

FOOD RETAIL > ATTREZZATURE



REFRIGERAZIONE SMART

ALL'AUMENTO DEI COSTI ENERGETICI I PLAYER DEL SETTORE RISPONDONO CON SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA, INNOVATIVE E TECNOLOGICAMENTE AVANZATE

Chiara Franceschi

Sostenibilità, manutenzione semplificata, attenzione alla sicurezza e al risparmio energetico: sono questi i punti all'ordine del giorno quando si parla di refrigerazione commerciale, che nella grande distribuzione riveste un ruolo importante e ancor più al centro dell'attenzione a seguito degli aumenti del costo dell'energia. In uno scenario in cui la refrigerazione, in media, incide per circa il 40% nella bolletta dei gruppi della Gdo, sono diverse le aziende che propongono soluzioni tecnologiche innovative e all'avanguardia. Se l'obiettivo è quello di ridurre l'uso del gas refrigerante, Arneg propone, con Eco Ring System, un sistema che garantisce l'utilizzo di ridotte quantità di gas naturale per il raffreddamento in modalità plug-in di banchi frigo senza limiti di dimensioni. "In questo caso - spiega **Luca Masiero, Direttore vendite Italia Arneg** - il motore, applica-



Stefano Musto
 Responsabile ufficio tecnico impianti e Market products specialist Isa



Luca Masiero
 Direttore vendite Italia Arneg

Parola d'ordine: accessibilità

Deflettori mobili con apertura automatica per agevolare l'esperienza d'acquisto e garantire maggiore accessibilità al prodotto. È la soluzione proposta da Isa con la tecnologia brevettata Smartflex. "I vantaggi per gli esercenti sono significativi - spiega **Stefano Musto, Responsabile ufficio tecnico impianti e Market products specialist Isa** -: dal risparmio energetico rispetto ai murali aperti alla riduzione dell'ingombro a terra, passano per la maggiore visibilità del prodotto, che facilita il cliente nel grab&go, favorendo l'acquisto d'impulso". Un'altra soluzione Isa efficiente e a consumo energetico ridotto è data dalla nuova gamma di isole refrigerate Okys. "Modularità, capacità espositiva e design rendono Okys la soluzione ideale per allestire aree di vendita di tutte le dimensioni per surgelati o freschi - racconta Musto -. La sua versatilità e la facilità di installazione, in aggiunta a tutti i vantaggi di un plug-in, massimizzano la produttività e minimizzano i costi di esercizio".

to al banco ma collocato in un'unità esterna, sfrutta un minimo quantitativo di gas R290 per refrigerare un circuito di acqua glicolata che, scorrendo all'interno del mobile, mantiene i prodotti in temperatura". Rispetto a un sistema plug-in tradizionale, Arneg Eco Ring usa un solo motore smontabile in soluzioni plug-in fino a 3,750 mm e molto meno gas R290. "I vantaggi di questa soluzione sono molteplici - pro-

segue Masiero -, a partire dalla possibilità di effettuare riconfigurazioni semplici e veloci del layout del punto vendita: i mobili con tecnologia Eco Ring, infatti, possono essere facilmente spostati. Importante anche l'approccio al tema della sicurezza: il gas R290, presente in quantità minima, è racchiuso in un circuito esterno al banco ermeticamente sigillato dal produttore".

OTTIMIZZARE LE PERFORMANCE

Massimizzare le prestazioni dei propri prodotti è il focus con cui Epta, multinazionale cui fanno riferimento i marchi Costan, Bonnet Névé, Eurocryor, Misa, Iarp, e Kysor Warren, è presente sul mercato. Tra le tante soluzioni proposte si distinguono le gamme GranFit e SlimFit, firmate Costan, che conferiscono uno stile moderno all'area di freschi, freschissimi e surgelati, con un look&feel coordinato nelle estetiche. "Tra i protagonisti di SlimFit, c'è il verticale Tango Ultra, in grado di raggiungere la classe A in alcune configurazioni, garanzia di performance superiori del 30% - afferma William Pagani, Chief marketing officer Epta -: il banco, concepito per conferire un'allure elegante ai piccoli e medi

