

zerosottozero



Focus

Diamoci un taglio ... e paghiamone il prezzo



ISSN 1122-0376
Mensile - ANNO XXXII



Electronic Refrigeration

Una piattaforma software in aiuto del freddo



Assofrigoristi

Errare è umano, perseverare è pericoloso

SPECIALISTI DELLA
COIBENTAZIONE INDUSTRIALE

SPECIALIST IN MANUFACTURER INSULATION



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



COZZI® S.R.L.

www.cozzisrl.it

seguici su:



20015 Parabiago (MI) - Italy • Via Sansovino, 6 • Tel. +39 0331.49.14.18 • Fax +39 0331.49.14.26 • Mail cozzi@cozzisrl.it


tecniche nuove



www.zerosottozero.it



9 771122 037007

30009>



Il “Made in Italy” esiste anche nella refrigerazione e De Rigo Refrigeration ne è un ambasciatore

Si può parlare di “Made in Italy” anche nella refrigerazione? A guardare De Rigo Refrigeration la risposta è affermativa. Importante produttore di banchi a temperatura controllata per il retail, l’Azienda progetta e produce esclusivamente nella sede di Sedico, in provincia di Belluno. Da lì i banchi partono e vanno in Italia, in Europa, in Israele, in Sud America, Australia e altrove, portando non solo il design, ma anche la tecnologia e le competenze italiane. Sì, perché sempre più spesso questi banchi sono a CO₂ e sappiamo – o dovremmo saperlo – che la tecnologia a CO₂ per la refrigerazione si è sviluppata e affermata grazie a importanti contributi italiani.

Ma andiamo con ordine e guardiamo quali sono gli sviluppi che attendono De Rigo nel futuro prossimo. In dialogo con Paolo Zenatto, Amministratore Delegato di De Rigo Refrigeration.

DE RIGO REFRIGERATION SUL MERCATO

Con un fatturato di circa 60 milioni, in Italia De Rigo

si pone al terzo posto come produttore di banchi frigoriferi per il Retail. Una posizione di tutto rispetto, in assoluto ma a maggior ragione se si pensa ai giganti che dominano il mercato italiano. I prodotti De Rigo sono destinati per il 50% circa al mercato italiano e per il 50% all'estero.

E se qui il mercato principale è l'Europa – soprattutto Benelux, Francia, Germania, Spagna (dove l'Azienda ha una filiale commerciale) ed Est Europa – i mobili De Rigo conquistano anche i retail dell'America Latina. Anzi – afferma Zenatto – l'America Latina si sta rivelando un mercato molto interessato alla sostenibilità, alla CO₂ e in grado di accogliere questa tecnologia e gestirla nel migliore dei modi. «Dalla fine del 2020 abbiamo realizzato in America Latina oltre 10 impianti a CO₂ per supermercati e depositi logistici. Essi stanno funzionando molto bene anche grazie al supporto di partner locali che sono stati formati, sono stati seguiti e che continueranno a perseguire questa strada perché ne sono soddisfatti e non vedono controindicazioni a questa tecnologia nel loro paese. Certo, è richiesto uno sforzo iniziale: il partenariato deve essere a lungo termine, stabile, affidabile, ma una volta trovato il partner giusto, non vi sono particolari criticità da risolvere».


**Vista dall'alto dei
45.000 mq di stabilimento
De Rigo Refrigeration
ai piedi delle Dolomiti**



**Paolo Zenatto,
Amministratore
Delegato
di De Rigo
Refrigeration:
«Creiamo
rapporti stabili
e duraturi sia
con i clienti
che con i nostri
partner di lavoro
nel mondo,
perché solo
così possiamo
costruire
un modello
di business
continuativo
e sostenibile
per tutte le parti
coinvolte»**

