

## EPTA, RISPARMIO ENERGETICO E MODULARITÀ

Il Gruppo Epta offre soluzioni specializzate per bar, gelaterie e pasticcerie tramite i suoi tre brand: Eurocryor, Iarp e Misa. «Ideali per ogni tipologia di punto vendita, le nostre soluzioni sono modulari e realizzate su misura in funzione delle specifiche esigenze dei negozi specializzati: dall'esposizione delle referenze all'interno di vetrine firmate Eurocryor, alla conservazione del gelato in tutte le sue forme nei banchi Iarp, fino allo stoccaggio, grazie alle celle frigorifere a marchio Misa. Non a caso al Sigep ci siamo presentati con uno stand progettato dal team multidisciplinare di EptaConcept, dove abbiamo ricreato in tutto e per tutto un piccolo bar-pasticceria, suddiviso tra aree indoor, retrobottega e outdoor. Tra i modelli Iarp esposti: la vetrina plug-in **Delight 18** per esporre e vendere fino a 18 gusti di gelato artigianale, il pozzetto orizzontale per gelati confezionati **Vic** e l'armadio refrigerato **Stok**», racconta Massimo Bravo, food&beverage sales manager Italia di Epta. A completare l'allestimento, il modello **Bistrot** in versione pastry: un arredo modulare della famiglia Stili di Eurocryor che si caratterizza per una **trasparenza superiore**, garantita da vetri extrachiari, chiusure eleganti e un piano espositivo molto alto, che attrae lo sguardo del consumatore sulle monoporzioni e le torte, mettendone in risalto i colori e la creatività artistica culinaria. In mostra, anche il **verticale negativo Glee X-Slim** e la gamma di distributori automatici **Cool Emotions** di Iarp, per l'esposizione e la vendita di gelati, snack e bibite. Tutte le soluzioni esposte si caratterizzano per un elevato grado di sostenibilità e digitalizzazione, capisaldi dell'offerta del gruppo declinati concretamente da un lato nell'adesione ai **principi dell'energy labelling** e **dell'ecodesign**, grazie all'impiego di materiali riciclati, e dall'altro nelle funzionalità di **connettività** firmate EptaService, che con **LineON** rende la diagnostica digitale. Infine, tutti i modelli puntano sul basso impatto energetico quale driver di acquisto per gli operatori del settore. «Il prezzo rimane comunque una variabile importante, pertanto siamo in grado di proporre un'offerta altamente competitiva, che valga l'investimento sia in termini di prestazioni che di funzionalità», conclude Bravo.