Caldo e freddo in un unico mobile

Hot & Cold, l'esclusiva tecnologia brevettata da Arneg, è l'unica sul mercato che combina caldo e freddo in un solo mobile, senza ricorrere a resistenze nella parte calda. Attualmente disponibile è applicata al banco Andorra, e si sviluppa in verticale: caldo sopra, freddo sotto. La potenza termica disponibile ad alta temperatura e pressione viene parzialmente recuperata anziché dispersa nell'ambiente per garantire allo scomparto caldo una temperatura interna di prodotto uguale o superiore a 65°C. **La soluzione compatta permette di esporre una grande varietà di prodotti:** bibite fresche, latticini, sushi, ma anche zuppe, primi piatti, caffè da asporto e tanto altro. Con un ridotto ingombro al suolo, le misure la rendono estremamente adattabile a vari contesti: supermercati, bar, stazioni di servizio, aeroporti, hotel e a tutte le realtà h24 che necessitano di pasti veloci o da asporto. "Hot & Cold utilizza la CO₂, un gas refrigerante a bassissimo impatto ambientale, non infiammabile e non tossico - rimarca Luca Masiero -. **È un vero e proprio mini-sistema integrato con risparmio energetico giornaliero del 20% rispetto a una soluzione standard** composta da gruppo frigorifero e resistenze".

SCOPRI I SENSI CHE EMOZIONANO

sensofredda
la granita siciliana

linea gourmet

si arricchisce di
2 nuovi gusti
sublimi e avvolgenti

CAFFÈ 100% ARABICA

CIOCCOLATO

Una pausa intensa e golosa. Un piacere lungo un'estate in ogni momento della giornata. Per chi non rinuncia a momenti di piacere e a piccoli peccati di gola, scegliendo prodotti "leggeri" e "Premium".

dolfin.it

FOOD RETAIL > ATTREZZATURE



Il nuovissimo Arneg Hot & Cold, che combina in un unico mobile caldo e freddo

punti vendita, **assicura la massima visibilità di bevande, latticini e salumi preconfezionati grazie a porte tutto vetro, a spalle panoramiche e all'illuminazione a led.** Nella versione Bio, con finiture esterne effetto legno, il mobile si integra con il concept delle aree dedicate all'organic food". Tra le novità, il banco a temperatura negativa, a gruppo incorporato GranBering Integral Ultra, della famiglia GranFit, che in specifiche condizioni può raggiungere la classe B. "Si tratta di una linea disponibile anche nella configurazione a cinque porte, grazie al triplo circuito di refrigerazione Epta. La versione Integral è dotata di compressori con inverter, un innovativo sistema di defrost ibrido e un telaio per la chiusura delle porte realizzato con materiali e sistemi all'avanguardia – continua Pagani -. Gli accorgimenti tecnici sono stati studiati per tradursi, da un lato, in un risparmio energetico di oltre il 30% e, dall'altro, in un'installazione semplice, un avviamento rapido e costi di manutenzione ridotti". GranFit e SlimFit sono state anche **due delle recenti soluzioni adottate da Gruppo Poli: "I banchi della famiglia GranFit e SlimFit sono stati scelti per arredare i nostri punti vendita di nuova realizzazione, coniugando performance ed estetica – commenta Mauro Poli, Direttore area tecnica Gruppo Poli -. Oltre ad assicurare la massima freschezza dei cibi, garantiscono l'ottima esposizione delle referenze, per una customer experience coinvolgente. L'offerta a marchio Costan, inoltre, favorisce un elevato risparmio energetico, aspetto oggi più che mai di grande rilevanza per noi retailer".**

UN APPROCCIO A 360°

In tempi in cui il risparmio energetico è un imperativo, si impone la necessità di un approccio complessivo che tenga conto dei vari aspetti legati alla performance dei punti vendita. "Grazie al nostro servizio Arneg Data Power (Adp) offriamo ai nostri interlocutori **uno strumento complesso per la profilazione e l'analisi delle performance di punti vendita della Gdo** – spiega Luca Masiero -. La nostra soluzione può predire e prevenire guasti e malfunzionamenti, può monitorare attivamente i consumi energetici, per i quali vengono utilizzati modelli di rilevamento delle anomalie e di forecasting, ed è in grado di classificare lo stato di salute dell'intero impianto considerando anche variabili ambientali quali temperature esterne/interne e occupazione del punto vendita".

Assistenza completa al retailer è anche la parola chiave del LifeCycle Program di EptaService. Illustra William Pagani: **"Supportiamo i nostri clienti durante l'intero ciclo di vita delle nostre soluzioni, con una particolare attenzione al total cost of ownership.** Il nostro commitment si declina in tre cluster principali: maintenance and troubleshooting, che comprendono, ad esempio, interventi ad hoc e retrofit; complementary services, che includono telemonitoring e pulizia tecnica dei mobili e i digital services. Quest'ultimi consentono di accedere alle piattaforme di diagnostica avanzata di EptaService, da cui avere una visibilità dettagliata dei parametri di funzionamento dei nostri prodotti a distanza e h24. Inoltre, offriamo l'opzione di controllo e gestione delle performance dello store per diminuire i consumi". ■



William Pagani
 Chief marketing officer Epta

© Riproduzione Riservata



Il modello GranBering Integral Ultra di Epta