Epta

Kältenews
Nº3 2022

# Epta auf der Chillventa

## „Das positive Feedback spornt uns weiter an“

*Eine Messe vor Ort mit persönlichem Austausch lässt sich kaum ersetzen. Darin ist sich das Managementteam von Epta Deutschland nach der Chillventa einig. Und für die Kund:innen ist es etwas Besonderes, neue Techniken live und in Farbe zu sehen, etwa die neue Verbundkälteanlage für mittlere Verkaufsflächen, die Kühlzelle mit einem mit Propan betriebenen Kälteaggregat der Marke Misa oder auch die neuen Internet-of-Things-Lösungen von EptaService.*

Mit 844 Aussteller:innen aus 43 Ländern und mehr als 30.000 Fachbesucher:innen kann die Chillventa dieses Jahr einen großen Erfolg verbuchen. Nach drei Jahren Pause hatte die internationale Kälte-, Klima-, Lüftungs- und Wärmepumpenbranche im Oktober drei Tage lang wieder die Möglichkeit, sich live über Innovationen, Trendthemen und neue Erkenntnisse für die Zukunft auszutauschen. Und es wurde über viele Themen diskutiert, denn die Branche hat enormes Zukunftspotenzial. Zu den Schwerpunktthemen Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Kreislaufwirtschaft hatte auch die Epta-Gruppe einiges auf ihrem Stand 332 in Halle 7 beizutragen.

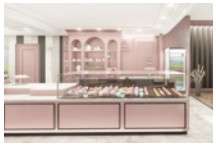
### Flexible Verbundkälteanlage

Neue Produktentwicklungen und hochmoderne Lösungen der Kältetechnik standen im Mittelpunkt des Messestands: von der Verbundkälteanlage über steckerfertige Kühlmöbel und Kühlzellen bis hin zu Internet-of-Things-Lösungen. Epta präsentierte der Öffentlichkeit zum ersten Mal die neue Kälteanlage Eco2Middle. Diese erweitert das Produktportfolio mit den bereits bestehenden Anlagen Eco2Small und Eco2Large und eignet sich vor allem für Supermärkte

**Mannheim feiert**

Epta Deutschland blickt auf 25 Jahre zurück

› Seite 4



**Patisserie mit Speiseeis**

EptaConcept kreiert französisches Flair

› Seite 8

**Fit für die Zukunft**

EptaService stellt sich neuen Herausforderungen

› Seite 10

*„Die Resonanz unserer Kund:innen auf diese physische Messe war überragend. Das positive Kundenfeedback zu unseren Leistungen hat uns gutgetan, ist aber gleichzeitig Ansporn, uns weiter zu verbessern."*

Bernd Haller, Geschäftsführer Epta Deutschland

mit einer mittleren Verkaufsfläche. Die Verbundanlage überzeugt mit ihrer Modularität, denn dank dieser lässt sie sich an jegliche Kundenanforderungen anpassen. Ein weiterer Vorteil ist der hohe Standardisierungsgrad mit der Möglichkeit, das Kühlaggregat mit verschiedenen Komponenten in die Produktion zu integrieren. Eco2Middle ist mit drei oder vier Normalkühl-Verdichtern und mit bis zu drei Tiefkühl-Verdichtern erhältlich. Der Leistungsbereich der Verbundanlage liegt in der Tiefkühlung zwischen 12 und 60 Kilowatt (kW) und zwischen 50 und 165 kW in der Normalkühlung. Aufgrund dieser Flexibilität eignet sich die Anlage für viele Anwendungsbereiche.

**Mit natürlichem Kältemittel**

Nachhaltigkeit und Effizienz vereint die Kühlzelle mit einem mit Propan betriebenen Kälteaggregat der Marke Misa, die ebenfalls auf dem Messestand zu sehen war. Hier wurden ein luftgekühlter Verflüssigungssatz und eine Monoblock-Unit für mittlere und niedrige Temperaturen gezeigt. Die große Warenkapazität bei gleichzeitig kompakten Abmessungen macht die Kühlzelle vielseitig einsetzbar. Darüber hinaus lässt sie sich einfach montieren und an die jeweiligen Anforderungen vor Ort anpassen: mit unterschiedlichen Paneelen für den gewerblichen und industriellen Einsatz sowie Zubehör und zahlreichen Ausstattungsmöglichkeiten.

