

“L’amore per il clima”



È un bel messaggio quello che emerge dalla vision di Apen Group, soprattutto perché rivolto all’ambiente, alle persone, alle relazioni, alle collaborazioni. Nata e cresciuta come azienda familiare oltre 50 anni fa, ancora oggi è condotta da sei amministratori che appartengono alla medesima famiglia. Un’impresa in buona salute che negli ultimi anni ha registrato importanti crescite a doppia cifra. Ne abbiamo parlato con Mariagiovanna Rigamonti, presidente, e Manuela Rigamonti, consigliere delegato.

Una significativa storia italiana quella di Apen Group, il cui primo nucleo risale al 1967 quando due persone con lo stesso nome e cognome, Angelo Rigamonti (uno fratello, l’altro

marito di Mariagiovanna) fondano Thermoflam e subito dopo Thermovür per realizzare bruciatori di elevata tecnologia per applicazioni civili e industriali. Il fratello, detto Pipa, si occupava della parte commerciale e muore

ApenGroup, L'Amore per il Clima!



Sopra: Mariagiovanna Rigamonti (a sx), presidente, e Manuela Rigamonti, consigliere delegato di Apen Group.
A sinistra: Angelo Rigamonti

ApenGroup[®]
aermaxline

putroppo prematuramente, l'altro Angelo si occupava invece della parte tecnica dell'azienda.

“Ben presto alla produzione si aggiungono i generatori d'aria calda – ricorda Mariagiovanna Rigamonti - natu-

SCHEDA AZIENDA



ANNO DI FONDAZIONE: 1967

SEDE: Pessano con Bornago, Milano

DIPENDENTI: 70

FATTURATO: 15 milioni euro

SITO INTERNET: WWW.APENGROUP.COM

APEN GROUP IN BREVE

PROGRAMMA DI PRODUZIONE

Sistemi di climatizzazione per il settore industriale e terziario (caldaie a condensazione, aerotermi, destratificatori, generatori pensili e a basamento) Riscaldamento di palestre e strutture sportive (unità monoblocco, generatori a basamento) Scambiatori di calore a gas per processi industriali, con e senza bruciatore, con e senza telaio.

CERTIFICAZIONI

1988: DVGW Deutscher Verein Des Gas Und Wasserfaches E.V. per la commercializzazione dei generatori pensili in Germania e, in seguito, per Francia, Svizzera, Olanda e Belgio.

1991: certificazione aziendale secondo normativa UNI EN ISO29003, nel 1993 allargata alla normativa UNI EN ISO 9002.

1995: certificazione apparecchi funzionanti a gas secondo la Direttiva CE.

2000: certificazione secondo UNI EN ISO 9001

2013: adozione del modello organizzativo 231.

2017: certificazione secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2015.

2018: tutti i prodotti certificati secondo il regolamento GAR

2018: certificazioni saldatura:

UNI EN ISO 15609-1:2006 (Specificazione della procedura di saldatura)

UNI EN ISO 4063:2011 (certificazione saldatori e modalità operative, disegni ecc.)

UNI EN ISO 15614-1 (Qualificazione delle procedure di saldatura per materiali metallici - Prove di qualificazione della procedura di saldatura)

UNI EN ISO 15613 (Specificazione e qualificazione delle procedure di saldatura per materiali metallici - qualificazione sulla base di test di saldatura di pre-produzione)

UNI EN ISO 9606-1 (La norma specifica i requisiti per la prova di qualificazione dei saldatori per la saldatura per fusione degli acciai e fornisce un insieme di regole tecniche per una prova di qualifica sistematica del saldatore)

LA MISSIONE

Progettare e realizzare prodotti per la climatizzazione degli edifici che si distinguono per l'alta qualità e l'attenzione all'ambiente (basse emissioni inquinanti, alti rendimenti e ridotti consumi energetici), lavorando con un team di persone che condividano con noi la passione, l'armonia, il coraggio, la trasparenza e l'etica nelle relazioni.