PARTNER AFFIDABILE E A LUNGO TERMINE

De Rigo nasce nel 1965 nel "leggendaro" Nord Est italiano. A Trichiana, in provincia di Belluno, Ennio e Walter De Rigo fondano la Surfrigo che si occupa della produzione di banchi frigoriferi plug-in e celle frigorifere. Ampliata poi alla fine degli anni '80 con lo sviluppo di banchi remoti, nel 1990 acquisisce Detroit, storica azienda attiva sin dal 1953 nel campo della refrigerazione industriale. Il marchio De Rigo nasce nel 2005 a seguito della fusione degli stabilimenti Surfrigo di Trichiana e Pomezia e della Detroit e oggi fa capo alla holding della famiglia fondatrice De Rigo, comprendente anche le industrie De Rigo Vision, tra i leader mondiali nella produzione di occhiali, e De Rigo Real Estate in ambito immobiliare.

La crescita dell'azienda continua nel secondo decennio del 2000 sia sotto l'aspetto commerciale, con l'apertura di nuove filiali in Spagna, Emirati Arabi e Perù, sia dal punto di vista industriale, con il lancio di una nuova gamma di centrali refrigeranti a CO₂.

Cinquantasette anni di attività indipendente sul mercato italiano non sono quisquillie e indicano non solo una capacità tecnica ma anche una visione di business e una filosofia particolare nel rapporto con i clienti. E questa filosofia è nel DNA dell'Azienda che da sempre vuole esser un partner affidabile. «Questo è un atteggiamento che paga e noi lo portiamo avanti con soddisfazione: creiamo rapporti stabili, rapporti duraturi. Questa è la base per il nostro proseguimento. Adottiamo la stessa filosofia con i nostri partner di lavoro nel mondo, con i quali cerchiamo sempre un rapporto solido nel tempo. Perché solo così possiamo costruire un modello di business duraturo e sostenibile per tutte le parti coinvolte».

IDENTIFICARE LE ESIGENZE DEL CLIENTE

Nella filosofia aziendale di De Rigo Refrigeration, il Cliente occupa una parte centrale. Questo si tradu-



ce non solo nel presentarsi come partner affidabili e stabili ma anche nella tensione a comprendere tempestivamente le esigenze del cliente e a tradurle in un prodotto che risponda ad esse. Da qui i driver che guidano la progettazione dei prodotti a firma De Rigo: efficienza energetica e soluzioni sostenibili intese come soluzioni durature nel tempo e a bassa impronta carbonica. Queste sono, infatti, le due caratteristiche principali dell'ultima gamma di prodotti De Rigo, che l'azienda ha presentato in anteprima a Euroshop ma che vedranno l'ingresso sul mercato nel corso dei prossimi mesi. Ma non solo: «Le tendenze oggi sul mercato sono tali per cui sempre di più i negozi riducono la loro dimensione, ma vogliono mantenere la capacità espositiva dei prodotti e al contempo avere una impronta carbonica minore. Occorre dunque ottimizzare non solo l'efficienza ma anche il design, gli spazi, le superfici espositive».

ASSISTENZA E SERVICE POST VENDITA, IMPORTANTI QUANTO IL PRODOTTO

Ma vi è dell'altro: «Oggi i nostri clienti vogliono aprire in poco tempo: i cantieri devono durare poco, i banchi devono essere facili da avviare e facili da gestire. Di contro, però, si osserva una carenza di tecnici frigoristi, situazione che accomuna il settore italiano a quello europeo. E le due cose sono in contrasto. Per questo De Rigo Refrigeration sta puntando sul servizio che oggi comprende sempre più necessariamente telegestione, manutenzione predittiva e a distanza. Utilizziamo servizi cloud e ne stiamo sviluppando alcuni proprietari in modo da poter assistere da remoto al



Alcuni modelli dell'ultima gamma di prodotto presentata da De Rigo a Euroshop 2023, all'insegna dell'efficienza



De Rigo Refrigeration è uno degli interpreti più importanti del "Made in Italy" nella refrigerazione. L'Azienda progetta e produce i suoi mobili refrigerati esclusivamente nella sede di Sedico, in provincia di Belluno



meglio i nostri clienti». Non solo. Spiega Zenatto: «De Rigo monitora il comportamento dell'impianto sempre e comunque nei primi mesi di funzionamento e, in base al modello di consumo del punto vendita, ne ottimizza le prestazioni. Seguire il prodotto nei primi mesi dopo l'avviamento è un tratto fondamentale della nostra offerta e del nostro servizio post-vendita».