*„Der enge Austausch und die gegenseitige Loyalität – von, aber vor allem gegenüber unseren Kund:innen – sind der Schlüssel, um die Herausforderungen dieser Zeit gemeinsam zu meistern."*

Reinhard Kern, Vertriebsleiter Epta Deutschland

*„Die Chillventa hat uns gezeigt, dass Messen immer noch ein wichtiges Kommunikationstool sind und der persönliche Austausch auch in Zeiten der Digitalisierung essenziell ist. Mit der neu entwickelten Verbundanlage und den digitalen Lösungen SwitchOn Pack und LineOn haben wir uns als Komplettanbieter für kältetechnische Systeme für den Lebensmittelhandel präsentiert."*

Joachim Dallinger, Leiter Marketing und Produktmanagement

**Diagnosetools von EptaService**

Neben den reinen Produkten zeigte Epta auch ihre umfassenden Serviceleistungen rund um Kühlmöbel, -zellen und Kälteanlagen. EptaService präsentierte etwa die neuen Diagnosetools SwitchOn Pack und LineOn: Die Diagnoseplattform SwitchOn Pack für Kälteanlagen erleichtert die Überwachung der Betriebsparameter einer Kälteanlage aus der Ferne und kann diese auch optimieren. Sie ermöglicht es, proaktiv einzugreifen, schon bevor eine Störung auftritt (siehe auch Seite 6/7). Im Falle einer solchen meldet das Gerät sofort, welche Komponenten der Anlage betroffen sind und überprüft werden müssen. Außerdem schlägt SwitchOn Pack konkrete Wartungsmaßnahmen vor.

Mit LineOn bietet EptaService nun auch eine Fernwartung für steckerfertige Kühlmöbel aller Epta-Marken an: Rund um die Uhr können damit zahlreiche Betriebsparameter, etwa Temperatur und Luftfeuchtigkeit, aus der Ferne überwacht werden. Darüber hinaus lässt sich der Gerätestandort feststellen und im Falle eines Diebstahls ein Alarm absetzen. Eine Neuerung stellen die Marketingfunktionen dar: LineOn sammelt Informationen über den erzielten Umsatz eines Kühlmöbels und ermittelt Daten zu den Vorlieben der Kundinnen und Kunden.

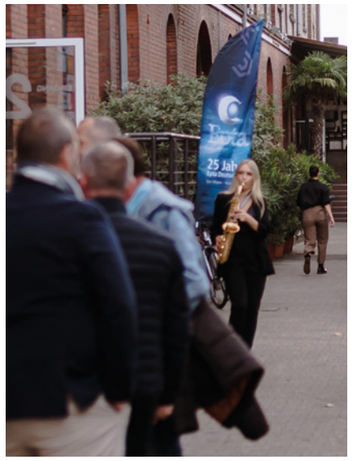
*„In Zeiten der Energiekrise ist es umso wichtiger, einen guten und zuverlässigen Service zur Verfügung zu stellen."*

Klaus Corban, Serviceleiter Epta Deutschland

# Epta Deutschland feiert 25-Jähriges: Menschen, Leidenschaft und Investitionen

*Saxofonklänge und Drum Session, Besuch aus Italien, Carrera-Bahn, Fotobox und Lasershow. Auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Epta Deutschland warteten einige Überraschungen am 23. September, als sich rund 350 von ihnen in der Mannheimer Manufaktur versammelten.*

Schon im Hof wurden die Gäste von den Klängen eines Saxofons begrüßt. Und Musik zog sich thematisch durch den gesamten Abend. Geschäftsführer Bernd Haller begrüßte alle Mitarbeitenden und Gäste aus Italien, die zur Feier des 25. Jubiläums nach Mannheim gekommen waren. Neben Marco Nocivelli, Inhaber und CEO der Epta-Gruppe, waren auch William Pagani, Group Marketing Director, Alice Ferrari, Events and Product Communication Manager, und Christian Le Gousse, Chief Commercial Officer, aus Italien angereist. In seiner Rede betonte Marco Nocivelli die gute Wirtschaftslage der Epta-Gruppe mit einem Umsatz von mehr als einer Milliarde Euro im vergangenen Jahr sowie die starken Werte des familiengeführten Unternehmens. Seiner Meinung nach liege der Erfolg von Epta in den drei Faktoren People, Passion und Investment. Marco Nocivelli schloss seine Rede mit einem Zitat von Albert Einstein, das die aktuelle Lage kaum treffender beschreiben könnte: „There is a driving force stronger than steam, electricity and atomic energy: the willpower.“ [„Es gibt eine treibende Kraft, die stärker ist als Dampf, Elektrizität und Atomenergie: die Willenskraft.“]



