

## Da dove viene e a cosa porta l'unione Epta-Heifo



di Maria Teresa Giannini

Il 14 settembre scorso la società per azioni **Epta**, un colosso da oltre 6 mila dipendenti e di 1,4 miliardi di fatturato consolidato (di cui 460 milioni sul mercato italiano), ha comunicato l'acquisizione della tedesca Heifo, specializzata in servizi e installazione di sistemi per la refrigerazione commerciale e per l'industria alimentare; dall'operazione resta fuori solo il ramo "Professional Food Solutions", dedicato cioè agli utensili per cucine professionali. Epta, milanese che vanta ormai da anni uno standing internazionale (11 sono i suoi stabilimenti in giro per il mondo), è un pesce grosso che nuota in un oceano di miliardi, precisamente 40 se si pensa al mercato globale della refrigerazione oggi, ma oltre i 50 entro il 2029, secondo le previsioni.

Quali sono le ragioni che hanno portato il gruppo italiano a mettere gli occhi sull'azienda di Osnabrück? Che soggetto nascerà, dal punto di vista produttivo? Ne ha parlato **William Pagani, chief marketing officer di Epta**.

*Osservando la geografia delle vostre recenti "foto di famiglia", è evidente che dopo l'acquisizione di società in sud America nel 2017 e di Kysor Warren nel 2019, dal 2021 vi siate concentrati (ad eccezione di Vpp, in Cile) quasi solo sull'Europa: come mai? Cosa ha richiamato la vostra attenzione sullo scacchiere del Vecchio Continente?*

Che siano joint venture come con Viessmann Refrigeration Solutions, o acquisizioni come quella di Heifo, le formule che ci consentono di unirvi ad altre aziende e crescere sono sempre frutto della valutazione di vari aspetti, che devono coesistere e convergere al momento giusto, nel posto giusto. La strategia del gruppo in termini di crescita si concretizza attraverso un'espansione geografica, che comprende integrazioni verticali, ovvero acquisizioni di distributori, oppure orizzontali, come è avvenuto con l'acquisizione di Misa per le celle frigorifere e di Eurocryor per le vetrine serve-over su misura.

*Ci sono clienti della Gdo che entrano ora nel vostro portafoglio grazie all'acquisizione di Heifo?*

Essendo già presenti sul mercato tedesco da 26 anni attraverso la nostra divisione Epta Deutschland, anch'essa risultato di un'acquisizione (il suo nome originario era Bkt), le insegne rimangono le medesime con cui già collaboriamo da tempo, come le catene tipicamente tedesche Edeka e Rewe, molto note a livello europeo e presenti in Italia nel segmento discount con Rewe e la sua insegna Penny.

*L'operazione che avete concluso a settembre è l'ennesima di questo tipo negli ultimi 5 anni...*

Se partiamo dal 2017 si tratta della decima, ma poco importa l'esatto numero: quel che è certo è che l'espansione geografica per "linee esterne" sia uno degli assi del nostro sviluppo, oltre la crescita organica per "linee interne".

*L'antitrust tedesco, il Bundeskartellamt, si pronuncerà sul deal con Heifo entro 3 mesi: c'è la possibilità remota che opponga un "nein", secondo voi?*

Il 5 settembre il Bundeskartellamt ha approvato la joint venture che abbiamo siglato a luglio con Viessmann Refrigeration Solutions, giudicandola non pregiudizievole per gli equilibri di mercato. Se ha avuto "luce verde" un'operazione di quelle proporzioni (Vrs ha un giro d'affari di 4 miliardi e 14.500 collaboratori), allora credo che non ci saranno problemi con Heifo, che è una realtà di dimensioni più piccole. Il mercato della refrigerazione in termini di potenziale mondiale supera i 50 miliardi e l'Europa ne rappresenta un terzo. Epta, con il suo fatturato di 1,4 miliardi, ha dunque ancora ampi margini di espansione.

