



FOTO MAURO DE SANTI PER EPTA GROUP

**Marco Nocivelli**  
EPTA GROUP

**«La politica ci dia fiducia  
Le industrie sanno crescere  
Pronti a nuove acquisizioni»**

di FABIO SOTTOCORNOLA 8

## Finanza & Imprese

**I BIG DI CASA NOSTRA**



# EPTA, AMBIENTE E SHOPPING «LA POLITICA CI DIA FIDUCIA LE IMPRESE SANNO CRESCERE»

Il gruppo dei sistemi di refrigerazione è una «one billion company» con ricavi a 1,3 miliardi, in aumento anche nel 2023. Le acquisizioni in Germania. Il ceo: «Bisogna fare sistema e unire le forze»

di FABIO SOTTOCORNOLA

**T**ra gli imprenditori italiani ci sono campioni che aspettano di sbocciare. «Ma occorre un po' di fiducia da parte delle istituzioni e una strategia industriale». Le aziende di famiglia sono un punto di forza della nostra economia. «Accelerare le aggregazioni e unire le forze può rivelarsi un grande vantaggio competitivo». Infine, nessun dogmatismo sul piano energetico. «La neutralità tecnologica è più saggia: noi imprenditori italiani sapremo trovare le giuste soluzioni». Parole e idee di Marco Nocivelli, presidente e amministratore delegato di Epta, l'azienda di famiglia con quartier generale a Milano e oramai «one billion company» grazie a un giro d'affari che lo scorso anno è arrivato a 1.367 milioni di euro (60 milioni di utili) e una pro-

spettiva di crescita anche grazie alle recenti acquisizioni sul mercato internazionale.

Produce sistemi di refrigerazione commerciale, dai banconi frigo (marchio Costan) di supermercati e centri commerciali alle celle refrigerate per settori come horeca e food&beverage e una presenza commerciale e tecnica di supporto post-vendita in cento Paesi, undici plant produttivi in cui operano seimila dipendenti. Insomma, una complessità e sfide da multinazionale tascabile, alle quali si aggiunge il tema cruciale della sostenibilità ambientale per un settore da sempre sotto accusa. Basta pensare al freon e ai fluidi refrigeranti, sostanze a effetto serra.

## Un segnale

«Stiamo attraversando un periodo dove si succedono in maniera impressionante una crisi dopo l'altra. Gli imprenditori sono scambussolati, c'è difficoltà nel decidere che cosa fare — afferma Nocivelli nel colloquio con *L'Economia* — per questo motivo abbiamo bisogno che le istituzioni, il governo e i decisori politici del nostro Paese mandino un segnale di fiducia. Invece, su temi come Industria 4.0 o Transizione 5.0 siamo fermissimi. Ma proprio adesso è il momento da parte dello Stato di investire e di credere nei suoi imprenditori. Avere tecnologie migliori, ammodernare gli impianti può spingere molti di noi a crescere e andare all'estero. Il 90% degli imprenditori sa investire bene. Ci serve una strategia, ma non a parole».

Nocivelli, che è anche presidente di Anima (la sigla di Confindustria per la meccanica) chiede pragmatismo e concretezza. Qualche esempio? «Una volta

2003

### La nascita

Luigi Nocivelli fonda Epta, cioè Sette, come i suoi figli

2011

### Nuova generazione

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

2013

### Nuovo azionariato

Partnership con la Iarp, famiglia Triglio Godino

2023

### In Germania

Acquisizione di Heifo e joint venture con Viessmann

approvata una legge, devono seguire i decreti attuativi e in tempi ragionevoli. Va risolto il problema dei crediti inca-

gliati che ha creato anche tra gli imprenditori degli esodati da Superbonus. E poi dovremmo smetterla con il dogmatismo energetico a favore dell'elettrico o di altre fonti. Dove all'estero vedono problemi, noi italiani sappiamo trovare soluzioni e opportunità. Abbiamo accumulato esperienza operando in un Paese complicato: adesso la sappiamo usare». Guai a ripetere errori come il divieto posto anni fa da Bruxelles alle lampade a incandescenza, senza un aiuto concreto per produrre l'alternativa, cioè i led meno inquinanti «ma adesso sono fabbricati in Cina e noi li dobbiamo importare».

Alla timone dell'azienda di famiglia dai primi anni Duemila, quinto fratello (su sette) e unico ingegnere, l'imprenditore ha cominciato affrontando una perdita annua da 20 milioni di euro (su un fatturato di 400 milioni) e una tecnologia molto inquinante per l'ambiente. Dopo tanti anni e molti milioni di euro investiti, oggi Epta detiene una tecnologia capace di segregare la CO2 recuperata

dagli scarti di processi industriali e inserirla nell'iter di refrigerazione. Risultato: un impatto sull'ambiente quattro mila volte inferiore rispetto a chi utilizza idro-fluoro-carburi o refrigeranti tradizionali. Senza contare il risparmio energetico per le aziende clienti che oscilla attorno al 20%.

«Questo modello e qualche acquisizione ci permette di avere tassi di crescita percentuale superiore ai competitor negli Usa, dove il business è promettente». L'ultima frontiera green guarda alla



**L'innovazione sostenibile richiede investimenti importanti e non si improvvisa: va pensata oggi per essere pronta magari tra dieci anni**

riciclabilità del 95% per i grandi frigoriferi dove, come sistema isolante, viene usato il sughero invece del gas. «Ogni innovazione sostenibile va pensata oggi per essere pronta magari tra dieci an-

ni», sostiene Nocivelli convinto e che il famoso (e proverbiale) treno prima o poi passa, «ma quel momento bisogna essere in stazione e non altrove».