Marco Nocivelli war für die Feier aus Italien angereist.

## Positive Entwicklung

Anschließend blickte Bernd Haller auf die zurückliegenden 25 Jahre Unternehmensgeschichte von Epta Deutschland zurück und hob dabei die Mission der gesamten Gruppe hervor: zum Erfolg der Kundinnen und Kunden beizutragen. Denn die Produkte von Epta sorgten dafür, dass die Kund:innen gut verkaufen können. Zu den Meilensteinen zählen die Pionierleistung im Bereich der $CO_2$-Technik. So hat Epta die erste transkritische $CO_2$-Anlage für Discounter und für den „Tengelmann Klimamarkt“ die erste transkritische Kälteanlage in einem Supermarkt in Deutschland entwickelt. „Unsere positive Geschäftsentwicklung lässt sich nicht nur am Umsatz ablesen, sondern auch daran, dass wir uns zur größten Serviceorganisation der gewerblichen Kältetechnik in Deutschland entwickelt haben“, freute sich Bernd Haller.

### Trommeln, Musik und Lasershow

Danach stimmte die Trommel-Combo Drum Conversation mit ihren rhythmischen Klängen die Gäste auf das ein, was dann folgte: eine Drum Session. Alle Anwesenden bekamen eine kleine Trommel – die auch als eines der ältesten Kommunikationsmittel der Erde gilt – und tauchten in die faszinierende Welt des Trommelns ein. Die Combo, die schon als Supporting Act mit Simply Red und Herbert Grönemeyer auf der Bühne gestanden hat, schaffte es, alle Gäste mit dem Trommelvirus zu infizieren, und sorgte so für richtig gute Stimmung – und sehr warme Hände.

Im Anschluss daran konnten sich alle an den Buffets stärken oder an der Carrera-Bahn mit anderen messen. Am späteren Abend brachte eine Lasershow auf der Terrasse der Manufaktur viel Farbe an den Himmel. Farbig ging es auch in der Fotobox zu, in der sich die Mitarbeitenden als Erinnerung an den Abend fotografieren lassen konnten. Mit viel Musik, Tanz und ausgelassener Stimmung feierten alle bis in die Nacht hinein.

# Neue effiziente Kühlmöbel für Discounter

Ein neues Kühlregal mit modularem Konzept: Arcade/Avenue der Marken Costan/Bonnet Névé ist das erste Möbel der neu geschaffenen Produktfamilie Fundamenta/LeBlock, die aus hohen Kühlregalen für Discounter besteht. Mit den Versionen HD, Multi und Eco können Verkaufsräume sehr flexibel gestaltet werden. Denn die Möbel beinhalten bis zu sieben Etageren, die die Präsentation eines größeren Sortiments erlauben. Gleichzeitig kann innerhalb einer Möbelreihe die Kühltemperatur passend für Fisch, Fleisch und Molkereiprodukte eingestellt werden.

### Niedrigerer Energieverbrauch

Sowohl die offene als auch die geschlossene Variante überzeugt mit einer einfachen Installation und Wartung und einem angenehmen Handling für die Marktmitarbeitenden: Die Rückwand besteht aus zwei separaten Teilen mit dem Zugang für Ventilator und Expansionsventil im einen und dem Zugang zum Verdampfer im anderen Teil. Auf diese Weise muss das Kühlregal bei einer schnellen Reparatur oder Wartung nicht vollständig ausgeräumt werden. Außerdem lassen sich für die Reinigung alle Teile werkzeuglos demontieren.
Im Vergleich zu den Vorgängermodellen konnte die Energieeffizienz um 12 bis 22 Prozent verbessert und der Stromverbrauch um 11,4 bis 26,8 Prozent gesenkt werden. Die Werte hängen unter anderem davon ab, ob es sich um ein offenes Möbel (Multi und HD) oder eines mit Türen (Eco) handelt. Die neuen Kühlmöbel sind in zwei Höhen (200 und 220 cm) und in vier Längen (125, 188, 250 und 375 cm) verfügbar. Arcade/Avenue Eco erreicht die Energieeffizienzklasse C, Arcade/Avenue HD und Multi die Energieeffizienzklasse E.

