

# LU-VE Group

## l'eccellenza italiana nel mondo

**A**bbiamo incontrato l'ing. Alessandro Ferrandi, il direttore commerciale di LU-VE Group dal febbraio 2015. Aveva già ricoperto questo ruolo per LU-VE S.p.A., dal 1992 al 2001. In seguito, ha lavorato in altri settori, per due società multinazionali, l'italiana Manuli Rubber Industries S.p.A. e la svedese Trelleborg Wheel Systems S.p.A., con responsabilità crescenti e ruoli sempre più importanti anche al di là dell'attività commerciale.

### Trent'anni sono un traguardo importante...

Compiamo trenta anni, ma abbiamo radici profonde, che affondano nella Contardo (azienda sorta nel 1928). LU-VE ne ereditò l'esperienza. Dal 1986, sono stati anni di crescita e di successi, nel segno della continua innovazione tecnologica, dell'attenzione all'ambiente e della valorizzazione del nostro capitale umano. Da allora, siamo passati dai 180 dipendenti della fabbrica di Uboldo (Va) – dove si trova ancora oggi il nostro “quartier generale” – ai circa 1700 di oggi. Nel 1986, LU-VE fatturava l'equivalente di circa 10 milioni di euro. Alla fine del 2015, il Gruppo ha superato i 212 milioni. Semplicemente ci siamo moltiplicati per 21 volte!

### Lo scorso anno vi siete quotati in Borsa. Cosa ha comportato questo per l'azienda?

Prima ancora di pensare alla quotazione avevamo già definito piani di crescita e potenziamento di molti dei nostri stabilimenti in Italia, Polonia, Repubblica Ceca, Russia, Svezia e Cina. Nel

**LU-VE Group rappresenta un esempio tipico dell'eccellenza industriale che l'Italia ha saputo esprimere e che l'ha portato a raggiungere una dimensione internazionale. Opera in diversi settori: dalla refrigerazione commerciale e industriale al condizionamento dell'aria, civile, industriale e di precisione, dalle applicazioni industriali alla “power generation”, fino alle porte e sistemi di chiusura in vetro per banchi e vetrine refrigerate. Nato alla fine del 1985, e attivo dal 1986, LU-VE Group quest'anno festeggia i suoi primi trent'anni**





**L'ING. ALESSANDRO FERRANDI,  
DIRETTORE COMMERCIALE  
DI LU-VE GROUP**

**«Abbiamo già annunciato che, nel 2017 in Borsa, faremo il passaggio al mercato superiore (dall'AIM all'MTA). Questo ci darà ulteriori energie per raggiungere il nostro principale obiettivo: l'espansione del gruppo. Puntiamo all'apertura di nuovi mercati, sia dal punto di vista geografico che delle applicazioni»**



Impianto in  
un supermercato  
a CO<sub>2</sub> in Svizzera

solo periodo 2014/2016, abbiamo fatto investimenti complessivi per oltre 30 milioni di euro. A fine 2016, avremo aggiunto, ai nostri vari *plant*, oltre 31 mila mq di superficie produttiva. La quotazione è uno straordinario acceleratore di processi già in atto. Significa un'iniezione di 50 milioni di euro di capitali freschi, da destinare a ulteriori piani di sviluppo. Abbiamo in corso altri investimenti per il potenziamento di linee produttive, macchinari e processi. Abbiamo un impegno con il mercato: creazione di nuovi stabilimenti e/o acquisizioni. Ma di questo non posso parlare: la disciplina delle informazioni "price sensitive" è molto severa.