La completa dotazione della sala corsi dove vengono tenuti i corsi di formazione per installatori, manutentori, centri di assistenza tecnica

rale complemento ai bruciatori. Questi sistemi nel 1973 vengono presentati al mercato in occasione della nostra prima partecipazione a Mostra Convegno Expocomfort e risale allo stesso anno il primo accordo commerciale con un distributore greco e l'affiancamento della società Aermax.

“L’attuale denominazione Apen Group è del 1991 a seguito della fusione delle due società Thermovür e Aermax; Apen è l’acronimo di ‘gruppo di aziende per le energie nuove’. In realtà c’è anche un altro significato, più familiare, dato che sono le iniziali dei figli.

“Grazie all’accorpamento delle due società si ottimizzano i costi delle varie attività, tra cui quelli relativi all’assolvimento degli obblighi di certificazione per tutti i prodotti gas che, in effetti, sarebbero stati doppi.”

ORIENTATI AL PRODOTTO

La passione per la tecnologia, per il prodotto fatto bene si evince anche dal sostanzioso impegno che l’azienda ha sempre posto nei confronti dell’innovazione e della cura dei dettagli. “Abbiamo messo davanti a tutto la qualità, anche rispetto agli utili di esercizio che pure non sono mancati”, fa presente Mariagiovanna Rigamonti. “Per esempio abbiamo introdotto la tecnologia della condensazione ben prima che diventasse uno standard. Operiamo in un settore di nicchia ma nel quale siamo leader e intendiamo confermare questo ruolo nel tempo. Mi fa piacere sottolineare che questa visione ha contraddistinto le due generazioni che si sono succedute alla guida del gruppo.”

Oggi il programma di produzione comprende macchine e sistemi dedicati al settore industriale e terziario, per ri-



Mariagiovanna Rigamonti mostra il volume celebrativo dei primi 50 anni di attività di Apen Group



Apen Group si avvale di linee di produzione altamente automatizzate



Stoccaggio di scambiatori di calore

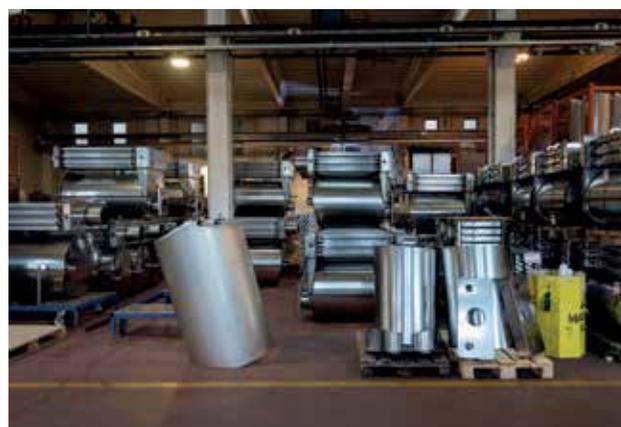


Fase di saldatura automatizzata

scaldamento palestre e strutture sportive, e scambiatori di calore a gas per processi industriali. Un fiore all'occhiello peraltro di recente progettazione è il sistema AKY, costituito da caldaia a condensazione e aerotermi. "Si tratta di una soluzione che permette di soddisfare le esigenze di comfort nei capannoni industriali laddove la normativa non consente di utilizzare gas all'interno dei capannoni stessi, cioè dove è vietato il sistema di riscaldamento a scambio diretto negli ambienti", precisa Mariagiovanna Rigamonti.

FACILI DA INSTALLARE

Nel progettare e realizzare i propri prodotti, Apen Group ha sempre avuto ben chiaro l'obiettivo di agevolare il lavoro dell'installatore. "Aqua Pump Hybrid, sistema monoblocco integrato costituito da caldaia e pompa di calore, è un tipico esempio del nostro approccio costruttivo che tende a semplificare al massimo la posa in opera. Per installare il nostro sistema sono sufficienti gli allacciamenti elettrico e idraulico; per il funzionamento un software ottimizzato e dedicato provvede al migliore funzionamento possibile



azionando, secondo necessità e convenienza, la caldaia o la pompa di calore o tutte e due i generatori insieme. È un sistema che concentra le migliori tecnologie oggi possibili e che fanno parte dei nostri valori tecnologici."

