PR
Planet Refrigeration

#3-4— 2026

DIRETTORE: ANGELO FRIGERIO
DIRETTORE EDITORIALE: MASSIMO MOSCATI

BEIJER REF
Italy

Beijer Ref Italy, continuità e innovazione

Dalla crescita interna alla guida dell'azienda. Leonardo Chiapparino raccoglie il testimone di Fabio Fogliani puntando su digitalizzazione e sviluppo tecnologico per rafforzare il ruolo dell'azienda nel mercato della refrigerazione

In foto: Leonardo Chiapparino

Speciale accessori: Un mercato poco visibile ma cruciale 18-21

"L'efficienza energetica valorizza la refrigerazione nel retail" 26-27

MCE 2026: vetrina globale per aziende e professionisti 28-32

Cinque giorni che valgono milioni? Dentro numeri, critiche e opportunità di EuroShop 33-35

Editore: Edizioni Turbo Srl - Palazzo di Vetro Corso della Resistenza, 23 - 20821 Meda (MB)
Tel. +39 0362 600463/4 - Fax. +39.0362.600616 - e-mail: info@tespi.net - Periodico mensile
Registrazione al Tribunale di Monza n. 6 del 2 luglio 2025 - Stampa: Ingraph - Seregno (MB)
In caso di mancato recapito inviare al CMP di Milano Roserio per la restituzione al mittente previo pagamento resi.

EDIZIONI TURBO by tespi mediagroup

EDITORIALE



FREDDO SOTTO PRESSIONE

Massimo Moscati
massimo.moscati@tespi.net

Le tensioni geopolitiche e la fragilità energetica globale mettono alla prova la refrigerazione: costi, continuità operativa e sostenibilità tornano al centro di un equilibrio sempre più instabile.

Nel 2026 la refrigerazione industriale e commerciale si trova a operare in un contesto che va ben oltre le dinamiche tecnologiche e di mercato. La crisi geopolitica internazionale – dalla guerra in Ucraina alle tensioni in Medio Oriente, con il coinvolgimento di Stati Uniti, Israele e Iran e il nodo strategico dello stretto di Hormuz – sta ridisegnando equilibri che fino a pochi anni fa sembravano consolidati. E i primi segnali sono già evidenti: difficoltà nelle forniture energetiche, aumento dei costi, tensioni sulla logistica globale.

Il settore del freddo, per sua natura energivoro e strettamente legato alla continuità operativa, è tra i primi a risentire di queste turbolenze. Il problema non è solo il prezzo dell'energia, ma la sua disponibilità e prevedibilità. Quando il cherosene scarseggia e i voli aerei iniziano a essere ridotti, non è solo il trasporto passeggeri a essere colpito: è l'intera catena logistica globale, compresa quella del freddo, che subisce rallentamenti, ritardi e costi crescenti.

La refrigerazione moderna si basa su una rete complessa e interconnessa: produzione, stoccaggio, trasporto, distribuzione. Ogni anello dipende da energia, infrastrutture e stabilità geopolitica. Quando uno di questi elementi entra in crisi, l'effetto si propaga rapidamente. Questa fragilità sistemica sta diventando evidente. Non si tratta più di scenari teorici, ma di una realtà con cui operatori e aziende devono confrontarsi quotidianamente.

Uno degli aspetti più critici è la dipendenza energetica dell'Occidente. L'Europa, e l'Italia in particolare, si trovano esposte a dinamiche globali che non controllano pienamente. La scelta, negli anni, di non investire in alcune fonti energetiche strategiche – come il nucleare – si riflette oggi in una maggiore vulnerabilità. In un contesto di tensione internazionale, la sicurezza energetica torna a essere una priorità, ma le soluzioni non sono immediate.

Per il settore della refrigerazione, questo si traduce in una crescente incertezza. Gli impianti devono funzionare in modo continuo, spesso 24 ore su 24, e non possono permettersi interruzioni. L'aumento dei costi energetici incide direttamente sulla redditività, mentre eventuali limitazioni o instabilità nelle forniture rappresentano un rischio operativo concreto. Il freddo non può aspettare, e proprio per questo diventa un indicatore sensibile delle tensioni globali.

A complicare il quadro c'è il tema della transizione energetica. Negli ultimi anni, l'Europa ha promosso con forza politiche orientate alla sostenibilità, alla riduzione delle emissioni e allo sviluppo delle fonti rinnovabili. Tuttavia, oggi emerge una contraddizione: in un contesto di crisi geopolitica e scarsità energetica, alcuni di questi obiettivi diventano più difficili da perseguire. Si riaprono discussioni su fonti considerate superate, come il carbone, e anche in Italia si torna a parlare di miniere e di soluzioni che sembravano archiviate.

Per la refrigerazione, questo scenario rappresenta una sfida complessa. Da un lato, il settore è chiamato a continuare il percorso verso maggiore efficienza e minore impatto ambientale; dall'altro, deve confrontarsi con una realtà in cui la priorità immediata è garantire l'operatività, anche a costo di compromessi temporanei. È un equilibrio delicato, che richiede pragmatismo e capacità di adattamento.

Un altro elemento da considerare è l'impatto sulle catene di approvvigionamento tecnologico. Componenti, refrigeranti, sistemi elettronici: tutto ciò che serve per costruire e mantenere impianti di refrigerazione dipende da filiere globali. Le tensioni internazionali possono rallentare o rendere più costosi questi flussi, creando difficoltà per produttori e installatori. Anche in questo caso, la globalizzazione mostra il suo lato più fragile.

In questo contesto, il settore è chiamato a sviluppare una nuova resilienza. Efficienza energetica, sistemi di backup, diversificazione delle fonti, digitalizzazione e monitoraggio diventano strumenti non solo di ottimizzazione, ma di gestione del rischio. La refrigerazione del 2026 non può limitarsi a funzionare bene: deve essere in grado di funzionare sempre, anche in condizioni difficili.

La crisi geopolitica in atto ci ricorda che il freddo non è isolato dal mondo, ma ne è profondamente influenzato. Ogni tensione internazionale, ogni squilibrio energetico, ogni decisione politica ha ricadute dirette su un settore che lavora spesso dietro le quinte, ma che sostiene attività essenziali: alimentazione, sanità, industria.

L'Occidente, e l'Europa in particolare, si trovano di fronte a una sfida che va oltre la contingenza. La fragilità energetica emersa impone una riflessione profonda sulle scelte del passato e sulle strategie future. Per la refrigerazione, questo significa prepararsi a operare in un mondo meno stabile, più incerto, ma anche più consapevole della centralità dell'energia.

"Freddo sotto pressione" non è solo un titolo, ma una condizione reale. E come spesso accade nei momenti di crisi, è anche un'opportunità per ripensare modelli, priorità e soluzioni. Perché garantire il freddo, oggi, significa molto più che raffreddare: significa resistere.

Planet Refrigeration

Direttore Responsabile
Angelo Frigerio

Editore: Edizioni Turbo S.r.l.
by Tespi Mediagroup
Palazzo di Vetro
Corso della Resistenza, 23
20821 Meda (MB)
Tel. +39 0362 600463/4
e-mail: info@tespi.net

Registrazione al Tribunale di Monza
n. 6 del 2 luglio 2025
Edizioni Turbo Srl n° iscrizione ROC11158
del 21 aprile 2005

Periodico mensile
Anno 2
#3-4 | marzo aprile 2026
Stampa: Ingraph - Seregno (MB)
Prezzo di una copia 2,00 euro -
arretrati 9,00 euro + spese postali
Abbonamento annuale per l'Italia 60,00 euro via ordinaria.
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge n° 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a: Edizioni Turbo S.r.l.

Responsabile dati: Angelo Frigerio
Copyright Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte della rivista può essere riprodotta in qualsiasi forma o rielaborata con l'uso di sistemi elettronici, o riprodotta, o diffusa, senza l'autorizzazione scritta dell'editore. Manoscritti e foto, anche se non pubblicati, non vengono restituiti. La redazione ha verificato il copyright delle immagini pubblicate. Nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a disposizione degli aventi diritto per regolare eventuali spettanze. L'editore si riserva di respingere e non pubblicare comunicazioni non conformi alla linea editoriale della società.
La Casa Editrice non si assume responsabilità in caso di eventuali errori e/o contestazioni, sia di testo sia d'immagine, nelle pagine dedicate a inserzioni pubblicitarie.
Pubblicazioni Edizioni Turbo
by Tespi Mediagroup
Salumi & Consumi, Salumi & Tecnologie, Formaggi & Consumi, Formaggi & Tecnologie, DS DolciSalati & Consumi, Vini & Consumi, Grocery & Consumi, Surgelati&Consumi, The Italian Food Magazine, Tech4Food, Luxury Food&Beverage, b2b beautyToBusiness, HC HomeCare, TGTuttogiocattoli, PR - Planet Refrigeration, www.alimentando.info, www.luxuryfb.com, www.tgtuttogiocattoli.it, www.beauty2business.com, www.hchomecare.it, www.planetrefrigeration.it

Questo numero è stato chiuso in redazione il 10 aprile 2026



Progettato per le grandi catene della GDO, il **fabbricatore di ghiaccio granulare** GIM 360 NB per l'installazione sotto banco **rifornisce in automatico** il banco refrigerato, **azzerando gli interventi di ricarica manuale. Programmabile prima del turno**, è perfetto per iniziare la giornata senza perdite di tempo garantendo una **maggior efficienza operativa.**

Tutto il ghiaccio che serve, **sempre a portata di mano.**

www.minervaomegagroup.com

laminerva

CONTROCANTO



NON CI SONO PIÙ I VECCHI DI UNA VOLTA

Angelo Frigerio
angelo.frigerio@tespi.net

Nel corso di un convegno che si è tenuto tempo fa, un relatore ha introdotto il tema del disagio giovanile dicendo: "I giovani non sono più quelli di una volta. A noi vecchi che eravamo abituati a orari di lavoro dal buio al buio – la mattina presto e la sera tardi – dicono che non va bene. Occorre lasciare spazio anche alla vita sociale. E forse hanno ragione loro...".

Mi dispiace ma non sono assolutamente d'accordo. Una mentalità di questo tipo rischia di affossare il nostro Bel Paese. È una logica da Lorenzo il Magnifico: "Quant'è bella giovinezza che pur fugge tuttavia. Chi vuol esser lieto sia, del doman non v'è certezza".

Esattamente il contrario dei nostri padri che hanno risollevato l'Italia dopo la seconda Guerra Mondiale. Avevamo le città e le fabbriche distrutte dai bombardamenti, c'era la fame – quella vera, che nessuno di questi ragazzi ha mai provato, – la miseria.

Nei ricordi di mio padre c'erano, ancora vive nella mente, le tre patate e un pezzo di pane nero, che trovava sulla tavola dopo una giornata di lavoro alla Breda di Sesto San Giovanni.

Eppure c'era la speranza. Quella che ti permetteva di andare oltre l'ostacolo, di sposarsi, di fare figli. Abitavamo in una casa di ringhiera: uno stanzone sotto che fungeva da cucina, la camera da letto al primo piano senza riscaldamento. D'inverno ci si metteva il cappotto sopra il pigiama e l'ombrello se pioveva. Il gabinetto, una turca puzzolente, era fuori. Senza luce elettrica, di sera si usava la candela. Il bagno? Una volta alla settimana nel mastello dove si lavavano i panni. Quando ci trasferimmo in una casa popolare - avevo dieci anni - con il bagno e una cameretta tutta per me e mia sorella, mi sembrava un sogno.

Oggi invece questi ragazzi hanno tutto. E quella vita sociale di cui si parlava prima è fatta di aperitivi, estetista, pilates o palestra, weekend più o meno lunghi. Ma mancano le due dimensioni che hanno permesso ai loro padri e madri di crescere: il sacrificio e il rischio.

Il sacrificio - dal latino sacrificium, sacer + facere, 'rendere sacro' – ovvero quella posizione umana che implica il fare fatica, il conquistare la vita. E che la rende più gustosa. Come quando in montagna si arriva alla vetta.

Il rischio, sia umano sia imprenditoriale, che ti permette di guardare oltre. Che ti fa dire di sì a una donna o a un uomo 'finchè morte non vi separi'. E di fare figli. Per l'imprenditore, di accettare nuove sfide. Ricordo mio figlio che, anni fa, nel vedermi tornare tardi la sera mi diceva: "Papà, basta con il lavoro...". Oggi che ha un'agenzia con 60 dipendenti, non guarda più le ore ed è forse peggio di me...

Ecco che si ritorna a prima, alla nuova mentalità 'gaudente' dominante. Ma i vecchi del titolo cosa c'entrano? Purtroppo sono quelli che hanno permesso tutto questo. Nel tentativo di evitare la fatica e il dolore ai propri figli li hanno protetti, vezzeggiati, trastullati. Sono diventati 'amici'. E così ci troviamo di fronte a una generazione di debosciati e senza palle, tranne eccezioni naturalmente.

Elucubrazioni di un 70enne in vena di amarcord, penserà qualcuno? Può essere. Mi consola una mia nipote. Giorni fa mi raccontava che a scuola ha studiato le denominazioni delle varie generazioni: Baby boomers, Generazione X, Millennials e altro ancora. Quando le ho chiesto: "Bene, quindi io sono un baby boomer. Ma cosa vuol dire?". Ha sorriso e poi è andata a giocare. Rispondo io per lei: "Siamo i quasi rincoglioniti. Ma forse anche i più saggi...".

NEWS

Beijer Ref New Zealand inaugura un hub nazionale per la gestione dei refrigeranti

Beijer Ref New Zealand ha inaugurato il nuovo impianto nazionale di Gas2Go, segnando un investimento strategico nella gestione dei refrigeranti, nella conformità normativa e nell'affidabilità della catena di approvvigionamento nel settore HVAC&R del Paese.

La struttura, realizzata appositamente, è progettata per rafforzare la distribuzione a livello nazionale e la qualità dei prodotti. Include servizi di travaso, un laboratorio di test conforme allo standard AHRI-700 per garantire sicurezza e purezza delle bombole e il supporto a una rete di 20 punti di distribuzione in tutta la Nuova Zelanda.

Accanto alla nuova struttura, l'azienda ha introdotto il 'Gas2Go Club', un programma di gestione delle bombole basato su membership, pensato per migliorare tracciabilità, controllo dei costi e trasparenza. Il programma offre fino a 90 giorni di noleggio gratuito delle bombole, tracciamento tramite codice a barre, crediti per il riempimento di bombole parzialmente restituite e un sistema di scambio su scala nazionale attraverso la rete Beijer Ref.

Secondo Wayne Ferguson, chief operating officer ed EVP APAC di Beijer Ref, l'apertura rappresenta "una tappa fondamentale non solo nel nostro percorso verso la sostenibilità, ma anche per lo sviluppo dell'intero settore HVAC&R in Nuova Zelanda", aggiungendo che l'azienda punta ad ampliare i servizi e migliorare la gestione dei refrigeranti in tutto il comparto.

Traffico illegale di HFC: l'Italia tra gli hotspot europei



Il commercio illegale di idrofluorocarburi continua a rappresentare una minaccia per gli obiettivi climatici e le catene di approvvigionamento in Europa, nonostante il rafforzamento delle normative Ue. È quanto emerge dal report 'Fakes, Fraud and F-Gases' pubblicato nell'aprile 2026 dall'Environmental Investigation Agency, come riportato da Refindustry. Il documento individua l'Italia come uno dei principali hotspot europei, sia per la dimensione del mercato del raffreddamento sia per l'elevato volume di sequestri di HFC registrati.

L'indagine, condotta nel 2025 lungo la filiera dei refrigeranti, evidenzia come diversi operatori abbiano ammesso pratiche irregolari, tra cui il superamento delle quote, la falsificazione delle fatture, l'etichettatura errata di refrigeranti vergini come rigenerati e l'evasione dell'IVA. Secondo quanto riportato, alcune aziende coinvolte avrebbero dichiarato di rifornire grandi operatori industriali, del trasporto e della grande distribuzione, tra cui Ferrovie dello Stato, Carrefour e Lidl Italia.

Il report riporta anche le repliche delle aziende citate. Carrefour ha dichiarato che Carma Metal non è un fornitore autorizzato e non intrattiene rapporti commerciali con il gruppo. Tecno Polgas e Carma Metal hanno respinto le accuse, affermando di operare nel rispetto delle normative. Anche Arvisa ha negato di aver importato consapevolmente HFC vergini spacciandoli per rigenerati o immessi sul mercato al di fuori del quadro normativo. Lidl Italia non ha risposto alle richieste di commento, mentre Iveco ha richiamato i propri processi di controllo e audit dei fornitori senza confermare eventuali rapporti con Puglia Oxygen.

Refindustry riporta inoltre che i sequestri di HFC in Europa sono aumentati da circa 250 tonnellate nel 2023 a circa 670 tonnellate nel 2024. Il ministero dell'Economia italiano avrebbe segnalato quasi 500 tonnellate di refrigeranti illegali sequestrati nel 2024. A gennaio 2026, il ministero dell'Ambiente, l'Agenzia delle Dogane e i Carabinieri hanno istituito un tavolo permanente sugli F-gas per coordinare le azioni contro il traffico illegale.

Il report evidenzia come il nuovo regolamento europeo F-gas del 2024 abbia ridotto la vendita libera di gas ad alto GWP, ma sottolinea la comparsa di nuove criticità, tra cui la falsa etichettatura di HFC vergini come rigenerati e la vendita di miscele contraffatte a basso GWP. L'EIA segnala inoltre che i prezzi degli HFC sono aumentati di 10 volte dall'avvio del phase-down europeo e avverte che il prossimo taglio delle quote nel 2027 potrebbe aumentare ulteriormente la pressione sul mercato.

Carrier investe 12 milioni in un nuovo laboratorio per test HVAC in Francia



Carrier ha annunciato un investimento di 12 milioni di euro per la realizzazione di un nuovo laboratorio di test presso il proprio centro europeo di eccellenza di Montluel, in Francia. La struttura è destinata a rafforzare le capacità di ricerca e sviluppo per tecnologie di raffreddamento e riscaldamento destinate a data center, industria e grandi edifici commerciali.

Il laboratorio è progettato per testare chiller raffreddati ad aria fino a 3.200 kW, pompe di calore aria-acqua fino a 1.500 kW e sistemi ad acqua fino a 6mila kW. Può inoltre simulare condizioni ambientali comprese tra -20 °C e +60 °C con controllo dell'umidità e gestire portate d'acqua fino a 1.600 m³/h.

