



EPTA, L'INNOVATIVO PARTNER "CHIAVI IN MANO" PER I RETAILER

Data di pubblicazione: 26 aprile 2018



Simonetta Pfeiffer | + Segui
General Director of Retailproject.it e Big Buyer Exhibition
237 articoli

6 0 2

Progetti completi per i Retailer di qualsiasi dimensione, soluzioni per il punto vendita funzionali e all'avanguardia (come Mambo Next a marchio Costan), grande attenzione a supportare la rete fisica nello sviluppo dell'omnicanalità. L'attività di Epta è in pieno fermento e le novità sono all'ordine del giorno.

Il "mondo" di Epta è in continua evoluzione e la vicinanza ai Retailer è sempre ai massimi livelli. RETAIL PROJECT ha intervistato in esclusiva **William Pagani**, Group Marketing Director, che ha tracciato un ritratto attualissimo ed esauriente delle strategie aziendali, rigorosamente attente a portare nel settore della refrigerazione l'innovazione autentica.

Quali fattori premettono ad Epta di essere sempre un "passo avanti" nel settore della refrigerazione?

I driver che da sempre guidano le nostre scelte sono esperienza, qualità, affidabilità, innovazione, sostenibilità e garanzia di un servizio a 360°. L'expertise acquisita nel corso degli anni dai nostri sette marchi e i costanti investimenti in R&D convergono verso un obiettivo comune: lo sviluppo di sistemi affidabili e tecnologicamente all'avanguardia. La conoscenza globale del settore e la presenza diretta sul mercato garantiscono, infatti, l'eccellenza nell'offerta, permettendo ad Epta di proporre soluzioni in grado di coniugare innovazione, basso impatto ambientale ad estetiche di grande impatto visivo. Inoltre, Epta si posiziona sul mercato come partner di fiducia per i Retailer che desiderano affidarsi ad un unico interlocutore per la realizzazione di progetti completi e chiavi in mano, su scala mondiale. Siamo, infatti, in grado di assisterli nel corso di tutte le fasi: dallo studio del layout del punto vendita alla personalizzazione dei sistemi, puntando sulla professionalità del Team Epta Concept, fino all'esclusivo servizio di assistenza, telegestione e consulenza post-vendita, garantito da Epta Service.

Può darci qualche anticipazione in merito alle ultime novità?

Per quanto riguarda le ultime novità, abbiamo recentemente ampliato la nostra gamma di plug-in a marchio **Costan** dedicati alle piccole superfici lanciando il semiverticale positivo **Mambo Next** (nella foto), in perfetto accordo con il Family Feeling dei verticali plug-in **Tango Next** per i freschi confezionati e **Valzer Next** per i surgelati. In linea con i trend che vedono il riaffermarsi dei negozi di prossimità, questi banchi a gruppo incorporato rispondono alle esigenze di flessibilità espositiva dei piccoli punti vendita, minimarket e convenience store assicurando una più razionale gestione dello spazio: offrono il miglior rapporto tra occupazione dello spazio al suolo e sviluppo verticale. Accorgimenti tecnici ed estetici quali, ad esempio, le porte tutto vetro, le maniglie e il basamento coordinato rendono possibile l'affiancamento dei tre modelli, per conferire un appeal omogeneo ed elegante all'intera area a libero servizio e trasmettere una qualità superiore nell'esposizione delle referenze. Il tutto, nel completo rispetto dell'ambiente, grazie all'utilizzo del gas refrigerante naturale R290.



Portare più design e più funzionalità nel Retail è cruciale per Epta? Mambo Next a marchio Costan ne è un esempio?

