



**FOOD**  
RETAIL

# REFRIGERAZIONE, LA PAROLA D'ORDINE È "INNOVAZIONE"

ABBATTIMENTO DEI COSTI, MANUTENZIONE PREDITTIVA, MAGGIOR TUTELA DELL'AMBIENTE E NUOVE ATTIVITÀ PROMOZIONALI: LA GDO SPERIMENTA CON SUCCESSO LE SOLUZIONI MESSE IN CAMPO DAI PLAYER DEL COMPARTO

Chiara Franceschi



Un operatore impegnato in una fase di controllo di un banco refrigerato Epta

**R**isparmio energetico per snellire il conto economico: è questo l'obiettivo che gli operatori della refrigerazione commerciale vogliono perseguire quando si parla di grande distribuzione organizzata. La refrigerazione, infatti, copre il 40% dei consumi energetici di un supermercato di medie dimensioni, rendendo di fatto la Gdo uno dei settori tradizionalmente più energivori e dal maggior impatto ambientale.

Per questo motivo, le aziende del settore puntano su innovazione e soluzioni che limitino il fabbisogno energetico del comparto, **rendendo al contempo anche la refrigerazione commerciale sempre più naturale. L'obiettivo di limitare la dispersione del freddo all'interno dei punti vendita, infatti, unisce il vantaggio di una migliore conservazione delle referenze con il maggior rispetto della sostenibilità ambientale.**

Sostenibilità che si declina attraverso l'adozione di soluzioni ecosostenibili, come ad esempio l'utilizzo del gas ecologico R290 negli espositori refrigerati, oltre a un sempre maggior impiego di espositori refrigerati a vetrina chiusa.

"I sistemi di refrigerazione commerciale hanno un importante impatto sui costi di realizzazione di un punto

## Arneg e Sogegross, insieme per il risparmio integrato

Il punto vendita Basko a Villavertina, in provincia di Alessandria (1.300 mq per oltre 15.000 referenze), sancisce la collaborazione ormai pluriennale tra Arneg e il Gruppo Sogegross. "Gli obiettivi del committente erano chiari – spiegano da Arneg –: prima di tutto, avere un risparmio sui costi dell'energia elettrica, oltre a semplificare la gestione degli impianti frigoriferi e delle relative attrezzature". La scelta di un unico impianto integrato ecosostenibile a CO<sub>2</sub>, ha consentito di coniugare refrigerazione commerciale (freddo per banchi frigo e celle refrigerate) e Hvac (producendo acqua calda sanitaria, climatizzazione in estate e riscaldamento in inverno). "Solitamente divisi, refrigerazione e climatizzazione qui lavorano assieme, alimentati da un'unica centrale – rimarcano da Arneg –. Il caldo prodotto dai banchi frigoriferi viene convogliato nell'impianto di climatizzazione per il riscaldamento dell'ambiente, permettendo così un ciclo virtuoso di riutiliz-

zo. Inoltre, la CO<sub>2</sub> è il miglior refrigerante in grado di garantire risparmio energetico e allo stesso tempo una significativa riduzione dell'impatto ambientale".

Il risultato è stato raggiunto anche grazie a particolari accortezze come l'utilizzo prevalente di mobili chiusi per una minore dispersione del freddo e l'uso di canali climatizzanti installati a un'altezza tale da evitare la costruzione di un controsoffitto. La realizzazione finale ha visto la sinergia con Intrac per i mobili cassa e la scaffalatura e con Incold per le celle frigorifere.



vendita – commenta Luca Masiero, Direttore vendite Italia Arneg –, sia in termini di spese di investimento che in conto capitale. Per questo motivo la scelta delle attrezzature deve essere fatta considerando diversi fattori che incidono a lungo termine per tutta la vita dei punti di vendita. I costi di energia e di manutenzione, oltre a quelli relativi al personale, sono tra le voci che incidono maggiormente nei bilanci della Gdo, i cui margini oggi sono sempre più bassi".



Luca Masiero  
Direttore vendite Italia  
Arneg

## QUANDO LA DIAGNOSTICA È DIGITALE

In questo contesto, l'evoluzione tecnologica gioca un ruolo sempre più importante, consentendo ai principali player di anticipare e interpretare i trend della grande distribuzione a partire dalla progettazione ingegneristica e nello sviluppo dei prodotti oggi sul mercato. Grazie alla manutenzione predittiva, poi, è ormai possibile anticipare ed evitare possibili malfunzionamenti degli impianti frigoriferi. "La digital transformation si è imposta

## Epta al fianco di Despar nella valorizzazione dei freschi

Dal restyling di un singolo reparto al riallestimento di un intero punto vendita, fino alla progettazione di nuovi store: le tecnologie Epta trovano largo impiego dal proximity store all'ipermercato, grazie alla consulenza e creatività del team EptaConcept, specializzato nella progettazione di corner tematici multibrand. Tra i lavori più recenti, un esempio è il Despar di Isola delle



Femmine, in provincia di Palermo: è qui che Epta ha portato a termine un progetto completo di ristrutturazione che ha coinvolto il punto vendita cittadino, al fine di plasmare una shopping experience sempre più coinvolgente. "Apparsa sin da subito particolarmente sfidante, la riprogettazione delle differenti aree merceologiche è stata realizzata a partire dall'esigenza di valorizzare il reparto dedicato ai freschi e potenziare la capacità espositiva, ottimizzando lo spazio limitato, all'insegna dell'efficienza energetica – raccontano da Epta –. Abbiamo curato nei minimi dettagli il restyling dei freschi quale area a maggiore redditività e attrattività per i consumatori, con soluzioni all'avanguardia, energeticamente efficienti e in grado di conferire al punto vendita un design armonico e moderno".



