



A Refrigera Show il Gruppo Epta ha lanciato il suo nuovo brand EptaTechnica e promuove così un servizio a 360° per i sistemi di refrigerazione

## EPTATECHNICA, ALL'ORIGINE DI UN'OFFERTA TECNICA A 360°



**Alvise Case,**  
Energy Manager  
di Epta

La sostenibilità inizia dalla progettazione ovvero dalla capacità di scegliere la soluzione più adeguata ad ogni situazione e contesto geografico. Questa capacità deriva da un'expertise tecnologica che si costruisce e consolida negli anni. Un'expertise che Epta ha rafforzato ulteriormente con il progetto Life-C4R co-finanziato dall'Unione Europea e volto ad accelerare l'implementazione di sistemi di refrigerazione commerciale a CO<sub>2</sub> ad alta efficienza, in sostituzione alle soluzioni tradizionali a HFC e HCFC. L'esperienza di Life-C4R è stata determinante per la nascita del marchio EptaTechnica, presentato nella cornice dell'ultima edizione di Refrigera, fiera italiana della refrigerazione.

Ma andiamo con ordine: cosa è EptaTechnica nella sua essenza? «EptaTechnica è la risposta alla volontà del Gruppo di andare incontro alla necessità del cliente su soluzioni tecniche. Il marchio è dedicato, infatti, allo sviluppo e alla progettazione di sistemi di refrigerazione chiavi in mano innovativi, personalizzati e sostenibili. Il concetto del "chiavi in mano" è al centro di questo marchio ed è la garanzia per il cliente di una progettazione e installazione di refrigerazione studiati apposta per le sue specifiche esigenze», spiega Alvise Case, Energy Manager presso Epta.

### AL CUORE DI EPTATECHNICA

EptaTechnica come risponde concretamente alle necessità del Cliente?

«Offrendogli le più moderne soluzioni oggi disponibili per raggiungere sostenibilità ed efficienza, in linea con i Regolamenti presenti e le future restrizioni dell'F-gas. Utilizzando tecnologie avanzate, l'offerta EptaTechnica è conforme alle normative e rispettosa dell'ambiente e offre al Cliente soluzioni semplici e idonee per ogni latitudine, siano esse centrali o sistemi completi e customizzati ai massimi livelli, come un vestito che calza a pennello».

Le soluzioni che EptaTechnica propone sono in particolare l'Eco2Large e l'Eco2Small a CO<sub>2</sub> transcritica con FTE 2.0 già a bordo, integrabile anche con ETE, a seconda delle necessità. Si tratta di sistemi che, oltre a soddisfare le stringenti regolamentazioni internazionali in materia di ambiente, assicurano un risparmio energetico rispetto agli impianti a CO<sub>2</sub> tradizionali, costi di installazione e manutenzione inferiori e performance eccellenti anche nei climi caldi.

### SERVIZIO A 360 GRADI

Fornitura di impianti, progettazione ingegneristica e installazione fanno parte dell'offerta di EptaTechnica.

### LIFE-C4R: INNOVAZIONE PER IL RETAIL

Life-C4R (Carbon 4 Retail Refrigeration) è un progetto di marketing internazionale co-finanziato dalla Commissione Europea e che ha visto il Gruppo Epta come capofila. È nato nel 2018 per promuovere la sostituzione dei refrigeranti HFC e HCFC con il refrigerante naturale CO<sub>2</sub> nelle applicazioni di refrigerazio-

ne commerciale. Al cuore di Life-C4R vi sono le tecnologie FTE (Full Transcritical Efficiency) ed ETE (Extreme Transcritical Efficiency) che, nelle numerose installazioni già realizzate, hanno dimostrato la loro validità. Il Progetto è stato anche l'occasione per confermare la semplicità e l'efficienza delle tecnologie

FTE ed ETE come soluzioni tecniche che permettono ai clienti di raggiungere il massimo della prestazione energetica in qualsiasi situazione. Gli studi effettuati dimostrano che le tecnologie Epta garantiscono una diminuzione su base annua del consumo di energia compreso tra il 15% e il 23% (se confrontate con im-

pianti a CO<sub>2</sub> tradizionali), in qualsiasi Paese e indipendentemente dalla temperatura esterna. I dati dimostrano altresì che l'uso delle soluzioni di Epta può ridurre le emissioni complessive di CO<sub>2</sub> fino al 20%. Ulteriori vantaggi sono anche la riduzione dei costi di installazione e dei costi di manutenzione.

