



## A Milano, una rivoluzione tecnologica con il nuovo showroom Renord

In corso Garibaldi, Renord ha da poco inaugurato un nuovo showroom dedicato al marchio Renault, il secondo in Europa nel suo genere. La partnership con eW Business Machines e la tecnologia di Exertis AV, insieme alla collaborazione con la prestigiosa Pasticceria San Carlo, hanno dato vita a un luogo unico caratterizzato da una diffusione sonora curata sotto l'aspetto estetico e acustico.

 [renord.com](http://renord.com) | [ewbm.it](http://ewbm.it) | [exertisproav.it](http://exertisproav.it)

*Si parla di:*  
#showroom  
#diffusionesonora  
#multiview

Con i suoi **oltre cinquant'anni di esperienza nel settore automotive**, Renord è un concessionario storico di Renault in Lombardia, soprattutto nelle province di Milano, Monza e Brianza e Pavia, ma anche nel piacentino, grazie a una delle sue ultime acquisizioni.

Il 2024 verrà certamente ricordato come l'anno in cui **questa azienda a conduzione**

**familiare si è aperta a nuovi orizzonti**. Nel mese di settembre è stato infatti inaugurato, dopo quello di Parigi, uno **showroom Renault parte di un progetto europeo** del marchio francese, che punta a creare un **nuovo formato** per il mercato automobilistico.

Renord ha deciso di abbinare **all'esposizione di automobili iconiche di Renault un**

bistrot di alto livello, grazie alla partnership con la **Pasticceria San Carlo di Milano**. Il tutto, in un ampio spazio **in corso Garibaldi**, nel cuore di Brera, zona molto richiesta durante eventi come la Settimana della Moda e il Salone del Mobile.

eW Business Machines, azienda conosciuta per le soluzioni di stampa e gestione documentale, già da tempo sua partner affidabile, ha affiancato Renord nella **scelta delle dotazioni tecnologiche adatte a questo nuovo progetto**, affacciandosi con successo – anche grazie al supporto di Exertis AV – nel settore audio-video.

Ci parlano nel dettaglio di questa scommessa Patrizia Bolciaghi, Direttrice Generale di Renord SpA insieme al padre Renato e al fratello Roberto, e Maurizio Grossi e Andrea Colombo, rispettivamente referente commerciale di Ew Business Machines per il gruppo Renord e responsabile tecnico/commerciale Visual di Ew Business Machines.

### La sfida: realizzare uno showroom multifunzionale a metà tra mondo automotive e food

Incontriamo Patrizia Bolciaghi, che ci racconta l'evoluzione della sua azienda fino a oggi. «**Renord è una concessionaria da 54 anni**, in partnership innanzitutto con Renault, a cui nel tempo si sono aggiunti i marchi Dacia e Nissan. Abbiamo avuto una crescita costante, e **dalla fine del 2022 abbiamo fatto "il salto"**: come primo step, abbiamo acquisito la ex filiale di Renault Italia, RRG, diventando **l'unica concessionaria su tutta Milano per Renault e Dacia**. Un secondo grande passaggio è avvenuto nell'estate del 2023, con **l'acquisizione di PiemmeCar, concessionaria che copre la zona di Pavia e Piacenza per i marchi Renault, Dacia e Nissan**. A suggerire tutti queste importanti novità, **nel 2025 avverrà la fusione completa in Renord**, il che ci rende molto fieri.»

Che il mercato dell'auto stia vivendo una fase di trasformazione e che le certezze sul suo futuro siano poche è sotto gli occhi di tutti. La sfida legata alle auto elettriche è senz'altro in primo piano, e nuovi player si stanno

affacciando sulla scena. Come sta reagendo Renord a questi stimoli? Patrizia Bolciaghi: «Dobbiamo dire che i nostri brand sono ben segmentati sul mercato, propongono una **gamma molto ampia e variegata**, che può soddisfare qualsiasi necessità. Di conseguenza, **la clientela è abbastanza fidelizzata**. Naturalmente, **in uno scenario in continua evoluzione non si può rimanere fermi**, è così, per esempio, dalla fine del 2022 siamo diventati anche **Alpine Store**, distribuendo questo iconico brand molto amato dagli appassionati di corse automobilistiche.»

