l'intelligenza artificiale. La piattaforma Arneg Data Power fornisce monitoraggio, manutenzione predittiva e previsione dei consumi del negozio. Le attrezzature possono essere gestite online grazie a connessioni di rete privata virtuale (Vpn): Arneg è certificata Iso/Iec 27001, garantendo alle Vpn i massimi standard di sicurezza.

E se questo è il presente, un'economia climaticamente neutra si staglia molto in lontananza, ma con grandi probabilità di essere oggetto di continua revisione. Si tratta di quanto previsto dall'European Green Deal: gli obiettivi oggi indicati sono per il 2050, ma questa è una data estremamente mobile. Anche l'ozono è sotto osservazione, con l'antico protocollo di Montreal modificato dall'emendamento di Kigali (2016) diventato legge italiana nel recentissimo febbraio 2022. "Epta vuole accompagnare retailer, operatori horeca e food&beverage, agli adeguamenti normativi sugli F-gas -conclude de Ponti-, con soluzioni a prova di futuro". **E il futuro del frigo sembra una metafora di un più ampio futu-**

ro a metà tra trasformazione energetica e modifica del tessuto sociale.

I vecchi refrigeranti chimici ad idrofluorocarburi (Hfc) sono arrivati a pesare per il 4,4% delle emissioni serra in Italia. Vanno quindi rapidamente eliminati, in favore di una nuova generazione di sistemi di refrigerazione a Co₂. Life-C4R di Epta punta ad accelerare la diffusione di una nuova generazione di sistemi di refrigerazione commerciale ad alta efficienza, basati sul refrigerante R744/CO₂ e adatti per qualsiasi mercato e condizione climatica. I risultati provengono da un progetto triennale su sette installazioni pilota realizzate in Italia, Spagna e Romania da Epta Iberia e Daas, partner del progetto insieme ad Epta. Si tratta di soluzioni che rendono possibile la completa eliminazione degli Hfc. I dati prodotti dagli impianti nel corso dei tre anni di osservazione hanno inoltre dimostrato la convenienza economica delle tecnologie Epta impiegate nell'ambito del Life-C4R: **se confrontate con impianti a Co₂ tradizionali, infatti, riducono il consumo annuo di energia tra il 15% al 23%.**

Inoltre, l'analisi Lca dell'intero ciclo di vita delle emissioni di gas serra delle tecnologie Life-C4R secondo gli standard di Lccp (Life Cycle Climate Performance) evidenzia come la scelta dei sistemi Epta possa ridurre le emissioni complessive di Co₂ fino al 20%.