



La sede di Apen Group

SEMPRE UN PASSO AVANTI

Antonia Lanari

IN QUESTO 2022 APEN GROUP SPEGNE 55 CANDELINE, UN ANNIVERSARIO CHE RIBADISCE QUANTO UN'AZIENDA, SPECIALIZZATA NEL PROPRIO SETTORE, PUÒ ESSERE COSTANTEMENTE INNOVATIVA

Era il 1967 quando due giovani uomini iniziarono la loro avventura imprenditoriale fondando un'azienda di nome di Thermovür, con lo scopo specifico di costruire bruciatori ecologici e apparecchiature per il riscaldamento civile e industriale. Alla prima azienda, nel 1973, venne affiancata la società Aermox per la produzione di generatori d'aria calda. Il 1991 segna l'anno in cui avvenne la fusione delle due società per dare vita all'attuale gruppo aziendale Apen Group S.p.A., che in esteso significa "Gruppo di Aziende Per le Energie Nuove". Un significato posto alle basi di una sfida che

dura da 55 anni nell'investire in attività di ricerca e sviluppo per garantire la progettazione e la realizzazione di prodotti a basso impatto ambientale. Tale attenzione, ben sintetizzata dall'attuale comunicazione "Apen Group, l'Amore per il clima", coinvolge l'intera organizzazione aziendale: dalla ricerca di fornitori e partner che condividono la visione imprenditoriale, al personale interno, all'ottimizzazione dei consumi di risorse naturali e alla definizione di ogni azione di prevenzione, controllo e correzione affinché vengano rispettati gli obiettivi stabiliti di qualità e di rispetto per l'ambiente.



Abbiamo avuto una piacevole conversazione con Mariagiovanna Rigamonti, Presidente di Apen Group, testimone della nascita dell'attività e di tutte le pietre miliari che hanno contraddistinto il cammino di questa azienda proiettata sempre nel futuro con un approccio positivo.

Qual è stato il percorso evolutivo dell'azienda in questi 55 anni?

L'azienda è stata fondata nel 1967 con il nome Thermovür da due soci che avevano lo stesso nome e cognome: Angelo Rigamonti, rispettivamente mio marito e mio fratello. Un periodo in cui si era già beneficiato del boom edilizio e in cui si stava andando incontro alla crisi energetica del 1973. Nonostante tutto in quegli anni l'azienda ha potuto progredire e trarre beneficio da un contesto positivo in cui la tecnologia è stata molto impattante, con importanti evoluzioni in atto in tutti i campi. Dall'iniziale piccola fabbrica di bruciatori a nafta, l'azienda ha progettato e prodotto nuovi bruciatori a gasolio e poi a gas. Sempre nel 1973 i due giovani fondatori, molto creativi e intraprendenti, hanno fondato un'altra società con il nome Aermax per la produzione di generatori ad aria calda. Con la fusione di Thermovür e Aermax in Apen Group nel 1991, l'azienda è diventata una moderna realtà industriale, situata nell'hinterland milanese, su un'area di 25.000 metri quadrati, con uffici e spazi produttivi di 11.000

metri quadrati. La fusione ha privilegiato il mercato industriale con la produzione di generatori d'aria calda e un sistema caldaia abbinata ad aerotermi, un settore di nicchia che ci ha permesso di soddisfare ambienti diversi con esigenze diverse. Apen Group è stata una delle prime aziende a ottenere le certificazioni ISO 9000, migliorando l'organizzazione della governance. Ci siamo concentrati sull'organizzazione aziendale, sulla qualità e sui valori del rispetto e della coerenza. Preferiamo partire in anticipo, una caratteristica che ci contraddistingue.



Mariagiovanna Rigamonti, Presidente di Apen Group



A SINISTRA

Uno dei robot per la saldatura all'interno della sede produttiva

SOTTO

Il magazzino dell'azienda



Quale pensa sia stato il contributo dell'azienda all'evoluzione del settore?

Il nostro know how nel settore del riscaldamento è completo perché la diversificazione dei prodotti destinati sia agli impianti centralizzati, sia a quelli autonomi, hanno affrontato un mercato completamente diverso anche dal punto di vista tecnologico, che ha permesso di acquisire uno sguardo e una competenza sulle tecnologie del comparto. Noi siamo rimasti un'azienda più piccola ma più completa e capace di soddisfare in modo personalizzato i bisogni dei clienti.

Quali innovazioni sono state introdotte dall'azienda nel corso degli anni?

L'evoluzione dei nostri prodotti si è concentrata su tutta una parte di componentistica nella quale la grande evoluzione ha riguardato il passaggio dall'elettromeccanica all'elettronica. Anche i nostri prodotti da un certo punto in poi hanno cominciato a essere comandati da schede elettroniche che intervengono direttamente sull'efficienza e sulla modulazione delle potenze per

dare il massimo dell'efficienza possibile. Apen Group ha diversi brevetti legati ai nostri prodotti.

Qual è il prodotto di punta della vostra attuale produzione?

Siamo sempre stati molto innovativi, l'ultimo prodotto destinato al mercato industriale è un sistema ibrido composto da una caldaia a condensazione e da una pompa di calore elettrica in un unico pacchetto. L'installatore che acquista il prodotto lo può collegare molto facilmente alla parte idraulica ed elettrica, mentre la scheda elettronica ha il compito di far funzionare la pompa di calore fin quando, in caso di abbassamento della temperatura, si attiva in automatico la caldaia, da sola o in contemporanea. Può essere collegato anche a un impianto fotovoltaico per avere energia rinnovabile.