La **novità più grande** riguarda però la realizzazione, in strettissima partnership con Renault, dello **showroom RNLT in corso Garibaldi a Milano**, dopo quello inaugurato a Parigi. «Si tratta di un nuovo format pensato per far arrivare le concessionarie d'auto nel cuore delle città. Noi abbiamo deciso di renderlo ancora più speciale **abbinando all'ambito automotive quello del food**, a cui Milano è molto legata. Lo abbiamo fatto attraverso una partnership con la storica Pasticceria San Carlo, che ha aperto un **bistrot nei nostri spazi, con orari di apertura identici a quelli dello showroom**.»

Data l'ampiezza dello spazio – 300 m<sup>2</sup> – e il grande prestigio della zona, pensarlo anche come **location per i tanti eventi della città** è stata una naturale conseguenza. Era però **necessario dotarlo della tecnologia adeguata per essere all'altezza** di questa ambizione, come conferma Patrizia Bolciaghi: «Avevamo l'esigenza di installare uno schermo di dimensioni importanti, ma soprattutto un impianto audio di alto livello. Il nostro direttore marketing e il nostro responsabile IT si sono subito attivati affinché ciò avvenisse in tempi rapidi, ma scegliendo partner fidati e affidabili». Lo showroom Renault di Corso Garibaldi a Milano, un nuovo spazio multifunzionale pensato per far arrivare le concessionarie d'auto nel cuore delle città. La sfida è stata trovare dotazioni tecnologiche all'altezza di questo progetto.



**Patrizia Bolciaghi,**  
Direttrice Generale Area  
Post Vendita Finance & HR  
di Renord



**Maurizio Grossi,**  
referente commerciale  
di Ew Business Machines  
per il gruppo Renord

**Avevamo l'esigenza di installare un impianto AV di alto livello. Direttore marketing e responsabile IT si sono subito attivati per scegliere partner fidati e affidabili - P. Bolciaghi**



**Andrea Colombo,**  
responsabile tecnico/  
commerciale Visual di Ew  
Business Machines

Lo showroom Renault di Corso Garibaldi a Milano, un nuovo spazio multifunzionale pensato per far arrivare le concessionarie d'auto nel cuore delle città. La sfida è stata trovare dotazioni tecnologiche all'altezza di questo progetto.



Il nuovo showroom sul sito di Renault Italia.



Uno scorcio dello spazio espositivo dello showroom RNLT, con la nuova Renault 5 elettrica, city car che negli anni '70 e '80 è diventata fra le utilitarie più diffuse in Italia.

**L'allestimento di uno showroom multimediale e polifunzionale era per noi una novità, ma sentivamo di avere le competenze adatte e di poterci interfacciare con il partner giusto - M. Grossi**

dell'impianto sonoro richiesto dalla famiglia Bolciaghi. «L'allestimento di uno showroom multimediale e polifunzionale – ci dice – era per noi una novità, **il progetto più corposo a cui abbiamo preso parte in questo ambito**. Sentivamo però di avere le competenze interne adatte e di poterci interfacciare con il partner giusto, ovvero Exertis AV.

Insieme ad Andrea Colombo, referente tecnico per questa integrazione per eW Business Machines, vediamo nel dettaglio lo spazio in cui la tecnologia doveva essere integrata. «Il presupposto da cui siamo partiti era la **location aperta al pubblico**, composta da due zone: **lo showroom con le auto in esposizione**, che occupa circa il 70% della superficie, e il **bar-bistrot in cui la clientela può entrare indipendentemente** dall'interesse per le auto. Dovendo coprire entrambe le zone, serviva un **impianto audio adeguato per la diffusione di musica di sottofondo**, ma anche, nella zona di esposizione, un grande display su cui proiettare i contenuti forniti dalla

casa madre e **un sistema che rendesse possibili streaming e dirette, ma anche la diffusione di musica ad elevata pressione sonora in occasione di eventi come dj-set e simili.**»

Su quale tipo di tecnologia ci si è dunque orientati? «Per quanto riguarda la parte visual, trattandosi di uno spazio molto finestrato, teli e videoproiettore non erano adatti. Si è quindi optato per un ledwall. L'elemento più interessante è però il **presentation switcher di Barco, modello PDS 4K**, scelto per visualizzare sul ledwall in modalità multiview i contenuti provenienti da diverse sorgenti, tra cui i contenuti condivisi con un Click-Share CX-50. Fra le sorgenti video abbiamo poi una **camera PTZ di Lumens** usata per inquadrare la zona del palco durante gli eventi. C'è poi un **Epiphan Pearl Mini**, un sistema all-in-one per effettuare la registrazione, l'encoder e lo streaming degli eventi e un grabber Inogeni.»



