



Skid di impianto per produzione di ossigeno (processo PSA)



Oscar de Groen,
Amministratore
Delegato di Noxerrior

Il top degli impianti per azoto, ossigeno, e aria strumenti

Nei primi anni Ottanta l'azienda ha iniziato a importare dagli Stati Uniti piccoli impianti per la produzione di ossigeno e quindi dando vita a una vera e propria attività di fabbricazione di generatori in base al frazionamento aria non-criogenico per ossigeno prima e per azoto poi. Dopo vari passaggi di proprietà, nel 2014 l'azienda è tornata in mani italiane con il nome Noxerrior, contrazione di *nitrogen* (azoto), *oxygen* (ossigeno) e *superior* (superiore), così da specificare chiaramente il proprio settore di attività.

L'olandese Oscar de Groen è l'Amministratore Delegato di Noxerrior.

Come si colloca oggi la Noxerrior nel mercato dell'impiantistica industriale?

L'azienda tradizionalmente sviluppa e realizza impianti, destinati ad applicazioni industriali e sanitarie, per la produzione di azoto e ossigeno mediante due processi di frazionamento dell'aria: membrane

a fibra cava ed il processo PSA (Pressure Swing Adsorption). Siamo in grado di fornire impianti complessi costruiti su specifiche del cliente con tutta la relativa documentazione ingegneristica. Inoltre, da alcuni anni forniamo gli stessi tipi di impianti complessi anche per la generazione di aria strumenti.

Comunque, il nostro impegno rimane focalizzato sul possesso e lo sviluppo del know-how, limitandoci all'assemblaggio e al collaudo degli impianti, delegando a società terze la manifattura dei componenti principali su disegni da noi forniti.

Quali novità tecnologiche caratterizzano oggi il vostro settore di attività?

In generale nel campo del frazionamento aria in questi ultimi anni non sono state introdotte novità tecnologiche di rilievo, per cui siamo di fronte a un *commodity market*, nel quale il prezzo è diventato il parametro principale per ogni decisione d'acquisto. Purtroppo, molti clienti dimenticano che i *cost of ownership* e i consumi energetici in particolare rappresentano i costi maggiori anche nel caso di



Skid di impianto a membrana per la produzione di aria strumenti ed ozono



Skid di impianto per la produzione di azoto (processo PSA)

impianti di dimensioni modeste e quindi stiamo lavorando a un progetto di ricerca per migliorare il consumo energetico, mantenendo però invariato l'investimento per l'impianto. È una sfida importante che ci vede impegnati anche con strutture di ricerca all'estero.

In quali mercati operate prevalentemente?

La quota export nel 2014 ha raggiunto il 95% del fatturato. I generatori modulari PSA, progettati in base alla propria tecnologia brevettata e commercializzati sotto i marchi Nitroswing® e Oxyswing®, sono stati venduti prevalentemente nei paesi europei e in Medio Oriente. I package ingegnerizzati, invece, sono prevalentemente richiesti da società di ingegneria in Oriente e in Oceania. L'anno 2014 avrebbe dovuto segnare un boom di vendite nella Federazione Russa, ma purtroppo a causa della crisi in Ucraina i nostri progetti sono stati congelati in attesa di tempi migliori. Anche l'Africa sta diventando interessante per i nostri impianti standard.

Può dare qualche esempio importante di fornitura?

La fornitura di un package ingegnerizzato per la produzione di ossigeno per la più grande miniera d'oro nel mezzo del deserto della Arabia Saudita nel 2014 è stata sicuramente una delle pietre miliari nella storia della nostra società.



Cabinet di impianto a membrana per la produzione di azoto



Impianto modulare per la produzione di ossigeno (processo PSA)

Siamo anche molto orgogliosi di aver fornito un package combinato per la produzione di azoto e aria strumenti per il Compact Muon Solenoid Detector del Cern a Ginevra, vincendo una fortissima concorrenza internazionale.

Inoltre, la fornitura dei package azoto per un'installazione sul top deck di sette piattaforme di produzione di gas naturale, operante in assenza di personale, nel Mare del Nord è stata una bellissima sfida vinta.

Il 2014 si è chiuso positivamente?

Il passaggio di proprietà all'inizio del 2014 si è tradotto, rispetto al 2013, in un aumento del fatturato del 20% e una crescita della profittabilità. Comunque, la crescente concorrenza da paesi a basso costo del lavoro, con la Cina e l'India in prima fila, non ci lascia sonni tranquilli e ci impone di fare scelte strategiche per il futuro, non solo per gli impianti standard, ma anche per gli impianti a commessa. Il livello tecnologico dei costruttori di questi paesi sta crescendo rapidamente e quindi la loro presenza sul mercato è in costante aumento.

Si può essere ottimisti per il prossimo futuro?

L'attuale basso costo del petrolio ha condizionato negativamente il business dei package per la produzione di azoto, ossigeno e aria strumenti nel settore Oil&Gas. Comunque, la notevole riduzione del cambio tra euro e dollaro ci ha finalmente permesso di entrare nel mercato nordamericano, soprattutto con i nostri generatori standard. Al contrario, non abbiamo registrato alcun miglioramento nel nostro giro d'affari in Italia.

Quali i plus della vostra offerta tecnica e commerciale?

Oltre alla qualità dei nostri prodotti assicuriamo grande flessibilità costruttiva e un alto livello organizzativo della nostra struttura interna, condizioni che ci hanno sinora permesso di rispettare i tempi di consegna e non avere reclami. Naturalmente assicuriamo anche un adeguato servizio post-vendita in tutto il mondo.

Purtroppo, nei confronti dei concorrenti esteri, siamo penalizzati da fattori tipici del "sistema Italia": una burocrazia eccessiva al livello generale, la lentezza ed incompetenza degli enti pubblici ed una tassazione elevata rendono la vita difficile alle imprese, soprattutto se piccole e medie.