Le attività di test saranno condotte secondo le metodologie certificate Eurovent. Carrier collega questo investimento alle politiche di decarbonizzazione, ai requisiti di efficienza EcoDesign e alla revisione del regolamento F-gas, che stanno aumentando la domanda di sistemi HVAC ad alte prestazioni.

La struttura sarà inoltre dedicata alle applicazioni legate alla crescita dei data center in Europa.

"Con queste nuove strutture di laboratorio certificate Eurovent, alziamo il livello del supporto ai nostri clienti e partner in Europa", ha dichiarato Bertrand Rotagnon, executive director, Commercial Business Line & Data Centres Europe. "La maggiore capacità di test e il controllo ambientale avanzato ci consentono di validare le prestazioni con precisione assoluta e di accelerare l'introduzione sul mercato di soluzioni efficienti per data center, industria e teleriscaldamento".

A-Gas sponsor gold al Data Center Nation di Milano



A-Gas, azienda attiva nella fornitura e gestione dei refrigeranti, parteciperà come gold sponsor al Data Center Nation (DCN) in programma a Milano. Lo riporta Cooling Post.

L'evento si terrà il 27 maggio presso l'Allianz MiCo ed è descritto come il principale appuntamento annuale per l'industria delle infrastrutture digitali in Italia. Il DCN rappresenta un punto di incontro per hyperscaler come AWS e Microsoft, investitori, utenti enterprise e fornitori di infrastrutture, con l'obiettivo di discutere il futuro del settore.

Alla luce della crescente domanda globale di dati e della necessità di soluzioni di raffreddamento efficienti e refrigeranti a basso impatto ambientale, A-Gas ritiene di poter svolgere un ruolo importante nel supportare la transizione verso alternative a basso GWP.

NEWS

NewCold investe 100 milioni in un nuovo hub logistico refrigerato in Spagna



NewCold ha avviato la costruzione del suo primo impianto logistico in Spagna, situato nel Noblejas Logistics Technology Park, a Toledo. Il magazzino automatizzato a temperatura controllata sarà progettato per ospitare fino a 65mila pallet. Il progetto prevede un investimento di circa 100 milioni di euro e dovrebbe generare 60 posti di lavoro diretti una volta a regime.

La nuova struttura utilizzerà sistemi automatizzati di stoccaggio e prelievo (AS/RS), insieme a tecnologie di picking robotizzato e ATL. Secondo NewCold, queste soluzioni sono pensate per massimizzare l'efficienza operativa, ridurre i consumi energetici e garantire elevati standard di sicurezza alimentare.

L'impianto, situato nei pressi di Madrid, entrerà a far parte della rete europea integrata dell'azienda, composta da magazzini refrigerati automatizzati e sistemi di trasporto. NewCold sottolinea inoltre che il sito sarà integrato anche nella rete globale che serve grandi aziende alimentari in oltre una dozzina di Paesi.

"In NewCold investiamo con uno scopo preciso: offrire ai nostri clienti efficienza, affidabilità e sostenibilità per supportare la loro crescita. Il nostro nuovo impianto di Madrid sarà uno dei centri automatizzati della catena del freddo più avanzati d'Europa", ha dichiarato Bram Hage, fondatore e Ceo dell'azienda.

Eurovent Certification crea un dipartimento dedicato alla sostenibilità

Eurovent Certification ha annunciato la creazione di un nuovo Sustainability Department con l'obiettivo di supportare i produttori nella gestione dei dati ambientali per acquisti, reportistica e conformità normativa. Il nuovo dipartimento si concentrerà inizialmente sulle Environmental Product Declarations (EPD) e sui servizi di Life Cycle Assessment (LCA) per i prodotti HVACR, con l'intenzione di estendere progressivamente il supporto ad altri ambiti della sostenibilità.

Secondo Eurovent Certification, i dati ambientali nel settore HVACR sono oggi influenzati da standard e linee guida non uniformi tra Paesi e, in alcuni casi, anche all'interno dello stesso settore. L'organizzazione evidenzia che metodologie variabili, lacune nella supply chain, gestione dei refrigeranti, modellazione dei consumi energetici in fase d'uso, incertezze normative e i costi associati alla produzione e manutenzione delle EPD rendono il processo complesso per i produttori.

Guidato dal sustainability director Alejandro Fernández De Mera e dal responsabile LCA Fabián Andrés Diaz Sanchez, il dipartimento ha introdotto un servizio EPD completo end-to-end. Questo include la definizione del perimetro dei dati, la modellazione LCA, la redazione delle EPD in linea con le norme 'EN 15804' e 'ISO 14025', il supporto nella scelta del programme operator, il coordinamento delle verifiche e la pubblicazione.


Da sinistra: Alejandro Fernández De Mera e Fabián Andrés Diaz Sanchez

Eurovent Certification offre inoltre servizi LCA per aiutare i produttori a valutare l'impatto ambientale dei propri prodotti. Questi servizi comprendono studi di ciclo di vita conformi al Product Environmental Footprint della Commissione europea, modellazioni avanzate per strategie Ecodesign e di portafoglio prodotti e analisi di scenario per testare possibili miglioramenti.

Oltre ai singoli progetti, l'organizzazione sta lavorando con l'industria per migliorare la coerenza e l'utilizzo dei dati di sostenibilità. L'approccio, allineato alle raccomandazioni di Eurovent Association, mira a favorire una maggiore armonizzazione delle metodologie LCA, una migliore comparabilità dei dati ambientali e una maggiore automazione dei processi. I servizi sono disponibili sia per produttori certificati sia non certificati.

Refrigerazione a CO2: l'Europa supera 111mila installazioni nel 2025



Il mercato europeo della refrigerazione a CO2 transcritica continua a crescere e consolida la propria leadership globale. Secondo lo studio di mercato 2025 pubblicato da ATMOsphere, a fine 2025 in Europa si contavano 111.650 siti dotati di sistemi a CO2 transcritica, di cui 106mila nel retail alimentare e 5.650 nel settore industriale. La penetrazione nel retail alimentare ha raggiunto il 34% su un totale stimato di 305mila punti vendita, confermando l'Europa come il mercato più avanzato rispetto a Nord America, Giappone e altre aree analizzate.

Sempre nel 2025, l'Europa ha registrato 19,7 milioni di banchi refrigerati autonomi a idrocarburi nel retail e 4.100 siti industriali con sistemi ad ammoniaca a bassa carica. All'interno del segmento CO2, i negozi con rack centralizzati sono aumentati del 15% su base annua arrivando a 88mila, mentre quelli con unità condensanti sono cresciuti del 24% fino a 18mila.

Il Nord America resta un mercato più contenuto ma in espansione, con 6.360 siti totali a CO2 transcritica, di cui 5.120 nel retail alimentare e 1.240 nel settore industriale. La penetrazione nei supermercati ha raggiunto il 6%, mentre quella complessiva nel retail alimentare si attesta al 2% includendo i convenience store.

In Giappone si contano 14.930 siti totali, di cui 14.350 nel retail alimentare, mentre Australia e Nuova Zelanda registrano rispettivamente 425 e 320 installazioni. In America Latina si raggiungono 840 siti e in Sudafrica 660. Il report include anche una prima fotografia di altri mercati asiatici, con 35 installazioni in Cina, 10 in Corea del Sud e 35 nel Sud-Est asiatico.

La crescita del settore appare particolarmente significativa se confrontata con il passato: nel 2008 ATMOsphere contava appena 140 installazioni a CO2 transcritica a livello globale, contro le oltre 111mila presenti oggi nella sola Europa.

Enex Technologies premiata a MCE: doppio riconoscimento per le soluzioni a refrigeranti naturali

Enex Technologies ha ricevuto due MCE Excellence Awards in occasione della sua partecipazione a MCE – Mostra Convegno Expocomfort di Milano. Come si legge in un comunicato ufficiale, i riconoscimenti premiano sia la leadership tecnologica sia l'innovazione industriale nell'ambito dell'utilizzo dei refrigeranti naturali.

I premi sono stati assegnati a due soluzioni del portafoglio dell'azienda: il 'Mega Ammonia (NH_3) Chiller', premiato per le prestazioni e il ruolo di riferimento nel raffreddamento industriale ad alta capacità, e l'"Industrial V Shape Dry Cooler', riconosciuto per innovazione ed efficienza nelle applicazioni industriali critiche, con particolare attenzione alle esigenze dei data center e a un design compatto ottimizzato.

Secondo quanto riportato, questi risultati riflettono il lavoro della roadmap di innovazione dell'azienda, che ha coinvolto oltre 40 professionisti di 12 nazionalità e 10 aree di competenza diverse, tra cui product management, ingegneria, marketing, qualità e finanza. Il team, distribuito in Europa, ha lavorato in modo interdisciplinare per sviluppare soluzioni destinate a segmenti in forte crescita come i data center e il raffreddamento industriale.



Enex Technologies fa sapere di essere oggi l'unica azienda a livello globale a offrire un portafoglio completo di tecnologie basate su refrigeranti naturali, con soluzioni che spaziano da CO2, ammoniaca, propano e acqua, coprendo applicazioni dalla refrigerazione commerciale ai processi industriali, fino alle pompe di calore e agli ambienti critici ad alte prestazioni.

"Questi premi sono un ulteriore riconoscimento di chi siamo e di come lavoriamo, confermano la nostra leadership non solo nella tecnologia, ma anche nella nostra capacità di trasformare innovazione in impatto attraverso l'eccellenza delle nostre persone, l'agilità della nostra roadmap per l'innovazione e la collaborazione continua con i nostri partner", ha dichiarato François Audo, Ceo dell'azienda.

Con questi riconoscimenti, Enex rafforza il proprio ruolo nel panorama europeo delle tecnologie HVACR, con un focus su soluzioni efficienti, sostenibili e prive di PFAS, in linea con i più elevati standard normativi e ambientali.

Enex Technologies fa inoltre sapere che parteciperà per il terzo anno consecutivo al Data Centre Nation Milano il 2 maggio. Il mercato dei data center in Italia è infatti previsto in crescita fino al 20% annuo nei prossimi cinque anni, confermando il Paese come uno dei poli più dinamici a livello europeo.



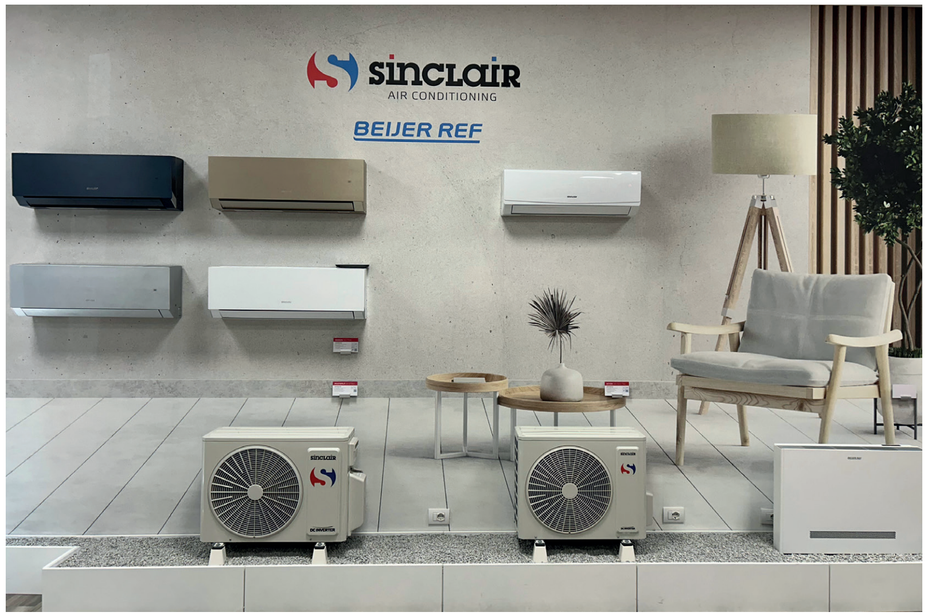
COVER STORY

Beijer Ref Italy, continuità e innovazione

Dalla crescita interna alla guida dell'azienda. Leonardo Chiapparino raccoglie il testimone di Fabio Fogliani puntando su digitalizzazione e sviluppo tecnologico per rafforzare il ruolo dell'azienda nel mercato della refrigerazione



Leonardo Chiapparino







La nomina di Leonardo Chiapparino a nuovo amministratore delegato di Beijer Ref Italy segna un passaggio significativo nel percorso di sviluppo dell'azienda, realtà di riferimento nella distribuzione e nelle soluzioni per la refrigerazione commerciale e industriale. Parte di un gruppo internazionale solido e in continua espansione come Beijer Ref, la filiale italiana ha costruito negli anni un posizionamento distintivo grazie a una presenza capillare sul territorio e a una crescente integrazione tra distribuzione e soluzioni tecnologiche.

Il percorso di Chiapparino, maturato interamente all'interno dell'azienda, rappresenta un elemento di forte continuità. Con un background ingegneristico e un'esperienza trasversale nelle aree Finance, HR e IT, il nuovo CEO porta con sé una visione completa dell'organizzazione, capace di coniugare analisi, pragmatismo e conoscenza del mercato. "È un momento di grande orgoglio e responsabilità", sottolinea, evidenziando come la sua nomina sia anche una scelta strategica del Gruppo orientata alla stabilità e alla continuità operativa.

Fondamentale, in questo senso, il passaggio di consegne con Fabio Fogliani, descritto come fluido e costruito su un rapporto di fiducia consolidato. A Fogliani viene riconosciuto il merito di aver rafforzato la presenza territoriale dell'azienda e di averne consolidato la credibilità presso clienti e partner, creando basi solide su cui proseguire il percorso di crescita.

Continuità, dunque, ma anche evoluzione. Tra le priorità indicate da Chiapparino emergono con chiarezza la centralità del cliente, la vicinanza al mercato e la valorizzazione delle persone, elementi che continueranno a guidare l'azione aziendale. Allo stesso tempo, il nuovo amministratore delegato evidenzia la necessità di accelerare su alcuni fronti chiave: digitalizzazione, velocità decisionale e sviluppo delle competenze tecniche e commerciali.

In questo scenario, assumono un ruolo strategico le soluzioni proprietarie e i brand del gruppo, tra cui SCM Frigo, Freddox e Sinclair. L'obiettivo è evolvere sempre più da semplice distributore a partner tecnologico, in grado di offrire soluzioni su misura e ad alte prestazioni energetiche, accompagnando i clienti nelle trasformazioni del settore.

Un settore, quello della refrigerazione, oggi attraversato da cambiamenti profondi: dalla transizione verso refrigeranti naturali come la CO_2 all'esigenza di efficientamento energetico e monitoraggio remoto degli impianti. In questo contesto, le opportunità si intrecciano con sfide complesse, tra evoluzione normativa, innovazione tecnologica e necessità di mantenere elevati standard di servizio.

La strategia futura si baserà su un equilibrio tra crescita organica, acquisizioni e rafforzamento della presenza territoriale, con un obiettivo chiaro: consolidare il ruolo di Beijer Ref Italy come partner di riferimento per il mercato. Un percorso in cui, come sottolinea Chiapparino, saranno le persone a fare la differenza: "Il successo dell'azienda passa attraverso il successo delle persone", ribadendo una visione che mette il capitale umano al centro dello sviluppo.

Dopo un lungo percorso interno, cosa rappresenta per lei questa nomina alla guida di Beijer Ref Italy?

È un momento di grande orgoglio e responsabilità. Il mio percorso interno, unito a un background ingegneristico, mi ha permesso di sviluppare una visione completa dell'azienda: dai numeri, alle persone, fino alle dinamiche operative e di mercato. Questa nomina rappresenta una decisione importante da parte del Gruppo, rappresenta continuità operativa e organizzativa che si esprimerà nella mia volontà di essere ancora più vicino al business e contribuire in modo diretto alle decisioni strategiche.

Che tipo di passaggio di consegne è stato con Fabio Fogliani, anche sul piano umano oltre che professionale?

È stato un passaggio molto solido, costruito su un rapporto di fiducia e amicizia consolidato negli anni. Con Fabio abbiamo lavorato a stretto contatto, condividendo scelte importanti e momenti chiave per l'azienda. Questo ha permesso una transizione estremamente fluida, sia dal punto di vista professionale che umano, garantendo piena continuità.

Qual è l'insegnamento più importante che porta con sé dall'esperienza al fianco di Fogliani?

La capacità di coniugare visione strategica e concretezza operativa, senza mai perdere il contatto con il mercato e con le persone. Ho imparato quanto sia importante prendere decisioni chiare e tempestive, mantenendo sempre un forte allineamento con il team.

A Fogliani viene riconosciuto il merito di aver consolidato il posizionamento dell'azienda: quali risultati ritiene più significativi di quel percorso?

Il rafforzamento della presenza sul territorio, la proattività dell'organizzazione e la credibilità costruita nel tempo verso clienti e partner. È stato un percorso che ha dato solidità all'azienda, creando basi molto forti su cui continuare a costruire.

Quali elementi di continuità saranno centrali nella sua gestione?

La centralità del cliente, la vicinanza al mercato e l'attenzione alle persone. Sono elementi che hanno guidato la crescita dell'azienda e che continueranno a essere il nostro punto di riferimento.

C'è qualcosa che invece sente la necessità di cambiare o accelerare fin da subito?

Un cambiamento c'è stato, era inevitabile. Mi riferisco al cambiamento organizzativo che ha generato un forte senso di appartenenza, un clima coinvolgente, nuove motivazioni, responsabilizzando i miei compagni di viaggio a tutti i livelli. Pensando invece ad argomenti chiave sicuramente dovremo cambiare passo e accelerare: lavoreremo su digitalizzazione, velocità decisionale e sviluppo delle competenze tecniche e commerciali. Il mercato richiede risposte rapide e sempre più qualificate.

Lei arriva da un ruolo Finance/HR/IT: che tipo di CEO sarà rispetto a un profilo più commerciale o tecnico?

Il mio percorso è stato trasversale, mi ha consentito di conoscere dinamiche aziendali in profondità contestualizzandole sempre alle dinamiche di mercato. La passione per la razionalità, la logica e la mia base ingegneristica mi aiuteranno a comprendere anche gli aspetti più tecnici del nostro settore consentendomi di essere vicino sia al business che alle persone, con un approccio pragmatico e orientato alle decisioni. Voglio essere un CEO molto presente, vicino al mercato e ai clienti.

Quali sono le sue priorità nei primi 100 giorni?

