

MARCO NOCIVELLI
FAVORITE
I POLI INDUSTRIALI
DOBBIAMO AVERE
CAMPIONI NAZIONALI



di **Alessandra Puato** 11

MARCO NOCIVELLI

IL FUTURO? POLI INDUSTRIALI I CAMPIONI NAZIONALI CI SONO FAVORITE I MATRIMONI

Se l'industria degli elettrodomestici o della telefonia è declinata è perché sono mancate le aggregazioni, dice l'imprenditore. Che prepara «altre due o tre acquisizioni» e dice: «Non si ripeta lo stesso errore»

di **Alessandra Puato**

MECCANICA

Quando si dice avere le idee chiare. «Vogliamo essere i consolidatori di questo mercato e i leader indiscussi della refrigerazione commerciale», dice Marco Nocivelli, amministratore delegato, presidente e azionista di Epta, che da azienda familiare procede con la crescita a colpi di acquisizioni. Ne ha concluso 11 negli ultimi sei anni, tre soltanto l'anno scorso in Cile, Finlandia e Portogallo. «Per l'anno prossimo sarei contento di farne altre due o tre, stiamo seguendo in modo regio-

lare 200 aziende e stiamo valutando una decina di dossier — dice l'imprenditore, che è anche presidente di Anima, la federazione dell'industria meccanica —. Siamo aperti alle varie soluzioni. C'è chi deve affrontare il passaggio generazionale, chi vuole uscire dal capitale perché non vede un vantaggio nel rimanere attivo. Ci muoviamo sulle maggioranze ma spesso abbiamo mantenuto i proprietari precedenti in azienda, nel board o nella holding. Rispettiamo le necessità delle persone, sono loro che fanno il business».

2003

La nascita
Luigi Nocivelli fonda Epta: cioè Sette, come i suoi figli

2011

Seconda generazione
Marco, figlio di Luigi, diventa ceo: spinta sulle acquisizioni

2013

Nuovo azionariato
Joint venture con la Iarp, famiglia Triglio Godino

2021

Portogallo e Finlandia
Entrano Eurocold ed Epta Suopmi più la Vpp in Cile



Ingegnere gestionale, studi al Politecnico di Milano, ex Andersen Consulting (oggi Accenture), lettore di libri sul passaggio generazionale, Nocivelli è uno che dichiara: «Dico sempre che non ho mai lavorato in vita mia perché mi piace il mio mestiere». Cita Alberto Falck: «Ogni generazione riconquista l'azienda» e traduce: «Bisogna saper cambiare gli indirizzi quando serve». Ha preso la gestione dell'azienda dal padre Luigi, portandola nel 2021 a 1,2 miliardi di ricavi (con un margine operativo lordo rettificato di 137 milioni e un utile netto rettificato di 66 milioni) attesi salire a 1,3 in questo 2022. L'85% delle vendite viene dall'estero.

Gli obiettivi

«Dal 2011 il fatturato è cresciuto del 9% all'anno — dice —, quest'anno stimiamo un incremento tra il 5 e il 10%. Vogliamo mantenere il ritmo che ci ha permesso di raddoppiare in dieci anni. L'anno scorso abbiamo comperato tre aziende, proseguiremo su questa strada. Nel piano industriale al 2026 ci siamo dati un obiettivo di crescita tramite acquisizioni per qualche centinaio di milioni. Sono convinto che in questa situazione le opportunità prevalgano sulle crisi per chi, come noi, è focalizzato sul business. Gli imprenditori ora comprendono che l'unione fa la forza». Alla base c'è l'idea dei poli industriali da costruire, per affrontare attrezzati la complessità del mercato internazionale. E c'è «una nota positiva», la chiama Nocivelli: con i finanziamenti agevolati molte imprese hanno rinnovato gli impianti, ci sono buone aziende sul mercato. «Il parco macchine italiano è migliorato e c'è più consapevolezza di poter fare una battaglia positiva. L'Italia è diventata più forte grazie agli investimenti di Industria 4.0 e agli ecobonus».

Multinazionale da 6 mila 300 dipendenti,

54 milioni d'investimenti dichiarati in ricerca negli ultimi tre anni, più di 40 presidi in oltre 100 Paesi e 11 stabilimenti tra l'Italia, la Francia, il Regno Unito, gli Stati Uniti, l'Argentina, la Turchia, la Cina e la Thailandia, Epta aderisce all'Aidaf, l'associazione delle aziende familiari, e produce apparecchi per la refrigerazione commerciale con i servizi connessi. Grandi frigo per la grande distribuzione, da Carrefour a Conad e Walmart. Ma è anche fornitore di Unilever o Sammontana. Tra i marchi ha Costan e Bonnet Nèvé, ghiacciaie e armadi frigoriferi; Eurocryor, banchi per macellerie, gelaterie, gastronomie; Kysor Warren, terzo produttore Usa di vetrine frigoriferanti. È stata fondata nel 2003 da Luigi Nocivelli che a sua volta aveva cominciato con il padre nel-

La Ocean, azienda di elettrodomestici poi ceduta. Da due anni è entrato in azienda Federico, 31 anni, figlio di Marco.