LA REFRIGERAZIONE CHE AVANZA? QUELLA NATURALE

Secondo l'esperienza di De Rigo, gli impianti nuovi o le ristrutturazioni importanti sono per il 90% a CO₂ perché questo è il futuro della refrigerazione. «Ma laddove si tratti di ristrutturazioni più semplici - e quindi si decida di mantenere il refrigerante esistente HFC - molto spesso i clienti chiedono di adeguare le linee con componenti che eventualmente un giorno permettano di poter passare più facilmente alla CO₂. Questo indica un interesse latente per tale tecnologia anche laddove



Centrale a CO₂ installata da De Rigo Refrigeration in Uruguay

DE RIGO REFRIGERATION IN AMERICA LATINA

Molto spesso si citano le installazioni a CO₂ nei supermercati del Medio Oriente a prova della validità della tecnologia anche in climi caldi. De Rigo ne vanta alcune in Israele ma è soprattutto con le sue installazioni in Sud America che può confermare come la refrigerazione a CO₂ sia davvero adatta a tutti i climi e a tutte le geografie. Dal 2020 ad oggi l'Azienda ha, infatti, realizzato ben 10 impianti a CO₂ transcritica tra Ecuador e Uruguay, detenendo un primato: in Uruguay è l'Azienda che ha installato più negozi a CO₂ (7 ad oggi ma altri sono già pianificati per i prossimi mesi). La crescita continua: a breve vi sarà l'apertura di altri 2 negozi nuovi in Ecuador, con previsioni di crescita in Colombia, Perù e alcuni Paesi del Centro America, dove l'Azienda ha già interessantissimi progetti già in corso.

ancora domina l'HFC. Quindi credo che si stia sempre più affermando la consapevolezza che prima o poi tutto funzionerà a refrigerante naturale. E questo per le centrali significa CO₂, soluzione valida e ormai affermata. Personalmente non vedo motivo per cui non la si possa abbracciare». Forse perché nei climi caldi è difficile da gestire?

«Di per sé, dal punto di vista tecnologico le temperature elevate non sono più un problema. L'esperienza di De Rigo con la CO₂ nei climi caldi è estremamente positiva. De Rigo con i suoi banchi è arrivata persino in Israele e qui essi funzionano senza problemi. Certo, nei climi caldi bisogna ottimizzare gli impianti con alcune configurazioni. Questo ne aumenta il costo iniziale ma i costi decrescono ed essi non saranno più un tema nel futuro prossimo» afferma Zenatto. Ma vi è anche dell'altro: «La normativa cambia, la F gas cambia, i gas sintetici hanno costi crescenti, degli HFC non si sa cosa succederà. Arriveranno nuovi blend? Nuovi compressori saranno rintracciabili? Ci sono molte perplessità e per chi non vuole rischiare la CO₂ è sicuramente una soluzione. Il gas refrigerante è sempre uguale a sé stesso, i componenti ci sono, quindi...». E le alte pressioni? «Talora i tecnici sono spaventati dalle alte pressioni ma se esse sono ben gestite non costituiscono un problema. Per chi, come noi, da anni lavora con la CO₂ queste non sono caratteristiche che destano preoccupazione alcuna e il nostro lavoro e i nostri risultati dimostrano al meglio come gestire questa tecnologia che ha tutte le carte in regola per poter risolvere molte delle sfide attuali della refrigerazione» conclude Zenatto. ◀