

Premiato alla Bocconi il Gruppo italiano Epta, leader nella refrigerazione

In questi giorni il **Gruppo Epta**, multinazionale italiana della refrigerazione industriale e commerciale, si è aggiudicato per la categoria 'overall' il **Best performance award 2018** per l'eccellenza aziendale, pensato da SDA Bocconi School of Management in partnership con J.P. Morgan Private Bank, PwC, Thomson Reuters (oggi Refinitiv) e Gruppo 24 ORE. Scopo dell'iniziativa è individuare le migliori aziende dal punto di vista economico, sostenibili dal punto di vista ambientale, sociale, di governance e propense a sviluppo e innovazione.

Nel luglio scorso avevamo pubblicato due interventi di **Marco Nocivelli**, Presidente e Amministratore Delegato di Epta, in occasione della **premiazione YR**, nei quali Marco Nocivelli affermava a proposito della digitalizzazione: *"Siamo di fronte ad un momento storico che affonda le sue radici nel passato, perché la rivoluzione digitale è solo una delle rivoluzioni della storia. La vera rivoluzione è essere curiosi, essere capaci di andare a scoprire le tecnologie che abbiamo già avuto nel passato. Epta, ad esempio, fa un monitoraggio remoto dei propri banchi di refrigerazione e oggi, grazie alle nuove tecnologie, riesce a fare anche un controllo da remoto. Quindi, applicare nuove tecnologie a idee del passato è la vera rivoluzione digitale"*.

In occasione della consegna di questo ambizioso premio intervistiamo nuovamente Marco Nocivelli sul tema della sostenibilità.

Si è tenuta a Milano la World Energy Week, la riunione annuale dei leader mondiali per l'energia del Consiglio Mondiale dell'Energia. Negli stessi giorni il GREEN RETAIL FORUM è tornato a fare il punto sull'evoluzione verso la sostenibilità nel mondo del largo consumo. Un appuntamento unico per i professionisti del settore. Come si sta evolvendo secondo lei la grande distribuzione nei confronti delle sempre crescenti esigenze di sostenibilità?



Marco Nocivelli

La Grande Distribuzione negli ultimi anni è sempre più sensibile alle tematiche ambientali e ricerca sempre più soluzioni a basso impatto: dai banchi frigoriferi con porte a sistemi a refrigerante naturale con limitate emissioni di gas serra. Questo cambio è in parte dovuto anche alla necessità di rispondere alle norme internazionali: in Europa la stringente **F-gas regulation** è volta a ridurre drasticamente l'uso dei gas fluorurati (HFC), tra cui in primis l'R404a, utilizzato in particolare nel settore della refrigerazione. L'F-gas Regulation, prevede l'abbattimento complessivo finale delle emissioni dell'80% entro il 2030 dei gas ad effetto serra, con tagli importanti già dal 2020.

Nel mondo il **Kigali Agreement**. Circa 200 paesi hanno già approvato questo emendamento al Protocollo di Montreal volto a diminuire le emissioni di gas serra con l'obiettivo di contenere l'aumento della temperatura globale a fine secolo "ben al di sotto" dei 2 gradi centigradi. Un accordo in base al quale i Paesi sviluppati inizieranno il phase down degli HFC entro il 2019. Seguiranno le nazioni in via di sviluppo a cui è richiesto un congelamento dei livelli di consumo dal 2024, con l'obiettivo di impiegare non più del 15-20% delle quote di base, definite per ogni Paese, entro la fine del 2040.

Epta è da sempre attiva nella progettazione di soluzioni che anticipano i tempi: la transizione del mercato verso una refrigerazione più sostenibile rappresenta quindi un'opportunità per il Gruppo.

A conferma del nostro impegno, come lei accennava all'inizio, abbiamo ricevuto in ottobre il primo premio assoluto al **Best Performance Award** a favore delle società che si distinguono per l'eccellenza nello sviluppo sostenibile. Epta è stata scelta come **Best Performer Overall** tra oltre 500 mila candidati.

Un approccio virtuoso, interpretato da Epta nella sua più ampia accezione, come capacità di fare impresa e garantire la continuità aziendale, impegnandosi, al contempo, nel creare valore economico, tecnologico, umano, sociale e ambientale.