La holding, Epta Hdp, fa capo per l'80% alla famiglia lombarda Nocivelli — sette fratelli inizialmente, ora cinque: soci non operativi tranne Marco — e per il 20% alla famiglia piemontese Triglio Godino. Controlla Epta spa al 96,3%, il resto sono azioni

proprie e di alcuni manager incluso Marco Nocivelli. La strategia delle fusioni si è rafforzata così, in casa. «Ci siamo uniti con la famiglia Triglio nel 2013, dopo la crisi del 2011 — dice l'imprenditore bresciano —. Abbiamo cominciato così a diventare più grandi e più forti. Abbiamo colto un'opportunità in un momento di difficoltà».

L'azienda dichiara un rapporto fra debito e margine operativo lordo sotto l'unità, con 50 milioni di debiti netti a fine 2021: «Ora un po' in crescita ma contiamo di restare su questi parametri». Come dire: possiamo permetterci le acquisizioni senza l'apporto di capitali esterni.

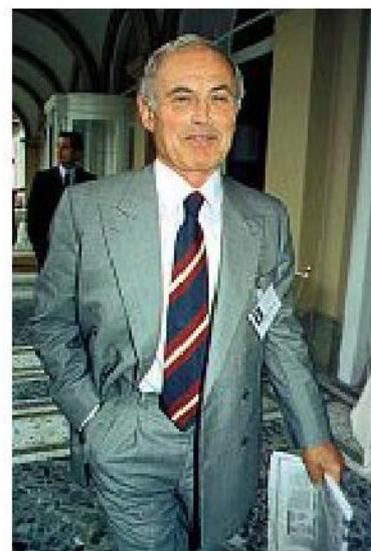
«Il fatto che ora si abbassino i rating e si alzino gli interessi fa sì che alcuni nostri competitor siano più in difficoltà, rispetto a noi che abbiamo le spalle larghe e una situazione finanziariamente solida — dice Nocivelli —. Con una situazione economica più complessa ci sarà una spinta alla semplificazione degli affari. Per noi il consolidamento è positivo perché rafforza le aziende e le rende capaci di affrontare la situazione internazionale. Vale per l'Italia ma anche per tutta l'Europa».

Dietro la crescita c'è anche un progetto innovativo sulla transizione energetica.

«Crediamo che anche i prossimi anni saranno di sviluppo per noi — dice Nocivelli — perché l'obiettivo Net Zero richiede investimenti per riuscire a contenere le emissioni di anidride carbonica dei grandi impianti. Noi offriamo le soluzioni».

Epta ha messo a punto due tecnologie (si chiamano Fte ed Ete) per la refrigerazione naturale «che permettono di diminuire l'impronta di carbone di 4 mila volte e del 10% i consumi», dice Nocivelli. Quattro anni fa ha lanciato il progetto Life-C4R, Carbon for retail refrigeration, dove per i frigo invece di usare i refrigeranti tradizionali Hcfc e Hfc che aumentano le emissioni di gas serra riutilizza la Co2: «Invece di produrla, la recuperiamo come prodotto di scarto da alcuni progetti industriali e la usiamo come vettore energetico». Con lo stesso obiettivo sta lavorando sul digitale: «Stiamo sviluppando per i clienti servizi

non solo per monitorare i loro sistemi refrigeranti ma anche per gestirli, riducendone i consumi».



Si comincia a capire che l'unione fa la forza. Con gli investimenti 4.0 in molti hanno rinnovato gli impianti, Paese più solido

La Borsa

E se il declino di una certa industria nazionale c'è stato, nota l'imprenditore — «eletrodomestici, telefonia, condizionatori» — è per un'ovvia ragione: «In Italia sono mancate le aggregazioni che riuscissero a far passare le aziende da campioni nazionali a internazionali». Perciò Nocivelli si augura «che questa situazione non si ripeta», che «il governo mantenga la competitività sull'estero delle imprese visto che l'Italia è un Paese esportatore».

Quanto alla Borsa, Epta è dal 2013 nel progetto Elite quindi potenziale debuttante. Potrebbe averne una spinta per le acquisizioni di taglia superiore («Finora siamo stati sui 30 milioni ma potremmo salire a 100 per operazioni strategiche»). Aspetta un momento favorevole. «Guardiamo a Piazza Affari con interesse, ma in ragione delle condizioni di mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

