

Massimiliano Sanna,
Marketing Manager
di MP Filtri SpA



FLESSIBILITÀ IN PRIMO PIANO



Elixir, nuova famiglia di filtri
in linea a bassa pressione

Carla Casartelli

**UNA REALTÀ CHE OPERA E RISPONDE ALLE
RICHIESTE DEL MERCATO CON LA MASSIMA
FLESSIBILITÀ, UNA DOTE QUESTA CHE LE PROVIENE
IN MODO SOSTANZIALE DAL PIENO POSSESSO
DELL'INTERA CATENA PRODUTTIVA. CE NE HA
PARLATO IN QUESTA INTERVISTA MASSIMILIANO
SANNA, MARKETING MANAGER DI MP FILTRI SPA**

Con quale approccio si muove sul mercato la vostra azienda?

Il nostro fatturato può essere suddiviso al 50% tra clienti diretti, vale a dire costruttori di macchine e impianti, e rete distributiva. Seguiamo dunque il mercato attraverso due diversi approcci. Con i costruttori ci muoviamo per progetti, per tipologie di macchine e impianti, e li seguiamo passo dopo passo nei diversi Paesi in cui si trovano. Peraltro, proprio nell'ottica della forte spinta all'internazionalizzazione che stiamo portando avanti negli ultimi anni, stiamo potenziando i nostri stabilimenti produttivi e commerciali nel mondo. Per quanto riguarda invece la rete distributiva, il nostro approccio si concretizza attualmente nell'organizzazione di una rete di partner di primo livello, con i quali fissiamo obiettivi comuni di

budget, realizziamo training continui per il personale di vendita e istituimo canali preferenziali a livello di produzione per meglio rispettare i tempi di consegna. Con questi distributori stiamo inoltre impostando anche delle attività di co-marketing.

Quali obiettivi vi ponete, ogni giorno o a lungo termine?

La nostra mission è quella di diventare sempre più protagonisti di primo piano nel settore della filtrazione oleodinamica, acquisendo quindi in termini di business un numero sempre maggiore di quote di mercato nei principali Paesi del mondo. Questi obiettivi vengono ovviamente conseguiti nel pieno rispetto dell'ambiente, delle normative tecniche e delle direttive internazionali.

Quali prerogative caratterizzano di più la vostra realtà?

Per le sue dimensioni la nostra azienda possiede ancora quelle caratteristiche di "artigianalità industriale" che le consentono di operare e rispondere alle richieste del mercato con la massima flessibilità. Lo sottolinea efficacemente il 60% circa della nostra produzione rivolto a prodotti customizzati. I nostri lotti produttivi, inoltre, possono essere anche di soli 2 o 3 pezzi, per cui ci si allontana totalmente dall'idea delle lunghe catene di produzione e dai grandi volumi, consentendoci così di conquistare nuovi clienti e di mantenere quelli già esistenti, proprio perché siamo in grado di rispondere anche a richieste particolari. Questa flessibilità proviene in modo sostanziale dal nostro pieno possesso dell'intera catena produttiva: le nostre strutture e i nostri impianti ci permettono infatti di lavorare dal materiale grezzo fino al filtro completo, tutto al nostro interno.

Qualità: cosa significa per voi e come la interpretate?

Al di là delle nostre certificazioni ISO 9001 e ISO 14001, intendiamo la qualità in termini di ripetibilità, vale a dire: garanzia di un alto livello di prestazioni nel tempo e per tutti i prodotti. Interpretiamo quindi la qualità in tutte le declinazioni che riguardano la costruzione del prodotto, dal materiale in arrivo all'intero iter produttivo, fino ai test a fine montaggio. In aggiunta, contiamo su un laboratorio interno fra i più grandi in Europa, che consente di verificare puntualmente a campione le prestazioni dei prodotti.

Che ruolo ha al vostro interno l'attività di Ricerca & Sviluppo?



Filtrazione per l'oleodinamica, trasmissione di potenza, controllo della contaminazione

MP Filtri, tra le prime dieci realtà industriali per quota di mercato a livello mondiale che offrono soluzioni di fascia medio-alta nel settore della filtrazione per l'oleodinamica, è inoltre specializzata in soluzioni di Power Transmission e Contamination Control. Il Gruppo, attivo da oltre cinquant'anni, vanta una posizione competitiva e ben bilanciata grazie al pieno controllo della catena del valore e a un' oculata strategia di internazionalizzazione, assicurata da presidi diretti in Germania, Francia, Gran Bretagna, Usa, Canada, Russia, Cina, India e distributori in oltre 100 Paesi. Con quartier generale a Pessano con Bornago, in provincia di Milano, vanta un fatturato di 65 milioni di euro, oltre 4.000.000 di unità prodotte all'anno, una superficie produttiva mondiale di 70.000 m2 tra aree coperte e scoperte e un organico costituito da circa 400 dipendenti.

È senz'altro fondamentale. Realizziamo mediamente dai 3 ai 6 prodotti nuovi ogni anno e questo implica certamente un'attenzione spinta alle tematiche legate al mercato e a tutto ciò che richiede. La nostra attività di Ricerca & Sviluppo è portata avanti da un ufficio tecnico e da un dipartimento dedicato che lavorano congiuntamente. Inoltre, le stampanti 3D di cui siamo dotati ci consentono grazie all'additive manufacturing di testare i nuovi prodotti sia in fase di prototipazione sia in fase di pre-serie.

Quali sono oggi le prevalenti richieste dei vostri clienti?

Stiamo sempre più notando non solo un'ovvia attenzione ai costi, ma anche una forte attenzione alla disponibilità dei prodotti a livello globale. Come ho già rimarcato, inoltre, la percentuale maggiore delle richieste che riceviamo sono dettate da customizzazioni, perché anche i nostri clienti hanno oggi particolarmente bisogno di differenziarsi dai loro concorrenti e cercano pertanto di modificare o implementare nuove funzionalità all'interno di macchine e impianti.

Come si articola la vostra offerta attuale nel suo complesso?

Sono quattro le linee di prodotti che offriamo sul mercato: - la linea relativa ai filtri ed elementi filtranti per sistemi oleodinamici, che rappresenta oggi circa il 70% del nostro fatturato; - la linea che concerne i dispositivi di controllo della contaminazione, prodotti nel nostro stabilimento in Gran Bretagna; - la linea di prodotti relativi alla trasmissione di potenza, vale a dire i componenti meccanici atti a collegare le pompe ai motori elettrici; - la linea degli accessori per serbatoi e per centraline, che comprende tutti i componenti e dispositivi a corredo di un circuito oleodinamico. Queste ultime tre linee rappresentano ciascuna circa il 10% del nostro fatturato.





Nuovo contatore
di particelle
portatile LPA3
Magazzino
automatico
multistazione



Quali sono le vostre novità o i prodotti di spicco in questo periodo?

Ci stiamo dedicando in particolare a una rivisitazione della linea dei filtri ed elementi filtranti per migliorarne alcune caratteristiche, come per esempio quella relativa alla riduzione dell'inquinamento, mentre per quanto riguarda i dispositivi di controllo della contaminazione, che sono prettamente elettronici, ci stiamo chiaramente muovendo in linea con le attuali tendenze in termini di IoT e Industria 4.0.

Come contribuiscono i vostri prodotti a incrementare i processi produttivi?

Qualunque impianto oleodinamico necessita di mantenere il fluido il più pulito possibile, quindi l'utilizzo di un filtro con ottime caratteristiche, soprattutto a livello di percentuale di ritenzione del contaminante e di vita del filtro stesso, allunga la vita delle macchine e degli impianti e aumenta così l'efficienza dei processi. Per quanto riguarda invece i dispositivi di controllo della contaminazione, il loro ambito operativo è completamente predittivo per cui, utilizzati correttamente, in aggiunta ai filtri consentono di verificare le eventuali anomalie nel circuito oleodinamico e qual è lo stato di contaminazione di impianti e macchine, con gli ovvi benefici che ne conseguono.

Quali servizi mettete a disposizione nel pre e post vendita?

Di particolare interesse prima della vendita, per

esempio, è un servizio tramite il quale i nostri clienti posso selezionare i prodotti sul nostro sito inserendo i dati applicativi nei nostri software di selezione online, e una volta determinato il prodotto più corretto per la loro applicazione possono scaricarlo anche in 3D, sempre dal nostro sito, così da verificare se anche a livello di ingombri è corretto per la loro macchina. Nel post vendita invece interveniamo, chiaramente, in caso di problematiche. Per ciò che riguarda poi in particolare i dispositivi di controllo della contaminazione, nel post vendita realizziamo tutte le attività di training del caso, per il loro utilizzo ottimale.

Per finire, quali progetti avete in cantiere per il futuro?

In ottica futura, la nostra azienda sta cercando di espandersi ulteriormente e di entrare in mercati e settori industriali non ancora toccati. Le prime attività che stiamo mettendo in campo sono perciò di potenziamento delle nostre filiali. Inaugureremo a breve il nuovo stabilimento produttivo negli USA ed entro l'anno il nuovo stabilimento produttivo in India. In Inghilterra costruiremo un nuovo stabilimento produttivo al posto dell'attuale che non è più sufficiente. Stiamo inoltre avviando nuove presenze commerciali in diversi Paesi e stiamo costruendo un nuovo capannone, vicino al nostro quartier generale di Pesano con Bornago, per potenziare la nostra capacità produttiva.