Ascoltare, valutare e agire. Voglio essere sul campo, a contatto con la rete vendita, i clienti e il team interno, per cogliere le dinamiche reali con l'obiettivo di agire in modo semplice e veloce, dando direzione chiara e supporto concreto.

Che rapporto vuole costruire con la rete vendita e con il mercato?

Un rapporto diretto, continuo e concreto. Credo molto nella presenza sul territorio e nel confronto costante con chi vive il mercato ogni giorno. Solo così si possono prendere decisioni efficaci e creare valore reale.

In che direzione vuole portare Beijer Ref Italy nei prossimi 3-5 anni?

Verso una crescita solida, sostenibile e sempre più orientata all'innovazione. L'obiettivo è rafforzare il nostro ruolo di partner di riferimento, accompagnando i clienti nelle trasformazioni del settore.

Quale ruolo avranno i brand e le soluzioni proprietarie nello sviluppo futuro?

Avranno un ruolo sempre più strategico, soprattutto in ambito tecnologico. Le soluzioni proprietarie rappresentano un elemento distintivo fondamentale per rispondere alle nuove esigenze del mercato. Attraverso realtà come SCM Frigo e brand come Freddox e Sinclair, puntiamo a evolvere da distributore a partner tecnologico, offrendo soluzioni su misura. L'obiettivo è presidiare ogni segmento con controllo diretto su qualità e innovazione, garantendo prestazioni energetiche superiori.

Quanto conteranno acquisizioni, crescita organica e presenza territoriale?

Saranno tutte leve importanti. La crescita organica resta centrale e focale, ma le acquisizioni e il rafforzamento della presenza territoriale possono accelerare lo sviluppo e aumentare la nostra vicinanza al cliente.

Il settore della refrigerazione è in piena trasformazione: dove vede le opportunità più concrete?

Nella transizione verso tecnologie più sostenibili, come le soluzioni a CO_2, e nell'innovazione tecnologica in generale. Vediamo un potenziale enorme non solo nella nuova impiantistica, ma anche nel retrofit e nell'efficientamento energetico tramite monitoraggio remoto. La nostra esperienza consolidata con SCM Frigo ci permette di guidare il mercato verso refrigeranti naturali. Chi saprà accompagnare i clienti con competenza in questo percorso avrà un vantaggio competitivo significativo

Quali sono oggi le principali sfide per un distributore come Beijer Ref Italy?

Gestire la complessità del mercato, l'evoluzione normativa e tecnologica, e allo stesso tempo mantenere un alto livello di servizio. Serve grande capacità di adattamento, competenza tecnica e velocità decisionale.

Lei è cresciuto internamente: quanto conta valorizzare le risorse interne e che messaggio vuole dare oggi al team?

Conta moltissimo, ed è un elemento centrale anche nella visione del Gruppo. La scelta di dare continuità attraverso una crescita interna è un segnale chiaro: crediamo nelle nostre persone. Il mio percorso ne è un esempio concreto. Il messaggio è che l'azienda offre reali opportunità di crescita, ma richiede anche responsabilità e spirito di iniziativa. Le persone sono il vero motore del nostro sviluppo. Il successo dell'azienda passa attraverso il successo delle persone e la loro valorizzazione.

Massimo Moscati

5 MINUTI CON...

“Imporre divieti per i gas fluorurati senza prima aver valutato attentamente l’impatto socio economico e tutte le alternative è una scelta ‘filosofica’”

Stefano Fedeli, di General Gas Kryon, analizza anche l’esito della riunione dell’ITRE in Europa

“La climatizzazione e la refrigerazione sono settori chiave per la società contemporanea: sono diventati cruciali per ospedali, scuole, datacenter, per le attività di lavorazione e vendita di prodotti alimentari e per la chimica farmaceutica, migliorando la qualità della vita e in alcuni casi anche salvando i popoli da carestie e malattie. L’industria del freddo in Europa è molto florida, in crescita continua da anni, occorre molta attenzione nel decidere a priori una demonizzazione dei refrigeranti sintetici”. A dirlo è Stefano Fedeli, HFO Refrigerants Technology Leader Hvac-r presso General Gas Kyron


Stefano Fedeli

Fedeli, ci spieghi meglio la sua opinione sull’argomento Pfas, su eventuali futuri divieti per gas refrigeranti sintetici ipotizzati nelle bozze di modifica della Reach in Ue.

Le bozze di modifica alla Reach ipotizzate in commissione Ue hanno generato grosse polemiche, è noto. Verrebbero imposti limiti ideologici su una materia che tocca chi tutti i giorni chi lavora nell’industria. L’utopia di una limitazione di sostanze presunte inquinanti (Pfas, come gruppo enorme e generalista di sostanze sintetiche fluorurate) all’industria reale diventa una presa di posizione filosofica che rischia di compromettere l’infrastruttura industriale di un intero continente. Una possibile, ipotizzata imposizione di questa risma è davvero simile a quanto solennemente e frettolosamente annunciato dall’Unione Europea anni fa sulle auto elettriche con i divieti per le auto a gasolio. Sappiamo tutti com’è andata a finire... serviranno molto più tempo e soprattutto moltissime risorse dal bilancio comunitario.

Esistono però degli studi a supporto della bozza dell’Ue per limitare i gas fluorurati ritenuti Pfas in refrigerazione, condizionatori e pompe di calore...

Ne esistono anche altri che smentiscono la necessità di un divieto totale dei gas refrigeranti sintetici. Inoltre, un recente studio del Parlamento Europeo portato dall’ITRE (Commissione per l’Industria, la Ricerca e l’Energia) ha esaminato le restrizioni sui Pfas e il loro impatto sull’industria europea, in particolare nel settore dei gas refrigeranti. Viene sottolineata l’importanza di differenziare tra sostanze pericolose e refrigeranti essenziali per l’efficienza energetica e per la sostenibilità tecnologica, evitando di compromettere l’innovazione e la sicurezza nel settore Hvac-r.

Però non si può negare che i Pfas siano dannosi per l’ambiente...

Certamente, ma occorre essere selettivi: noi del settore non lo neghiamo, io sostengo che ci sono vari gradi di dannosità per l’ambiente. Un’altra notizia recente pubblicata da alcune fonti tra cui il sito fluorocarbons.org riporta analisi contraddittorie rispetto a quelle che spingono verso la proibizione dei Pfas per gas refrigeranti. È vero, c’è formazione di acido trifluoroacetico, che è, in certe condizioni, l’ultimo elemento della catena di decomposizione di taluni gas, ma tutto dipende dalle quantità: l’incremento di concentrazione di Tfa, molecola persistente sotto accusa, sarebbe irrisorio rispetto a quello già presente nell’ambiente, considerando la mole presente e futura di gas refrigeranti che potrebbero, non dovrebbero, essere dispersi in aria. Vorrei poi aggiungere un aspetto importante...

Quale?

I gas refrigeranti non sono tutti uguali, alcuni hanno emissioni finali di Tfa più elevate di altri. Considerare un largo divieto di genericamente chiamati Pfas nell’utilizzo di gas refrigeranti ad alte prestazioni come gli Hfo, che hanno un bassissimo effetto serra, ottime caratteristiche tecniche, sono sicuri per l’impiego, per la manutenzione, per la produzione di apparati, è qualcosa di cui si dovrebbe discutere molto meticolosamente. Prendere una posizione così netta com’è invece stato fatto a livello europeo, a mio parere, nei confronti dell’industria, diventa una questione ideologica.

Quale dovrebbe essere quindi l’intervento da mettere in pratica?

L’impianto che verrebbe dato a nuove regolamentazioni restrittive per i gas refrigeranti va cambiato. Ci si dovrebbe chiedere in primis, nel ciclo di vita di un gas refrigerante, effettivamente quale sia la quantità di gas refrigerante che si disperde nell’atmosfera, per esempio. Contrastare in maniera più rigorosa e attiva il mercato illegale degli Hfc, altro esempio. Non credo che la soluzione sia la sostituzione totale dei gas refrigeranti sintetici con quelli naturali, sempre e ovunque. Bisogna definire poi quali gas sono davvero naturali, perché ci sono gas che derivano da processi di produzione industriale, talora anche a bassa efficienza. Viene chiamato “naturale” un gas tossico anche a minime concentrazioni come l’ammoniaca prodotta industrialmente. Bisogna valutare per quale applicazione questi gas naturali portano più benefici e quali problematiche comportano.

Il legislatore europeo sui divieti gas fluorurati è nella fase di Seac, dedicata alla necessaria e fondamentale valutazione di impatto socio-economico. Quali sarebbero per lei quindi i punti da tenere a mente?

La fase Seac è fondamentale, determinante! Si valutano i danni che l’esclusione di talune sostanze produrrebbe, non solo i gas refrigeranti, valutando pro e contro, quantificando i fondi necessari per parare i colpi. Serve poi un’attenta analisi delle alternative, che possiamo cercarle non solo nei gas naturali, ma eventualmente in altre soluzioni sintetiche, magari di ulteriore progresso tecnologico.

Viola Sacchi

LA NIS2 CAMBIA LE REGOLE.
SEPAM È PRONTA

**Più connessione significa più efficienza.
Ma anche più rischio.**

Dal 2025, SEPAM ha attivato un percorso in cui la **cybersecurity diventa requisito strutturale** nella progettazione degli impianti in linea con la direttiva NIS2 e coerentemente con i principali riferimenti normativi del settore, tra cui la IEC 62443, il Cyber Resilience Act e il Regulation (EU) 2023/1230, nell’ottica di essere compliance con i requisiti essenziali della UNI 27001:2024.

Nel settore della **refrigerazione industriale** la continuità della catena del freddo è critica e la cybersecurity diventa parte integrante dell'impianto. Oggi le aziende devono garantire che i propri fornitori rispettino standard elevati poiché una sola vulnerabilità può compromettere l'intero sistema.

SEPAM progetta e realizza impianti secondo **rigorosi criteri di compliance IT/OT**, integrando la sicurezza fin dalla fase di progettazione e garantendo controllo continuo, aggiornamento e gestione evolutiva nel tempo. Il risultato sono impianti che non si limitano a funzionare ma **sono progettati per resistere.**

In questo scenario si inserisce anche **l’iperammortamento 5.0**, attualmente in attesa dei decreti attuativi, come leva strategica per una digitalizzazione industriale più sicura ed efficiente.



CLAUDIO PIGAZZINI
claudio.pigazzini@sepam.lecco.it

SEPAM
AUTOMATION TECHNOLOGIES

5 MINUTI CON...

“Forte angoscia per le risorse del Conto Termico 3.0”

Fabio Minchio, presidente eletto di Aicarr, presenta criticità e obiettivi del lavoro di mediazione dell’associazione

“I nostri soci stanno vivendo un momento di forte preoccupazione, dopo che le risorse a disposizione del Conto termico 3.0 si sono esaurite in poco tempo. Questo strumento nasce per dare stabilità al mercato, invece in questo momento sta creando esattamente l’effetto opposto. Ora sarebbe importante riuscire a salvaguardare, anche per i soggetti privati, la possibilità di accesso al plafond residuo senza mettere in atto una rimodulazione completamente a favore della pubblica amministrazione. In caso contrario significherebbe lasciare il mercato del settore privato sostanzialmente senza incentivo per tutto il 2026. La coperta è corta e immaginiamo che non possa essere allungata troppo, ma l’incertezza è la peggior cosa possibile per il mercato. Speriamo sia un’anomalia specifica di quest’anno”. A precisarlo è Fabio Minchio, presidente eletto di Aicarr (Associazione italiana Condizionamento dell’aria, Riscaldamento e Refrigerazione).

Secondo lei servirebbe un ripensamento strutturale della misura?

La struttura della misura forse deve essere un po’ rivista. Si tratta spesso di investimenti importanti, che di conseguenza sono oggetto di pianificazione di medio termine: in tal senso è quindi fondamentale avere chiarezza in merito alla disponibilità di risorse. Anche il mondo del pubblico ha questa problematica, con riferimento alle iniziative di PPP (Partenariato Pubblico Privato): la quasi totalità dei piani economico-finanziari di riqualificazione oggi sono sostenuti in modo rilevante dal Conto Termico. Forse bisognerebbe modificare alcuni aspetti della legislazione, rendendo più rigidi i paletti fra le diverse disponibilità, lasciando maggiore respiro al mercato privato, oltre a incrementare le risorse. Se si dovesse ripetere questa situazione anche il prossimo anno, con esaurimento delle risorse a due mesi dall’inizio dell’anno, a questo punto la misura va ripensata. Troppi interventi hanno accesso al 100% di finanziamento, soprattutto nella pubblica amministrazione. Se da un lato è un aspetto positivo, perché in ogni caso gli edifici pubblici hanno estrema necessità di essere riqualificati, dall’altro rischia di far diventare il Conto Termico uno strumento a sostegno esclusivo del settore pubblico: non era quella la sua finalità.



Fabio Minchio

Quali sono i campi d’intervento di Aicarr e in quali siete più concentrati al momento?

Siamo un’Associazione che ha come primo scopo la diffusione della cultura e dell’efficienza energetica nel mondo HVAC in generale e anche in quello della refrigerazione. All’interno di questo perimetro partecipiamo ai tavoli normativi, portiamo avanti l’interlocuzione con gli enti, la formazione e il supporto ai nostri soci, siano aziende o professionisti, per affrontare tutti i cambiamenti e interpretare al meglio le esigenze del mercato. Non va dimenticata inoltre la nostra storica connessione con il mondo universitario e della ricerca (l’attuale Presidente, il prof. Claudio Zilio, è infatti un professione ordinario dell’Università di Padova), che ci consente di acquisire grande autorevolezza. Aicarr è da sempre garanzia di credibilità e imparzialità.

Con la diffusione dei refrigeranti naturali a cosa state lavorando?

Soprattutto allo sviluppo della normativa antincendio e di sicurezza associata, contribuendo alla creazione di una legislazione coerente con quello di cui il mercato ha davvero bisogno. Il nostro lavoro consiste nel trovare un equilibrio fra la potenziale pericolosità di questi refrigeranti e la gestione ragionevole di queste criticità, per consentire alle macchine e agli impianti di essere installati in sicurezza senza creare difficoltà eccessive o inutili preoccupazioni nel loro posizionamento. Siamo chiamati a individuare quindi un sano equilibrio fra le esigenze di sicurezza antincendio ed efficienza energetica. È un risultato da perseguire aiutando soprattutto il legislatore a velocizzare il tempo di pubblicazione di queste indicazioni per evitare di arrivare sempre molto più tardi del mercato, come è già successo in passato. Dobbiamo essere in grado di assistere i progettisti senza lasciarli soli, fornendo degli strumenti affidabili, per non incorrere in contestazioni future quando poi la legislazione arriverà effettivamente a compimento. Tutto questo sarà possibile grazie a linee guida o indicazioni chiare da sviluppare di concerto fra tutti i principali stakeholder del settore.

Quale tempistica vi augurate?

L’ideale sarebbe riuscire ad avere, nel giro di un anno al massimo, un quadro legislativo completo. Le interlocuzioni con le parti coinvolte sono comunque costanti. Considerando la centralità dell’incremento dell’efficienza energetica negli impianti nuovi od oggetto di riqualificazione, è necessario avere impianti progettati correttamente. In questo caso la tecnologia della pompa di calore assume un ruolo centrale ma questo non vuol dire dimenticare le tecnologie tradizionali.

Chi potrebbe incontrare gli ostacoli maggiori in questo percorso?

Il tema si fa più significativo per impianti di taglia maggiore, per i quali l’uso dei refrigeranti infiammabili è ancora limitato in ragione delle elevate quantità di carica. Se si vuole spingere su refrigeranti di classe A3 anche per potenze superiori ai 200-300 kW, la complessità ovviamente aumenta. Un’altra situazione da attenzionare particolarmente è quella della riconversione degli impianti condominiali centralizzati, con la riconversione da centrali termiche a combustibili fossili a centrali termiche elettriche o ibride; tali impianti tipicamente hanno bisogno di operare ad alta temperatura, condizione spesso associata all’impiego di refrigeranti tradizionali. Anche in quel caso il problema è la collocazione delle pompe di calore nel rispetto delle normative tecniche. L’obiettivo è trovare sempre un giusto equilibrio tra i cambiamenti richiesti e l’efficienza energetica.

Viola Sacchi

#3-4 | MARZO APRILE 2026

5 MINUTI CON...

“La sfida del comparto sull’efficienza energetica riguarda tutto il sistema ristorante, non solo il singolo componente”

Mattia Merlini, key account manager di Efcem Italia, racconta i risultati e gli orizzonti del settore professionale



Mattia Merlini

“Nel settore delle attrezzature professionali sono state messe in campo innovazioni sull’elettronica a bordo e la connettività. Ci sarebbe bisogno di incentivazioni e di allargare il parco di prodotti etichettati: questo aumenterebbe la sensibilità degli utenti sul tema dei consumi energetici. Sarebbe importante poter cominciare a parlare di efficienza energetica e impatto ambientale della cucina nel suo complesso. Guardando a un ipotetico libro dei sogni si potrebbe arrivare a pensare all’etichettatura ambientale dei ristoranti, considerandoli secondo la loro efficienza energetica”. A spiegare le sfide del futuro del comparto delle macchine professionali è Mattia Merlini, key account manager di Efcem Italia (Associazioni Produttori Attrezzature Professionali).

Quanto margine di miglioramento esiste in termini di efficienza energetica e quali innovazioni stanno facendo (o potrebbero fare) la differenza?

Il mondo delle macchine professionali per la refrigerazione nelle cucine è uno dei pochi che dispone da qualche anno dell’etichetta energetica a livello europeo. Il puro fatto di avere etichettato i prodotti ha portato a un generale miglioramento delle prestazioni. Se parliamo del mercato interno oggi stimiamo che i prodotti in classe A o superiori coprano però poco, oltre il 10% dell’installato. Visto che nel mondo della ristorazione e commerciale stimiamo siano installate circa 1.400.000 di macchine, parliamo di cifre importanti ma c’è un margine alto di miglioramento. Il perché è relativamente semplice: l’etichettatura energetica non è ancora stata completamente metabolizzata come invece è avvenuto per gli elettrodomestici e questo crea un po’ di difficoltà nella percezione dei vantaggi. Inoltre, le macchine ad alta efficienza energetica nel nostro mondo sono oggettivamente care. Se si guarda il ciclo di vita sono convenienti, ma se andiamo a guardare il puro prezzo d’acquisto impongono un investimento significativamente elevato.

Serve un intervento legislativo in questo senso?

