



LA MECCANICA SPOSA IL DIGITALE E LA REFRIGERAZIONE DIVENTA 4.0

Da oggi la consulenza di Epta, firmata EptaService, si articola in un programma modulare di servizi avanzati, chiamato LifeCycle Program, nato dalla volontà di supportare i Clienti lungo tutto il ciclo di vita delle attrezzature, andando ben oltre l'installazione e l'avviamento

Il Gruppo Epta abbraccia in toto la refrigerazione naturale e la coniuga con il digitale, portando soluzioni innovative sul mercato

Pare che Ernest Hemingway abbia detto: "Dobbiamo abituarci all'idea che ai più importanti bivi della vita non c'è segnaletica". E non è detto che scegliere il sentiero più seguito sia garanzia di successo o competitività. Più di dodici anni fa Epta si trovò a un bivio. Dei due sentieri scelse il meno battuto... per questo oggi è leader nel suo settore. La scelta di Epta fu quella di abbracciare la refrigerazione naturale in un momento storico in cui quel sentiero era davvero il meno ovvio: la maggioranza dei produttori di centrali frigorifere per il retail puntava sui refrigeranti sintetici. Epta - e pochi altri - scelsero la CO2 per le proprie centrali e da allora gli investimenti in ricerca e sviluppo della Azienda sono andati in questa direzione: nello sviluppo e nel miglioramento del ciclo frigorifero trascritto per creare centrali che fossero sostenibili dal

punto di vista ambientale, economico e della gestione. Oggi Epta è il global player per la refrigerazione commerciale: da un lato, un punto di riferimento per il retail, per le centrali e i banchi remoti a CO2, e dall'altro, per le apparecchiature integrali e plug-in a propano; ha portato innovazioni nel ciclo trascritto, a favore di un notevole miglioramento dell'efficienza dei sistemi; condivide il suo know-how tramite iniziative di formazione rivolte ai giovani tecnici. «Un vero leader, una volta effettuate le sue scelte, punta al raggiungimento degli obiettivi prestabiliti - afferma William Pagani, Chief Marketing Officer Epta - Dodici anni fa abbiamo rivolto il nostro sguardo alla refrigerazione naturale e per noi non c'è altra soluzione sensata o sostenibile. Riteniamo che ci sia un solo futuro per il comparto e questo futuro è naturale: a propano o

a CO2. Oggi il 100% della nostra offerta è disponibile a refrigerante naturale, mentre la nostra produzione è al 90% naturale e il restante è destinato a continenti dove la tecnologia a CO2 non è ancora così affermata. Si tratta per noi sempre più di un'eccezione».

SGUARDO AL FUTURO

Perché scegliere la refrigerazione naturale in un'epoca in cui il mainstream era diverso? «Perché in questa soluzione noi abbiamo visto l'unica strada che fosse sensata percorrere alla luce di quanto la storia più recente ci aveva insegnato – buco nell'ozono, effetto serra. Con la CO2 abbiamo scelto di mettere noi e i nostri clienti dal lato sicuro, anche da un punto di vista normativo, riducendo al contempo i danni ambientali. Dodici anni fa le centrali a CO2 transcritica non erano così semplici da gestire e nemmeno così efficienti come lo sono oggi. «Certo – afferma Pagani – la tecnologia non era così avanzata. Ma concentrando la ricerca per svilupparne le potenzialità – e noi abbiamo visto queste potenzialità – è possibile ottenere risultati significativi. In tal senso, Epta ha portato sul mercato molte innovazioni – per esempio FTE (Full Transcritical Efficiency), seguito dall'ETE (Extreme Temperature Efficiency) e ora da XTE (Extra Transcritical Efficiency) – che hanno migliorato notevolmente il ciclo frigorifero transcritico, rendendolo semplice da gestire e performante. Prosegue Pagani: «Oggi le centrali per supermercati dai 25kW in su hanno un'efficienza e un costo paragonabili a quelle dei migliori impianti a refrigerante sintetico e la quasi totalità dei Retailer chiede refrigeranti naturali, all'insegna di una superiore sostenibilità».



William Pagani

«Dodici anni fa abbiamo rivolto il nostro sguardo alla refrigerazione naturale e per noi non c'è altra soluzione sensata o sostenibile»

EPTA CREDE NELLA RICERCA

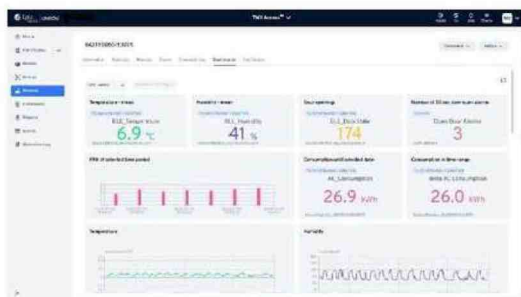
Epta crede nella ricerca e nell'innovazione. Non a caso negli ultimi tre anni ha investito 59 milioni di € in tecnologie e innovazioni per la crescita. La ricerca è fondamentale per rimanere competitivi e per poter portare sempre nuove soluzioni sul mercato. Ma non solo, essa è fondamentale anche per assicurare una solidità al business. «Siamo un Gruppo che solo in Italia conta circa 2.000 dipendenti ovvero 2.000 famiglie. Come Azienda abbiamo la responsabilità di quelle 2.000 famiglie, il che significa anche scegliere di dare al nostro business una direzione rispettosa dell'ambiente e solida, al fine di garantire sicurezza ai suoi dipendenti» afferma Pagani.

