

Netto Epernay



Netto confía en los equipos AHT para sus nuevos conceptos

AHT está en estrecha colaboración con el minorista “Les Mousquetaires” (Intermarche & Netto) desde el año 2003 hasta tal punto que formamos parte de del concepto “POP” (price optimism pleasure) de Netto y el concepto “Fabmag” de Intermarché. Su red de tiendas incluyen alrededor de 2.150 supermercados, de los cuales 300 son concepto Netto. Cada año AHT provee de equipamiento alrededor de 80 tiendas. El objetivo de este concepto es armonizar las ventas netas de todo el país y proporcionar al cliente una imagen cualitativa del descuento.

En este caso específico, hemos llevado a cabo una reorganización completa de la sala de ventas así como la implantación del nuevo concepto “POP” Las soluciones remotas R404A se han convertido a modelos AHT, con mobiliario vertical de positivo Vento Air plug-in, vertical de congelado Kalea Air plug-in y arcones Montreal Slim plug-in. Además de generar flexibilidad ante cualquier reorganización de tienda, se redujo significativamente la cantidad de refrigerante (110 kgs con R404A y un GWP de 4728) y consiguiendo un ahorro en emisiones de CO₂ de 520.080 kgs ahorrados con este tipo de instalación

—Año de la instalación

2021

—Sistemas instalados

- _ VENTO Eco Air
- _ KALEA Freeze Air
- _ MONTREAL Slim

—Proyecto

Conversión de sala de venta con 923 m² a “full concept POP”. Instalación completamente Plug-in incluyendo verticales frío positivo y congelado y arcones de congelado.

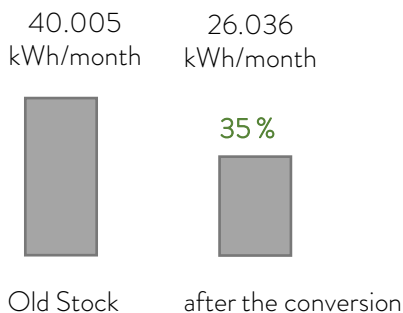
Ahorro energético cercano a un 35% con respecto a la antigua instalación con R404A, sin incluir la instalación de climatización que fue realizada por el cliente a través de otro fabricante



Se redujo sustancialmente los costes tanto de mantenimiento cómo de tiempos al igual que mínimas correcciones durante la conversión al concepto “POP” (por ejemplo: no es necesario conexiones extras en el mobiliario vertical de congelado) y por tanto la instalación fue extraordinariamente corta y simple.

Netto Epernay fue la primera tienda con 100% equipamiento plug-in AHT (excluyendo cámaras). Esta tienda con el cambio de imagen en un solo mes incrementó ventas en un 2%

Comparison of energy consumption within one month



“The increase in sales and energy savings have shown us that we made the right decision to switch to AHT devices. We are very satisfied with the result”, Nicolas VERNHES owner Netto Epernay.