Come associazione abbiamo lavorato già dieci anni fa all’etichettatura volontaria dei frigoriferi professionali da cui poi la Commissione europea ha preso spunto per elaborare quella che oggi è l’etichettatura obbligatoria. Nei progetti della Commissione ora c’è l’etichettatura anche di altri prodotti oltre alla refrigerazione professionale ma sul tema dell’efficienza e del risparmio energetico lavora con tempi molto lunghi perché si muove con gli studi preparatori che prevedono il coinvolgimento dei produttori e delle associazioni come Efcem Italia. Il mondo però corre veloce...

Ci sono innovazioni ulteriori che sarebbero importanti?

La tecnologia informatica del futuro deve prevedere sicuramente la gestione automatica delle scorte: il frigorifero dovrà essere sufficientemente intelligente da capire cosa contiene, quando scade un prodotto e come segnalare tutte queste informazioni. Non ci siamo ancora ma è la prossima frontiera. Oggi si può fare con lo strumento classico del registratore di cassa ma rendere questo processo automatico, anche sui possibili interventi di manutenzione necessari, sarebbe importante. Siamo in una fase di transizione da una cultura elettromeccanica a una solo elettronica, aggravata da una scarsa reperibilità di personale qualificato. La connessione delle macchine e la possibilità di fare manutenzione preventiva consentirebbe di pianificare meglio il lavoro, di non correre rischi. Se la macchina viene regolarmente manutenuta le probabilità che si guasti la domenica alle 11.30 con dentro tutte le aragoste in frigorifero sono poche.

Quali sono state le sfide affrontate dal settore negli ultimi due o tre anni?

Come associazione seguiamo i tavoli normativi e legislativi europei. Lo abbiamo fatto ad esempio con il Regolamento 573/2024, che ha portato delle novità importanti e ha di fatto imposto alle aziende produttrici grandi sforzi in termini economici e produttivi per convertire le apparecchiature contenenti gas fluorurati a refrigeranti alternativi meno impattanti dal punto di vista ambientale. Le scadenze fissate dal Regolamento in tempi molto ristretti, sia per il divieto di immissione sul mercato europeo delle apparecchiature contenenti F-Gas, sia che per l’esportazione delle apparecchiature, hanno di fatto portato le aziende ad accelerare su molteplici aspetti quali ad esempio la riprogettazione delle macchine con nuovi componenti e il rispetto della sicurezza legata all’utilizzo di refrigeranti anche infiammabili. Il mercato è quindi andato sul propano, che ha un impatto ambientale molto basso (basso GWP), presentando tuttavia una sfida per le aziende poiché infiammabile, aspetto che ha determinato qualche ritardo in fase di certificazione dei prodotti e dei componenti. Adesso il mercato si è abbastanza stabilizzato grazie alla reattività dell’industria e alla capacità di far fronte alle richieste della Commissione. Il settore ha inoltre potuto beneficiare della deroga autorizzata dal Regolamento (EU) 2025/33 e fortemente sostenuta da Efcem Italia, che ha consentito la continuità produttiva e commerciale del comparto delle attrezzature professionali di refrigerazione per la ristorazione. La deroga infatti ha consentito di proseguire l’immissione sul mercato europeo e l’export fino al 30 giugno 2026 (anziché il 1° gennaio 2025 come era stato definito dal Regolamento 572/2024) per diverse tipologie di apparecchiature di refrigerazione. Rimane tuttavia una nota dolente che ha comportato un grave danno economico per il comparto industriale nazionale così fortemente vocato all’export extra-UE, ovvero il divieto di esportare apparecchiature contenenti i gas fluorurati ad effetto serra fuori dall’UE. Il nostro rimane un comparto importante per il sistema Paese: vantiamo un export di oltre l’80% della nostra produzione con una bilancia commerciale attiva per oltre 2,5 miliardi di euro.

Viola Sacchi

5 MINUTI CON...

“In Africa servono tecnici qualificati e decisori politici che capiscano le opportunità del settore del freddo per non perdere il cibo raccolto”

Madi Sakandé, general manager della New Cold System e presidente dell’U-3ARC, racconta il quadro del settore del freddo nel continente africano

“Il settore del freddo in Africa è ancora sconosciuto a gran parte della popolazione e anche a chi decide in merito al suo possibile sviluppo. Attraverso la nostra associazione stiamo cercando di portare avanti due lavori in parallelo: formare i tecnici del freddo e sensibilizzare i decisori politici in merito alle opportunità derivanti dallo sviluppo di questo settore”. A raccontare la situazione nel continente africano è Madi Sakandé, che oltre a essere general manager della New Cold System, è anche presidente dell’U-3ARC (Union of Associations of African Actors in Refrigeration and air-Conditioning).


Madi Sakandé

Ci spieghi meglio il vostro lavoro come U-3ARC.

Se guardiamo alla formazione, purtroppo molti tecnici in Africa hanno imparato solo sul campo perché in molti casi non hanno avuto l’opportunità di andare a scuola. Nei territori esistono poche scuole che insegnano questo mestiere. Noi cerchiamo di sensibilizzare e di formare quelli che hanno imparato sul campo, organizzando delle formazioni virtuali ogni mese per i tecnici. Sul lavoro di sensibilizzazione della politica, invece, stiamo cercando di far capire che il settore del freddo è un’opportunità di sviluppo nel continente perché crea più lavoro, più benessere, visto che la catena del freddo permette di salvaguardare le perdite dopo il raccolto. In Africa si perdono parecchi prodotti agricoli e dagli allevamenti semplicemente perché poi non esiste modo di mantenerli nel tempo. C’è ancora questo pensiero che il freddo sia appannaggio solo del ricco, visto che sono pochi ad avere l’energia elettrica per far funzionare un frigorifero o un condizionatore. A conferma di questo pensiero esistono delle tassazioni elevate.

Ad esempio?

Abbiamo realizzato un sondaggio quattro anni fa, che ha solo confermato quello che sapevamo già: le tassazioni sull’importazione di materiale per il settore del freddo variano tra il 40% e il 111% nei Paesi africani. È tantissimo, un ostacolo allo sviluppo del comparto. Anche i dirigenti pensano al freddo solo come un mezzo domestico, senza pensare all’aspetto manageriale e industriale. Il nostro scopo è far capire a chi decide a livello politico che investire sul settore del freddo vuol dire raggiungere l’autosufficienza alimentare, riuscendo a conservare il cibo che si produce.

Ci sono dei paesi dove la sensibilità è maggiore e dove siete più avanti in questo processo?

I paesi bagnati dal Mediterraneo, che sono un po’ più vicini all’Europa, sono più avanti. Lì il settore del freddo ha già uno sviluppo abbastanza importante rispetto agli altri Paesi. Penso al Marocco, alla Tunisia, all’Algeria, all’Egitto. In Algeria, ad esempio, si trovano fino a 298 centri di formazione nell’ambito della catena del freddo, in Tunisia una cinquantina e in Marocco una quarantina. La politica in passato ha quindi già adottato una visione che ha permesso di lavorare nella direzione giusta. In Tunisia sono stati creati dei magazzini per lo stoccaggio, essendo il primo esportatore mondiale di datteri. Senza una catena del freddo e delle celle per lo stoccaggio della produzione, sarebbe stato impossibile raggiungere e mantenere questo risultato. L’Africa subsahariana è invece ancora lontana da questi risultati, purtroppo, ma noi come associazione ogni mese portiamo avanti una formazione gratuita online, per tutti i tecnici africani del freddo.

Avete organizzato anche dei corsi di formazione in presenza?

Sì, abbiamo realizzato tre sessioni nel 2024, facendo arrivare dei gruppi di tecnici africani e imprenditori del settore in Italia per delle sedute di formazione a Bologna. Ora però, viste le problematiche per ottenere il visto, abbiamo cercato di allestire dei centri in Africa per poterle ospitare. Siamo così riusciti ad organizzarne una a febbraio dell’anno scorso in Tunisia e il 16 febbraio ne abbiamo organizzata un’altra in Burkina Faso, dove ho allestito anche un altro centro di formazione. In quest’ultima occasione c’è stata la prima sessione di certificazione F-GAS e formazione in Burkina Faso dove hanno partecipato persone provenienti da circa sei paesi, che dopo la formazione teorica e pratica hanno ottenuto la certificazione F-GAS europea. Anche se al momento non è richiesta in Africa, è un modo per aumentare i loro livelli di competenza, consegnando un documento importante.

In futuro avete in mente di organizzare altre sedute di questo tipo?

Certo, ormai sarà questa la strada: cercare di avere in ogni regione in Africa almeno un centro di formazione. Vorremmo che ogni paese si dotasse di un programma di certificazione nazionale facendo sì che i tecnici che escono da questi centri siano già certificati. C’è poi il tema dei tecnici che sono già sul campo, che hanno imparato il mestiere del frigorista solo facendolo. Sono professionisti bravissimi, in grado di riparare ad occhi chiusi un frigorifero, però se gli viene chiesto come funzioni non sanno neanche spiegare la termodinamica. Bisogna colmare questo divario. La catena del freddo non si sviluppa da sola, servono tecnici formati. In Tunisia, per esempio, in dieci anni abbiamo formato e certificato circa 200 insegnanti e tecnici che potrebbero anche venire in Italia per un periodo, con appositi programmi, per aiutare le aziende che sono in difficoltà nel reperire personale qualificato. Rimane comunque cruciale rendere questi professionisti autonomi nel paese d’origine, anche se condividere le esperienze che si possono trovare in Italia sarebbe cruciale.

Viola Sacchi

FREDDURE

Proibizionismo e dintorni

di Ghigno di Tacco



Intendiamoci, non siamo per la liberalizzazione, tutt’altro, ma oggi il gas refrigerante illegale è una vera grana.

Certo, il fatto di ispirarci ad un feroce bandito potrebbe indurre qualcuno a credere che siamo contro la proibizione dei gas fluorurati e la loro progressiva eliminazione dal mercato, ma non è assolutamente così.

Ghigno è un bandito ecologico, che sbandiera la sua ansia di sostenibilità in tutti i modi ragionevoli e concretamente possibili, ma è proprio in questa nostra concretezza che si gioca la partita.

Siamo come ai tempi del mitico Al Capone, che sosteneva (parole sue) di aver “fatto i soldi fornendo un prodotto richiesto dalla gente. Se questo è illegale, anche i miei clienti, centinaia di persone della buona società, infrangono la legge. La sola differenza fra noi è che io vendo e loro comprano. Tutti mi chiamano gangster. Io mi definisco un uomo d’affari.”

C’è un mercato di fornitori di refrigerante che sta diventando sistemicamente alternativo a quello legale, perché fornisce tutti quei gas (molecole o miscele) che stanno sparendo dagli scaffali e dai listini perché vietati dalla legge o non più convenienti da produrre e distribuire per il loro peso in termini di quote.

Che cosa succede? Che in mancanza di whisky R404A legalmente disponibile (è vietato dal 1° gennaio di due anni fa, fatevene una ragione!) io mi vado a prendere quello prodotto nelle cantine più infide di qualche centro industriale cinese e smerciato nei peggiori bar di Caracas.

Eccolo lì, pronto per palati assetati di freon a basso prezzo, fuori quota, fuori legge, fuori fattura, fuori da qualsiasi ragionevole controllo. Un freon un po’ bourbon un po’ scotch, un po’ buono e un po’ meno buono.

Ma in cauda venenum! La fregatura è che qui non è l’acquirente che si sbobba il whisky contraffatto, ma un cliente ignaro che magari lo paga come se fosse R404A davvero. E così come in un altro mercato “alterato/alterante”, quello degli stupefacenti, il prodotto viene “tagliato” con altro a basso costo e non è importante se la polvere con cui si taglia la cocaina sia particolarmente sana ...

Succede così che nella bombola il gas contenuto sia tutt’altro che quello che uno vede sull’etichetta e il più delle volte il “corriere”, il tecnico che pensa di aver fatto la furbata, mette in circuito della roba di cui nemmeno conosce la formula o le caratteristiche chimico fisiche.

Mancano i controlli, dicono in molti. Vero, ma ricordiamoci che Al Capone mica è andato in galera per aver smerciato qualcosa che aveva un po’ di alcool dentro e un sapore simile a quello dei whisky, c’è andato per evasione fiscale!!!

E qui la questione diventa pruriginosa, perché abbiamo un danno tecnico, uno legale e uno fiscale: chi traffica gas illegale mette in circolazione qualcosa che potrebbe danneggiare gli impianti, che danneggia chi lavora legalmente e chi danneggia lo Stato perché non versa il fiorino che han pagato anche Benigni e Troisi.

Ma quel che ci preoccupa di più è la fiducia cieca che il trafficante di basso livello, il pusher che infila nell’impianto gas di cui nemmeno conosce il nome del fornitore, nutre nel fatto che “tanto che cosa vuoi che succeda?”.

Nossignori! Ghigno di Tacco si erge (che paradosso!) a paladino della legalità, ma solo perché è un egoista della primissima ora: ogni grammo di gas illegale di cui non si conosca con certezza la formula è causa di un potenziale incidente e di un danno a cose o persone, fra cui la ghirba di Ghigno, che alla ghirba ci tiene.

E così la prima domanda che il cliente finale deve fare al suo tecnico “di fiducia” è la seguente: ma dimmi, il whisky che mi stai fornendo è whisky legale o una cosa che nemmeno tu sai che cos’è? Perché nel primo caso io sono sereno, nel secondo sto rischiando quantomeno l’impianto, ma anche la pelle, perché potrebbero derivarne danni semplici o gravi a seconda di quanto è mal distillato il whisky che mi stai vendendo.

E deve valere il vecchio adagio: questo gas illegale non si sa da dove viene e la mamma ce l’aveva detto, di non accettare caramelle dagli sconosciuti ...



Ghino di Tacco fu un celebre brigante toscano del XIII secolo, ricordato da Dante e Boccaccio come un fuorilegge gentiluomo, ribelle all’autorità corrotta. Ma negli anni Ottanta del Novecento, sotto il governo di Bettino Craxi, “Ghino di Tacco” tornò in scena come pseudonimo dietro cui si celava Eugenio Scalfari, fondatore de la Repubblica. Usando quel nome nella rubrica domenicale del settimanale L’Espresso, Scalfari firmava editoriali pungenti e moralisti, criticando vizi e poteri della Prima Repubblica. Il richiamo al brigante medievale non era casuale: proprio come il Ghino storico sfidava le ingiustizie dei potenti, Scalfari brandiva la penna per smascherare gli intrecci tra politica, affari e media, spesso entrando in rotta di collisione con Craxi stesso. Così, il nome evocava una maschera nobile e ribelle, adattata alla guerra etica del giornalismo italiano contro il sistema politico dominante. Beh, dietro al nostro **Ghigno di Tacco** si cela un importante esponente del mondo della Refrigerazione. (m.m.)

TECNOLOGIA

Pfas e Teflon nei circuiti frigoriferi: tra sicurezza, innovazione e divieti europei

Tenuta dei circuiti frigoriferi ed eliminazione del Teflon sono due elementi che possono convivere positivamente in una stessa frase oppure sono un ossimoro come l'Orlando Furioso? Ce lo chiediamo con una discreta apprensione in attesa della pubblicazione delle valutazioni dei due Committee, quello per la Risk Analysis (Rac) e quello per la Socio-Economic Analysis (Seac) dell'European Chemical Agency – Echa in merito al ban richiesto nei confronti di una ampia categoria di prodotti chimici da cinque Paesi europei: Germania, Danimarca, Svezia, Norvegia e Paesi Bassi.



Componenti dei Circuiti Frigoriferi Industriali



Pfas

La valutazione del Rac è già stata effettuata ed è confluita in una "final opinion", che è stata annunciata il 2 marzo scorso, ma alla data in cui scriviamo non risulta ancora disponibile: essa è orientata ad analizzare il problema Pfas sotto l'aspetto sanitario e ambientale.

Il lavoro del Seac, mirato a verificare la sostenibilità economica del ban, è stato annunciato in fase di presentazione l'11 marzo e sarà poi assoggettato (potrebbe essere già in corso al momento della pubblicazione di questo articolo) a pubblica consultazione per portare poi secondo quanto comunica la stessa Echa all'adozione della corrispettiva "final opinion" da parte del Seac entro la fine del 2026.

Proliferano da tempo ed è ormai dato consolidato le evidenze scientifiche che documentano i danni alla salute umana derivanti dall'uso dei Pfas: dalle valutazioni su specifiche patologie ai casi che avevano fatto storia, come quello della Mitemi, l'azienda di Trissino individuata come fonte principale di una diffusione colposa di sostanze Pfas nelle falde acquifere.

Le analisi su circa 16.400 cittadini della zona rossa (tra le province di Vicenza, Verona e Padova) mostrarono concentrazioni di Pfas nel sangue elevate, con aumento nel tempo, collegate a manifestazioni patologiche come colesterolo alto, malattie epatiche, tiroidee e tumori. La situazione si "normalizzò" grazie ad una pianificazione su larga scala di strumenti di filtrazione dell'acqua potabile: dal 2017 furono installati filtri a carboni attivi per garantire la sicurezza dell'acqua potabile fornita dalle reti acquedottistiche, rendendola sostanzialmente sicura. Il monitoraggio è ormai costante su acque potabili, superficiali e sotterranee da parte di Arpav e Viacqua, ma l'aspetto più importante è ai nostri fini che nel 2025, il Tribunale di Vicenza ha emesso una sentenza storica condannando i vertici dell'azienda, riconoscendo il disastro ambientale e il primo decesso causato dall'esposizione a Pfas

Non stiamo quindi a riepilogare se non per sommi capi gli aspetti più significativi dei danni generati dai Pfas: dalla cancerogenicità all'indebolimento della risposta immunitaria, disfunzioni tiroidee, infertilità, ridotta fertilità, alterazioni del ciclo mestruale e diabete gestazionale, danni allo sviluppo fetale e infantile, malattie metaboliche e cardiovascolari e danni epatici.

I livelli di esposizione ai Pfas che danno luogo a questi effetti nocivi sono in fase di studio e ci perdonerete se evitiamo di entrare – in queste pagine sul mondo della refrigerazione – su aspetti di ricerca medica: vorremmo invece concentrarci su un fattore specificamente industriale e tecnico, che riguarda una situazione tipica del circuito frigorifero, la tenuta.

Ad oggi la tenuta dei circuiti è realizzata in prevalenza con l'utilizzo di guarnizioni collocate su numerosi elementi dell'impianto, come valvole, compressori, ricevitori di liquido. Guarnizioni prodotte in larghissima maggioranza utilizzando come base chimica il teflon e che sono fondamentali per costruire circuiti che abbiano minime perdite di gas refrigerante.