# Epta-Gruppe integriert Nachhaltigkeitsziele in Geschäftsbericht

Zum ersten Mal hat die Epta-Gruppe einen integrierten Geschäftsbericht veröffentlicht. Er beinhaltet neben den Wirtschafts- und Finanzdaten des Jahres 2021 auch die ökologischen Zahlen des Unternehmens. Nachhaltigkeit und ihre Wechselwirkungen mit den Bereichen Wettbewerb und Finanzleistung sind schon immer von zentraler Bedeutung für die Unternehmensgruppe gewesen. 2021 war für die Epta-Gruppe ein sehr erfolgreiches Jahr, das sie mit einem Umsatz von 1,197 Milliarden Euro und einem Nettogewinn von 61 Millionen Euro abgeschlossen hat. „Wir sind überaus stolz auf diese erfolgreiche Entwicklung. Weil wir uns konsequent von unseren Prinzipien leiten lassen, ist sie möglich geworden. Und dadurch sind wir auch unter außergewöhnlichen Umständen in der Lage, entschlossen zu handeln“, sagt Marco Nocivelli, Präsident und Geschäftsführer der Epta-Gruppe.

### Recyclingquote deutlich erhöht

In den vergangenen Jahren haben sich Nachhaltigkeit und Innovation für die gesamte Geschäftstätigkeit zu den entscheidenden Leitlinien entwickelt. Das Nachhaltigkeitsbestreben der Gruppe spiegelt sich unter anderem in zwei Ergebnissen wider: Das Unternehmen konnte den Wasserverbrauch im Vergleich zu 2019 um 9 Prozent reduzieren und recycelt inzwischen 92 Prozent der anfallenden Produktionsabfälle. Zusätzlich hat sich die Epta-Gruppe bis 2025 weitere ehrgeizige Ziele gesetzt: Das Recycling der Produktionsabfälle soll auf 95 Prozent erhöht und die $CO_2$-Emissionen der Herstellungsprozesse um rund 55 Prozent gesenkt werden.

# Kühl- und Tiefkühltheken harmonisch kombinieren

*Wenn Patisserien ihr Angebot um Eis erweitern möchten, benötigen sie eine ansprechende und einheitliche Theke, die weiterhin zum Flair passt. EptaConcept hat mit Visualis Pastry und Delight 16 genau das geschafft und ein Café mit besonderer Atmosphäre entworfen.*

In einem internen Projekt hat EptaConcept die Wandlungsfähigkeit der neuen Eurocryor-Theke Visualis Pastry in Kombination mit mehreren Kühlmöbeln der Marke Iarp unter Beweis gestellt: Es ging darum, ein Konditorei-Café mit Speiseeisangebot zu gestalten. Im Mittelpunkt steht die Theke Visualis Pastry der Marke Eurocryor, die speziell für die Anforderungen von Konditoreien, Patisserien und Cafés entwickelt wurde. Die maßgefertigte Theke besteht aus einem robusten Korpus aus rostfreiem Stahl und einem Überbau aus Glas, durch den Torten und Kleingebäck sehr gut zu sehen sind. Die höhere Auslagefläche weckt die Aufmerksamkeit der Verbraucher:innen. Um besondere Produkte in Szene zu setzen oder ein größeres Angebot zu präsentieren, lässt sich Visualis Pastry um ein Turmmodul ergänzen. Darüber hinaus gibt es spezielle Ablagen für traditionelle, große Torten. Als Teil der Stili-Produktfamilie besticht auch diese Kühltheke durch ihre Eleganz, Ergonomie und Vielfältigkeit in Ausstattung und Optik. Die Oberflächen und Dekore bestehen aus Materialien, die die Qualität der Konditorei- und Backwaren betonen.

