

REFRION L'azienda friulana ha modificato nel 2016 il proprio core business. L'effetto? Export all'80% e crescita a doppia cifra ogni anno. L'obiettivo è superare 35 milioni di fatturato nel 2022

Destinazione Galles

di **Alessandro Bozzi Valentini**

Preparazione e competenze alla base di tutto. Quattro anni fa nel decidere di rivoluzionare il proprio core business, oggi - da leader di mercato in Europa nel campo della refrigerazione industriale e dei data center - nel supportare costantemente la crescita dei propri responsabili commerciali, che sono principalmente ingegneri, e giungere così alla clientela di tutta Europa, ma anche del Nord America, Canada in primis. Tanto da vedersi affidare commesse di spicco, come alcune apparecchiature a Bruxelles, presso il Parlamento europeo, o altri impianti inseriti nei settori hospitality ai mondiali di calcio in Russia del 2018. Solo per citarne un paio. «Ma la nostra mente è e resta in Friuli» spiega Daniele Stolfo, amministratore unico del gruppo Refrion, che ha sede nella piccola Talmassons, in provincia di Udine. Si tratta di una realtà, nata nel 2002, oggi composta da più aziende in cui collaborano oltre 100 professionisti impegnati nella produzione di

dry cooler, condensatori e scambiatori di calore. Ma se nel 2002 e negli anni successivi il settore principale del gruppo corrispondeva al cosiddetto mercato comfort - legato principalmente ai frigoriferi domestici - negli ultimi anni, dal 2016, la situazione è cambiata. «Abbiamo investito nei raffreddatori a liquido, realizzando scambiatori che raffreddano i fluidi utilizzando solo la temperatura esterna, senza utilizzare gas o altro. Questa è una risposta in linea con le nuove direttive comunitarie, ma allo stesso tempo una mano tesa alle esigenze dei grandi produttori. È stata possibile grazie alla realizzazione di una camera climatica, la più grande d'Europa oggi esistente», aggiunge ancora Daniele Stolfo, «si tratta di un ambiente enorme, in cui possiamo testare i raffreddatori di liquido. Abbiamo fatto un investimento importante, ma ora siamo gli unici in grado di testare intere unità del panorama industriale. Permettiamo al cliente, peraltro, di assistere ai test anche da remoto: si è rivelata una scelta vincente, che oggi ci garantisce una seria reputazione in più parti del mondo». Una sterzata al

proprio business che ha permesso, da quell'anno, di crescere annualmente a doppia cifra, di almeno il 10%. La reputazione di Refrion, inoltre, trova conferma nella recente commessa - per la fornitura di 128 dry cooler - del valore di 7 milioni di euro, commissionata per l'ampliamento di un'importante centrale nucleare del Galles. Continua anche così l'impennata del gruppo di Talmassons che nel 2019 ha raggiunto il fatturato di 27 milioni di euro e che già nel primo quadrimestre del 2020 ha registrato un carico di ordini superiore del 17% al budget previsto per il periodo e che, nonostante il Covid-19, prevede una crescita anche per l'anno in corso. In tutto ciò Refrion, ad oggi, registra un export dell'80%. «È plausibile sostenere che riusciremo a chiudere il 2021 con un fatturato aggregato di gruppo che supererà i 32 milioni (25 milioni per Refrion), andando a quota 35 milioni nel 2022» prosegue l'amministratore unico di Refrion, «è comunque presto per sbilanciarsi ulteriormente. Quel che confidiamo è, quest'anno, di poter migliorare il risultato 2019 e successivamente di bissarlo. È certo, comunque, che

le strategie di business impostate stanno già portando a considerevoli risultati. Oltre al tema della camera climatica stiamo credendo molto nella specializzazione di una serie di applicazioni, legate in particolare al settore energetico, ma anche al settore dei data center. Per il primo settore, in particolare, forniamo i nostri raffreddatori per diminuire la temperatura dei generatori di corrente elettrica a gas o gasolio, così come produciamo generatori per impianti di cogenerazione, trigenerazione, geotermia, biogas o nucleare». Settori importanti, compreso quello nucleare («una centrale nucleare, oggi, è molto meno pericolosa di altri impianti» ci tiene a sottolineare Stolfo), in cui Refrion intende continuare a dire la propria. «Sono poche le realtà qualificate e certificate per fornire questo settore: dopo l'intervento in Galles, contiamo di poterci presentare in almeno altre due centrali, consapevoli che i tempi sono medio-lunghi ma allo stesso tempo di avere due manager specializzati, con comprovata esperienza maturata in questo settore». Ed evidentemente, avere la «mente in Friuli» continuerà ad aprire nuove prospettive di crescita. (riproduzione riservata)



Daniele Stolfo