Quindi il loro compito è triplice. Infatti, mantenere il refrigerante in circuito significa conservare in condizioni di efficienza energetica l'impianto, perché la presenza del quantitativo di gas corretto determina un altrettanto corretto e non eccessivo lavoro dei compressori, ma non solo. Con una tenuta qualitativamente all'altezza si evitano emissioni di gas in atmosfera, con i conseguenti danni ambientali. Infine, si determina una minore usura di componenti, con un minor impatto economico nella manutenzione e ambientale nella gestione dei materiali resi inservibili dal maggior lavoro causato dalle perdite.

Ma non solo guarnizioni: sempre in teflon boccole dei cuscinetti, isolamento dei cavi degli avvolgimenti dei motori e a questo punto il gioco è abbastanza semplice da spiegare: la fattibilità dell'eliminazione del teflon passa attraverso l'individuazione di soluzioni alternative tecnologicamente comparabili per efficacia nella tenuta ed economicamente sostenibili per la produzione industriale di componenti che soddisfino i requisiti tecnici di tenuta richiesti.

Ma a che punto sta la ricerca di questa alternativa? Un tentativo di trovare in rete informazioni sul tema si è rivelato piuttosto avventuroso: meno di un anno fa il Global Strategic Supervisor di Katon Advanced Materials, Hank Fan, scriveva un articolo interessante, indicando tre punti, tutti e tre davvero delicati.

"The first and most pressing issue is performance vs. compliance" apriva le danze Fan: quali danni possono venire al sistema da un adempimento che non riesca a farsi carico delle necessità di prestazione che il teflon soddisfa? Una riflessione e una domanda a cui i due documenti dei Committee di Echa dovrebbero fornirci qualche risposta, sia sul fronte della salute, sia sul fronte industriale. Non dimentichiamo che siamo in un'epoca in cui i refrigeranti fluorurati vanno ad essere sostituiti in molti segmenti applicativi da idrocarburi, gas altamente infiammabili. Siamo pronti a "tollerare" un maggior rischio di perdita di gas esplosivi in cambio dell'eliminazione del teflon?

"End-of-life responsibility is another rising concern" e qui la questione non riguarda tanto l'utilizzo, quanto la gestione dello smaltimento a fine corsa di questi prodotti e componenti: siamo nell'epoca delle tre erre, riuso, riciclo, rigenerazione, ma si sta facendo tutto ciò che è necessario per evitare che o-ring e altri elementi realizzati con Per- e polifluoroalchili siano smaltiti in modo da non rilasciare poi nel ciclo dell'acqua che beviamo tracce consistenti di PFAS che finiscano poi per arrecare i danni sopra descritti?

Per concludere, Fan evidenzia come "Finally, the ESG lens adds another layer of pressure" e qui ancora una volta entriamo in un piccolo loop, un circolo vizioso che non riusciamo a risolvere: in un'ottica di responsabilità sociale e ambientale, qual è la scelta migliore? Continuare ad utilizzare il teflon con una massima attenzione alle sue metodologie di smaltimento o cercare altre soluzioni che – allo stato della nostra conoscenza – non si sono dimostrate ancora così efficaci da rendere obsolete le guarnizioni Pfas-based.

E che risposta ci aspettiamo dai due Committee di Echa? Ricordiamo che lo statement che uscirà dai lavori di Echa sarà alla base della decisione della Commissione Europea in merito alla richiesta di ban proveniente dall'area del Mar del Nord ... Una decisione che non ha tempi certissimi, anzi, slitta man mano passa il tempo. Ci viene da dire che qualsiasi slittamento è peggio che una decisione anche severa, perché la chiarezza legislativa ha sempre il benefico effetto di stimolare la ricerca scientifica nella direzione di innovazioni che soddisfino i requisiti imposti dal legislatore.

Siamo sicuramente in attesa anche di avere nuove da un importante programma europeo denominato Pfas free cooling & heating che per il momento ha pubblicato documenti sul tema dei refrigeranti, ma non pare aver prodotto interventi sul fronte del teflon e delle guarnizioni: non ce ne vogliano i curatori di questo programma che vede nomi importantissimi fra i suoi membri, ma consideriamo la questione refrigeranti già in parte superata dalla spinta verso soluzioni "alternative" ai fluorurati che il Regolamento 2024 573 ha prodotto, mentre l'aspetto teflon rimane aperto e se vogliamo anche piuttosto impegnativo, perché si avvicina il momento in cui Echa fornirà il suo parere e da esso scaturirà, come già detto, una scelta della Commissione a favore o a limitare il ban richiesto.

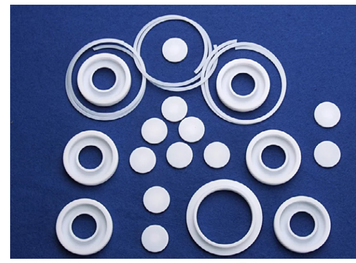
A chi chiedere in un certo senso è chiaro: l'industria chimica di base, la grande industria chimica che oggi ha sede fuori dal territorio europeo e che può investire i capitali sufficienti per una ricerca che porti a risolvere il problema, è la sola in grado di ipotizzare una risposta. È naturale che sorgano le solite perplessità su un tema in cui il legislatore europeo fa da pioniere, ma può determinare regole d'uso che non hanno il background di un sistema industriale geopoliticamente sensibile sul territorio governato.

Se è vero che l'Europa costituisce ancora un mercato di sbocco importante, anche in ragione della scelta di andare verso un uso massiccio del circuito frigorifero per la gestione di fattori non solo di refrigerazione, ma anche di riscaldamento e raffresca-

mento grazie alla diffusione della pompa di calore, è anche altrettanto vero che i mercati che trainano i volumi in termini di crescita se non addirittura di boom degli acquisti di sistemi moderni Hvac&R sono altri e non è detto che i produttori delle basi chimiche vogliano essere pionieristi come il legislatore europeo assecondandolo con investimenti per un'innovazione sostenibile in area Pfas.

Più domande che risposte? È abbastanza naturale che sia così e il nostro scetticismo ci fa temere che non saranno i responsi dei Committee di Echa a far comparire all'orizzonte la stella brillante della soluzione al problema. Li attendiamo, così come attendiamo gli ulteriori passaggi che porteranno a decisioni in merito, ma la soluzione sembra ancora lontana. Quantomeno a noi alla periferia dell'Impero ...

Walter Pisoni



Teflon



SPECIALE ACCESSORI

Un mercato poco visibile ma cruciale

Nel dibattito sulla refrigerazione industriale, pilastro fondamentale di numerosi comparti produttivi, l'attenzione si concentra quasi sempre sui grandi impianti: compressori, condensatori, evaporatori. È lì che cade lo sguardo, è lì che si misura la potenza installata, è lì che si gioca, apparentemente, la partita principale. Eppure esiste un universo di componenti meno visibili ma decisivi: quello degli accessori. Valvole, sensori, sistemi di controllo e dispositivi di sicurezza rappresentano oggi uno dei segmenti più dinamici e strategici dell'intero comparto.

– a cura di Alessandro Garavaglia



Non si tratta più di semplici elementi ausiliari, né di componenti marginali destinati a completare un sistema già definito altrove. Gli accessori stanno assumendo un ruolo centrale nella trasformazione tecnologica e ambientale della refrigerazione industriale, diventando veri e propri nodi intelligenti all'interno di sistemi sempre più complessi e connessi. È proprio grazie alla loro capacità di determinare efficienza, sicurezza, affidabilità e sostenibilità che questi elementi stanno guadagnando una nuova centralità. La pressione competitiva del settore, unita all'aumento dei costi energetici e alla crescente attenzione verso la riduzione delle emissioni, ha reso infatti imprescindibile l'ottimizzazione delle prestazioni degli impianti. Ed è proprio qui che entrano in gioco gli accessori, capaci di incidere direttamente su consumi, affidabilità e durata dei sistemi.

Per lungo tempo considerati elementi passivi, quasi invisibili nel funzionamento complessivo di un impianto, gli accessori stanno vivendo una profonda evoluzione. La digitalizzazione industriale li sta trasformando in dispositivi intelligenti, in grado di raccogliere dati, comunicare tra loro e adattarsi in tempo reale alle condizioni operative. Sensori avanzati, controllori digitali e piattaforme IoT permettono oggi un monitoraggio continuo degli impianti, consentendo di intervenire tempestivamente in caso di anomalie e di ottimizzare i parametri di funzionamento. In questo modo, ciò che prima era statico diventa dinamico, ciò che era nascosto diventa strategico.

Le gamme disponibili sul mercato, inoltre, sono sempre più ampie e presentano soluzioni tecnologicamente avanzate, capaci di rispondere a esigenze sempre più specifiche. Valvole, regolatori di pressione, dispositivi di espansione e sistemi di controllo rappresentano uno dei comparti più rilevanti: le valvole di controllo, ad esempio, sono fondamentali per gestire flussi e pressioni del refrigerante, garantendo stabilità operativa e ottimizzazione energetica. La loro evoluzione, sia in termini di precisione che di integrazione con sistemi digitali, è uno dei segnali più evidenti del cambiamento in atto. Un segmento in crescita, trainato dalla necessità di sistemi sempre più efficienti, automatizzati e adattabili.

Accanto a queste componenti, anche gli elementi apparentemente più semplici rivestono un ruolo determinante. Le componenti meccaniche e strutturali come cerniere, chiusure, pannelli isolanti, porte per celle frigorifere e sistemi di scorrimento sono essenziali per garantire l'ermeticità e l'efficienza energetica degli impianti. Una porta che non chiude perfettamente, un isolamento non adeguato o un sistema di scorrimento inefficiente possono compromettere in modo significativo le prestazioni complessive, generando dispersioni energetiche e aumentando i costi operativi. È la dimostrazione concreta di come, nella refrigerazione, anche i dettagli abbiano un impatto decisivo.

E ancora: scambiatori di calore, tubazioni e raccorderia rappresentano un altro comparto chiave, spesso sottovalutato ma fondamentale per garantire la corretta circolazione del fluido refrigerante e l'efficienza del sistema. La qualità dei materiali, la precisione delle lavorazioni e l'affidabilità delle connessioni sono elementi che incidono direttamente sulla durata e sulla sicurezza degli impianti.

Particolarmente significativo è poi il comparto, in forte espansione, che riguarda sensori, software di controllo remoto e piattaforme IoT. Questi strumenti permettono diagnosi in tempo reale, manutenzione predittiva e ottimizzazione dei consumi energetici, trasformando gli impianti in sistemi "intelligenti". La connettività rappresenta uno degli sviluppi più significativi degli ultimi anni. I nuovi sistemi di controllo consentono una gestione centralizzata degli impianti, spesso attraverso interfacce intuitive e accessibili da remoto. Questo approccio non solo semplifica le operazioni quotidiane, ma apre la strada a modelli di gestione completamente nuovi, basati su dati, analisi e interventi proattivi.

Ma è sul terreno della sostenibilità degli impianti che si gioca la vera partita e sono tre i fattori principali che indirizzano le scelte degli operatori. Innanzitutto, la ricerca di una maggiore efficienza energetica spinge verso componenti sempre più performanti, capaci di ridurre consumi e ottimizzare le prestazioni. In secondo luogo, le normative ambientali prevedono la progressiva eliminazione dei refrigeranti ad alto GWP, favorendo l'adozione di nuove soluzioni tecniche e accessori compatibili con refrigeranti naturali o a basso impatto climatico. Infine, l'automazione e la digitalizzazione stanno trasformando la gestione degli impianti attraverso l'integrazione di sensori di ultima generazione e software sempre più evoluti, rendendo possibile un controllo sempre più preciso e consapevole.

A questi fattori si aggiunge una crescente attenzione al ciclo di vita dei componenti: durabilità, facilità di manutenzione, possibilità di aggiornamento e integrazione futura diventano criteri sempre più rilevanti nelle scelte progettuali. Gli accessori non sono più elementi statici, ma componenti che devono evolvere insieme all'impianto, adattandosi a nuove esigenze e a nuovi standard.

Il nostro Paese può vantare una forte presenza di PMI specializzate in componentistica, che rappresentano uno dei tradizionali asset che l'Italia può esprimere nella filiera della refrigerazione industriale. Si tratta di aziende spesso altamente innovative, capaci di coniugare competenze tecniche, flessibilità produttiva e attenzione al dettaglio. Non a caso, l'ultima edizione di Refrigera, lo scorso novembre a Bologna, ha ribadito il dinamismo di questo settore, mettendo in evidenza una capacità di innovazione diffusa e una forte propensione all'internazionalizzazione.

In questo speciale, con le aziende che hanno voluto aderire, abbiamo verificato le loro proposte e individuato le principali novità del mercato: ne è emerso un quadro ricco, articolato, in continua evoluzione. Trovate di seguito una rassegna con i più significativi prodotti del comparto, espressione di una filiera che, pur rimanendo spesso nell'ombra, è fondamentale per il funzionamento dell'intero sistema.

Un approfondimento necessario, perché siamo convinti che il futuro della refrigerazione industriale, in fondo, passi anche da qui. Da ciò che non si vede, ma che rende possibile tutto il resto. Perché nel mondo del freddo, oggi più che mai, sono spesso i dettagli a fare la differenza.



CASTEL: sicurezza ad alta pressione

Le valvole di sicurezza della serie 3030 di Castel sono progettate specificamente per gli impianti di refrigerazione e condizionamento che utilizzano refrigeranti HFO e idrocarburi (HC) classificati come A2L e A3. I moderni impianti operano sempre più spesso in condizioni difficili, combinando elevate pressioni di esercizio e temperature di mandata elevate. La serie 3030 offre pressioni di taratura fino a 50 bar e temperature di esercizio fino a 150 °C, garantendo una protezione affidabile dell'impianto.

L'intervallo di pressione di taratura da 8 a 50 bar della serie 3030 offre una notevole flessibilità operativa, consentendo l'installazione sia nelle sezioni a bassa pressione che in quelle ad alta pressione dell'impianto. Una caratteristica fondamentale della serie è la ripetibilità delle prestazioni: dopo l'intervento, la valvola mantiene le condizioni di taratura originali, garantendo affidabilità a lungo termine e sicurezza del sistema.

Con questa serie Castel fornisce una soluzione di sicurezza economica e robusta per i sistemi che utilizzano refrigeranti naturali e a basso GWP, adatta a numerose applicazioni di refrigerazione e climatizzazione.



COPELAND: rilevazione gas intelligente

Copeland presenta la famiglia di rilevatori di gas CRLDS per applicazioni refrigerate. I sistemi C-Series per il rilevamento di perdite di refrigerante (CRLDS) monitorano l'aria interna alla ricerca di eventuali perdite di refrigerante e sono calibrati su un'ampia gamma di gas. I rilevatori CRLDS possono funzionare in modo autonomo o collegati ai sistemi XWEB PRO o ai controllori XER. Vengono utilizzati per monitorare continuamente le perdite di refrigerante o come parte del monitoraggio di conformità o di un programma di gestione del refrigerante. Il monitoraggio delle perdite di refrigerante può contribuire a ridurre il consumo energetico e a proteggere le persone, i prodotti e le apparecchiature da situazioni pericolose e guasti costosi. L'App CRLDS offre un'interazione semplice e intuitiva con i rilevatori CRLDS agevolandone le operazioni di modifica, configurazione e risoluzione dei problemi.



ECONORMA: monitoraggio smart in tempo reale

Il sistema di monitoraggio FT-105/RF-Plus visualizza in tempo reale l'andamento delle sonde di Temperatura e Umidità Relativa in un unico grafico. Le applicazioni di questo sistema variano dal controllo di celle frigorifere, congelatori, termostati, magazzini, HACCP, trasporti, musei e ambienti in genere. I moduli hanno una antenna interna ad alta risoluzione con invio radio monodirezionale. Il range di Temperatura delle sonde digitali e Pt100 varia da -100°C /+200°C e una recente implementazione del programma permette di seguire il monitoraggio, in tempo reale, registrando tutte le operazioni svolte dai vari utenti e dall'amministratore. Il software FT-MESSAGING permette di controllare e mandare notifiche agli utenti che hanno scaricato la App ECONORMA. Il programma desktop FT-105/RF-Plus dispone inoltre di una parte web che consente di poter visualizzare grafici e valori misurati delle Temperature/U.R. in tempo reale da qualsiasi browser. Scaricabile gratuitamente da Play Store Google, l'app ECONORMA consente di avere in tempo reale, anche da remoto, la situazione delle varie celle con Temperatura /UR, modificare le soglie di allarme dei relativi moduli radio e ricevere l'eventuale allarme indicando la relativa sonda e descrizione.



ELIWELL: PLC compatto, massime prestazioni

La serie di controllori programmabili di Eliwell si arricchisce con FREE Optima: l'ultimo PLC di dimensioni compatte è un avanzato controllore con prestazioni eccezionali per applicazioni high-tech e connettività, progettato per supportare l'uso di refrigeranti con un basso potenziale di riscaldamento globale (GWP), ideato seguendo il principio "less is more" con meno componenti e uno schema di cablaggio semplificato. Il nuovo PLC è ideale per macchinari di piccole dimensioni che necessitano di un numero limitato di input e output: dalle pompe di calore, ai chiller di processo, ai chiller per punti di ricarica per veicoli elettrici, fino a caldaie/boiler e sistemi di pompaggio. È già in commercio nella variante per installazione su guida DIN e, nella prima metà del 2026, sarà disponibile anche in versione per montaggio a pannello.

FREE Optima è modulare e può essere adattato anche per macchine più grandi attraverso l'aggiunta di moduli espansivi per aumentare le capacità di controllo. È disponibile anche una versione con driver per la valvola di espansione elettronica, per un controllo più preciso del flusso di refrigerante nei chiller e nelle pompe di calore.

SPECIALE ACCESSORI



FORIS INDEX: tenuta perfetta per atmosfera controllata

Le porte per atmosfera controllata di Foris Index sono progettate in modo particolare per ottimizzare la maturazione di prodotti ortofrutticoli come mele e datteri, offrendo un controllo preciso dell'ambiente interno alla cella. Grazie a un sistema costruttivo avanzato, che include un controtelaio in acciaio inox, ganci di fissaggio che assicurano la massima tenuta all'aria e un oblò di ispezione con chiusura ermetica, garantiscono il mantenimento delle condizioni di atmosfera controllata nel tempo. Disponibili in varianti manuali o automatiche, con apertura scorrevole, a battente o verticale, assicurano la massima adattabilità alle esigenze del settore.