LA FORMAZIONE

Progettisti, installatori, grossisti its sono gli attori della filiera a cui si rivolge Apen Group, ovviamente nel rispetto dei ruoli di ciascuna figura professionale. In particolare nei confronti dei professionisti, l'azienda sviluppa una costante attività di formazione che spesso prevede la visita presso i reparti produttivi dell'azienda stessa. In effetti, mostrare in diretta le fasi di lavorazione dei prodotti, dall'ingresso della materia prima fino al magazzino, imballati e pronti per la consegna, è il migliore biglietto da visita.

"A noi fa molto piacere far toccare con mano ai nostri partner la realtà industriale di Apen Group, mostrare la cura con cui vengono eseguite tutte le operazioni che portano al prodotto finito.

"Devo dire che i termotecnici sono molto attenti alla tecnologia soprattutto quando contiene veri elementi di innovazione. Mi piace anche segnalare che gli incontri in azienda spesso prevedono momenti diciamo ricreativi

“ ABBIAMO MESSO DAVANTI A TUTTO LA QUALITÀ, ANCHE RISPETTO AGLI UTILI DI ESERCIZIO, CHE PURE NON SONO MANCATI. UNA VISIONE CONDIVISA DA TUTTI IN APEN GROUP ”

ma con interessanti valori culturali, come ad esempio la visita al Museo dell'Alfa Romeo.

“L'attività di formazione prevede poi incontri con installatori con la collaborazione dei grossisti its che rappresentano il nostro canale di vendita pressoché esclusivo. Ma vorrei segnalare anche l'intensa attività di formazione nei confronti dei nostri centri di assistenza tecnica, ben trecento su tutto il territorio nazionale, che sono perfettamente in grado di supportare l'installatore. Come pure l'ufficio tecnico interno, adeguatamente preparato per rispondere a eventuali richieste, anche occasionali, da parte dei professionisti. A supporto, realizziamo un'ottima manualistica, pubblicazioni complete per l'installatore, per l'assistenza tecnica e anche per l'utente finale. Inoltre le informazioni tecniche viaggiano anche in rete grazie al sito internet.”

LE CERTIFICAZIONI

In azienda dal 1995, Manuela Rigamonti conosce molto bene tutte le caratteristiche e le procedure dei reparti produttivi avendo seguito fin dall'inizio la certificazione ISO 9000. “Apen Group è stata la prima azienda italiana



Vista del magazzino

nel settore della climatizzazione ad ottenere la certificazione aziendale conforme ai requisiti della normativa UNI EN ISO 29003, nel 1993 allargata alla certificazione aziendale conforme ai requisiti della normativa UNI EN ISO 9002; nel 2000 abbiamo ottenuto le ISO 9001. Dal 2017 è certificata secondo il sistema di qualità aziendale previsto dalla normativa UNI EN ISO 9001:2015. Tra l'altro, i progettisti e ricercatori di Apen Group – ci dice Manuela Rigamonti - sono presenti nei comitati per la definizione delle norme UNICIG.

“Tutti i nostri prodotti sono certificati GAR, apparecchi a gas e relativi dispositivi, e i generatori sono conformi alle norme ERP 2021. Tutto questo è un evidente sintomo di come lavoriamo e anche di come scegliamo i nostri fornitori che a loro volta devono essere in possesso di idonee certificazioni. Infatti, ogni singolo componente deve essere certificato per poter acquisire la certificazione dell'intera macchina. Cerchiamo di essere sempre

Apen Group realizza anche macchine termiche di grandi dimensioni



in anticipo sugli adempimenti previsti dalle norme. D'altra parte il percorso normativo per i prossimi anni è già delineato con i vari step."

LA CURA DEI DETTAGLI

"Curiamo con grande attenzione le caratteristiche tecniche dei nostri prodotti – precisa Manuela Rigamonti - I nostri tecnici studiano e realizzano i prodotti avvalendosi di sistemi computerizzati CAD 3D, traducendo in produzione quanto di meglio si è ottenuto dalla ricerca, studiando soluzioni tecniche e costruttive all'avanguardia. D'altra parte gli installatori, ma anche gli utenti, sono molto attenti ai dettagli tecnologici, entrano nel merito, apprezzano la semplicità e quanto facciamo per agevolare il loro lavoro. Un esempio? Le caldaie sono già pre-caricate di acqua e glicole e l'insieme è già collaudato in azienda, basta effettuare i collegamenti idraulici."

