



ARCASA **apetito**

Nou entorn, noves relacions:
el cas “Arcasa-apetito”, un cas d’innovació
en el servei de restauració a col·lectivitats.

D'on venim?

Empresa familiar de 3a generació



65 anys al mercat



30 anys al sector de la restauració col·lectiva



ARCASA

Més de 25 anys innovant
en el sector de la restauració

Què oferim?



Experiència i
Know-how



Especialistes en
línia freda



Compromís amb
la dietètica i
nutrició



Especialitzats en el
Sector sanitari
De curta i llarga estada



Servei de
proximitat
i confiança



Orientació al
client
Servei
personalitzat

ARCASA **apetito**

An iceberg floating in a blue ocean under a cloudy sky. The small tip of the iceberg is above the water, while the much larger, jagged base is submerged. The water is a deep blue, and the sky is a lighter blue with scattered white clouds.

**Especificacions
tècniques**

**Desenvolupament
conceptual**

Nou Servei Arcasa apetito

ARCASA **apetito**

Entorn S.XX

Serveis de Restauració

	 AUTOGESTIÓ	 EXTERNALITZACIÓ
In situ	1	4
Línia Calenta Transportada	2	5
Línia Freda	3	6

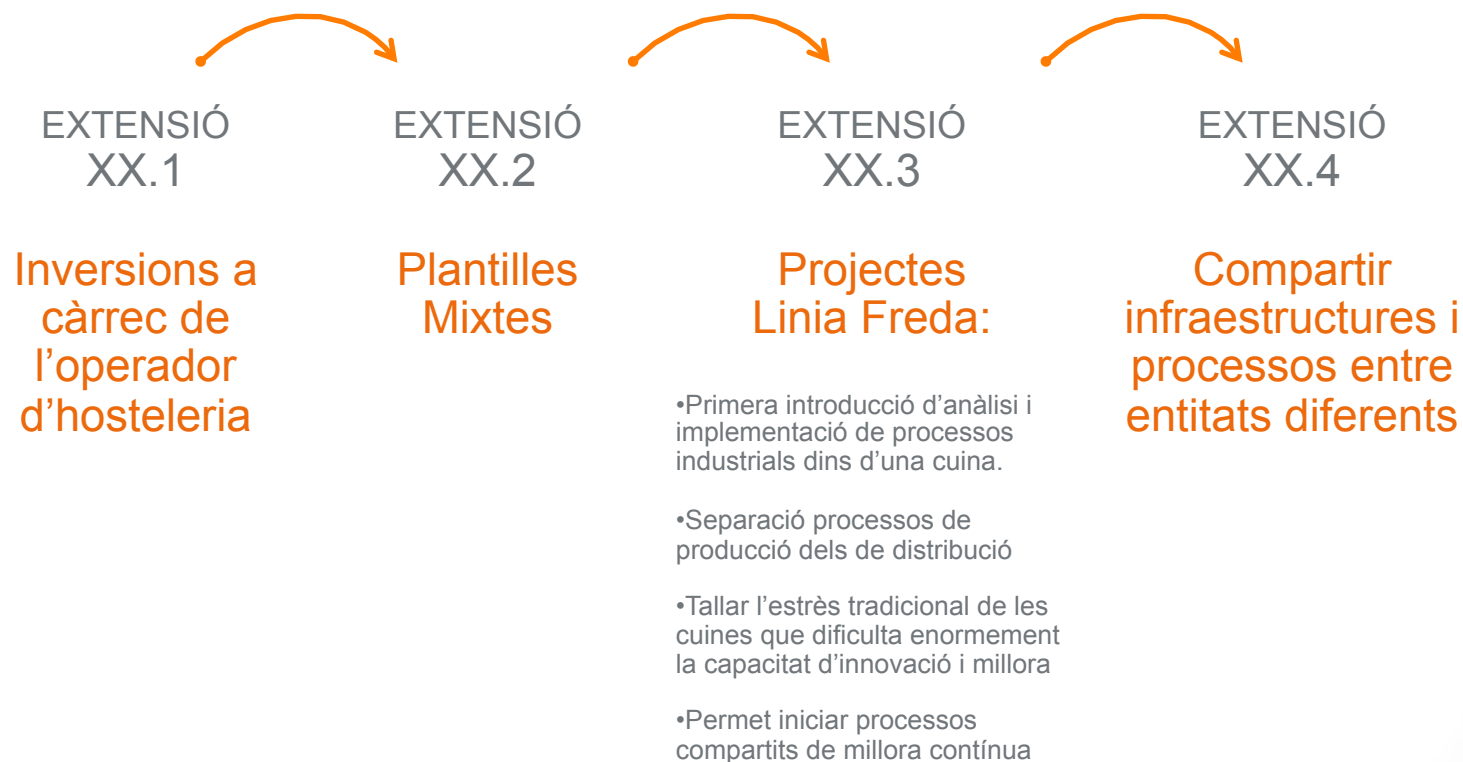
* Contractació directe personal
hosteleria, gestió de compres,
servei propi de dietètica,
instal·lacions heretades...