Typos Holding, il gruppo di aziende di cui eW Business Machines fa parte dal 2023.

Per quanto riguarda la dotazione audio, abbiamo optato per il brand **Bose Professional**. «Abbiamo installato 18 diffusori pendant DesignMax DM5P verniciati per l'occasione di un nero opaco molto elegante», secondo le indicazioni fornite da Renault. Tutto ciò è stato possibile perché il materiale che riveste questi diffusori lo consentiva. Sono stati appesi al controsoffitto come fossero corpi illuminanti e fissati nelle posizioni idonee, andando a coprire le quattro zone sonore in cui è stato suddiviso lo spazio. Sempre di **Bose Professional** è il processore digitale scelto per questa soluzione, si tratta del ControlSpace EX1280 C e del finale di potenza di Bose Professional PowerShare PSX1204D».

Il cablaggio dello showroom è stato realizzato completamente con cavi in rame perché le tratte di cablaggio non erano particolarmente estese e non è stata necessario ricorrere alla fibra ottica. I segnali sono stati distribuiti con un Cavo Cat-6 in protocollo HDBaseT con trasmettitori Kramer TP580TXR e ricevitori TP580RXR.

#### Tutte le carte in regola per essere un successo

Con una dotazione tecnologica di questo livello, in un contesto prestigioso come quello di corso Garibaldi, è quasi scontato pensare a questo showroom come a **un nuovo punto di riferimento a Milano, su più fronti**. Torniamo da Patrizia Bolciaghi per un commento

#### eW BUSINESS MACHINES: UN'AZIENDA IN EVOLUZIONE

eWBusiness Machines nasce nel 2008 come azienda specializzata nella fornitura di stampanti multifunzione dall'idea dei 3 soci: Franco Franchini (direttore assistenza/logistica e acquisti), Maurizio Corbezzioli (direttore amministrativo) e Danilo Molaro (direttore commerciale), dopo una lunga esperienza in una multinazionale del settore.

La società cresce nel tempo grazie all'inserimento di figure professionali con competenze sempre nuove, in particolare nell'area IT, dato il crescente interesse dei clienti per la possibilità di noleggiare computer, server e sistemi interfacciandosi con un unico fornitore.

Nel 2023, l'ingresso nel gruppo Typos Holding apre a eW Business Machines le porte del mondo dell'integrazione di sistemi, grazie anche alla possibilità di collaborare con partner come Exertis AV.

in merito. «Il nostro è certamente **un salone nuovo, diverso da tutti gli altri** per arredamento e struttura. Grande rilevanza ha poi il **merchandising, che spazia dall'abbigliamento ai modellini, fino ai giochi per bambini e agli skateboard**. Insomma, c'è sicuramente tanto da vedere.»

A ciò si unisce il fatto che **saranno sempre presenti gli ultimissimi due modelli di auto Renault**. Una vera e propria vetrina che, grazie all'impianto audio e alla possibilità di diffondere musica in ogni momento della giornata, diventa ancora più attrattiva per il pubblico.

**I diffusori pendant di Bose Professional sono stati appesi al controsoffitto come fossero corpi illuminanti, andando a coprire le quattro zone sonore in cui è stato suddiviso lo spazio - A. Colombo**



Lo showroom Renault di Corso Garibaldi durante un evento. In questa immagine si notano bene, appesi al controsoffitto, i diffusori pendant Bose Professional.



In alto: un'altra immagine dello spazio espositivo con i diffusori pendant DesignMax DM5P di Bose Professional.

In basso: l'inaugurazione dello showroom. È chiaro come questo ambiente si presti a essere usato come location di eventi.

Ma, nelle idee di Patrizia Bolciaghi, deve essere anche un **luogo di incontro**. Proprio sui possibili sviluppi in tema di eventi, musicali e non, vogliamo soffermarci insieme a lei. «Il 20 settembre, la serata di inaugurazione è stata la prima occasione in cui testare l'impianto sonoro. Siamo molto soddisfatti, è stato un **dj-set meraviglioso** che, grazie alla diffusione audio di così alto livello, ha esaltato ancora di più l'evento. È un locale che vogliamo far vivere al più possibile.»

In questo senso, è già allo studio un calendario di eventi in store, non solo di Renord ma anche mettendo lo spazio a disposizione a chiunque voglia usare una location insolita per una particolare occasione. «Sappiamo bene che **Milano ha grande richiesta di location per eventi** – commenta Patrizia Bolciaghi –, e adesso **ci siamo anche noi**.»