Viasualis Pastry

Mehr über die Projekte von EptaConcept finden Sie online, dafür einfach den nebenstehenden QR-Code scannen.

Delight 16

## Tiefkühlmöbel integriert

In diesem Projekt hat Petra Chmelova, EptaConcept-Designerin, die Theke Visualis Pastry mit der Speiseeistheke Delight 16, dem schmalen, hohen Tiefkühlmöbel Glee Glass 41 und der kompakten Tiefkühltruhe Excite der Marke Iarp kombiniert. Die Iarp-Möbel sind alle steckerfertig und werden mit dem natürlichen Kältemittel Propan betrieben. Mit dem Ladenbaudekor aus rosa lackiertem Holz hat die Designerin das Speiseeismöbel und zwei Patisserie-Theken mithilfe eines Eckelements zu einer Einheit verbunden. Hinter dieser befinden sich eine Arbeitsinsel, ein Rückraumarbeitstisch mit Espressomaschine sowie Wandregale, die dem Raum ein französisches Flair verleihen und zur Präsentation verpackter Waren geeignet sind. Die gesamte Theke ist rund 10 m lang.

**Ihr Draht zu EptaConcept:**
concept@epta-deutschland.com

# EptaService macht sich fit für morgen

*Sie sind Tag für Tag unterwegs und sorgen dafür, dass Kühlmöbel und Kälteanlagen störungsfrei arbeiten: die Mitarbeitenden von EptaService. Wie die Abteilung neuen Herausforderungen begegnet und sich für die Zukunft aufstellt, berichtet Serviceleiter Klaus Corban.*

Sie hat sich zu einer der größten Serviceorganisationen der gewerblichen Kältetechnik in Deutschland entwickelt: die EptaService-Abteilung. Laut Serviceleiter Klaus Corban sind die Gründe dafür vielfältig. Die Basis bilden aber die qualitativ sehr gut ausgebildeten Mitarbeitenden, die die gesamte Palette an Dienstleistungen anbieten – von der Reinigung der Kühlmöbel über Reparaturen und Wartungen bis hin zum Retrofit von Kälteanlagen. Dahinter stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Servicecenter, die rund um die Uhr erreichbar sind. Die Kund:innen profitieren dort von einem persönlichen Ansprechpartner oder einer persönlichen Ansprechpartnerin. „Unsere Serviceorganisation ist sehr straff organisiert und arbeitet äußerst zuverlässig", sagt Klaus Corban. „Trotzdem wollen wir unsere Techniker:innen weiter schulen und fortbilden. Dafür planen wir zurzeit ein eigenes Trainingscenter in Mannheim. So können wir sicherstellen, dass alle Mitarbeitenden auch künftig optimal qualifiziert sind, denn die Anlagentechnik wird immer komplexer und unsere Arbeit immer stärker digitalisiert."

Serviceleiter Klaus Corban

## Zahl der Auszubildenden steigt

Mit dem neuen Trainingscenter will das Unternehmen sich auf künftige Herausforderungen des Marktes einstellen. Denn der Fachkräftemangel trifft auch die Kältetechnikbranche. Obwohl die Serviceabteilung bereits rund 300 Mitarbeitende umfasst, könnte Epta noch mehr einstellen. „Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und auch in Zukunft ausreichend Personal zur Verfügung zu haben, erhöhen wir kontinuierlich unsere Ausbildungsquote", erklärt Klaus Corban. „Von derzeit 25 Auszubildenden pro Jahr wollen wir auf 75 kommen." Ein ehrgeiziges Ziel, das mit viel Kommunikation und zahlreichen Jobmessen verbunden ist, bestätigt der Serviceleiter: „Die Ausbildung zum Mechatroniker und zur Mechatronikerin für Kältetechnik ist immer noch nicht so bekannt, deshalb stellen wir Epta und den Ausbildungsgang auf Jobmessen vor – auch im Berliner Olympiastadion. Die beste Werbung ist aber weiterhin eine gute, attraktive und zukunftsfähige Ausbildung; sie spricht sich rum." Ebenfalls dazu zählen jährliche Events oder eine Fahrt nach Italien, um sich die Produktionsstätten der Epta-Gruppe anzusehen.