Ci sono altre novità che l'azienda prevede di lanciare entro la fine dell'anno?

«Sempre per il mercato industriale, in cui siamo specializzati, abbiamo prodotto un'unità di riscaldamento modulare che grazie alla scheda elettronica e un bruciatore premiscelato permette di aumentare l'efficienza e il controllo degli impianti. Si tratta di una piccola unità di trattamento aria solo per il caldo che può essere installata anche singolarmente per sostituire delle parti di impianto. Inoltre abbiamo un modulo composto da bruciatore premiscelato che serve da unità di trattamento aria per il condizionamento e che forniamo a marchi importanti. Abbiamo infine aggiornato la nostra caldaia a condensazione adatta per i capannoni nel rispetto dei canoni dell'Eco Design. Ci sono continui cambiamenti e adattamenti dei nostri prodotti. Abbiamo rinnovato anche la scheda per potersi collegare facilmente da remoto».

Quali obiettivi vi siete posti per il futuro?

Per noi la continuità dell'azienda è fondamentale, garantita dalla presenza ormai consolidata della seconda generazione; Apen

Sistema ibrido
AquaPump Hybrid



Caldia a
condensazione con
aerotermo AKY



Generatori pensili LK



Unità modulari di riscaldamento AH



Group affronta il futuro offrendo una serie di prodotti che si differenziano per qualità e affidabilità, per soddisfare i bisogni dei nostri clienti.

La sfida è rappresentata anche dal riuscire ad aggiornare prodotti e servizi per rispondere ai criteri richiesti dalle direttive Europee e i relativi regolamenti. Bisognerebbe inoltre riuscire a creare sempre più reti di imprese per garantire la circolarità dei prodotti e favorire la transizione ecologica. Il ciclo di vita dei prodotti è importante, ma lo sono anche i rapporti che si creano tra aziende e fornitori che possano garantire di soddisfare la sostenibilità dei prodotti e di tutti i componenti.

Quale bilancio è possibile fare di questo periodo?

Il 2021 è stato un anno di crescita, che ha di fatto dato continuità a un trend positivo, in parte ridimensionato nel 2020 a causa della pandemia. Il 2022 è un anno molto particolare per la mancanza delle materie prime e l'aumento notevole dei costi. Abbiamo lavorato molto sulla pianificazione per ridurre in maniera significativa eventuali disagi per i nostri clienti.

Per quali caratteristiche strategiche pensate di differenziarvi dai vostri competitor?

Siamo sempre stati molto presenti nelle associazioni tecniche cercando di dare alla vita associativa dei contributi e ricevendone altrettanti.

Abbiamo fatto parte fin dall'inizio delle associazioni come Anima, Assotermica, Coaer, Confindustria ecc.. Le aziende del nostro settore, anche attraverso la vita associativa focalizzata su tematiche tecniche, formative, strategiche hanno dato un grande contributo a mettere in pratica molti aspetti che altrimenti sarebbero rimasti a livello teorico».

Come si esplicita il vostro impegno verso la sostenibilità aziendale e il progresso tecnologico?

Parlando di progresso tecnologico, già nel 1995 abbiamo costru-

ito un prodotto molto innovativo per quegli anni, che faceva condizionamento e riscaldamento. Abbiamo sempre cercato di organizzare la nostra governance sulla tracciabilità dei dati aiutati dalla evoluzione dei sistemi informatici. Abbiamo inoltre accolto positivamente il grande cambiamento in atto per una maggiore valorizzazione della persona, e non solo di quella dei prodotti. È un concetto umanistico presente anche nelle nostre mission e vision e che concretizziamo attraverso la progettazione ecosostenibile in tutto il ciclo di vita del prodotto, la formazione degli addetti e il benessere delle persone.

Come si esplicita il vostro approccio dell'azienda nei confronti dei professionisti?

Siamo presenti in Italia in maniera capillare con la nostra rete di 300 centri di assistenza, aziende autonome che si aggiungono al nostro servizio assistenza interno. Abbiamo realizzato molti incontri formativi sia tramite webinar, sia in presenza dedicati ai termotecnici, progettisti e clienti. Utilizziamo anche i social media per farci sentire ed essere presenti utilizzando una comunicazione ormai diventata comune per tutti.

Come pensate di festeggiare il vostro anniversario?

Per il 50mo anniversario abbiamo realizzato un libro "La storia siamo noi", dove ho raccontato l'azienda dalla sua fondazione ai giorni nostri, nel contesto di quegli anni ricchi di eventi. Ogni azienda nasce in un contesto storico; è fondamentale conoscere e approfondire i cambiamenti e le evoluzioni per adeguare vision e strategia.

Quest'anno, per il 55mo abbiamo deciso di realizzare il nostro primo bilancio sostenibile con l'obiettivo di evidenziare nella maniera adeguata quanto stiamo facendo in materia di sostenibilità e di vedere quello che possiamo fare in più rispetto all'ambiente e ai prodotti. Faremo inoltre degli incontri per festeggiare l'anniversario con i nostri collaboratori, i professionisti e i fornitori della filiera.