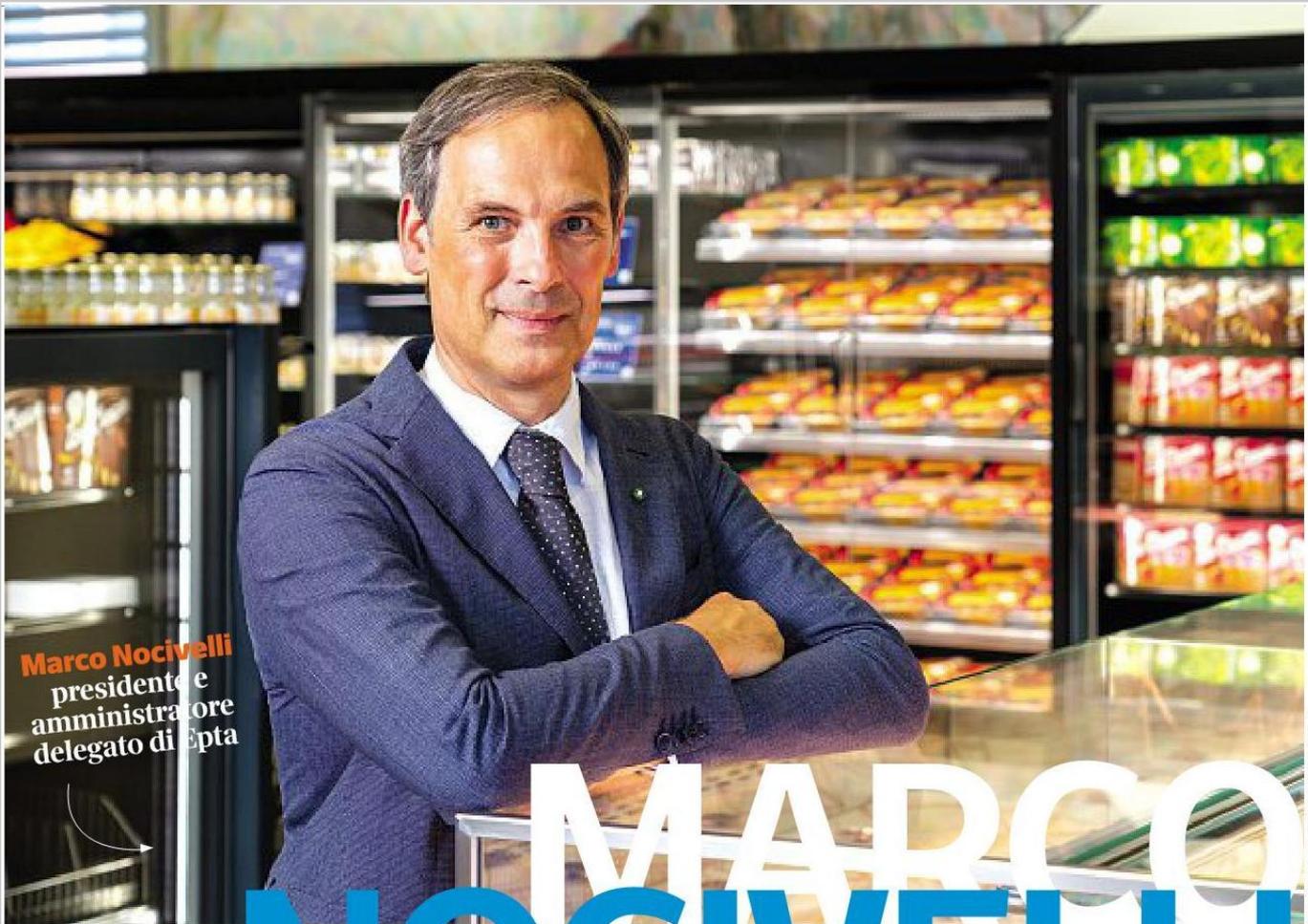
Ossia, bisogna essere pronti sempre. Almeno 300 bilanci studiati a fondo e 200 aziende tenute sotto osservazione negli ultimi anni per cogliere al volo le occasioni al momento giusto. Ecco l'atteggiamento che è anche alla base delle ultime due operazioni chiuse in Germania, nella Locomotiva d'Europa che va lenta. E invece Nocivelli a metà novembre ha acquisito Heifo (25 milioni di fatturato, quarta generazione) e chiuso una joint venture con Viessman refrigeration solutions (Vrs, 400 milioni il giro d'affari e 1.600 dipendenti) che aprirà ad Epta i mercati di una dozzina di Paesi europei, a partire da Germania e Polonia.

Una volta l'obiettivo dell'imprenditore era raggiungere la quota del miliardo di fatturato. E adesso? «Per il futuro ci siamo già dati un nuovo traguardo: essere il gruppo leader indiscusso della refrigerazione nei Paesi in cui operiamo».

Tornando in Italia e alle imprese di famiglia, il presidente è consapevole che gli imprenditori italiani spesso sono giocatori «geniali e solitari».

C'è bisogno di fare squadra, ma come? «Trovo giusta la formula dei Champions, lanciata proprio dall'*Economia*, con le imprese che crescono di dimensioni fino a una taglia attorno a 500 milioni: bisogna incentivare le aggregazioni, essere in grado di cooperare e unire le forze». Il messaggio va, di nuovo, al mondo della politica, alle imprese ma anche alle banche e al sistema del credito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Marco Nocivelli**  
presidente e  
amministratore  
delegato di Epta

# MARCO NOCIVELLI

FOTO MAURO DE SANTI PER EPTA GROUP

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato