

AUGUSTO CONTRACT, PUNTI VENDITA PIÙ GREEN E INNOVATIVI

Innanzitutto, la “scatola”. O meglio: il contenitore del punto vendita. Arredarlo, chiavi in mano, è la specialità di **Augusto Contract**, player jesino che, dopo il rallentamento del 2023 (dovuto principalmente alla pressione degli alti tassi di interesse sulle capacità di investimento), nell’anno in corso **ha ripreso a pieno regime** come testimoniano i progetti di Panino Giusto e Rossopomodoro all’interno di Merlata Bloom: «La ristorazione a catena mostra una certa **dinamicità**, con diversi marchi emergenti nati post-pandemia che stanno ampliando la propria rete – racconta **Giacomo Racugno, ceo di Augusto Contract** – **Minimo comun denominatore** è sicuramente **il digitale**, con i **totem per le ordinazioni** sempre più presenti, e un atteggiamento che unisce convenienza e innovazione. Per la crescita del network, infatti, la **riduzione dei costi di realizzazione per singolo punto vendita** è essenziale. Per questo portiamo avanti anche una costante ricerca sulle tecnologie costruttive più evolute ed efficienti che facciano risparmiare tempo e denaro ai nostri clienti». In questo filone si inserisce anche il tema della **sostenibilità**, soprattutto energetica: «È una delle principali priorità **quando si progetta l’impiantistica di un locale** e nella scelta delle **attrezzature**, che devono abilitare anche il controllo da remoto delle funzioni e dei consumi. Contestualmente, cresce anche la richiesta per **l’utilizzo di materiali eco-friendly** che ci ha portato a ottenere la certificazione FSC per gli arredi in legno», conclude Racugno.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.