* Contractació empresa:
preu per pensió

**Un model que
evoluciona a capes**

Evolució dins de l'ENTORN S.XX

“Extensions” dins el mateix paradigma



A man in a dark grey suit and tie is shown in a dynamic, slightly crouched pose, holding a black umbrella. He is looking upwards with a concerned expression. Above him, several large, irregular, grey and brown rocks are falling from the sky. The background is a light grey, textured wall, and the ground is a dark, wet surface. The overall scene suggests a metaphorical 'rain' of pressure or challenges.

INCREMENT DE PRESSIONS DE L'ENTORN

ARCASA **apetito**

Pressions de l'ENTORN

Econòmica, normativa i de garanties.

Pressió Econòmica:

- Contracció pressupostos
- Reducció demanda
- Sobre capacitat d'oferta
- Hipercompetència
- Poca diferenciació entre ofertes
- Preus subhastes

Conseqüències :

- Reduccions marges
- Dificultat per fer inversions I+D+i
- Estratègies a curt termini
- Relacions "banda estreta"



Pressió Normativa:

Més lleis, més complexes, més exigents :

- Traçabilitat
- Al·lèrgens
- AAPPCC
- Riscos laborals
- Residus

Conseqüències :

- Necessitats inversions
- Major exigència
- Increment control gestió



Pressió Garanties Qualitat:

Certificacions :

- ISO:
 - 9000
 - 14000
 - 22000
- OSHAS
- RSC

Conseqüències :

- Necessitats inversions
- Major exigència



REDUCCIÓ
DE DEMANDA I MARGES



“No quadra el sudoku!”



INCREMENT
NECESSITATS D'INVERSIÓ
I DE CRÈIXER

“DOG – EAT – DOG”

entre companyies

Tothom perd

Empreses insatisfetes

Esgotament dels Clients

ARCASA **apetito**



S.XX entra en Crisis = Canvi

Necessitat de crear noves respostes

Cal provocar “Moments Click”. Salts a terrenys desconeguts...

...Cóm?

- Obrint el Zoom
- Cercant Noves Fonts d’Inspiració
- Fent connexions aparentment inconnectables
- Quin és l’estat de la tecnologia disponible?
- Mirada nova a la cadena de valor tradicional:
 - Qui fa què ?
 - Cal que seguim fent tot el que fem?
 - Es pot fer d’alguna altra manera?
 - Hi altres “actors” en l’entorn (pròxim o llunyà) que puguin aportar més valor en algun procés?

“I amb un Click comença el cas Arcasa-apetito....”

A black and white photograph of a man with a shaved head, wearing a white t-shirt, painting a violin on an easel. The violin is positioned vertically, and the man is using a brush to apply paint to its body. The background is a plain, light-colored wall. The text is overlaid on the right side of the image.

**Que la inspiració
m'agafi treballant.**

**If you know exactly
what you are going to do,
what is the point of doing it?**

An hourglass with a dark, reflective frame. A stream of golden-brown sand is falling from the top bulb into the bottom bulb, creating a conical pile. The background is black.

Canviem el paradigma

El paradigma S.XX se'ns comença a desmoronar i amb les seves engrunes construïm un nou entorn.