Ulteriore punto chiave alla base della crescita di Epta è l'innovazione. Quanto l'innovazione tecnologica sarà presente nei nuovi prodotti e servizi che verranno proposti da Epta?

Siamo orgogliosi che il nostro **sistema FTE** sia stato identificato dall'UE come meritevole di particolare attenzione e selezionato all'interno del progetto **Life C4R Carbon 4 Retail Refrigeration** all'interno del programma europeo LIFE17 che incentiva la salvaguardia ambientale e del clima. Ma in effetti lei ha ragione: **l'innovazione** è al cuore della nostra strategia.

Negli ultimi 3 anni abbiamo stanziato circa 90 milioni di euro in investimenti in R&D e Capex con un duplice obiettivo, offrire agli Operatori del settore Retail, Ho.Re.Ca. e Food&Beverage soluzioni industrializzate complete, in grado di soddisfarne ogni esigenza tecnica ed espositiva, in tutto il mondo, e abbracciare una trasformazione digitale completa che tocca tutti gli ambiti dell'azienda, non solo le fabbriche, ma il modo di lavorare di tutte le persone nel

Clipping Online
Testata: affaritaliani.it
Data: Novembre 2018

completa che tocca tutti gli ambiti dell'azienda, non solo le fabbriche, ma il modo di lavorare di tutte le persone nel gruppo e per questo anche i servizi che offriamo ai nostri clienti.

Epta evolve per rispondere ed anticipare le esigenze di consumatori e retailer, progettando e proponendo sul mercato una vasta gamma di soluzioni, che testimoniano la sua spinta innovativa. Le faccio degli esempi.

EPTABricks: si tratta di armadietti refrigerati progettati e realizzati da Epta che permettono ai Clienti di prelevare, h24, 7 giorni su 7, la spesa ordinata online sui siti dei Retailer e possono essere posizionati sul percorso casa-lavoro, all'uscita delle aziende, vicino a ospedali o stazioni ferroviarie. La prima installazione italiana è recentissima e si trova presso il Supermercato del Futuro del Bicocca Village di Coop Lombardia, ed è stata realizzata in collaborazione con Vodafone.

FTE, Full Transcritical Efficiency, un sistema sviluppato da Epta che ci rende promotori di un nuovo standard nell'ambito della refrigerazione naturale a CO₂. Una soluzione rivoluzionaria poiché garantisce massima affidabilità, funzionalità ed efficienza per i Retailer di tutto il mondo, tanto che ha già ottenuto diversi riconoscimenti, quali il German Refrigeration Award e il RAC Cooling Award in Inghilterra e vanta oltre 140 installazioni in tutto il mondo come quella di Wentworth Point (Sydney) in Australia, Santa Fé in Argentina o Alicante in Spagna, che hanno perfettamente confermato i valori emersi dagli studi teorici preliminari.

Quindi il vostro gruppo sposa la tecnologia in tutti i settori?

L'innovazione tocca tutti gli ambiti aziendali: Epta ha già abbracciato la trasformazione digitale in diversi dipartimenti aziendali. Il recente riconoscimento di Porche Consulting (ottobre 2018) testimonia la volontà di Epta di investire in questo ambito. Le faccio qualche esempio: l'**Innovation Center**, dipartimento dedicato alla sperimentazione di nuove tecnologie, processi e materiali in collaborazione con Università, Centri Studi e Technological Hubs. Poi le **tecnologie abilitanti** in ottica Industry 4.0: abbiamo implementato metodi per coordinare i processi end-to-end e strumenti di analisi ed interpretazione dei Big Data.

Aggiungerei la **dematerializzazione e digitalizzazione** dei processi, per una maggiore efficienza dei flussi di lavoro, una migliore sicurezza delle informazioni, un'accessibilità potenziata sfruttando anche dispositivi mobile e minori consumi di materie prime. Anche nei processi di installazione e nei servizi post vendita la crescente digitalizzazione ha permesso di gestire con rapidità gli interventi, con ricerche veloci e richieste in tempo reale tramite l'utilizzo di apposite applicazioni. Inoltre, la nuova piattaforma e-commerce ha consentito la digitalizzazione del catalogo ricambi del brand **EptaService** e ne ha reso possibile l'acquisto direttamente on line.