INTERTECNICA:soluzioni complete per celle frigorifere

La gamma Intertecnica rappresenta una delle più complete per il settore delle celle frigorifere, pensata per rispondere a ogni esigenza applicativa. Il cuore dell'offerta comprende maniglie e cerniere per porte a battente (incassate, semi-incassate e a filo) sviluppate per adattarsi a pannelli di diverso spessore e garantire durata, regolabilità e facilità di installazione.

Le valvole di compensazione presentano soluzioni progettate per mantenere il corretto equilibrio tra pressione interna ed esterna, adatte ad applicazioni che spaziano dai piccoli abbattitori alle celle frigorifere di grandi dimensioni, e testate fino a -40 °C. La vasta proposta di sistemi scorrevoli – binari in alluminio, staffe regolabili in materiale composito rinforzato, guide a parete, kit di automazione e maniglie fisse e maniglie a leva, per porte con o senza telaio – è in grado di coprire configurazioni sia manuali sia automatizzate.

Il supporto digitale iLab è un ecosistema di strumenti pensati per semplificare il lavoro di progettisti e costruttori: iLab Configurator aiuta a individuare la configurazione più adatta alle specifiche esigenze, mentre iLab Technic si propone come un vero esperto di prodotto.



MOVING GLASS: vetrina Manhattan: trasparenza e performance

Elegante, trasparente, sorprendentemente performante: la vetrina refrigerata Manhattan di Moving Glass & Metal Design ridefinisce il concetto di esposizione nel mondo food. Linee pulite e vetro extrachiaro senza interruzioni creano una teca che sembra scomparire, lasciando spazio solo ai prodotti. Il cuore dell'innovazione è il sistema brevettato a vetrocamera scatolare, una soluzione tecnologica avanzata che assicura una refrigerazione uniforme su ogni livello, eliminando la condensa e garantendo condizioni ottimali di conservazione. Pensata per adattarsi a contesti diversi, Manhattan accoglie con naturalezza pasticceria, snack, piatti pronti e bevande, mantenendo sempre standard elevati. La luce LED, continua e discreta, valorizza colori e consistenze, trasformando ogni esposizione in un'esperienza visiva. Più di una vetrina: un elemento d'arredo capace di unire estetica e prestazioni, progettato per chi vuole distinguersi.



N.E.T.:

In occasione del suo 25° anniversario, N.E.T. presenta nel 2026 la nuova DIN-R Head, una soluzione per la rilevazione di gas destinata a produttori di pompe di calore, chiller e apparecchi refrigeranti. Il dispositivo è interamente sviluppato e prodotto presso la sede di Pregnana Milanese (Milano). Progettato per refrigeranti R-290 e A2L, questo involucro antideflagrante (in acciaio o alluminio) permette ai costruttori di integrare un sistema già conforme alle normative ATEX/IECEx, riducendo i tempi di progettazione e certificazione interna.

Specifiche tecniche:

- Configurazione: Sensori IR pre-calibrati con elettronica e firmware integrati;
- Interfacce: Uscita RS-485 Modbus e relè locali per gestione allarmi e guasti;
- Affidabilità: oltre dieci anni di vita utile senza necessità di manutenzione ordinaria;
- Montaggio: Filettature M46 frontali e opzioni posteriori da 3/4", 1" o M20;

Una soluzione concreta per l'integrazione della sicurezza nei moderni sistemi di refrigerazione.

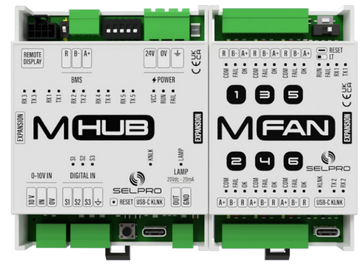


OXYWELD: stazione di brasatura smart 3-in-1

Oxyweld, con il brand Oweld, presenta una nuova stazione di brasatura smart e compatta 3-in-1, sviluppata dopo due anni di ricerca e sviluppo. Progettata per la piena compatibilità con tutti i generatori Oweld, integra in un'unica unità accensione e spegnimento della fiamma, antiritorno di fiamma elettronico e regolatore di pressione elettronico ad alta precisione.

La soluzione garantisce maggiore sicurezza operativa, riduzione dei consumi di gas e una regolazione della fiamma estremamente stabile, con precisione fino a 0,01 bar anche con lunghe tubazioni. La torretta mobile e il supporto regolabile in altezza (54–83 cm) migliorano ergonomia e comfort di lavoro.

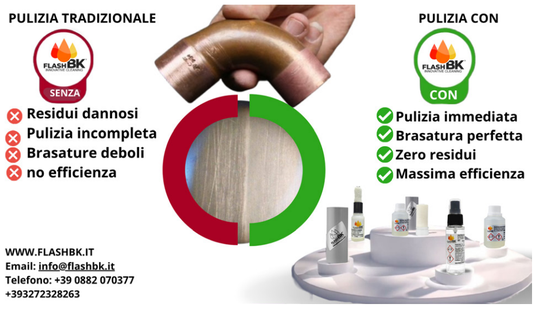
Basata sull'elettrolisi dell'acqua, la tecnologia produce una fiamma pulita ed ecologica ideale per il settore HVAC-R.



SELPRO: motori EC, efficienza e complessità

L'impiego dei motori EC nei sistemi ventilanti di chiller, dry cooler, condensatori remoti e gas cooler offre più efficienza e più funzioni, ma introduce anche nuove complessità quali criticità nei cablaggi, gestione Modbus con indirizzamento e programmazione, controlli più articolati e tempi di avviamento più lunghi.

MODULO nasce per semplificare e trasformare la gestione Modbus in un vantaggio operativo reale. Dispositivo ausiliario brevettato, converte il comando analogico 0-10V nella gestione Modbus, indirizza e programma automaticamente i ventilatori EC e rende subito disponibili dati, warning e allarmi al sistema di controllo. Il beneficio si traduce in tempo risparmiato lungo tutta la filiera: per il produttore significa commissioning più rapido e architetture standardizzabili, per l'installatore meno errori e cablaggi più semplici, per il service diagnosi immediate e sostituzioni più veloci e per il cliente finale, continuità operativa, dati leggibili e funzionamento più efficiente. Così la gestione Modbus diventa uno strumento utile e i motori EC esprimono appieno tutto il loro potenziale. Il risultato è un impianto più strutturato, più semplice da avviare e più facile da gestire.



SOLUTION: sistemi di pulizia avanzati

FLASHBK è una tecnologia liquida di preparazione superficiale che trasforma la pulizia pre-brasatura da attività manuale e variabile a fase di processo controllata, ripetibile e ad alto valore tecnico. La qualità del giunto non dipende solo da lega o flux, ma dalla reale pulizia della superficie al momento della brasatura. Nei sistemi HVAC questo è critico: alte pressioni, refrigeranti A2L/A3, tolleranza zero alle perdite, geometrie complesse e non ispezionabili.

FLASHBK rende la superficie controllabile e stabile nel tempo. Non è solo una formulazione chimica, ma uno strumento di processo: attivazione superficiale controllata, protezione temporanea dall'ossidazione, evaporazione rapida senza residui e interazione ottimizzata con flux e leghe brasanti. FLASHBK non è un trattamento aggressivo, ma uno stabilizzatore del processo di pulizia.



L'INTERVISTA

Frigomeccanica nel network Middleby: la forza di fare squadra

Dall'acquisizione nel 2025, l'azienda parmense della refrigerazione industriale è entrata in una nuova fase della sua storia. Tra sinergie strategiche, autonomia operativa e nuove opportunità di mercato. Intervista al Ceo, Alberto Maggiani.

È dell'estate 2025 la notizia che Middleby Corporation, multinazionale americana che produce attrezzature per la ristorazione e la trasformazione alimentare, ha acquisito la Frigomeccanica di Sala Baganza (Parma), uno dei maggiori player italiani della refrigerazione industriale. L'ingresso nella 'grande famiglia' Middleby – che ha chiuso il 2025 con un fatturato di 3,88 miliardi di dollari e un Ebitda di 798 milioni – rappresenta quindi l'inizio di un nuovo, importante capitolo per Frigomeccanica, azienda a guida familiare sin dalla fondazione, avvenuta nel 1962. "Una sfida che abbiamo deciso di cogliere e che ci sta già schiudendo grandi opportunità", afferma Alberto Maggiani, oggi Ceo di Frigomeccanica. Al suo fianco ci sono Stefano Remedi e Andrea Zanlari, che mantengono i ruoli di responsabile commerciale Italia e responsabile supply chain.



Il Centro di Innovazione MCI a Casarsa della Delizia (Pn)

Squadra vincente non si cambia, quindi, anche se adesso fate parte del grande Gruppo Middleby?

Proprio così. Io ho assunto la carica di Ceo e president of division per essere un punto di contatto con il management di Middleby, ma ognuno di noi continua a rivestire lo stesso ruolo che ricopriva in azienda prima dell'operazione.

Cos'è cambiato a livello pratico?

Dal punto di vista operativo nulla: continuiamo a lavorare secondo le modalità, le competenze e i servizi che abbiamo sempre messo a disposizione delle aziende in questi anni. Abbiamo solo dovuto operare una riorganizzazione interna per metterci in sinergia con le altre aziende 'sorelle' del gruppo.

Quante compongono la business unit Food Processing?

Una trentina, contando entrambe le divisioni, Bakery e Protein. Ogni azienda ha mantenuto la propria organizzazione e il proprio marchio, nonché una forte autonomia decisionale.

Cosa vi accomuna?

Il fatto di essere nella maggior parte dei casi realtà di medie dimensioni, che lavorano su progetti tailor made e improntate sui valori di qualità e innovazione, anche se con specializzazioni molto diverse. Per tornare alla domanda precedente, ad essere cambiato è il modo in cui ci affacciamo al mercato: prima eravamo da soli, ora possiamo fare affidamento sulla forza di un grande gruppo.

Che vantaggi comporta?

Il primo e più importante è la condivisione delle informazioni, un fattore strategico viste le attuali complessità del mercato. Nelle vendite il dialogo è costante, affinché ognuno conosca le produzioni dell'altro e capisca come portare un valore aggiunto al gruppo, magari scegliendo di affrontare determinati progetti insieme. Anche le sinergie sugli acquisti sono molto interessanti e, soprattutto, fatte con intelligenza.

In che modo?

Nulla viene mai imposto 'dall'alto', si tratta sempre di opportunità che si può decidere di cogliere o meno, in modo indipendente. Ogni settimana si tiene un meeting che vede la partecipazione di tutte le aziende del gruppo e dove si affrontano i problemi del mercato, che si tratti di dazi, vincoli doganali o spedizioni internazionali. Un tema particolarmente 'caldo' oggigiorno...

Middleby è un gruppo americano, questo vi agevola sul fronte dei dazi?

I dazi ci sono per tutti, noi inclusi. Ogni azienda ha il suo codice di esportazione, a cui corrispondono diversi regimi tariffari. L'unico modo per evitare il dazio sarebbe produrre in loco, e alcuni lo hanno fatto, ma non è il nostro caso. C'è poi da dire che oggi si parla molto dei dazi statunitensi, ma in alcuni mercati ci sono sempre stati, penso per esempio al Brasile.

Che aspettative avete nei confronti dell'accordo Ue-Mercosur?

L'intesa è ancora in via di definizione, quindi è presto per fare previsioni. Tuttavia, negli ultimi due anni il Sudamerica si è aperto molto al commercio e anche la nostra presenza è aumentata, o addirittura quadruplicata, se penso all'Argentina. Proprio in questi giorni verranno in visita da noi dei potenziali nuovi clienti dall'Argentina con interessanti progetti da sviluppare.

A proposito di nuovi progetti, a cosa state lavorando in questo momento?

Proprio oggi, oltre a voi, sono presenti in Frigomeccanica i responsabili di Pick, noto produttore ungherese di salumi stagionati e affumicati, per certificare il buon esito degli impianti attualmente in costruzione. Tra le ultime installazioni ci sono anche progetti interessanti che esulano dal nostro core business nella salumeria: abbiamo da poco ultimato un importante progetto per la conservazione dei documenti storici cartacei dell'Archivio di Stato di Milano, un'installazione estremamente sofisticata anche dal punto di vista tecnologico e dove il controllo di parametri come temperatura, umidità e percentuale di ossigeno risulta fondamentale. Inoltre, stiamo lavorando a una commessa per un'azienda che fa produzioni in carbonio, un materiale prezioso ed estremamente sensibile ai cambi di temperatura.

Un know-how che si applica anche a settori molto distanti dall'alimentare...

Proprio così. La nostra expertise si applica alla logistica, alla chimica, alla farmaceutica, oltre naturalmente a tutto il mondo dell'alimentare anche al di là delle carni e dei salumi, che sono il nostro storico interlocutore. Penso alla produzione di pesce, ai caseifici, alla quarta gamma, alla pasta e al bakery... sono moltissime le applicazioni che richiedono un controllo costante di umidità e temperatura. E molte nuove opportunità stanno emergendo anche grazie alla partnership con le aziende del Gruppo Middleby.

Parliamo dell'Innovation Hub aperto in Friuli.

Il 14 ottobre è stato inaugurato a Casarsa della Delizia, in provincia di Pordenone, il primo centro d'innovazione Middleby fuori dagli Usa: il Centro di Innovazione MCI. Un hub da oltre 6mila metri quadrati che sorge accanto alla sede della Colussi Ermes, storica azienda friulana che è entrata in Middleby nel 2022 e che ha curato la realizzazione del progetto. Al suo interno, ogni azienda del Gruppo ha installato le proprie attrezzature, così che i clienti possano fare sperimentazioni direttamente sui prodotti. C'è poi una zona dedicata all'hospitality, un centro congressi, un ristorante e delle sale riunioni dove si svolgono seminari e percorsi di formazione. Un luogo davvero molto bello in cui incontrare i clienti e fare meeting con le altre aziende della nostra rete.

È stato da poco reso noto che Mark Salman sarà il Ceo di Middleby Food Processing al completamento dello spin-off previsto entro la fine dell'anno. Cosa ci può dire a riguardo?

Sotto la guida di Mark Salman la business unit Food Processing ha registrato risultati eccellenti, con ricavi per 850 milioni di dollari nel 2025 rispetto ai 390 milioni generati nel 2018, all'inizio della sua presidenza. In questo arco temporale, Middleby è cresciuta molto sia per acquisizioni sia per sviluppo organico e siamo convinti che in seguito allo spin-off, quando la nuova azienda sarà quotata come società indipendente, si registrerà un'ulteriore accelerazione. L'acquisizione di Frigomeccanica è avvenuta proprio nel mezzo di questo delicato processo interno a Middleby, per cui ci piace pensare che l'azienda desiderasse fortemente avere le nostre competenze nel proprio portfolio.

Solo le vostre competenze?

Frigomeccanica è prima di tutto un'azienda di progettazione e installazione, non di produzione. Middleby non ha acquisito delle macchine operatrici, ma dei talenti e una conoscenza tecnologica costruita in tanti anni di esperienza e condivisa dai nostri progettisti, tecnici, installatori e collaudatori. Frigomeccanica è un'azienda di persone, come tutte le imprese e forse un po' di più. Inoltre, siamo un'azienda giovane, dinamica e con una presenza consolidata sul mercato italiano ed estero. Credo sia per tutte queste ragioni che abbiamo attirato l'attenzione di un gruppo come Middleby.

Federica Bartesaghi







ECONOMIA

Caro gas, quanto mi costi

La crisi geopolitica tra Iran e area del Golfo torna a pesare sull'economia italiana, riaccendendo l'allarme sui costi energetici. A lanciare l'avvertimento, tra gli altri, è la CNA, secondo cui circa 300mila piccole imprese rischiano di trovarsi di fronte a rincari insostenibili per bollette e carburanti



Si tratta di attività che impiegano oltre 1,5 milioni di addetti e che, pur non essendo grandi consumatrici di energia, risultano particolarmente vulnerabili agli aumenti dei prezzi: in questi casi, infatti, la voce energia incide tra il 12% e il 40% dei costi complessivi.

Le stime elaborate dalla CNA (Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa) individuano due possibili scenari. Se le attuali quotazioni di petrolio e gas dovessero stabilizzarsi entro maggio, l'impatto sarebbe pari a circa 6 miliardi di euro in più su base annua rispetto al 2025. Ma se la crisi dovesse durare fino alla fine dell'anno, il conto salirebbe fino a 30 miliardi di euro. Un danno che riporterebbe il sistema produttivo a rivivere le medesime difficoltà della crisi energetica del 2022.

Ma facciamo un passo indietro, cerchiamo di capire perché la guerra, prima quella in Ucraina e ora quella in Iran, fa impennare le bollette elettriche. La risposta ovvia e più semplice è la legge della domanda e dell'offerta. La domanda aumenta costantemente, ma con la guerra Ucraina e l'abbandono delle forniture provenienti dalla Russia la disponibilità di gas è diminuita e il suo prezzo è aumentato. Stessa dinamica si è ripetuta dopo l'attacco americano in Iran e la chiusura dello stretto di Hormuz. Ma non si tratta solo di questo.

Legame tra gas ed energia elettrica

Ma che legame c'è tra il prezzo del gas e il prezzo dell'energia elettrica? Come si forma il prezzo dell'energia? Intuitivamente ci verrebbe da pensare che si decide solo in base a quanto costa produrre l'energia, fonte per fonte. In realtà il prezzo di mercato è dato dal prezzo della fonte più costosa tra tutte quelle che producono energia. In Europa è il gas da diversi anni e lo si decide alla borsa di Amsterdam. Le aziende energetiche firmano tra loro contratti di fornitura del metano, in cui vengono concordati i prezzi di vendita. Per i trader che però volessero acquistare il gas al di fuori di questi contratti esiste un mercato cosiddetto "spot", il cui più importante esempio è la borsa di Amsterdam dove si forma il Title Transfer Facility, l'indice di riferimento del gas europeo. Un mercato che incide pesantemente sulle nostre bollette. Secondo Arera, infatti, circa il 70 per cento dei contratti di fornitura italiani prevedono un aggiornamento al Ttf, che dunque incide sui prezzi di vendita.