## Gemeinsam stark

Die weltweiten Lieferschwierigkeiten werden wahrscheinlich bald auch Epta betreffen. Das Unternehmen hat zwar große Vorräte an Ersatzteilen auf Lager, doch auch diese sind endlich.





„Wir werden lernen müssen, mit langen Lieferzeiten umzugehen. Bislang können wir Ersatzteile aber weiterhin zum gewünschten Termin liefern", beschreibt der Serviceleiter die aktuelle Lage und fährt fort: „Unser Auftragsvolumen ist zurzeit enorm. Das schaffen wir nur, weil wir so ein gutes Team sind und ich mich auf alle Kolleg:innen zu 100 Prozent verlassen kann. Nichtsdestotrotz arbeiten wir immer daran, Abläufe und Prozesse weiter zu verbessern – wovon schließlich auch unsere Kund:innen profitieren."

Um Auszubildende auf Epta und ihr Ausbildungsangebot aufmerksam zu machen, präsentiert sich das Unternehmen immer häufiger auf Jobmessen.

## Anlagen vorausschauend warten

Herausforderung und Chance zugleich ist die Digitalisierung für EptaService. In diesem Bereich will die Abteilung beispielsweise die Kälteanlagen der Kund:innen mit Überwachungssystemen ausrüsten, die Informationen über Temperatur, Füllstände und ähnliche Parameter an eine zentrale Stelle übermitteln. Auf diese Weise könnten Wartungen künftig vorausschauend durchgeführt werden. Für Lebensmitteleinzelhändler:innen würde das mehr Sicherheit und geringere Ausfallzeiten bedeuten. Epta könnte so die Personaleinsatzplanung optimieren, weil Mitarbeitende nicht mehr auf Zuruf zu Kund:innen fahren müssten, um eine Störung zu beheben.

## Fuhrpark elektrifizieren

Mit dem Ende des Verbrennungsmotors in den kommenden Jahren steht EptaService vor einer weiteren Herausforderung: Der Fuhrpark der Serviceabteilung umfasst rund 240 Fahrzeuge, die nach und nach auf Elektrofahrzeuge umgestellt werden müssen. „Bislang gibt es noch keine wirkliche Alternative für uns", erklärt Klaus Corban. „Wir werden demnächst einen VW-Bus mit Elektromotor zum Testen bekommen. Ich hoffe, dass wir dann einige Fragen klären können." Denn offene Fragen gibt es nicht wenige: Wie sieht die Ladeinfrastruktur bis dahin aus? Ist die Reichweite der Fahrzeuge ausreichend? Welche Zuladungen sind möglich?

**Das Prinzip „Alles aus einer Hand"**

EptaService, inzwischen eine der größten Serviceorganisationen in der gewerblichen Kältetechnik in Deutschland, beschäftigt rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftete 2021 einen Umsatz von knapp 50 Millionen Euro. Der Service ist Teil des Alles-aus-einer-Hand-Prinzips von Epta, bei dem Kund:innen neben einer professionellen Beratung, Planung und Installation von Kühlmöbeln und Kältetechnik auch Wartung, Reparaturen und alle anderen Servicedienstleistungen erhalten. Gerade hat Epta die Organisation weiter optimiert und dafür die Installations- und Serviceabteilung organisatorisch zusammengelegt. Dadurch können die Außendienstmitarbeitenden des Installationsteams und die Servicetechniker:innen durch die regionale Aufstellung künftig effizienter zusammenarbeiten. Arbeitsbelastungen und Fahrtzeiten werden reduziert und kurzfristige Personalengpässe überbrückt. Gleichzeitig lassen sich Abläufe und Prozesse im Innendienst vereinheitlichen und optimieren. Die Kund:innen profitieren von mehr Flexibilität in den Abläufen von Epta und davon, dass Arbeiten schneller ausgeführt werden und es keine Bauverzögerungen gibt.