LE SOLUZIONI MECCANICHE SPOSANO IL DIGITALE

Rendere gli impianti sempre più efficienti, affidabili e facili da gestire è uno degli obiettivi di Epta. «La gestione dell'impianto deve essere trasparente. Non vogliamo immettere sul mercato soluzioni che necessino dell'intervento di tecnici superspecializzati. Tutti i tecnici frigoristi preparati per lavorare con la CO2 devono



Piattaforma di diagnostica avanzata SwitchON, per le centrali e i banchi remoti



Piattaforma di diagnostica avanzata LineON, per i plug-in

poter gestire i nostri sistemi: trasparenza e semplicità sono la filosofia di base» afferma Michele Vitali, Group Commercial Services Director Epta. Per raggiungere questo traguardo, la digitalizzazione è un elemento chiave. «Le soluzioni meccaniche, intelligentemente integrate con elementi digitali, permettono di conseguire questi obiettivi» spiega Vitali. La digitalizzazione consente di semplificare notevolmente la gestione delle macchine e delle centrali; abilita il controllo da remoto, la manutenzione predittiva e preventiva, il trouble-shooting a distanza. «L'adozione di tecnologie digitali evolute si traduce in una maggiore durata ed efficienza delle attrezzature, in una riduzione dei costi di mantenimento e dei fermi macchina, oltre a permettere interventi più mirati e puntuali» dichiara Vitali.

LIFECYCLE PROGRAM: L'OFFERTA DIGITALE DI EPTASERVICE

Da oggi la consulenza di Epta, firmata EptaService, si articola in un programma modulare di servizi avanzati, chiamato LifeCycle Program, nato dalla volontà di supportare i Clienti lungo tutto il ciclo di vita delle attrezzature, andando ben oltre l'installazione e l'avviamento. Tale programma si articola in 3 cluster principali: il primo, maintenance and troubleshooting, include, ad



Michele Vitali

«L'adozione di tecnologie digitali evolute si traduce in una maggiore durata ed efficienza delle attrezzature, in una riduzione dei costi di mantenimento e dei fermi macchina, oltre a permettere interventi più mirati e puntuali»

EPTA CREDE NELLA FORMAZIONE

L'affermarsi di tecnologie nuove è sempre accompagnato da un momento in cui è necessario fare molta formazione sul campo per preparare i tecnici a gestire le nuove soluzioni. Oggi occorre formare tecnici che sappiano lavorare con i refrigeranti naturali, anche con quelli infiammabili come il propano. Per questo motivo, Epta da anni promuove programmi di formazione con istituti tecnici – ad esempio con l'Istituto professionale ASLAM di Magenta (MI) – e porta avanti momenti di formazione sul territorio dedicati alle aziende di servizio con cui lavora. «Si tratta di una formazione altamente qualificata – spiega Vitali – in cui Epta mette davvero a disposizione dei tecnici le proprie competenze, diffondendo documenti e nozioni di elevatissima qualità. Il tutto nell'ottica della trasparenza. Siamo stati i primi a condividere documentazione tecnica di alto livello con aziende partner. Questo è il nostro approccio, basato su trasparenza e apertura. Siamo leader e non possiamo agire diversamente. Dobbiamo dimostrare ai clienti quali sono le nostre posizioni, qual è la nostra competenza, cosicché il cliente possa consapevolmente decidere se scegliere le nostre soluzioni o meno». E prosegue: «Riteniamo necessario che i tecnici frigoriferi si trasformino da tecnici a tecnici 4.0. Devono imparare a gestire una meccanica che si sta sposando con l'elettronica più avanzata. E in questa trasformazione le aziende costruttrici leader devono dare il proprio contributo». Epta lo sta facendo.

esempio, interventi preventivi e test di tenuta. Il secondo, complementary services, comprende servizi studiati ad hoc per ogni Paese e include, ad esempio, il telemonitoring, l'analisi delle vibrazioni o la sanificazione dei banchi ed infine, il terzo, i digital services. Quest'ultimo consente l'accesso al Digital Hub di Epta, un portale da cui è possibile entrare nelle due piattaforme di diagnostica avanzata: SwitchON, per le centrali e i banchi remoti e LineON, per i plug-in.

«Questo servizio è modulare e permette al cliente di scegliere a quali servizi accedere. Esso è applicabile sia su impianti nuovi che esistenti, come modulo retrofit. Tutti i dati raccolti dalle attrezzature o dalle centrali vengono salvati sul cloud, storici e archiviati e diventano uno strumento fondamentale per i tecnici per l'ottimizzazione nella gestione delle centrali e delle attrezzature. In questo modo si crea una cultura dell'efficienza per cui si pone attenzione a tutte le sfaccettature che il consumo energetico può assumere».

Tutte queste possibilità sono date dalla capacità delle macchine di raccogliere segnali e dalla capacità dei tecnici di poterli interpretare. «Molti di questi dati erano già disponibili anche precedentemente ma mancava la tecnologia per analizzarli, elaborarli, interpretarli. La competenza tecnica di Epta trasforma quei dati in algoritmi e li rende facilmente interpretabili».