Il motivo per cui è la fonte più costosa a decidere il prezzo dell'energia è il cosiddetto principio dell'ordine di merito, ovvero il sistema con cui le centrali elettriche vengono attivate per soddisfare la domanda, partendo da quelle con i costi di produzione più bassi (rinnovabili, nucleare) fino a quelle più costose (gas), minimizzando i costi totali. Il prezzo finale è definito dall'ultima centrale che entra in funzione, la più costosa, per soddisfare la domanda. Il meccanismo serve a garantire equilibrio tra domanda e offerta, altrimenti chi produce energia da fonti più costose rischierebbe di andare in perdita, con conseguente chiusura delle centrali, la domanda non verrebbe quindi soddisfatta e come risultato si avrebbero continui blackout.

Nei Paesi che hanno poche rinnovabili o che hanno industrie particolarmente energivore, il prezzo dell'energia è sempre determinato dalla fonte più costosa (il gas), perché ci sarà sempre bisogno di quell'energia. È quello che gli economisti chiamano "prezzo marginale", l'ultimo che determina gli altri. Nei Paesi con un forte mix rinnovabile e/o consumi ridotti, ci sono giorni o momenti del giorno in cui non è necessario usufruire dell'energia elettrica proveniente dal gas, quindi il gas esce dall'equazione e i prezzi si abbassano clamorosamente.

Con la guerra in Iran il costo dell'energia prodotta da gas nell'Ue è aumentato di oltre il 50% nei primi dieci giorni del conflitto, a partire dal 28 febbraio. Con il balzo dei prezzi, l'UE ha pagato 2,5 miliardi di euro aggiuntivi per le importazioni di combustibili fossili nei primi dieci giorni del conflitto.

Ovviamente i paesi che dipendono meno dall'energia a gas sono meno esposti agli aumenti del prezzo dell'elettricità. In Spagna, ad esempio, il gas ha influenzato il prezzo dell'elettricità solo nel 15% delle ore dall'inizio del 2026, rispetto all'89% in Italia.

Come risultato – secondo quanto spiegato dal think tank Ember - i prezzi medi dell'energia in Spagna sono rimasti al di sotto del costo dell'energia prodotta da gas, e inferiori rispetto agli altri paesi dell'UE dotati di un ampio parco di centrali a gas, come l'Italia. La Spagna, negli ultimi sei anni ha infatti aggiunto 40 GW di capacità da energie rinnovabili, mentre il nostro Paese rimane fortemente dipendente dal gas per la produzione di energia elettrica.

Reazioni a catena

L'impennata della bolletta elettrica sta determinando una serie di reazioni, per fortuna non tutte negative, ma che hanno in ogni caso un impatto pesante sulle realtà produttive:

- molte imprese, in particolare nei settori energivori (ceramica, vetro, metallurgia, carta), si vedono costrette a ridurre i costi operativi, ottimizzando i cicli produttivi per limitare il consumo energetico. In casi estremi, le aziende ricorrono alla riduzione della manodopera o alla sospensione temporanea delle attività.
- spesso le imprese trasferiscono, in tutto o in parte, l'aumento dei costi energetici sul prezzo finale del prodotto o servizio, nel tentativo di difendere i propri margini, con un conseguente aumento dell'inflazione
- le aziende decidono di investire in efficienza energetica e rinnovabili. Si osserva infatti in questi periodi una crescente corsa all'installazione di impianti fotovoltaici e all'efficientamento dei processi produttivi per ridurre la dipendenza dalla rete. Interventi che permettono alle aziende di essere più resilienti rispetto alla volatilità dei prezzi dell'energia.
- le imprese cercano attivamente migliori offerte sul mercato libero, spesso valutando contratti a prezzo indicizzato (PUN) o fisso in base alle previsioni di mercato.
- Le associazioni di categoria chiedono interventi governativi per mitigare l'impatto dei rincari. Interventi che sovente si traducono in provvedimenti temporanei e mai strategici senza vantaggi sul lungo periodo, e soprattutto riducono la dipendenza dai combustibili fossili.

Serve una transizione industriale

La commissione UE parla da mesi dell'introduzione dell'Industrial Accelerator Act (IAA), una norma pensata per rilanciare il settore manifatturiero europeo. In un contesto di prezzi energetici elevati, concorrenza globale crescente e investimenti insufficienti, l'Industrial Accelerator Act punta a creare mercati guida per i prodotti industriali a basse emissioni, attraverso l'introduzione di requisiti di contenuto low-carbon e di origine UE negli appalti pubblici. L'IAA inoltre punterebbe a velocizzare e semplificare le procedure autorizzative per i progetti manifatturieri e di decarbonizzazione industriale, con l'obiettivo di consentire la realizzazione su larga scala di nuovi impianti e tecnologie strategiche, che si tradurrebbe in un'opportunità importante per l'industria italiana.

L'approccio UE identifica chiaramente la dipendenza dai combustibili fossili importati come una delle cause degli elevati prezzi energetici e, di conseguenza, riconosce la necessità di maggior autonomia. Per questo continuare ad assegnare un ruolo rilevante ai combustibili fossili non fa altro che prolungare la situazione italiana, caratterizzata da alti costi energetici e di incertezza. Iniziare a pensare a soluzioni già disponibili – come l'elettrificazione del calore industriale – e trascurare i settori chiave delle tecnologie verdi dove l'Italia è già leader europeo, come le pompe di calore, è un errore che abbiamo già fatto in passato e che sarebbe quanto mai diabolico continuare e ripetere.

Cecilia Bergamasco



INNOVANDO: SOLUZIONI E STRATEGIE

“L’efficienza energetica valorizza la refrigerazione nel retail”

In tutto il settore, e in particolare nel segmento della distribuzione alimentare, il freddo rappresenta uno degli elementi più critici sotto il profilo energetico, economico e ambientale.

Dai supermercati di prossimità agli ipermercati, dai discount alle catene specializzate, la catena del freddo è un’infrastruttura indispensabile per garantire la sicurezza alimentare, la qualità dei prodotti e la continuità del servizio. Al tempo stesso, è una delle principali voci di consumo energetico e di costo operativo. In questo contesto, l’efficienza energetica non è più solo un obiettivo tecnico, ma una vera leva strategica in grado di valorizzare la refrigerazione nel retail, migliorando la competitività delle aziende, riducendo l’impatto ambientale e rispondendo alle crescenti aspettative di consumatori, investitori e istituzioni.

Il peso della refrigerazione nei punti vendita

Nei punti vendita alimentari, la refrigerazione incide in modo significativo sul consumo complessivo di energia elettrica. In un supermercato di medie dimensioni, i sistemi frigoriferi possono rappresentare mediamente tra il 40% e il 60% dei consumi totali, con valori che variano in funzione della superficie di vendita, del layout, del clima locale, delle tecnologie adottate e delle abitudini operative. In alcuni casi, soprattutto nei negozi con un’elevata incidenza di banchi refrigerati a libero servizio, la quota può superare il 60%, rendendo evidente come qualsiasi intervento di efficientamento su questi sistemi abbia un impatto diretto e rilevante sul bilancio energetico complessivo.

Se si considera che, annualmente, un supermercato di circa 2.500 metri quadri può consumare oltre 1 milione di kWh di energia elettrica, diventa chiaro che anche una riduzione percentuale apparentemente contenuta (per esempio, 10%), si traduce in un risparmio di decine di migliaia di kWh all’anno. A questi numeri vanno, poi, associati i costi dell’energia che, negli ultimi anni, hanno mostrato una forte volatilità, con incrementi che, in certi periodi, hanno superato il 50% rispetto alle medie storiche. In tale scenario, l’efficienza energetica della refrigerazione assume un valore economico immediato e misurabile.

Efficienza energetica come leva di competitività

L’efficienza energetica non è soltanto una questione di riduzione dei consumi, ma un fattore chiave di competitività. Le catene retail più avanzate hanno compreso che investire in sistemi frigoriferi efficienti permette di ridurre il costo totale di proprietà delle attrezzature, migliorare la marginalità e liberare risorse da reinvestire in altre aree strategiche, quali la customer experience, la digitalizzazione o l’espansione della rete. Dal punto di vista economico, un efficiente sistema di refrigerazione può garantire risparmi energetici compresi tra il 20% e il 40% rispetto a soluzioni obsolete, con punte ancora più elevate in caso di ristrutturazioni profonde o di sostituzione completa degli impianti.

Considerando una vita utile delle apparecchiature che può superare i 15 anni, il ritorno sull’investimento risulta, spesso, particolarmente interessante, con tempi di payback che, in molti casi, si collocano tra i 3 e i 6 anni, a seconda dell’intensità di utilizzo e del costo dell’energia. Pertanto, si tratta di un ambito rilevante in cui emergono sfide cruciali sia per i player della distribuzione organizzata alimentare che per le aziende specializzate in soluzioni per la refrigerazione commerciale.

Marco Mancinelli



OBIETTIVO: FARE ENERGY SAVING



Carlo Ferrari, Communication and Events Director di **LUVE**, società operante nel comparto dello scambio termico e della refrigerazione, delinea così le principali priorità e sfide strategiche nel mercato delle soluzioni per il retail: “Sostenere l’efficienza delle soluzioni e i fluidi refrigeranti naturali, come CO2 e propano, in linea con FGas Regulation. Da nostre analisi interne, è emerso che una soluzione con motori ad alta efficienza e con fluidi naturali consente di ridurre i consumi energetici e le relative emissioni di oltre il 30% rispetto a soluzioni con motori AC e fluidi HFC. Da sempre, LUVE sostiene, con la propria ricerca e sviluppo, la transizione verso soluzioni sempre più efficienti, in anticipo su possibili interventi legislativi futuri nel settore”. Per quanto attiene alla vision di LUVE relativa all’efficienza energetica come leva competitiva, Ferrari sottolinea: “L’efficienza energetica è una dimensione che ci contraddistingue da sempre. Abbiamo laboratori all’avanguardia sia per sviluppare che per testare i prodotti e lavoriamo per ottenere la massima efficienza nello scambio termico e nei consumi energetici. È fondamentale e fonte di chiarezza per gli utenti finali avere prestazioni energetiche certificate: per questo, da oltre venti anni, facciamo certificare i nostri prodotti da Eurovent, che è un punto di riferimento per dati prestazionali certificati e confrontabili. Per la nostra azienda, è estremamente importante proseguire verso una sempre maggiore efficienza per ridurre le emissioni complessive”.

In relazione all’evoluzione del design delle soluzioni dell’azienda atte a garantire l’efficienza energetica senza compromettere né la visibilità dei prodotti e né l’accessibilità per il cliente, Ferrari dichiara: “Recentemente, la nostra consociata TGD ha presentato la nuova porta per armadi frigoriferi Essentia che, a fronte di un look completamente trasparente rivolto a valorizzare il prodotto all’interno, offre un valore di trasmittanza termica di 1,4 W/m2 e un’ottima resistenza meccanica”. Poi, Ferrari aggiunge: “Oltre a garantire notevoli riduzioni di consumi, crea un ambiente confortevole al cliente del supermercato in modo da non esporlo a temperature sgradevoli in estate come in inverno. TGD supporta attivamente gli installatori in operazioni di retrofit in armadi frigoriferi senza porte esistenti, con training specifici, troubleshooting e assistenza in loco all’installazione. I feedback di tanti clienti retail che hanno deciso di installare le porte TGD sono ampiamente positivi: la riduzione dei consumi energetici è evidente, documentabile e non hanno riscontrato né variazioni significative nella propensione dei clienti all’acquisto e né cambiamenti nel product mix delle vendite”.



De Rigo Refrigeration, azienda veneta specializzata in progettazione e produzione di soluzioni di refrigerazione su misura sia per la grande distribuzione organizzata che per gli store di prossimità, a sua volta conferma di proseguire nella propria mission rivolta a indirizzare l’innovazione tecnologica verso maggiori livelli di efficienza energetica. In un contesto di mercato sempre più orientato alla sostenibilità e all’efficienza operativa, durante la recente edizione 2026 della manifestazione fieristica EuroShop, l’azienda ha presentato una range rinnovata di soluzioni plug-in e remote appositamente concepite per rispondere alle necessità del moderno retail alimentare. In primis, la totalità della nuova gamma di banchi refrigerati è ottimizzata per l’utilizzo di refrigeranti naturali in modo da ridurre marcatamente l’impatto ambientale.

Inoltre, la nuova linea espositiva, tramite avanzati sistemi di illuminazione LED, focalizza ulteriormente l’attenzione dei consumatori sui prodotti, ottimizzando la shopping experience e supportando le vendite. Inoltre, De Rigo Refrigeration ha introdotto sistemi di gestione smart che consentono una riduzione dei consumi energetici fino al 20% rispetto alle serie precedenti. Oltre a ciò, la modularità dei nuovi banchi frigo consente un’agevole riconfigurazione del layout del punto vendita, offrendo ai retailer una elevata versatilità. In una nota stampa, Paolo Zenatto, Amministratore Delegato di De Rigo Refrigeration, sottolineando l’importanza degli investimenti in innovazione per realizzare prodotti sostenibili, ha dichiarato: “Ogni nostro prodotto è il risultato di una ricerca che mette al centro il cliente, garantendo costi di manutenzione ridotti e una durata nel tempo superiore alla media”.

In linea con i crescenti trend che caratterizzano la moderna distribuzione alimentare, l’azienda umbra **ISA**, in merito alla propria vision sul futuro della refrigerazione nel retail, pone al centro un modello di sviluppo intelligente, adattivo e sostenibile. Come riaffermato dalle soluzioni presentate in occasione dei recenti eventi fieristici Sigep ed EuroShop, l’approccio aziendale rivolto all’efficienza energetica non viene trattato come un semplice requisito tecnico, ma come un vero e proprio pilastro strategico integrato nella progettazione delle soluzioni refrigerate: in particolare, si tratta di espositori e di sistemi per l’ottimizzazione degli spazi di vendita, con un ampio focus su efficienza energetica, modularità e design integrato. Da anni, ISA interpreta la sostenibilità come un mix tra innovazione tecnologica per rendere i sistemi più intelligenti e in grado di ottimizzare automaticamente i consumi, adattività delle soluzioni di refrigerazione per rispondere in modo dinamico alle effettive esigenze operative del punto vendita e, infine, sostenibilità rivolta a ridurre l’impatto energetico complessivo lungo tutto il product life cycle.

Sulla base di questa vision, per ISA, l’efficienza energetica per la refrigerazione nel retail non è unicamente una leva di risparmio, ma diventa una parte integrante di un ecosistema evoluto, all’interno del quale confluiscono tecnologia, performance e responsabilità ambientale. ISA intende proporsi come partner in grado di guidare la trasformazione del comparto verso modelli ancora più efficienti, intelligenti e orientati alla sostenibilità. In una recente nota stampa, Andrea Cocchi, Amministratore Delegato di ISA, ha sottolineato: “Le novità presentate nel 2026 sono il risultato di un intenso lavoro di ricerca e di sviluppo orientato a offrire ai nostri clienti strumenti concreti per migliorare la qualità del servizio e la sostenibilità del business”.



EVENTI

MCE 2026: vetrina globale per aziende e professionisti

Insieme a Massimiliano Pierini, managing director di RX Italy, facciamo il punto sul programma e sui trend della manifestazione fieristica



▲ Massimiliano Pierini

MCE - Mostra Convegno Expocomfort è la manifestazione internazionale dove le aziende del settore HVAC+R, delle energie rinnovabili e del mondo acqua incontrano nuovi clienti e rafforzano relazioni con chi progetta, installa e realizza impianti e sistemi per il comfort in ambito industriale, residenziale e commerciale. Un'occasione che si è tenuta a Fiera Milano Rho dal 24 al 27 marzo e che ha rafforzato il posizionamento di MCE come vetrina globale di soluzioni per l'efficientamento, grazie a focus particolari sul mondo industriale e sulla digitalizzazione: ma quali sono i principali scenari, le strategie e le soluzioni all'avanguardia nel mondo HVAC+R e dell'energia industriale? Cerchiamo di capirlo con l'aiuto di Massimiliano Pierini, managing director di RX Italy.

Partiamo con una presentazione di quello che è MCE, ormai sicuramente il punto di riferimento per l'impiantistica e il comfort indoor: quali ritiene siano oggi le direttrici che guidano l'evoluzione del comparto?

È innegabile che ci troviamo ad attraversare un periodo di grossa trasformazione. La transizione in corso porta con sé una sostanziale modifica di quello che riguarda l'impiantistica e non solo. Se volgiamo lo sguardo agli ultimi trent'anni probabilmente non abbiamo avuto così tanti cambiamenti come quelli che stiamo vivendo attualmente: soprattutto culturalmente siamo di fronte a un inedito paradigma perché oggi la direzione strategica dell'impiantistica è sempre più l'integrazione dei prodotti. Oggettivamente, infatti, credo non si possa più parlare di singoli prodotti ma sempre più ci si debba riferire a sistemi integrati, sia in riferimento agli edifici di tipo residenziale sia a quelli industriali. Questa è senz'altro la trasformazione più grossa, che impatta in modo determinante anche sulla filiera dell'installazione. È ovvio che, se in passato era più semplice per un installatore collocare i prodotti all'interno degli edifici, oggi l'integrazione tra sistemi necessita una preparazione tecnica che possa contare su competenze trasversali e su uno sguardo più ampio. Senza nulla togliere al mondo dell'installazione tradizionale, le esigenze attuali confermano l'importanza di un'evoluzione dei termotecnici, dei sistemisti, dei progettisti, in grado di proporre al consumatore un prodotto consono alla struttura dell'edificio per garantire rendimenti e risparmi energetici proporzionati agli investimenti. Questo è un cambiamento importante che, in una certa misura, sta mettendo anche un po' in crisi l'industria perché c'è una forte domanda di formazione che non sempre riesce a essere soddisfatta.

Un nervo scoperto che richiede anche un ricambio generazionale per nulla scontato, perché non si tratta solo di scegliere una tecnologia più evoluta, ma adottare un cambio di visione, un approccio metodologico inedito.

Assolutamente sì, il punto è proprio questo! Il cambio generazionale in parte c'è già stato e ha spinto i più giovani a una generale maggior preparazione sul prodotto; dove non si è realizzato ha però spesso condizionato negativamente l'output finale perché molte volte si continuano a installare prodotti che non sono quelli più adatti alle peculiari necessità dell'edificio, con un ritorno sulla marca negativo e la conseguente insoddisfazione del consumatore. L'industria naturalmente deve correre ai ripari per evitare che accada questo, ancora di più alla luce della grande evoluzione raggiunta dai prodotti attualmente in commercio. Un altro discorso è quello che riguarda il tema dei costi e degli investimenti necessari per acquisire le tecnologie più performanti...

Le necessità economiche molte volte non consentono di operare nel modo ideale...