## ECO2SMALL: LA CENTRALE PER I PUNTI VENDITA MEDIO-PICCOLI

ECO2Small è la centrale per media e bassa temperatura, progettata per i punti vendita di medie e piccole dimensioni. È fornita corredata da tutti gli accessori, ovvero completa di quadro elettrico di gestione e monitoraggio e circuitazione frigorifera per CO<sub>2</sub>. Si distingue per le dimensioni estremamente compatte e la ridotta profondità (1790-2380x780x1800mm - LxPxH), che consentono una più facile installazione anche all'interno di locali tecnici di dimensioni ridotte.

▶  
Centrale Benicasim, esempio di progetto pilota del progetto Life C4R: centrale Eco2Large con FTE 2.0 integrato, presso il punto vendita Consum di Benicasim in Spagna



## ECO2LARGE: LA SOLUZIONE PER STORE MEDIO-GRANDI

Eco2Large, progettata per punti vendita di medie e grandi dimensioni, è una centrale che vanta una potenza frigorifera regolabile da 80kW a 180kW per la media temperatura e da 12kW a 60kW per la bassa temperatura. Ulteriore punto di forza di questa centrale è l'elevato grado di standardizzazione che offre la possibilità di selezionare opzioni come il recupero di calore e le unità di backup oppure altre diverse opzioni come gli innovativi sistemi brevettati FTE 2.0 e ETE, direttamente integrati nella centrale



◀  
Eco2Small: Centrale Eco2Small, con FTE 2.0 a bordo

In una soluzione di continuità, ai servizi offerti da EptaTechnica seguono quelli del marchio EptaService per curare l'avviamento, la gestione e il monitoraggio degli impianti. Il team di commissioning, una squadra dedicata alla supervisione dell'impianto e alla certificazione di un corretto avviamento, interviene una volta avvenuta l'installazione. Quella del Commissioning è una fase molto delicata e fondamentale per assicurare l'efficienza del sistema, riducendo al contempo la necessità di interventi successivi. Tra i servizi offerti da EptaService vi è ora anche la manutenzione predittiva, studiata per programmare interventi a partire dalla valutazione costante di numerosi parametri. Grazie ad una pianificazione strutturata, EptaService interviene dunque con azioni mirate, riducendo così i costi di manutenzione di circa il 25 - 30% e dei guasti di circa il 70 - 75%.

Grazie a questi due marchi, Epta è in grado di proporsi al Cliente come unico partner e interlocutore per le soluzioni tecniche, accompagnandolo in ogni fase, dalla progettazione al post installazione.

### EPTATECNICA, PER CHI

A chi si rivolge EptaTechnica? «In primis ai player del mondo Retail e Ho.Re.Ca., sia per la progettazione di impianti nuovi che per il remodeling del parco esistente. Si estende anche al settore cosiddetto "light industrial" che comprende, ad esempio, i magazzini refrigerati e i poli logistici. L'obiettivo è sempre offrire al Cliente una soluzione di continuità del business, affidandosi a un unico interlocutore».

### IL RAPPORTO CON I FRIGORISTI SUL TERRITORIO

Come si modella il rapporto con i numerosi tecnici frigoristi che operano sul territorio, ad esempio come liberi professionisti o nei CAT, i centri d'assistenza tecnica Epta? «Il loro supporto è cruciale. Grazie a loro riusciamo a promuovere in campo ciò che progettiamo e realizziamo in fabbrica. La rete dei centri di servizio contribuisce, infatti, a far conoscere le nostre nuove tecnologie e dispone delle competenze per farle funzionare al meglio. La rete dei frigoristi è dunque un alleato fondamentale per il successo della nostra offerta a 360°».

### L'EVOLUZIONE DI EPTA: DAL PRODOTTO AL SERVIZIO COMPLETO

Con questo nuovo brand si chiude il cerchio di un'offerta che è un sistema olistico, dal prodotto, al servizio post-vendita, in tutte le sue declinazioni. È un'ulteriore evoluzione verso la servitizzazione, verso il "chiavi in mano" che meglio di qualunque altro modello di business assicura il perfetto funzionamento dei sistemi e la massima espressione delle potenzialità di efficienza che una soluzione può dare. ◀