#### **Quali sono i vostri piani di sviluppo?**

Abbiamo già annunciato che, nel 2017 in Borsa, faremo il passaggio al mercato superiore (dall'AIM all'MTA). Questo ci darà ulteriori energie per raggiungere il nostro principale obiettivo: l'espansione del gruppo. Puntiamo all'apertura di nuovi mercati, sia dal punto di vista geografico che delle applicazioni. Abbiamo investito e stiamo investendo nel potenziamento

della nostra struttura commerciale e tecnica, sia a livello centrale che periferico. Stiamo investendo nella nostra gente: educazione e formazione. Abbiamo assunto molti giovani ingegneri. Abbiamo in corso altri investimenti per il potenziamento di linee produttive, macchinari e processi. Non ultimo, il progetto di ottimizzazione (acquisizione ordini-produzione-fornitura) sviluppato con Porsche Consulting. *Last but not least*, stiamo ovviamente lavorando alla realizzazione di nuovi prodotti: li presenteremo in anteprima a Chillventa.

#### **Cosa può dirmi dei prodotti?**

In generale, stiamo ulteriormente sviluppando i nostri stabilimenti all'estero, per aumentarne le capacità produttive e per ampliare le gamme disponibili sui vari mercati. Le linee guida sono sempre le stesse che perseguiamo da trent'anni: innovazione, affidabilità e servizio. Siamo sempre stati degli innovatori e dei precursori. Non a caso, dal 1986, collaboriamo ininterrottamente con il Politecnico di Milano e abbiamo rapporti di collaborazione con altre 21 università di 13 diversi Paesi (l'ultima delle quali in Cina). Siamo stati i primi a promuovere il principio della specializzazione delle superfici di scambio e ad applicare la tecnologia dei tubi rigati alla refrigerazione. Abbiamo lanciato i condensatori *tubeless*: robuste e compatte batterie senza tubi, con un elevato rapporto potenza/volume. Poi abbiamo introdotto sul mercato gli scambiatori adiabatici (Water Spray System & Dry&Spray®), i condensatori compatti LMC con tubo da 5 mm, i silenziatori brevettati Whisperer® (già alla seconda generazione). Più di recente sono nati gli evaporatori dotati dell'innovativo sistema di controllo "Plug&Save". Infine, vorrei citare il fatto che, oltre dieci



anni fa, LU-VE ha realizzato il primo impianto a CO<sub>2</sub> transcritico: tutt'ora perfettamente funzionante.

**Questo ci porta direttamente al tema ambientale...**

Il nostro obiettivo è creare valore aggiunto per i nostri clienti. È con grande orgoglio che rivendico la nostra leadership anche in questo campo. Da subito, LU-VE ha realizzato - e continua a migliorare - prodotti con elevate prestazioni e bassi consumi, ridotte cariche di refrigerante e altissima efficienza. Tale leadership è stata conquistata negli anni, grazie a ricerca e sviluppo, innovazione di prodotto e di processo, attenzione e anticipazione delle tematiche ambientali. I nostri prodotti sono il frutto della massima attenzione che poniamo al tema del *Life Cycle Cost*: valutazione e quantificazione

**«Tale leadership è stata conquistata negli anni, grazie a ricerca e sviluppo, innovazione di prodotto e di processo, attenzione e anticipazione delle tematiche ambientali»**

dei carichi energetici, ambientali e degli impatti potenziali associati a un prodotto, lungo l'intero ciclo di vita. Un fattore di competitività, oltre che un valore etico e un valore aggiunto.

**La nuova frontiera è quella fluidi naturali. Cosa può dirci a riguardo?** Posso dirle che LU-VE Group ha i più grandi laboratori di ricerca e sviluppo d'Europa. Cioè a dire

che la nostra R&D è sempre stata all'avanguardia e ha costantemente sperimentato nuovi refrigeranti e nuove soluzioni applicative.

Come già accennato, il nostro primo impianto a CO<sub>2</sub> risale a oltre dieci anni fa, in Svizzera.

Non ci siamo mai fermati nella ricerca e ci consideriamo i maggiori esperti a livello mondiale.

