

# Nocivelli: Epta scala l'Europa del "freddo"

LA FAMIGLIA BRESCIANA, LASCIATI GLI ELETTRODOMESTICI, GUIDA ORA LA PRIMA REALTÀ ITALIANA DEI BANCHI FRIGO PER INDUSTRIA E GDO. DOPO TRE ACQUISIZIONI IN TRE ANNI È ORA AI VERTICI CONTINENTALI. E ALTRO SHOPPING È IN VISTA

Christian Benna

Milano

Tre acquisizioni in tre anni. Un giro d'affari balzato, nello stesso arco di tempo, da 500 a 680 milioni di euro, l'85% del totale dei ricavi maturato all'estero. E una quota di mercato che vale il 35% del settore in Italia e il 25% nel Vecchio Continente. Questi sono i numeri del nuovo capitolo della dinastia dei Nocivelli, la famiglia di imprenditori bresciani che negli anni 80-90 regnava sul mondo dell'elettrodomestico con marchi come Brandt e Moulinex, che ora è a capo di Epta, il polo italiano della refrigerazione commerciale che sta conquistando l'Europa.

Quest'estate è arrivato l'ultimo colpo, messo a segno con l'acquisizione di Knudsen Kølring, azienda danese specializzata nella progettazione, installazione e manutenzione di sistemi chiavi in mano per la refrigerazione. Per il gruppo Epta si tratta della terza operazione negli ultimi 3 anni di crescita per linee esterne, dopo quella dell'inglese Cold Service nel 2014 e dell'italiana Iarp nel 2013. Oggi la conglomerata dispone di sei marchi (Costan, Bonnet Nevé, George Barker, Eurocryor, Misa, Iarp) che sono alla base di una proposta commerciale sempre più articolata di banchi frigo per la grande distribuzione (quasi tutte le insegne della grande distribuzione so-

no clienti Epta) e aziende alimentari e del beverage (da Red Bull al recente accordo con Granarolo).

Epta, che oggi ha il suo quartier generale a Milano, ha presidi commerciali in 35 paesi, 4.000 dipendenti e 10 unità produttive in Italia (a Limana, Solesino, Casale Monferrato e Pomezia), in Francia (Hendaye), nel Regno Unito (Bradford), in Argentina (Rosario), in Turchia (Corlu), in Cina (Quingdao) e in Thailandia (Cha-Am), per una superficie coperta totale di 300.000 metri quadri.

«L'ultima acquisizione - spiega Marco Nocivelli, amministratore delegato del gruppo Epta - rientra in un disegno strategico in cui rafforziamo la nostra presenza nei mercati nordici, paesi in cui la cultura della sostenibilità, anche nel campo della refrigerazione, è molto elevata. Inoltre l'acquisizione completa un disegno di espansione che conta anche la presenza di filiali nei paesi scandinavi. L'operazione si configura inoltre come un'importante opportunità per entrambe le parti al fine di condividere competenze e know-how tecnologico e offrire la più ampia e completa gamma di soluzioni HFC free" prive quindi di refrigeranti inquinanti come i fluoro carburi».

Se il mondo degli elettrodomestici, il vecchio core business dei Nocivelli, è ancora in difficoltà sul fronte delle vendite, e il riassetto dei big è tutt'ora in corso tra fusioni e acquisizioni, nel campo della refrigerazione commerciale, dove l'industria made in Italy vale il 19% dell'export globale, il rischio è appena partito.

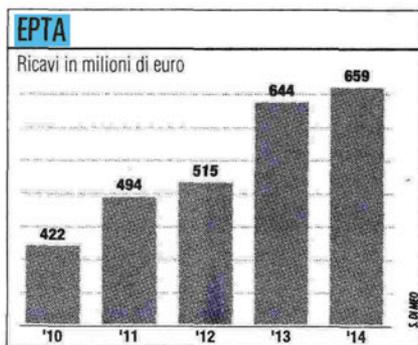
Il mercato dei banchi frigo in Europa è in costante crescita e, secondo Transparency Market Research, potrebbe svilupparsi entro il 2019 per un ulteriore 4,2% di fatturato e per un valore complessi-

sivo di 12 miliardi di euro. In questo scenario Epta punta a rafforzare la propria posizione attraverso altre operazioni di acquisizioni. «In Europa esistono circa 150 player - spiega Marco Nocivelli - un panorama ancora molto frammentato rispetto agli Stati Uniti dove il mercato si è, nel tempo, concentrato in pochi grandi protagonisti industriali. Pertanto la spinta aggregativa continuerà nel nostro continente. E noi faremo la nostra parte, a seconda delle occasioni che si presenteranno. Il nostro target è la crescita. Perciò teniamo i radar sempre ben accesi, sia in Europa che oltre i confini continentali».

Il gruppo Epta ha ottenuto recentemente la certificazione Elite di Borsa italiana, anticamera di quello che potrebbe essere uno sbarco sul Listino. Tuttavia, «la quotazione per noi è un mezzo e non un fine. Ovvero chiederemo risorse ai mercati solo per operazioni straordinarie, come l'acquisizione di un player di importanti dimensioni». Intanto prosegue la strategia di internazionalizzazione che vale circa l'85% del totale del giro d'affari. «La crisi in Italia si è fatta sentire e non ha permesso forti crescite sul mercato domestico. In questo contesto Epta ha mantenuto una solida posizione con quote di mercato nella refrigerazione remota della grande distribuzione organizzata tra il 30 e il 35%».

Altro asset di sviluppo è l'innovazione, nel risparmio energetico e nella sostenibilità ambientale, dove Epta ha investito circa 50 milioni negli ultimi 4 anni. «I nostri nuovi modelli consumano fino al 50% in meno rispetto a quelli tradizionali. È il frutto della ricerca che portiamo avanti in Italia ed in Francia, nei nostri laboratori dove lavorano 100 ingegneri».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nel disegno qui a lato l'ad di Epta Marco Nocivelli visto da Massimo Jatosti



Ritaglio stampa

Testata: Affari & Finanza

Pagina: 22

Diffusione: 400000

Data: 16 Novembre 2015