Quello che fate è tutto certificato?

Sì, aderiamo ad un programma di certificazione volontaria **Eurovent**: ente indipendente che garantisce il rispetto delle norme e definisce stringenti criteri di valutazione dei prodotti, classificati anche dal punto di vista dei consumi energetici. Pubblicare i dati relativi ai consumi delle nostre soluzioni è per noi uno stimolo per continuare a migliorare. Abbiamo scelto la CO₂ come refrigerante in molti dei nostri sistemi, tra cui l'FTE. Questo ci permette di ridurre drasticamente l'effetto serra: all'interno dei nostri sistemi utilizziamo, infatti, l'anidride carbonica come refrigerante, anziché immetterla nell'ambiente come scarto della produzione dei gas refrigeranti usati tradizionalmente. Tale strategia garantisce una riduzione del potenziale di riscaldamento globale (GWP) di oltre 3.900 volte rispetto al refrigerante più comune in ambito commerciale.

La politica di sviluppo ed espansione di Epta si fonda in gran parte su acquisizioni. Negli ultimi anni avete concluso diverse operazioni in tutto il mondo, dall'Europa, all'Asia, al Sud America. Come si posiziona l'entrata di DAAS all'interno del Gruppo?

Facciamo una premessa. Epta è un Gruppo multinazionale specializzato nella refrigerazione commerciale dalla presenza globale, assicurata da strategici presidi commerciali in oltre 40 Paesi e 11 unità produttive. Con un fatturato di 888 milioni di euro nel 2017, di cui l'85% in export, Epta è un'azienda familiare controllata dalla famiglia Nocivelli e partecipata al 20% dalla famiglia Triglio Godino. L'acquisizione rientra nelle strategie di internazionalizzazione del Gruppo. Miriamo a consolidarci in Europa, nostro core market, e a svilupparci ulteriormente in Asia e Sud America tramite la costituzione di presidi diretti nei mercati a maggiore potenziale. Il nostro obiettivo: raggiungere un giro d'affari pari ad un miliardo di Euro e un EBITDA a doppia cifra percentuale entro il 2020.

Per quanto riguarda DAAS, va precisato che è nostro storico partner commerciale da oltre 15 anni, leader nel settore della refrigerazione commerciale, industriale e Ho.Re.Ca. in Romania, cioè la settima nazione europea per abitanti, con un'economia solida e un tasso di crescita previsto di GDP reale oltre il +4% annuo nel medio termine. In ottica più estesa, l'operazione è un'opportunità per il Gruppo per potenziare la propria presenza nell'Europa centro orientale, dove operiamo già con Epta International, un polo di coordinamento tecnico-commerciale in Ungheria a Budapest e Epta Polska, costituita contestualmente all'acquisizione di Libre Sp. z o.o. Sp.K. in Polonia l'anno scorso.

Ma DAAS non è stata l'unica acquisizione

Sì, nel 2017 abbiamo concluso tre acquisizioni di nostri distributori: la prima è stata quella di LIBRE SP. Z O.O. SP.K. in Polonia, il sesto Paese per abitanti dell'Europa, che registra uno dei più elevati potenziali di crescita del PIL (+3-4% nel periodo 2014-2016). E' un mercato molto presidiato, dove Epta prevede ampi margini di sviluppo. Sono presenti attori che guardano con sempre crescente interesse alla qualità, all'innovazione, al design e al basso impatto ambientale garantito dalle soluzioni dei nostri marchi.

Poi c'è stata quella di KING RICHARD SHOP SYSTEM INC. nelle Filippine, altro Paese ad alto potenziale, con 120 milioni di abitanti e un tasso di crescita del PIL del +7% (circa il doppio rispetto alla media mondiale). Epta ha accettato la sfida investendo su un territorio che presenta diverse complessità: la lontananza tra le isole dell'arcipelago e il clima tropicale. L'obiettivo di Epta è contribuire alla diffusione della cultura della refrigerazione. Grazie all'acquisizione, Epta può coniugare l'expertise dei suoi brand, con un servizio a 360°, dedicato sia ai Retailer che al segmento Food&Bev. L'operazione è, inoltre, un'opportunità per il Gruppo Epta per potenziare il proprio presidio nell'area Asia Pacific, dove è già attivo in Cina, Thailandia, Singapore, Malesia e Australia.