La struttura, a forma di L, si presta tra l'altro molto bene alla fruizione da parte del pubblico, anche nella quotidianità. «La parte frontale è occupata dal bar-pasticceria con servizio all'esterno in un dehors riscaldato per colazioni, light lunch e aperitivi che, va sottolineato, sono realizzati con gli standard elevatissimi della Pasticceria San Carlo.» Una **cura del dettaglio** che ben si allinea a quella della diffusione sonora di Bose Professional e al prestigio della concessionaria, che di per sé deve soddisfare una clientela esigente. «Anche per quanto riguarda le auto – prosegue Patrizia Bolciaghi –, molti clienti hanno a cuore aspetti che vanno ben oltre il fatto che siano mezzi di trasporto. Per questo lo spazio centrale, riservato a Renord, presenta le due auto più nuove del catalogo Renault.»

Ma lo showroom è già di fatto un luogo in cui è facile incontrarsi: «I clienti del bar possono sedersi al nostro **tavolo destinato al coworking**, fare colazione, chiacchierare, fermarsi da noi a lavorare, vivere insieme a noi il salone e lo store».

#### Un rapporto solido che ancora una volta ha dato soddisfazioni

Patrizia Bolciaghi sembra davvero soddisfatta del nuovo spazio Renord. Le chiediamo se lo stesso vale per la collaborazione con il



system integrator. «Assolutamente. Abbiamo accolto e sposato con interesse la soluzione che eW Business Machines ci ha proposto.

L'idea di impostare fin da subito l'impianto per lo streaming live è arrivata da loro e abbiamo subito accettato riflettendo sul fatto che oggi tutto ciò che succede deve essere il più possibile condiviso in tempo reale per non rimanere indietro. **Abbiamo davvero apprezzato il modo in cui siamo stati accompagnati nel trovare le soluzioni più adatte alle nostre esigenze.»**

Una sottolineatura particolare la meritano le tempistiche con cui il system integrator e il partner Exertis hanno lavorato. «I tempi erano strettissimi: abbiamo firmato i contratti a fine luglio e, pur con agosto e le relative chiusure dei fornitori, a metà settembre eravamo pronti per l'inaugurazione.»

Maurizio Grossi conferma: «È stato necessario fare piccole modifiche alle dotazioni previste perché in qualche caso il periodo estivo non permetteva di ricevere i prodotti in tempo, ma **siamo riusciti a soddisfare le richieste di Renord rispetto alle date di consegna**, che erano tassative».

Sempre a Grossi chiediamo il grado di soddisfazione per questo progetto così particolare. «Per noi si è trattato della prima integrazione così articolata, oltre tutto in un contesto di grande visibilità. **Abbiamo colto l'opportunità che Renord ci ha dato, avendo**

**un supporto importante da parte di Exertis AV** in qualità di distributore a valore aggiunto. Da questa esperienza abbiamo imparato molto e quindi potremo presentarci ai nostri clienti attuali e futuri con **nuove competenze da condividere e una professionalità molto più interattiva** rispetto alla "semplice" installazione di una soluzione per la gestione e stampa documentale.»

Andrea Colombo aggiunge il suo commento, sottolineando alcuni aspetti tecnici: «Il nostro valore aggiunto è stato **saper ascoltare le esigenze della committenza e proporre una gamma di soluzioni**, ma senza sopraffarla. Di certo, **Renord ha colto le potenzialità di avere un impianto sonoro di questo livello in una zona molto frequentata di Milano**.»

Viene spontaneo chiedersi quali aggiunte sarà possibile effettuare in futuro. «Su richiesta del cliente – ci dice Maurizio Grossi –, sarà **possibile inserire nuovi diffusori**. Noi saremo il riferimento se dovesse sorgere questa necessità, così come per quanto riguarda **l'assistenza tecnica e la manutenzione dell'impianto**. In ogni caso, oggi Renord può utilizzare l'impianto in totale autonomia e far condividere i contenuti in modalità wireless da qualsiasi laptop sia presente in sala grazie alla tecnologia Barco ClickShare.»

E di certo saprà sfruttare al meglio tutte le potenzialità del suo nuovo showroom. ■

A sinistra: ClickShare CX-50.  
A destra sopra: la camera PTZ Lumens VC-A53.  
A destra, sotto: il presentation switcher di Barco, modello PDS 4K, e l'amplificatore audio di Bose Professional PowerShare PSX1204D.