Deutschland ist in die vier Serviceregionen Nord, Süd, West und Ost aufgeteilt, mit je einem Regionalleiter und den dazugehörigen Teams. Dadurch sind schnelle Reaktionszeiten und eine optimierte Ersatzteilversorgung stets gewährleistet. Zudem gibt es für jede Region eine eigene Dispositionsgruppe mit persönlichen Ansprechpartner:innen. Im Servicecenter in Mannheim ist rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr eine Ansprechpartnerin oder ein Ansprechpartner erreichbar. Bei ihnen können Ersatzteile bestellt und Monteur:innen angefordert werden.

INNOVATIV

# Zentrale Steuereinheit verbessert #EPTABricks

*Epta hat ihre Abholstationen weiterentwickelt und bietet sie nun mit einem größeren Ladevolumen und einer praktischen zentralen Steuereinheit an. Dank des modularen Konzepts sind sie leicht erweiterbar und lassen sich sowohl innen als auch außen aufstellen.*

Multichannel-Lösungen sind für stationäre Einzelhändler:innen eine gute Möglichkeit geworden, sich breiter aufzustellen und flexibleres Einkaufen anzubieten. Dafür verknüpfen sie zum Beispiel ihr Angebot vor Ort mit Click & Collect: Kund:innen bestellen ihre Lebensmittel im Webshop des Marktes und können diese dann abholen, wenn es zeitlich passt oder sie sowieso am Markt vorbeikommen. Die bestellten Waren lagern in der Zwischenzeit in Abholstationen; Epta bietet diese unter dem Namen #EPTABricks an. Darin lassen sich gekühlte, tiefgekühlte und ungekühlte Lebensmittel lagern.

**Einfach erweiterbar**

Im Vergleich zum Vorgängermodell verfügt die weiterentwickelte Version #EPTABricks 2.0 über ein größeres Ladevolumen und eine geringere Höhe. So lassen sich die Fächer der Station besser befüllen und entleeren. In einer der Säulen befindet sich die zentrale Steuereinheit, an die bis zu 50 weitere Säulen angeschlossen werden können. Für Lebensmitteleinzelhändler:innen hat dieser modulare Aufbau den großen Vorteil, dass sie die Abholstation je nach Nachfrage einfach erweitern können. #EPTABricks gibt es nicht nur für eine Aufstellung im Markt, sondern auch für außen,

damit sie außerhalb der Öffnungszeiten ebenfalls genutzt werden können. Dank der WLAN-Verbindung lassen sie sich schnell montieren und anschließen. Betrieben werden die Abholstationen mit dem natürlichen Kältemittel Propan.

Erfahren Sie mehr über #EPTABricks und scannen Sie den nebenstehenden QR-Code.

WUSSTEN SIE SCHON …?

# Die Zukunft des Einzelhandels

Nach drei Jahren öffnet die EuroShop vom 26. Februar bis 2. März 2023 wieder ihre Tore für die Welt des Retails. In acht Dimensionen präsentieren Aussteller:innen aus der ganzen Welt ihre Produkte, Innovationen und Dienstleistungen für den Handel von morgen. Auch die Epta-Gruppe ist mit einem rund 1500 m² großen Stand vertreten. Interessenten erhalten dort Einblicke in die neuesten technischen Entwicklungen, digitale Innovationen und hocheffiziente Kühlmöbel. Darüber hinaus plant Epta einige Überraschungen auf ihrem Stand – ein Besuch lohnt sich also.

EuroShop
The World's No. 1 Retail Trade Fair
26 FEB – 2 MAR 2023
Düsseldorf, Germany · www.euroshop.de

**Herausgeber:**
Epta Deutschland GmbH
Ludolf-Krehl-Straße 7-11
68167 Mannheim
Telefon: 0621-1281-0
Fax: 0621-1281-100
E-Mail: info@epta-deutschland.com

**Redaktion & Konzept:**
contista – Redaktion & Kommunikation, Nina Kassen

**Gestaltung:**
teambeige – Kommunikationsdesign, Anna Schmahl

**Verantwortlich für den Inhalt:**
Joachim Dallinger, Epta

Gedruckt auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft. Bildnachweise: Seite 7 (unten), 9 (Mitte) und 11: stock.adobe.com

Wenn Sie keine weiteren Ausgaben der Kältenews erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff „Kältenews abbestellen" und Ihrem Namen an: kaeltenews@epta-deutschland.com.