Clipping Online
Testata: affaritaliani.it
Data: Novembre 2018

Infine c'è stata l'acquisizione di PORTANUOVA distributore in Cile e Perù: il Cile rappresenta il mercato più sviluppato per soluzioni di merchandising e di risparmio energetico per tutto il Sud America ed il Perù è uno dei mercati con maggiore potenziale di crescita nei prossimi anni.

Ancora un'ultima domanda: Come potrebbero modificarsi le logiche distributive dei prodotti freschi con l'ingresso nei maggiori mercati europei di nuovi operatori del calibro di Amazon? Quale sarà il ruolo di Epta?

La grande distribuzione si sta trasformando rapidamente sotto la spinta dell'evoluzione nelle abitudini dei consumatori. Stiamo entrando nell'era dell'**omnicanalità**: i consumatori hanno un nuovo approccio alla spesa e prediligono forme di acquisto diverse a seconda dei momenti della giornata o della settimana.

La **spesa giornaliera**, per esempio al rientro dal lavoro nei punti vendita di prossimità. I vantaggi sono: vicino a casa, offerta ampia e aperto anche a tarda ora. Nel futuro prevediamo una maggiore penetrazione anche di soluzioni come i locker refrigerati. Ancor più importante la **spesa settimanale**, per "concedersi degli sfizi" nel weekend: ipermercato o supermercato. I vantaggi sono indubbiamente la presenza di un'area freschi a servizio assistito dove il consumatore può farsi consigliare dal personale esperto e fare degustazioni della selezione di prodotti. Nell'esperienza d'acquisto gioca il ruolo di valore aggiunto.

Infine gli **acquisti ripetitivi**: drive o spesa on line con consegna a domicilio. Qui torniamo al cuore della sua domanda. E' difficile fare una previsione sul futuro, sicuramente come dicevamo ci sarà una sempre più forte tendenza verso l'**omnicanalità**, a cui i retailer risponderanno con servizi di spesa online e soluzioni come i locker refrigerati per andare incontro alle nuove esigenze di flessibilità e con la valorizzazione dell'esperienza d'acquisto, grazie, ad esempio ad una teatralizzazione della presentazione delle referenze, soprattutto nel reparto freschi.

Un'altra importante tendenza, è l'attenzione alla salute, con l'offerta di **cibi BIO** che necessitano nei punti vendita di soluzioni di merchandising specifiche, soprattutto nell'ambito dei freschissimi, per mantenere una corretta conservazione e garantire una shelf life adeguata. Epta offre già una gamma completa di soluzioni per rispondere a queste necessità: dagli armadietti refrigerati #EPTABricks, a vetrine create ad hoc per i cibi BIO, a soluzioni studiate per garantire un'esposizione originale, in grado di coniugare la valorizzazione della qualità della ricca offerta e la migliore conservazione.

È emblematico il **Sushi Daily**, corner nato qualche anno fa dalla collaborazione tra **Epta e KellyDeli** per combinare la preparazione del sushi alla degustazione, rimanendo all'interno dello store stesso. Degni di nota anche i corner tematici dedicati alle specialità delle cucine internazionali più alla moda - dall'italiana all'asiatica - o a referenze premium, quali il formaggio o i succhi di frutta. Un esempio perfetto, in questo senso, è la soluzione Mozzarella.

La sfida per Epta è essere a fianco dei retailer per accompagnarli e supportarli nell'affrontare con successo le rapide trasformazioni del mercato affinché continuino a vantare un posizionamento di leader nel comparto della Distribuzione. L'offerta di Epta si concretizza in soluzioni complete, innovative, 100% naturali e sostenibili in grado di coniugare performance, risparmio energetico e massima valorizzazione delle referenze.