I sistemi di regolazione domotica, ad esempio, permettono la gestione da remoto degli smart building consentendo risparmi importanti grazie all'ottimizzazione dei consumi. Anche l'intelligenza artificiale riteniamo avrà un impatto notevole nella gestione dell'energia per utilizzare, in un futuro non troppo lontano, gli impianti al meglio e, attraverso le analisi predittive, scongiurare i malfunzionamenti grazie a sostituzioni preventive dei prodotti. La tecnologia richiede visione anche nella sua applicazione e nel suo utilizzo, perché è evidente che possa apportare i benefici maggiori nel medio-lungo periodo: se però pensiamo all'ambito industriale e ai settori caratterizzati da consumi energivori rilevanti, i vantaggi di una pianificazione puntuale credo siano innegabili.

Dal suo osservatorio privilegiato, quali sono i trend tecnologici che stanno emergendo?

Il nostro mercato è fortemente influenzato dal quadro normativo, pertanto la pompa di calore risulterà tra i prodotti driver del futuro. Certamente l'Unione Europea sta in parte ritornando sui propri passi, tanto è vero che le caldaie potranno essere installate fino al 2040, ma bisognerà vedere quale sarà la reazione dell'industria e in che modo questi ripensamenti potranno rallentare gli investimenti verso nuove tecnologie. Il percorso verso la transizione energetica è senz'altro irreversibile, sebbene abbia richiesto un cambio di paradigma per cui non sempre i tempi erano maturi. A volte l'industria si è trovata abbandonata a sé stessa a sostenere costi necessari per gli adeguamenti richiesti dalle normative: la Germania, ad esempio, è stata in grado di realizzare numerosi investimenti per la conversione delle industrie ma Paesi con capacità finanziarie minori hanno rischiato di perdere competitività. Un altro tema riguarda la riqualificazione degli edifici, che è un obiettivo condiviso da tutte le amministrazioni locali e che ha potuto contare sull'incentivo del superbonus.



In MCE che ricaduta ha la sostenibilità?

La sostenibilità è un driver reale per il nostro settore e come organizzatori della fiera cerchiamo di fare la nostra parte incentivando i nostri espositori a un utilizzo di materiali più sostenibili. Il nostro impegno è concreto, con 75mila mq di moquette in meno rispetto all'anno scorso e l'utilizzo di materiali d'allestimento e gadget riciclabili. Abbiamo inoltre sottoscritto accordi con i principali vettori – tra cui Trenitalia – per incentivare la mobilità sostenibile. Tra le altre iniziative, sosteniamo il progetto 'Insieme contro la fame' del Banco Alimentare della Lombardia, che nel 2024 ha consentito all'Associazione la distribuzione di oltre 32mila pasti gratuiti a persone e famiglie bisognose attraverso le strutture caritative convenzionate e l'iniziativa 'Just a Drop', la charity internazionale che si occupa di portare acqua potabile alle comunità che non ne hanno accesso.

Un altro ambito che attira un forte interesse è la digitalizzazione...

Abbiamo previsto un settore nel padiglione 5 che si chiama That's smart dedicato alle aziende che si occupano di regolazione dell'impianto. Ripeto che credo sia importante continuare ad insistere sulla necessità di una gestione intelligente, che implica l'utilizzo di meno risorse e quindi un vantaggio per la collettività.

Sull'importanza di un utilizzo consapevole delle risorse, si innesta anche il focus che dedicherete alla risorsa idrica, giusto?

L'acqua è l'elemento più importante che abbiamo a disposizione e per questo motivo abbiamo lanciato il programma Intelligent use of water con veri e propri water ambassador. Grazie a questo progetto, i visitatori semplicemente scansionando un QR code potranno vincere premi istantanei: un modo nuovo per ingaggiare il pubblico e indirizzarlo verso i quattro padiglioni espositivi dedicati all'acqua.

All'interno di un approccio sempre più integrato agli impianti, come si inserisce il tema del "freddo" nel perimetro di MCE?

La nostra fiera si distingue per un approccio di interconnessione. Quello della refrigerazione è stato un settore sempre presente all'interno di MCE e oggi è al centro di un rinnovamento importante dovuto allo sviluppo dei gas naturali.

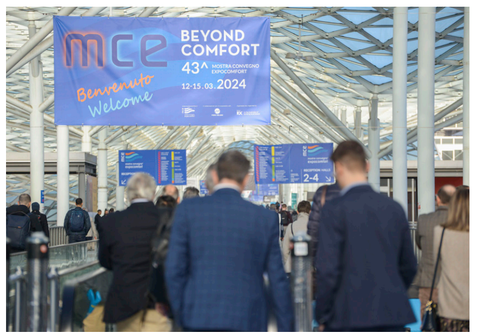
Qual è per le aziende il valore aggiunto di partecipare a MCE?

MCE è innanzitutto un'occasione di confronto unica perché una fiera grande come la nostra, con un'offerta merceologica così importante, serve sia per favorire gli accordi commerciali ma anche per offrire una overview di quello che l'industria realizzerà da qui ai prossimi tre anni. Inoltre la possibilità di incontrare di persona gli operatori ha un valore insostituibile perché consente di intuire il reale posizionamento delle aziende.

Guardando ai prossimi anni, come immagina l'evoluzione di MCE e quale ruolo continuerà a giocare nel panorama internazionale dell'impiantistica?

L'ambizione è quella di rafforzare il nostro ruolo come punto di riferimento internazionale. In questa direzione abbiamo ideato gli MCE Excellence Awards, l'iniziativa che premia le eccellenze tecnologiche, progettuali e di sostenibilità nell'ambito del riscaldamento, raffrescamento, ventilazione e climatizzazione. Introdotto nel 2024, questo riconoscimento è rivolto ad aziende e professionisti che innovano il settore, promuovendo soluzioni all'avanguardia in linea con la transizione energetica e la tutela ambientale. Gli oltre 80 prodotti che partecipano rappresentano il meglio della tecnologia del momento e la loro valutazione è affidata a una giuria composta da un rappresentante del Politecnico di Milano e da quelli di cinque grandi studi di progettazione. Nella nostra visione MCE deve favorire l'evoluzione tecnologica assumendosi le responsabilità di accompagnare gli operatori verso uno scenario futuro caratterizzato da integrazione dei prodotti e sostenibilità.

Alessandro Garavaglia e Massimo Moscati







SEITRON
Da sinistra: Carlo Scoccia, Elisa Corner, Alessandro Bruno



UNION FOAM
Edoardo Randon, Sara Mologni



DANFOSS
Da sinistra: Kristian Strand, Fabio Klein



SINCLAIR – DIVISIONE BEIJER REF
Da sinistra: Leonardo Chiapparino, Alessandro Chiarello



ZIEHL – ABEGG
Riccardo Bergamasco



K-FLEX
Daniele Marini



PANASONIC
Alfredo Meazza



ENEX TECHNOLOGIES
François Audo



MEFA
Nicolò Spreafico



GEORG FISCHER
Cinzia Lori



BITZER
Gianni Parlanti



SOLECO
Da sinistra: Laura e Valeria Vezzo



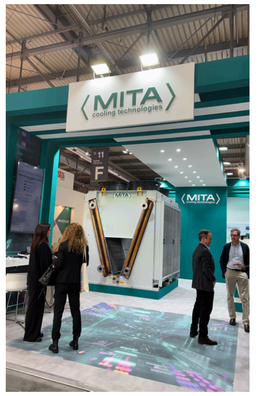
EUROVENT CERTITA CERTIFICATION
Adlane Harrat



COMESTERO
Il team



CAREL
Da sinistra: Nicola Coccato, Nicola Virdis, Andrea Mameli, Gianpaolo Dall'Occo, Simone Armano



MITA COOLING TECHNOLOGIES
Lo stand



EUROLAB
Da sinistra: Guido Moro, Federica Bisacco, Marco Pellegatta



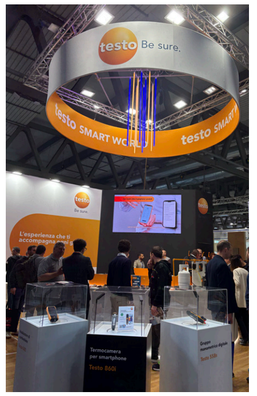
CORE EQUIPMENT
Paola e Giulio Morelli



CIPRIANI PHE
Da sinistra: Beatrice Ferrari, Massimo Minicucci e Davide Aldegheri



GALLETTI
Andrea Ferrante



TESTO
Lo stand



SEDES GROUP
Serena De Luca, Luca Costa e Tiziano Zardo



GMC REFRIGERAZIONE
Da sinistra: Alessio Scotini, Fausto Rinaldi e Reza Afaghi



PANTECNICA
Da sinistra: Fabio Giacalone, Mattia Michelon e Graziano Febo

EVENTI | MCE 2026

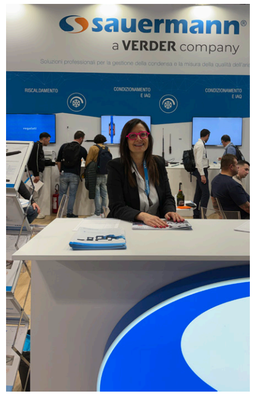


EBM PAPST
Da sinistra: Annamaria Alberti, Katia Stevenazzi e Michela Rimoldi



SENSITRON
Da sinistra: Emanuele Barbieri, Alessia Londino e Marta Corci

EVCO
Il team



SAUERMANN
Sabrina Castellin



NAMA GROUP
Fabio Frasca



TAZZETTI
Da sinistra: Federico Carnino e Andrea Zanfini



REFRIGERANT ITALIA
Da sinistra: Marco Zecchinel e Daniele Villa



MEGATRON SENSORS
Da sinistra: Francesco Santonicola e Bruno Grimaldi



ACM KÄLTE KLIMA E BRENTA RENT
Il team



CRIOTHERM ZETA PLUS
Da sinistra: Fabrizio Callino e Daniele Berti



ENERBLUE
Elisa Brancaleon e Francesco Zanzo

EVENTI



Cinque giorni che valgono milioni? Dentro numeri, critiche e opportunità di EuroShop

Durata, costi, qualità dei visitatori, ritorno sugli investimenti e dimensione internazionale.
La grande fiera mondiale del retail che si è tenuta a Düsseldorf (22-26 febbraio) continua a dividere espositori e operatori. Tra investimenti milionari, oltre il 50% di visitatori esteri, tassi di soddisfazione elevati e qualche criticità organizzativa, emerge un quadro articolato ma strategico

Nel dibattito che accompagna ogni edizione di EuroShop, tornano puntuali alcune questioni: la durata dell'evento, i costi sostenuti dalle aziende, la qualità dei visitatori e il reale ritorno sull'investimento. Un confronto acceso ma necessario, soprattutto in un comparto tecnico e altamente specializzato come quello delle tecnologie per il retail, che comprende anche la refrigerazione commerciale.

Ma accanto alle percezioni raccolte "sul campo", esistono anche dati ufficiali che aiutano a leggere meglio il fenomeno.

La questione dei cinque giorni (e della domenica)

Cinque giorni sono troppi? Molti operatori lamentano una durata eccessiva, soprattutto in relazione ai flussi non sempre omogenei. La risposta di chi difende il format è chiara: trattandosi di un evento a cadenza triennale, lo sforzo può essere sostenibile.

Resta però la questione della domenica. In un contesto fortemente B2B come quello di EuroShop, la prima giornata può risultare meno incisiva sotto il profilo degli affari, con padiglioni molto ampi – anche da 10mila metri quadrati – e presenze meno concentrate rispetto ai giorni centrali.

Anche la distribuzione degli orari incide: la chiusura anticipata o posticipata può modificare la qualità degli incontri. Non a caso, molti espositori individuano in martedì e mercoledì i momenti di maggiore intensità commerciale.

I numeri: internazionalità e soddisfazione

Se si guarda ai dati ufficiali delle ultime edizioni, emerge però un quadro molto solido. EuroShop registra decine di migliaia di visitatori professionali provenienti da oltre 50 Paesi, con una quota internazionale superiore al 50%. Il dato per l'edizione 2026 è anche superiore: 81mila visitatori da 141 Paesi.

Non solo quantità, ma qualità: circa il 94% degli espositori dichiara soddisfazione rispetto alla competenza e al livello decisionale dei visitatori. È un elemento che ridimensiona alcune critiche legate ai flussi: meno importante il numero assoluto, più rilevante il profilo dei contatti.

Questo dato si intreccia perfettamente con quanto emerge dalle testimonianze raccolte in fiera: molti espositori non puntano tanto al "nuovo cliente casuale", quanto all'incontro con buyer, manager e partner già qualificati, provenienti da mercati internazionali.

Investimenti importanti, ritorni da valutare

Resta però il tema economico. Partecipare a EuroShop comporta investimenti significativi. Tra spazio espositivo, allestimenti, logistica, trasporti, personale e ospitalità, per alcune aziende l'impegno complessivo può raggiungere cifre molto elevate.

Sono dati oggettivi che alimentano la riflessione: il gioco vale la candela?

Per molti la risposta è sì, proprio in virtù della dimensione globale dell'evento. EuroShop è percepita come piattaforma leader mondiale nel retail, un punto di incontro dove si concentrano decision maker da Europa, Medio Oriente, Asia e Americhe. L'alta internazionalità rappresenta uno dei principali driver del ritorno sull'investimento.

Ridimensionamento dei padiglioni e nuove strategie

Rispetto al passato, alcuni osservatori notano padiglioni meno densi e stand più contenuti. Questo fenomeno non sembra legato a un calo di rilevanza, quanto piuttosto a una ridefinizione strategica degli investimenti.

Il mercato fieristico si è frammentato: sono nate manifestazioni verticali in diversi Paesi, e alcune aziende distribuiscono il budget su più appuntamenti.

EuroShop resta però l'evento "istituzionale" a cui difficilmente si rinuncia, anche scegliendo spazi più piccoli ma mirati.

Una piattaforma di contenuti oltre l'esposizione

Un elemento distintivo di EuroShop, evidenziato anche dalle fonti ufficiali e dagli osservatori di settore, è la struttura tematica articolata. Non solo area espositiva, ma forum, workshop, presentazioni e aree dedicate all'innovazione. Dalle soluzioni digitali all'intelligenza artificiale applicata al retail, dalla sostenibilità energetica al lighting design, la fiera si presenta come un vero e proprio hub di contenuti. L'edizione più recente è stata descritta come un "Global Retail Festival", proprio per sottolineare la dimensione esperienziale e strategica dell'appuntamento.

Questo rafforza la percezione dell'evento come momento di visione, non soltanto di vendita.

Organizzazione e servizi: eccellenza tedesca, con costi annessi

Sul piano organizzativo, i giudizi sono generalmente molto positivi. Servizi navetta gratuiti, collegamenti efficienti tra i padiglioni, aree stampa attrezzate, ampia offerta di ristorazione interna: la macchina organizzativa di Düsseldorf è considerata tra le più efficienti in Europa. Allo stesso tempo, l'impatto sulla città è significativo: durante i giorni della fiera hotel e servizi registrano una forte pressione, con aumento dei costi logistici. Anche questo elemento entra nel calcolo complessivo che ogni azienda deve fare.

Che giudizio dare, quindi, su EuroShop?

Se vogliamo provare a fare un bilancio, è evidente che le criticità non mancano: durata percepita come lunga, flussi non omogenei, investimenti onerosi. Ma i dati ufficiali raccontano anche altro: alta soddisfazione degli espositori, forte internazionalità, qualità dei visitatori e riconoscimento globale della manifestazione come leader nel retail.

Chi vive la fiera quotidianamente sa che la verità sta nel mezzo. EuroShop non è un evento "facile" né economico, ma continua a rappresentare un nodo strategico per chi opera nel retail internazionale. Forse da ottimizzare in alcuni aspetti – distribuzione dei flussi, durata, equilibrio costi-benefici – ma ancora centrale come luogo di confronto, interconnessione e sviluppo. E in un mercato sempre più competitivo e frammentato, questa centralità resta un elemento difficilmente sostituibile.

Massimo Moscati



IMOON
Da sinistra: Massimiliano Giussani e Maria Batti



BITZER E WURM
Il team



FRASCOLD
Kaven Samuele Nourrice



DORIN
Il team



MINERVA OMEGA GROUP
Andrea Salati Chiodini



SIRMAN
Il team



ENEX
François Audo



CASTEL
Da sinistra: Stephane Gil, Thomas Stark e Chiara Griseta



CISAPLAST
Da sinistra: Davide Veneri, Barbara Guiducci e Valerio Ferrari



HIGECO - Da sinistra: Fabio Costan Zovi, Giacomo Luchetta, Fulvio Da Rold e Marco Poloniato



MTH
Da sinistra: Alessandro Bacilieri e Daniele Graziano



THERM-IS-BIZZOTTO
Denis Bizzotto e Alessia Olivo



ELIWELL
Da sinistra: Paolo Peterle e Mauro De Barba



CCR
Daniele Marongiu



CAREL
Nicola Coccato e Marisol Pezzutto



LU VE
Da sinistra: Fabio Liberali e Carlo Ferrari



RIVACOLD
Il team



EPTA
Vanessa Curti



TOVA BY GLG
Il team

DA OLTRE 70 ANNI,
INSIEME PER DARE VALORE AL FREDDO.

www.beijerref.it/Refrigeration



Beijer Ref Italy: il tuo partner ideale per soluzioni GREEN e affidabili

Beijer Ref Italy opera nel panorama italiano della distribuzione di componentistica e sistemi per la refrigerazione commerciale ed il condizionamento, avvalendosi dei brand leader sul mercato.

I fattori chiave che caratterizzano l'attività di Beijer Ref Italy sono la continua ricerca di prodotti caratterizzati da tecnologia innovativa, basata su refrigeranti naturali o a Low-GWP.

- PRESENZA CAPILLARE SUL TERRITORIO NAZIONALE
- AMPIA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTI
- SOLUZIONI A CO_2 – IDROCARBURI – A2L
- UFFICIO TECNICO PER ASSISTENZA PROGETTUALE
- PRODUZIONE INTERNA DI UNITÀ CONDENSATRICI
- RIPARAZIONE/RIGENERAZIONE DI COMPRESSORI

EUROPE COMMERCIAL REFRIGERATION ITALY

Beijer Ref Italy S.r.l.
Viale Monza, 338 - 20128 (MI)
Tel. +39 02 252 008 1
Fax +39 02 252 008 80
www.beijerref.it

BEIJER REF Italy