

28.06.2009
Il Sole 24 Ore



Advanced Solutions
for your Store

Elettrodomestici. L'azienda produce banchi frigorifero per super e ipermercati

Epta investe in ricerca l'1,5% dei ricavi

Marika Gervasio
MILANO

«L'ottima qualità del servizio è la carta vincente di Epta, gruppo internazionale con sede a Milano che produce banchi frigorifero per super e ipermercati con i marchi Costan, Bonnet Névé, Bkt, George Barker ed Euro'Cryor. Il gruppo ha chiuso il 2008 con un fatturato di 447 milioni (+2,4% rispetto all'anno precedente), un utile di 20 milioni e un ebitda del 9,3%, in linea con il 2007, e sta affrontando un anno dalla congiuntura generale difficile a colpi di innovazione.

«Il top della nostra ricerca e sviluppo, nella quale investiamo l'1,5% del fatturato - spiega il ceo Sergio Chiostrì -, si concentra su 80 persone, su un totale di 2.600 addetti, divise in tre centri in Italia, Francia e Inghil-

terra. L'anno scorso abbiamo lanciato un'intera gamma di nuovi prodotti che ci fanno ben sperare per il 2009, anno nel quale prevediamo una flessione modesta. Abbiamo puntato sul layout del merchandising e sul risparmio energetico come il progetto Zero[®], un banco, in consegna in questo periodo, che, facendo evaporare il gas refrigerante a zero gradi, risultato fino ad ora considerato impossibile, in quanto la temperatura di evaporazione è tra i sette e i dieci gradi sottozero, assicura una riduzione dei consumi energetici del 20% rispetto alle soluzioni tradizionali».

L'innovazione è parte integrante della strategia di Chiostrì: «Solo restando all'avanguardia nella tecnologia e offrendo qualità e affidabilità si può restare competitivi e au-

mentare le proprie quote - prosegue il ceo di Epta -. Anche perché l'Europa occidentale, nella quale operiamo, è un mercato in contrazione».

Inghilterra e Francia sono i primi paesi per il gruppo che in ognuno realizza il 20% del fatturato, seguiti da Germania (17%), Italia (16%) e Spagna (5%). Un 20% arriva da Europa dell'Est, Arabia Saudita e Russia. «Siamo molto forti in Argen-

tina - aggiunge Chiostrì - e abbiamo appena iniziato con stabilimenti in Cina».

Servizio e presenza sul territorio sono i punti di forza del gruppo per presidiare i vari mercati. «I tempi di sostituzione di un banco frigo devono essere rispettati - aggiunge Chiostrì - perché una chiusura prolungata oltre il previsto per un supermercato equivale alla per-

dità di una montagna di denaro. Perciò è importante assicurare un servizio efficiente e di qualità. Il vantaggio del nostro gruppo è che abbiamo fabbriche distribuite nei singoli paesi in cui operiamo. Questo ci permette di essere sul territorio, vicino ai nostri clienti ai quali offriamo anche servizi post-vendita come programmi di assistenza e tele sorveglianza in grado di monitorare l'efficienza dei sistemi installati in ogni punto vendita. Il monitoraggio centralizzato permette la rilevazione in tempo reale il problema, una diagnostica tempestiva e la garanzia di intervento immediato».

E per il futuro il gruppo scommette sui prodotti esclusivi. «A settembre abbiamo acquisito una società italiana, la Euro'Cryor, che produce le rolls royce dei banchi frigo con pezzi unici e fatti su misura - conclude Chiostrì -. Stiamo inoltre spingendo per migliorare il servizio post-vendita e per abbassare l'impatto ambientale studiando gas alternativi naturali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

80

Ricercatori

I dipendenti della sezione R&S della Epta lavorano in tre centri in Italia, Francia e Inghilterra

16%

Fatturato in Italia

In Europa però i mercati più importanti per Epta sono Inghilterra e Francia, che assorbono ciascuno il 20% del fatturato

447

Milioni di euro

Il fatturato complessivo di Epta nel 2008, in crescita del 2,4% rispetto al 2007