

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Filtrex raddoppia gli spazi e punta forte sul navale

Nicola Capuzzo · Saturday, October 8th, 2022

Amburgo (Germania) – Filtrex, azienda che progetta e produce filtri per i settori navale mercantile e militare, raffinerie, offshore, industriale e da ultimo nel settore della ecologia marina, ha di fronte a sé una nuova fase di sviluppo ed espansione. Già oggi, grazie a filiali in Nord e Sud America, Corea, Cina, India e Giappone è una multinazionale che opera a livello mondiale tramite una rete di agenti distributori.

Quello attuale è un momento di particolare importanza nella storia ultra quarantennale di Filtrex, fondata nel 1976: si stanno infatti completando i lavori che consentiranno di aumentare gli spazi del sito di Vignate, a poca distanza dall'aeroporto di Linate, dagli attuali 22 mila a 46 mila mq. Questo raddoppio è un po' il simbolo del lungo percorso compiuto dall'azienda, che impiega circa 180 persone e dal settore navale ricava circa il 70% del proprio fatturato, superiore ai 100 milioni di euro complessivi.

All'ultima edizione della fiera SMM ad Amburgo SHIPPING ITALY ha incontrato per un'intervista il fondatore di Filtrex, Luigi Riolo (presidente e amministratore), insieme al figlio Nicola, managing director.

Come sta andando Filtrex nel settore marittimo?

“Bene, è un segmento che rappresenta sempre il nostro core business ed è in continua crescita. Noi lavoriamo molto sia sulle nuove costruzioni che sul retrofit di navi e siamo ottimisti sulle prospettive future. Alcune normative internazionali, come quella sull'obbligo del trattamento delle acque di zavorra per le navi, ci hanno dato e ci danno una mano ulteriore”.

Siete un'azienda innovativa, quanto investite in ricerca e sviluppo?

“Circa il 4/5% del nostro fatturato annuale. Per i nuovi prodotti abbiamo collaborazioni anche con enti esterni, come le università, ma per la stragrande maggioranza li sviluppiamo internamente: è uno sforzo collettivo notevole di tutti i nostri uffici, dei nostri banchi prova tra i più grandi nel mondo e del personale addetto nel Research&Development”.

Quali sono i vostri principali clienti?

“Praticamente tutti i maggiori cantieri navali giapponesi coreani e cinesi e poi tutti i principali

gruppi armatoriali come Carnival, Msc, Maersk, Torm, Oldendorff. All'estero realizziamo il 98% del nostro fatturato. Il mercato si è stabilizzato dal punto di vista del numero di clienti, ma è tra i nostri obiettivi crescere ancora in nuove aree”.

Come avete gestito un fattore critico come l'approvvigionamento delle materie prime?

“Non è stato facile, ma noi abbiamo risolto il problema comprando con i future a prezzo fisso per tutto l'anno. Nonostante il forte aumento dei prezzi degli ultimi mesi, devo dire che oggi il trend si è decisamente invertito, riportando il mercato ai valori iniziali”.

E a proposito dei costi dell'energia?

“Li stiamo gestendo abbastanza bene, anche se con grande sacrificio come costi aziendali. E' invece un problema che abbiamo di ritorno e che riscontriamo per realtà come le fonderie, dalle quali peraltro ci riforniamo e che si confrontano direttamente con il continuo aumento dei prezzi”.

Quali sono le nuove opportunità per la vostra impresa?

“La conoscenza di nuovi mercati, proprio in ragione della nuova cultura ambientale globale, ha orientato lo sviluppo della nostra attività nel contrasto all'inquinamento da fumi di scarico delle navi e all'inquinamento dell'acqua marina, per tutelare la biodiversità”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Saturday, October 8th, 2022 at 10:00 am and is filed under [Navi](#)
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.