Oggi, il nostro laboratorio di Uboldo è l'unico in Europa in grado di studiare il comportamento della CO<sub>2</sub> all'interno dello scambiatore di calore. In parallelo, il nostro dipartimento R&D è impegnato sul fronte dell'uso dell'ammoniaca (a pompa). Siamo in grado di ridurre la carica negli impianti (fino al 66%), con enormi vantaggi per il cliente (ridotti costi di impianto e di esercizio) e per la sicurezza. Infine vorrei sottolineare il fatto che siamo costantemente impegnati anche in ambiti non comunemente praticati, come quello dell'espansione diretta ad ammoniaca. Refriger, il nostro software di calcolo, è costantemente aggiornato con i nuovi refrigeranti. Un'opzione particolarmente apprezzata dai nostri clienti e che ci pone all'avanguardia sul mercato. Anzi, le dirò di più, nel 2016 abbiamo fondato una nuova società, LU-VE Digital, che si occupa solo ed esclusivamente dell'evoluzione, aggiornamento e implementazione dei software di tutte le aziende del Gruppo, Refriger compreso.

**Recentemente Eurovent vi ha tributato un particolare riconoscimento.**

Vero. Premetto che nel 2000, LU-VE è stata la prima azienda in Europa a ottenere la allora nuova certificazione "Certify All" di Eurovent, per tutta le gamme dei condensatori, di dry cooler e aereoevaporatori. Nel marzo di quest'anno, Eurovent ha ufficialmente certificato che gli scambiatori di calore per la





Lo stabilimento di Uboldo

refrigerazione e il condizionamento di LU-VE Exchangers hanno continuato a dare tutti risultati positivi e conformi al catalogo negli ultimi cinque anni. Siamo stati gli unici a centrare questo obiettivo. Eurovent ha certificato che i nostri prodotti garantiscono al cliente un veritiero e corretto rapporto €/kW e, quindi, una scelta appropriata dei modelli da impiegare, soprattutto in confronto ai prodotti non certificati. Ai costruttori offriamo il vantaggio di accrescere il valore dei impianti. Agli utilizzatori garantiamo invece la minimizzazione del costo del ciclo di vita. Da sempre, noi forniamo prestazioni reali, con il miglior rapporto qualità/prezzo!”.

#### **Può citarmi qualche realizzazione recente?**

Alla fine dello scorso giugno, è stato ufficialmente inaugurato il nuovo Canale di Panama, destinato a raddoppiare le capacità di traffico e a consentire il passaggio delle grandi navi “New Panamax”.

In questo caso abbiamo potuto godere di tutti i vantaggi sinergici dell’essere un Gruppo. Abbiamo fornito la tecnologia per il condizionamento di precisione del “cervello” dell’infrastruttura, ovvero dei sistemi di comando che regoleranno tutto il traffico: data center, locali UPS (gruppo statico di continuità), storage elettrico e batterie, locali di controllo. Il Gruppo ha fornito macchine di diversa grandezza e tipologia, prodotte negli stabilimenti di

**«In trenta anni ci siamo moltiplicati per ventun volte. Al di là dei numeri, le aziende sono prima di tutto donne, uomini e idee. Dunque la nostra crescita è soprattutto il risultato dei nostri investimenti in capitale umano e in materia grigia, la nostra vera materia prima»**

Tecnair LV e LU-VE Exchangers, a Uboldo. In particolare, si tratta di apparecchi close control A/C (Tecnair LV) abbinati ad altrettanti condensatori ad aria (LU-VE Exchangers). La commessa è stata gestita dalla nostra filiale spagnola, LU-VE Iberica di Madrid.

#### **Le lascio la chiusura...**

E io idealmente la lascio al nostro presidente e fondatore Iginio Liberali, citando le sue parole: *“In trenta anni ci siamo moltiplicati per ventun volte. Al di là dei numeri, le aziende sono prima di tutto donne, uomini e idee. Dunque la nostra crescita è soprattutto il risultato dei nostri investimenti in capitale umano e in materia grigia, la nostra vera materia prima. In anticipo sui tempi e sul mercato, abbiamo creato prodotti rispettosi dell’ambiente e improntati al risparmio energetico: questa sarà la nostra linea guida anche per il futuro. Non mi pare ci sia molto da aggiungere!”.*

© RIPRODUZIONE RISERVATA