*Perché posare gli occhi proprio su Heifo? Cosa vi ha attirato a livello di mercato e know-how?*

Dal punto di vista geografico ci permette di rafforzare la nostra presenza nei Länder settentrionali della Germania, dove Heifo opera prevalentemente. Sul fronte del know-how, con questa azienda storica, che esiste da più di 160 anni, acquisiamo competenze specifiche sulle forniture destinate alla refrigerazione industriale: dunque, oltre alla Gdo, di cui fino ad oggi si è occupata Epta Deutschland, potremo essere un partner interessante per esempio per i Ce.di. o per le imprese di trasformazione del cibo. Un segmento non ancora molto sviluppato, che rimane contiguo a quello della Gdo, da sempre il nostro core business, e che presenta comunque molte potenzialità e ci interessa per la sua evoluzione tecnologica, giacché anche l'industria si sta indirizzando verso la refrigerazione naturale, cioè a base di refrigeranti non sintetici, quali propano (R290), anidride carbonica (CO2) e ammoniaca (NH3).

*Sono composti "naturali" nella misura in cui non sono sintetizzati in laboratorio, ma sempre di idrocarburi si tratta nei primi due casi e di una molecola tossica nel terzo: davvero non esiste, al momento, qualcosa di meno impattante?*

La ricerca di gas alternativi è in continuo fermento ma si svolge al di fuori di Epta e propone comunque dei blend chimici con diversi componenti Hfo. Noi ci siamo invece imposti di usare solo refrigeranti naturali. Con il suo Gwp pari a 0, l'ammoniaca è il refrigerante naturale più efficiente che esista. Purtroppo, come già ricordato, è anche altamente tossica e va manovrata da personale altamente specializzato e dotato di misure di sicurezza per la salute. Pertanto viene utilizzato solo nell'industria, in impianti di trasformazione o di refrigerazione normalmente non accessibili a un pubblico non professionista, mentre resta escluso dal segmento Gdo. In un'ottica di sostenibilità, ci affidiamo, dunque, a propano e anidride carbonica. A dimostrazione dell'Innovazione Sostenibile da sempre nel dna del Gruppo, Epta ha sviluppato Xte (Extra Transcritical Efficiency) una tecnologia patent pending che garantisce il funzionamento in efficienza di un impianto a CO2 transcritica a ogni latitudine e che a settembre è stata insignita a Londra del prestigioso riconoscimento "Refrigeration Innovation of the Year" in occasione dei Rac Cooling Awards. La soluzione è performante in ogni clima, e questo grazie all'integrazione di uno scambiatore di pressione dell'azienda americana Energy Recovery opportunamente modificato per l'uso della CO2, all'interno del sistema Epta Ete (Extreme Temperature Efficiency).

*Come si declina, dunque, la sostenibilità in Epta?*

Siamo una delle poche aziende al mondo nel settore della refrigerazione a pubblicare nell'Integrated Reporting i dati relativi a quanto implementato in ottica ESG. Inoltre, per scelta non ricorriamo ai suddetti blend sintetici, che, nonostante i valori Gwp molto bassi, rientrano tra i Pfas (Perfluorinated Alkylated Substances), ovvero tra i materiali non degradabili in atmosfera.

*Sarete presenti con uno stand nelle maggiori fiere italiane e internazionali? Quali?*

Le fiere restano un momento importantissimo e necessario di incontro ma non più secondo la vecchia impostazione di mera esposizione delle novità di prodotto. In un mondo sempre più digitale, noi di Epta concepiamo le fiere come un'occasione per illustrare la nostra strategia, i nostri obiettivi e il nostro impegno nel tracciare una rotta chiara, dettando il passo verso il futuro, come avvenuto a Düsseldorf durante Euroshop dal 26 febbraio al 2 marzo 2023. In programma in questo autunno la nostra partecipazione al Sifa di Parigi (dal 10 al 12 ottobre), a Refrigera a Bologna (dal 7 al 9 novembre) e a Climatización y Refrigeración a Madrid (dal 14 al 17 novembre). Tutti questi eventi sono fondamentali per noi, perché ci permettono di presentare la nostra offerta tecnica dedicata agli installatori e ai frigoristi, i quali rappresentano il trait d'union tra noi e i clienti.