Les eines de solució als problemes estructurals no les trobem en el mateix pla on s'ha originat el problema

El cas Arcasa apetito

comença amb una anècdota real...



ARCASA **apetito**

Trobem **apetito**



*A més de 1.500 Km
de casa nostra.*



*En un entorn substancialment
diferent al nostre
(climàtic, gastronòmic,
econòmic i cultural)*



Qui és apetito?



+55 anys
de trajectòria



Presència
Internacional



Una grup empresarial familiar alemany de 1er
nivell **especialista en 5ª Gamma**



+8.900
professionals
Equip multidisciplinari



500.000 plats
Producció diària



Respecte amb el
Medi ambient



800 Mil·lions
Volum de ventes (€)

High Tech & High Touch

Visió compartida entre persones.

Per assolir aquest canvi de paradigma hi ha un ingredient indispensable:

la visió compartida inicial
entre persones.

Les coses passen només a través de les persones.

Sembla molt elemental però a vegades la sobrecarrega d'informació i tecnologia (High tech) ens fa oblidar el (High touch) component fet de fibra sensible, epidèrmic entre persones que comparteixen inquietuds, visions i il·lusions.



Apetito, la peça de LEGO.

L'element innovador per fer
realitat un món nou.



ARCASA **apetito**

Joint venture Arcasa + apetito

Per crear noves oportunitats

Noves relacions, noves solucions...

... Un nou entorn



ARCASA **apetito**

I què és aquesta peça LEGO?

Blocs d'àpats cuinats i congelats, que es poden emplatar directament de la caixa al plat.

- Sense procés de descongelació.
- Regenerables en el propi carro de distribució.
- Canvi en l'estructura i processos de les cuines.



Productes Frescos Congelats

Parlem de la 5^a Gamma d'Arcasa apetito



Beneficis

ESTABILITAT

Producte estable i homogeni. Respecta les propietats organolèptiques i nutricionals.

CONSERVACIÓ

Prolongació de la vida útil del producte.

PLANIFICACIÓ

Permet planificar i actuar amb major rapidesa davant de dietes especials.

SEGURETAT ALIMENTÀRIA

Mínima manipulació, mínim risc.

ESTALVI

Optimització de recursos humans i materials.

SENCILLESA

Fàcil i ràpida regeneració per al consum.



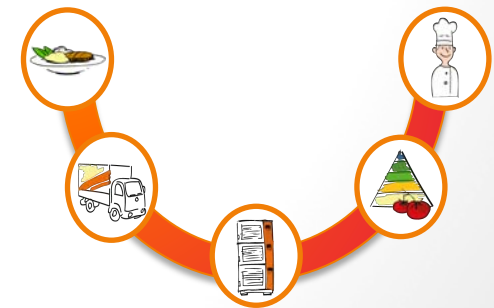
Arcasa apetito compta amb més de 220 referències



Creem un nou sistema...

que proporciona al client:

- ✓ Subministre del producte en V gamma
- ✓ Disseny personalitzat del menú
- ✓ Equipament específic
- ✓ Formació del personal del client
- ✓ Suport i seguiment



Principals avantatges



- ✓ **Simplificació del procés productiu**
- ✓ **Polivalència del personal de cuina**
- ✓ **Qualitat organolèptica, homogeneïtat dels plats i Seguretat alimentària**
- ✓ **Reducció de les inversions en infraestructures**
- ✓ **Control i estalvi en costos operatius**

Joint venture Arcasa + apetito

És aquest un servei en autogestió?

Sí, perquè el client ho fa amb personal propi.

No, perquè el disseny del menú i la gestió de proveïdors la fa una empresa externa



En què quedem?

És un nou model

No encaixa en cap dels 6 requadres de la matriu que ens definia l'entorn S.XX.
"Sense, proposar-nos-ho" estem
CREANT UN NOU ENTORN

AUTOGESTIÓ		EXTERNALITZACIÓ	
In situ	1	In situ	4
Línia Calenta Transportada	2	Línia Calenta Transportada	5
Línia Freda Transportada	3	Línia Freda Transportada	6
Arcasa apetito		7	

Gràcies!

www.arcasa-apetito.com

ARCASA **apetito**