## Sensormatic presenta la Digital Food Safety

Una soluzione wireless, non invasiva, per cui non è necessario il cablaggio: si tratta della Digital Food Safety messa a punto da Sensormatic per garantire la corretta temperatura dei prodotti; nei banchi del fresco, ma anche per i surgelati e per garantire la catena del caldo. "Alcuni importanti player della Gdo già adottano la tecnologia, come Lidl in Irlanda e Germania. Altri la stanno testando, tra questi c'è Coop Liguria che l'ha sperimentata a Genova, nel suo punto vendita di Corso Sardegna - spiega **Luca Cappellini, Imea retail director Sensormatic** -. **Grazie al nostro sensore wireless è possibile tenere sotto controllo tutta la rete dei frigo indipendentemente dal loro brand e dal loro anno di produzione**". Il gateway, inoltre, interagisce con il cloud e non ha bisogno di connettersi con la rete aziendale. Grazie all'IoT, la piattaforma di Sensormatic dialoga attraverso sensori collocati nelle unità frigo o freezer, configurati con il Qr-code, assicurando il monitoraggio costante delle temperature da remoto nel rispetto delle norme Haccp.



La 'digitalizzazione delle vetrine' è prassi anche per Isa, la cui tecnologia IoT consente di avere prodotti connessi per il monitoraggio da remoto h24 tutto l'anno, e di conseguenza la manutenzione da remoto delle principali funzioni della vetrina, le statistiche di funzionamento e l'analisi dei dati per la corretta conservazione delle referenze.

### PROMOZIONI SMART NEL SOTTOZERO

L'innovazione tecnologica consente anche di personalizzare l'esperienza di ogni punto vendita e introduce molte novità sul fronte delle attività promozionali in store. Lo testimonia l'attività di BBoard Services, la neonata business unit del Gruppo BBoard, specializzata nei servizi relativi alla promozione del brand e dei prodotti delle categorie fresco e surgelato in ambito Gdo: "Abbiamo concentrato molti dei nostri sforzi sull'**implementazione del digital signage negli espositori refrigerati, sia nei modelli a pozzetto che verticali. Questa tecnologia ci consente di gestire i contenuti da remoto, creare playlist personalizzate e programmare gli annunci pubblicitari, il che ci permette di ottimizzare i processi e offrire un'esperienza di acquisto più coinvolgente per i clienti**", spiega **Massimo Sala, Ceo BBoard**, che prosegue: "Un'altra innovazione è rappresentata dalla programmazione della funzione Led in espositori come le vetrine verticali. **Questa tecnologia include anche sensori che attivano diversi giochi di luce, per intercettare l'interesse dei visitatori e coinvolgerli attivamente durante il loro percorso di acquisto.** Ci avvaliamo anche di monitor intelligenti che, grazie a un sistema evoluto di sensori, sono in grado di rilevare la presenza degli shopper, profilare il loro comportamento e adattare di conseguenza i contenuti digitali visualizzati. Questo ci consente di **personalizzare l'esperienza di ogni punto vendita, o addirittura di modificare i contenuti in base all'orario di maggior affluenza, aumentando così l'efficacia delle nostre strategie promozionali**". ■

© Riproduzione Riservata

negli ultimi anni come una delle sfide cruciali anche in ambito retail, rivoluzionando processi operativi, modalità di conservazione delle referenze e interazione con i clienti", spiega **Emanuela Di Costa, Product marketing manager digital&service Epta**, azienda che, grazie ai servizi forniti da EptaService, fornisce supporto ai retailer durante l'intero ciclo di vita delle soluzioni Epta. "La manutenzione predittiva - prosegue Di Costa - è ormai una realtà consolidata: **attraverso le nostre piattaforme e i servizi di telemonitoring e digital services siamo in grado di fornire un'assistenza 24/7, con una visibilità dettagliata dei parametri di funzionamento, controllo e gestione delle prestazioni, a favore di un efficace energy management**".

La manutenzione predittiva consente di anticipare ed evitare possibili malfunzionamenti degli impianti frigoriferi, con un controllo da remoto che può essere molto esteso: "La nostra centrale operativa controlla circa 3.000 punti vendita in tutta Italia - fa sapere Masiero di Arneg -. Grazie all'utilizzo dell'intelligenza artificiale, con **Arneg Data Power possiamo prevedere diversi disservizi come l'avaria di parti elettriche o elettroniche, anomalie nei consumi energetici, tra le altre cose, fino a cinque giorni prima del verificarsi dell'evento**".



Massimo Sala  
Ceo BBoard



Emanuela Di Costa  
Product marketing  
manager  
digital&service Epta