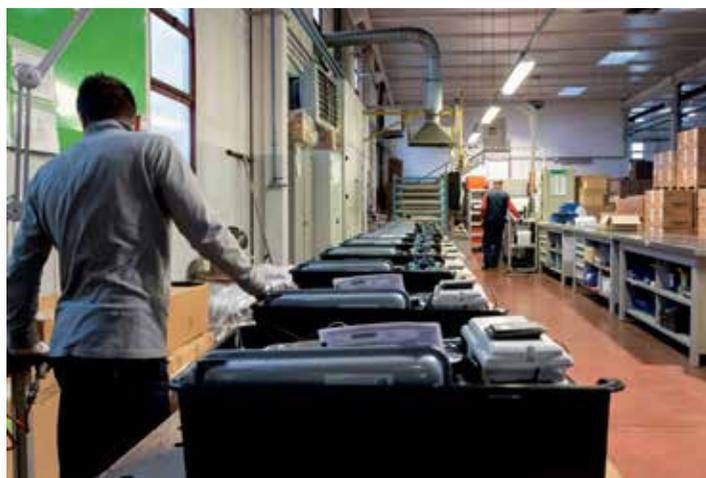
SPIRITO DI SQUADRA

In Apen Group si percepisce la passione per il lavoro e la collaborazione tra tutti i reparti dell'azienda. "Abbiamo curato molto la formazione, abbiamo svolto attività di team building, giochi di squadra, corsi sulla sicurezza, corsi con gli agenti. Abbiamo cercato di rendere tutto il personale interno consapevole della complessità aziendale in modo che ciascuno fosse maggiormente coinvolto sulle varie fasi lavorative. È quello che in sintesi viene definito marketing interno; è importante perché i primi clienti sono gli interni."

CONSULENTI DEI CLIENTI

Oltre a cercare di agevolare per quanto possibile il lavoro dell'installatore, Apen Group è a fianco del termotecnico nella fase progettuale. "La nostra assistenza tecnica e l'ufficio tecnico sono costantemente disponibili a fornire le necessarie informazioni nella fase di scelta e comunque a risolvere qualunque dubbio o fornire approfondimenti che riguardino il corretto dimensionamento e posa in opera dei nostri sistemi."

“ I NOSTRI TECNICI STUDIANO E REALIZZANO PRODOTTI GRAZIE A SISTEMI COMPUTERIZZATI CAD 3D, TRADUCENDO IN PRODUZIONE IL MEGLIO DELLA RICERCA APPLICATA ”



E IL MERCATO?

"Il 2018 è stato un anno positivo – ci dice Manuela Rigamonti – dopo un 2017 molto positivo, con un incremento importante, a doppia cifra. In termini di fatturato lavoriamo anche molto con l'estero, che rappresenta circa il 50% del nostro fatturato, in particolare con Francia, dove abbiamo una consociata, Polonia e Repubblica Ceca. Il mercato estero è seguito da Paolo Rigamonti, consigliere delegato, che ha rapporti diretti con i nostri partner importatori e distributori. Oggi è tuttavia difficile prevedere i trend del mercato. In linea di massima possiamo dire che tendenzialmente siamo in un periodo di ripresa dopo anni di stagnazione e vedo un 2019 ancora positivo. In generale mi sento di dire che sono migliori le prospettive di mercato per la fascia più qualificata, per chi ha buoni prodotti. In buona parte è un mercato di sostituzione di vecchi sistemi con altri di nuova generazione. Gli aggiornamenti normativi hanno dato una discreta spinta in questa direzione, cioè fanno diventare superati prodotti che sono ancora funzionanti ma a scapito dell'efficienza e dell'impatto ambientale."

(servizio della Redazione, foto di Federica Orsi)