

Banchi frigo. A Epta il 100% di Iarp

Fusione strategica tra Milano e Casale: nasce leader globale



Carlo Andrea Finotto
MILANO

«Siamo come una piovra, che si appoggia su molti Paesi». Questa l'immagine che Sergio Chiostrì, presidente e amministratore delegato di Epta, utilizza per descrivere l'unione con Iarp. Insieme, le due realtà si consolidano tra i leader mondiali nel settore della refrigerazione commerciale, con dodici impianti sparsi tra Europa, Asia e Sudamerica, 4mila addetti e un fatturato aggregato di circa 650 milioni. La milanese Epta, controllata dalla famiglia Nocivelli, ha acquisito «il 100% di azioni Iarp», ricorda Chiostrì, mentre ai partner piemontesi di Casale Monferrato è andato un 20% del gruppo lombardo. L'operazione è nata con lo scopo di unire due mondi: Epta copre essenzialmente il segmento dei banchi refrigerati di grandi dimensioni, destinati alla grande distribuzione organizzata. «Con l'ingresso di Iarp, Epta completa di fatto un'offerta globale, specializzandosi nel segmento plug-in, ora anche serigrafati e personalizzati, ovvero banchi e sistemi refrigerati ideali per essere inseriti in esercizi pubblici di piccole dimensioni come bar e ristoranti», commenta Chiostrì.

A spingere verso la sinergia delle due aziende, oltre alla complementarità, anche «gli ottimi risultati acquisiti dalle nostre due realtà - spiega Piero Triglio Godino, presidente e amministratore delegato di Iarp - e la particolarità del momento a livello globale. Due elementi che, per motivi differenti, spingevano verso la valorizzazione rapida delle sinergie industriali e commerciali. Ora possiamo integrare le nostre competenze e il nostro know how tecnologico».

Le due società presentano oggi una copertura capillare dei mercati mondiali, dall'Asia al Sudamerica passando per il Medio Oriente e l'Europa. I famosi tentacoli della piovra... che consentono al gruppo lombardo-piemontese

di bilanciare anche i differenti trend economici delle diverse aree geografiche.

Epta e Iarp vantano insieme impianti, oltre che in Italia (Limana, Solesino, Pomezia e Casale Monferrato), in Francia (Hendaye e Saint Quentin Fallavier), Grand Bretagna (Bradford), Turchia (Corlu), Argentina (Rosario), Colombia (Barranquilla), Cina (Qingdao), Thailandia (Bangkok). «L'Europa - chiarisce l'amministratore delegato di Epta Sergio Chiostrì - pesa per circa l'80% sul nostro fatturato, di cui il 15% va all'Italia, mentre il restante 20% deriva dalle aree extra-europee».

In prospettiva è realistico immaginare che le due quote di mercato siano destinate a equilibrarsi maggiormente, sia consideran-

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il gruppo conta dodici stabilimenti tra Europa Asia e Sudamerica
Fatturato aggregato di 650 milioni di euro

do lo stato di salute non ottimale dell'economia del vecchio continente, sia in virtù della progressiva penetrazione dei prodotti delle due società nei mercati a maggiore crescita.

«Stiamo notando - dice Chiostrì - una buona situazione all'Est, i Paesi arabi vanno molto bene e la stessa cosa possiamo dire anche di Argentina e Cile. Meno bene, invece, il Brasile». Il mercato cinese è coperto dal gruppo Epta da tempo e riscontri positivi arrivano anche da Australia e Filippine. In generale, Chiostrì fa notare che per i Paesi in via di sviluppo occorre una premessa: «Le prospettive ci sono, ma per la nostra tipologia di prodotti abbiamo bisogno di una crescita consolidata delle aree in questione: il nostro gruppo può essere considerata la Ferrari del settore, per poter vendere Ferrari occorrono prima delle strade adeguate».

carloandrea.finotto@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa
Testata: Il Sole 24 Ore
Pagina: 37
Diffusione: 301.167
Data: 17 Aprile 2013