Assolutamente sì, per Epta l'innovazione è creatività applicata alla tecnologia: se nel design tradizionale la forma segue la funzione, possiamo dire che per Epta la forma "aiuta" la funzione, soprattutto nell'ambito dell'ergonomia dei banchi refrigerati. Per noi, infatti, la fase di progettazione è fondamentale e ci avvaliamo di software specifici che ci permettono di studiare l'ergonomia delle nostre vetrine, con l'obiettivo di migliorarne l'usabilità e, di conseguenza, la customer experience. Agiamo su due direttrici principali: lo studio del Product Design e l'integrazione nell'Interior Design, per rispondere alle tendenze e agli scenari futuri del Retail italiano e internazionale. Mambo Next a marchio Costan a cui accennavo poco fa è un esempio concreto della nostra strategia. A rendere davvero unico questo plug-in semiverticale per freschi sono il suo esclusivo tetto vetrato che sfrutta l'illuminazione a soffitto dello store, le porte con apertura a libro e sistema di chiusura "soft closing" e l'esposizione con ripiani a cascata di due diverse profondità, sottolineata dall'inclinazione di 7° delle porte per la migliore visibilità ed ergonomia. In aggiunta, questo plug-in coniuga capienza maggiorata e minimo ingombro al suolo con alti livelli di versatilità, grazie alla possibilità di realizzare infinite combinazioni: configurazioni ad isola, per una presentazione più accattivante ed una nuova prospettiva sui freschi, valorizzati anche dall'alto, o ad integrazione con scaffali dedicati a prodotti secchi, per uno sviluppo in altezza che favorisce opportunità di cross-selling.

Adempimenti normativi, come la riduzione del gas fluorati (HFC), richieste specifiche dei Retailer e cambiamenti delle abitudini di acquisto: nel 2018 Epta ha in programma il rafforzamento di progetti legati a questi ambiti?

Con l'obiettivo di affermarci in qualità di partner di cui i Retailer hanno bisogno per continuare ad essere competitivi, ci impegnamo ad offrire soluzioni complete, in grado di coniugare prestazioni elevate, massimo risparmio energetico e la migliore valorizzazione degli articoli, per modernizzare l'approccio dell'insegna all'utente finale. Possiamo affermare con orgoglio che le soluzioni dei marchi Epta rispondono già oggi alle restrizioni imposte dall'Emendamento di Kigali e, in Europa, dal secondo step di riduzione dei gas fluorati previsto dall'F-gas Regulation per il 2020. A conferma del nostro impegno, il 100% dei banchi remoti dei nostri marchi è disponibile a CO₂, refrigerante naturale con un potenziale di riscaldamento globale GWP minimo e pari a 1. Abbiamo inoltre rinnovato le gamme di plug-in di tutti i brand con versioni a propano R290, o altri gas dal GWP ridotto. Degno di nota anche l'esclusivo FTE Full Transcritical Efficiency, che ci rende promotori di un nuovo standard nell'ambito della refrigerazione naturale a CO₂. Si tratta di un sistema semplice, disponibile su larga scala, che supera gli attuali limiti della tecnologia transcritical, garantendo le migliori performance in qualsiasi condizione climatica. Infine, siamo a fianco dei Retailer anche per supportarli nel vincere la sfida dell'omnicanalità: si trovano di fronte alla necessità, da un lato di investire nel canale digitale e dall'altro di ripensare gli assortimenti e con essi il concept stesso dei negozi, cercando di integrare strategicamente questi due aspetti. L'obiettivo è offrire al potenziale Cliente un valore aggiunto che si traduce in servizi orientati a favorire la massima praticità nell'esperienza d'acquisto, come l'on-line shopping e il rendere disponibile i prodotti h24. Epta, ad esempio, ha lanciato gli #EPTAbricks, innovativi armadietti refrigerati creati per essere installati in diversi punti di interesse in prossimità di un punto vendita, nelle stazioni o nelle Aziende e permettere ai consumatori di ritirare, in tutta flessibilità, i prodotti freschi e surgelati acquistati sui siti web delle catene della Grande Distribuzione: un sistema che supera la tradizionale distinzione tra negozio fisico e virtuale, posizionandosi come alternativa intelligente al Drive.