

Ultrafilter és una empresa que en aquests moments forma part d'un grup alemany que recull la torxa d'una altra creada amb anterioritat i que havia fundat i dirigit Xavier Escudé des dels seus orígens l'any 1969: "Un cop acabada la carrera vaig col·laborar com a assessor d'enginyeria en una empresa de Terrassa que treballava en temes d'hidràulica i pneumàtica i era en aquell moment la primera empresa espanyola del sector." Va ser d'allà que va sorgir Chaumea Ibérica, dedicada a l'aire comprimit: "Vam començar com a comercials, però els aranzels eren tan alts que va esdevenir impossible continuar d'aquesta forma, i és així com els meus socis i jo vam decidir fabricar amb enginyeria autòctona." El producte tenia molta sortida en l'àmbit industrial, i en Xavier sabia que el negoci podia tirar endavant si s'ho proposava: "L'aire comprimit es fa servir a totes les empreses –petites, mitjanes o grans. Totes utilitzen aquesta energia que es desprèn d'una descompressió forta de l'aire que ha estat prèviament comprimit."

Aquells eren anys de proteccionisme de la indústria espanyola, i l'avantatge que tenia aleshores no haver de lluitar contra competidors forans portaria una important contrapartida de cara el futur: "Les ajudes per sortir a l'estranger eren nul·les, més aviat s'hi posaven traves, i això ha resultat un handicap important quan ha estat l'única sortida per a moltes empreses. Aquest va ser un dels motius pels quals l'empresa Chaumea Ibérica, malgrat que va ser líder absolut fins l'any 1995 a escala estatal en el tractament de productes d'aire comprimit, no va poder assolir unes quotes comparables i compatibles amb les de la seva competència europea i americana, i es va anar quedant de mica en mica estancada, desfasada." Els problemes van arribar quan Espanya va fer la seva entrada al Mercat Comú i es van liberalitzar els mercats: "Van arribar empreses que treballaven a uns preus molt competitius o unes altres que ja es movien a uns nivells de producció que entraven dins del concepte de la globalització, és a dir, podien fer grans produccions amb costos força més baixos que els que podíem obtenir nosaltres." No obstant això, pel que feia a tecnologia no hi havia cap mena d'endarreriment en la indústria catalana: "Quant a innovació tecnològica, nosaltres estàvem tan avançats com ells i desenvolupàvem contínuament productes que presentaven les millors garanties i els sistemes més avançats."

Aleshores va arribar el moment de replantejar-se el futur i plantar-li cara de manera que l'essència de Chaumea Ibérica no es perdés: "Vam dir-nos que una empresa catalana creada trenta anys enrere no podia desaparèixer com a víctima propiciatòria d'aquesta globalització, i l'objectiu va ser aguantar amb intel·ligència i amb habilitat fins que arribés el moment idoni per involucrar-nos dins d'alguna de les empreses líders a Europa." Va ser un període difícil per a en Xavier i els seus companys, però calia recuperar l'empresa, i fer-ho integrats en una estructura multinacional era una bona opció: "Ens vam incorporar a Ultrafilter i això ens ha permès agafar el camí per reconquerir el lideratge que havíem perdut en els temps de crisi. D'altra banda, el nostre fons de comerç, el patrimoni, l'equip, la tecnologia pròpia i la professionalitat es van poder conservar." Una sortida molt digna que també ha obert a Ultrafilter un mercat al sud d'Europa: "Ultrafilter és un grup

de creixement ràpid, jove i realment arriscat, i és que avui l'empresa que no corre riscos ho té malament, i el nivell de risc assumit en aquest cas ha estat el necessari per aconseguir passar de ser una petita empresa fabricant de filtres d'aire comprimit a tenir tota la gamma de productes de tractament d'aire, per la via d'usar la seva pròpia tecnologia o d'adquirir empreses que fabricaven productes complementaris als seus. Així que, pas a pas, el grup ha anat creixent d'una manera ràpida però forta, segura."

En relació amb el producte, en Xavier ens n'explica les característiques principals: "La filosofia d'Ultrafilter, que ja era la de Chaumea, és la de fer l'equip en sèrie però amb les mancances del client, és a dir, l'objectiu fonamental és saber quines són les necessitats del client i adaptar els nostres productes a cada cas." Perquè el que es fabrica a Ultrafilter s'ha d'incorporar a un compressor del qual ja disposa el client: "L'industrial té una màquina que comprimeix l'aire i el que nosaltres fem és oferir-li tot tipus de tractament per a aquest aire, des d'assecar-lo a filtrar-lo, treure'n les partícules del que sigui, escalfar-lo, refredar-lo, esterilitzar-lo, etc." I tot això es fa "per aconseguir donar a l'aire les característiques de puresa, de qualitat i de contingut d'humitat que el client requereix en cada cas." L'important és, doncs, "adequar les nostres màquines a les seves, saber quin és el problema que té i aconsellar-li el que necessita." A més, encara comenta: "Tots els nostres equips s'adapten a les potències, les mides i els tipus de compressor que hi ha al mercat."

Tanmateix, aquesta gamma de productes que Chaumea havia fabricat durant molts anys va deixar pas a una línia que aleshores era secundària i que ara és fonamental per a Ultrafilter: "Des de Terrassa comercialitzem els tractaments d'aire comprimit que ens arriben d'Alemanya, però dissenyem i fabriquem un producte que ja feia molts anys que també tocàvem, i que és l'equip industrial per refredar aigua." Aquesta és l'aportació industrial d'en Xavier al grup alemany: "Aquest ha estat un dels factors d'optimisme que ens ha fet tirar endavant i que ens ha motivat a continuar creixent i a fer-nos imprescindibles per a la nostra casa mare. La nostra tecnologia pel que fa a l'enginyeria té continuïtat amb aquesta gamma. La tecnologia bàsica dels equips per refredar aigua és molt similar a la dels equips de tractament d'aire comprimit, per això hem pogut mantenir la mateixa estructura que ja teníem i orientar-la definitivament a aquest altre producte." En aquests moments, el fill d'en Xavier és el responsable del desenvolupament d'aquest producte: "Ell s'encarrega tant dels temes tecnològics com dels de màrqueting, i n'és el responsable a escala mundial, perquè aquests equips els venem a tot el món."

Les bones relacions amb el president i propietari de l'empresa, Dirk Kronsbein, han estat fonamentals perquè aquesta unió catalanogermànica donés els fruits esperats: "Ell és una persona que de seguida va entendre que el futur, ens agradés o no, anava cap a la globalització, i per això va obrir dos mercats tan importants com el japonès i l'americà, perquè era la forma de ser presents a tot el món." I afegeix: "A Ultrafilter hem trobat una filosofia basada en una estructura molt sòlida, però que a la vegada et deixa ser tu mateix."



“El nostre objectiu fonamental és saber quines són les necessitats del client i adaptar els nostres productes a cada cas”

Xavier Escudé - Terrassa (Vallès Occidental)