

Garanzia di tenuta

GUARNIZIONI ENERGIZZATE, PER POMPE E GIUNTI, METALLICHE E PER PISTONI DOSATORI, O-RINGS INCAPSULATI O IN MESCOLE SPECIALI: L'ESPERIENZA DI CAAST

Sanzia Milesi

Da oltre vent'anni nel settore della tecnologia dei sistemi di tenuta, specializzata nella tornitura di guarnizioni di grandi diametri, l'azienda Caast di Mariano Comense, a fine 2020 ha compiuto la propria trasformazione da Società a Responsabilità Limitata in Società per Azioni, aumentando il proprio capitale sociale e avviando un piano di sviluppo. A parlarcene in dettaglio è l'Amministratore Delegato Pierluigi Fucito. Entrato nel 2018 in Caast, oggi, appunto in veste di Amministratore Delegato, guida l'azienda in questa sua trasformazione aziendale.

Nascita ed evoluzione

«Caast nasce nel 1998 – spiega l'Amministratore Delegato, Pierluigi Fucito –. Il suo fondatore, Stefano Cappellini, dopo aver maturato una trentennale esperienza, sia tecnica che commerciale, ha deciso di mettere a frutto le proprie competenze e la rete di collaborazioni professionali che aveva creato, per costituire una nuova realtà che desse al cliente un servizio completo. Inizialmente tutto ha preso avvio con poche risorse. Allora lo slogan era: "Caast guarnizioni standard e guarnizioni difficili da trovare" perché il mantra

è sempre stato quello di risolvere il problema al cliente. Un passaggio importante per la nostra azienda ha preso avvio nel 2006, quando ci si è trasferiti nella sede attuale con la possibilità di creare un vero e proprio magazzino e con l'introduzione di nuovo personale nell'ufficio commerciale e amministrativo. A seguito della crisi del 2008, è nata l'esigenza di strutturare una nuova rete vendite, per poter dare una risposta adeguata alle nuove sfide del mercato. Così, nel 2009, è nata Fort Dalor, un'agenzia di rappresentanza che potesse ampliare il mercato di Caast,



D

ma anche ottenere la rappresentanza di altre aziende produttrici di articoli tecnici in altri settori. A partire dal 2014 è poi cominciata una fase di sviluppo completamente nuova, quando da rivenditori siamo diventati anche produttori con l'acquisto del primo tornio, dei magazzini elettronici e poi, in rapida successione, degli altri macchinari. L'azienda ha cominciato un processo di rinnovamento profondo investendo molto in ricerca e sviluppo, riuscendo a entrare in nuovi mercati ad alta specializzazione come l'Oil&Gas e, in maniera embrionale, anche l'Aerospace.»

La terza fase aziendale

«Dal 2019, accogliendo la richiesta di molti dei nostri collaboratori – prosegue il manager - abbiamo cominciato un percorso intensivo di formazione, dal quale è emersa chiaramente la necessità di strutturarci come un'azienda industriale all'avanguardia: ecco il perché del nuovo progetto e della terza fase aziendale. Il progetto ha previsto alcuni punti e step. Innanzitutto, il mio stesso inserimento come Temporary Manager con il ruolo di Amministratore Delegato, nonché l'inquadramento di un Senior Consultant in staff alla direzione per accelerare il processo di trasformazione e di cambiamento culturale. Quindi la miglior definizione di organigramma, ruoli, mansioni, responsabilità e obiettivi. L'inserimento di nuove professionalità e competenze dal mercato. La valorizzazione delle singole professionalità, mediante la formazione permanente per tutti. E infine l'obiettivo di continuare ad imparare per essere sempre adeguati al ruolo e puntare all'eccellenza in un'ottica di azienda Marketing & Customer Oriented. In quest'ottica, la trasformazione in Società per Azioni è una logica conseguenza della scelta di crescere dimensio-

nalmente, sia per linee interne, sia per acquisizioni. È stata una decisione fondamentale per dotare l'azienda di una governance più stabile e, nel contempo, per presentarci ai possibili investitori finanziari con una struttura societaria pronta per raggiungere gli obiettivi che ci siamo fissati. Abbiamo chiuso il 2020 con un interessante aumento del fatturato. Abbiamo continuato a rinforzare l'organico con l'assunzione di ingegneri per potenziare la direzione tecnica e di funzionari commerciali per aumentare il fatturato. Strumento di crescita fondamentale per noi è la formazione continua. Un buon numero dei nostri collaboratori è stato coinvolto in corsi di formazione alla Sda Bocconi.»

Asset strategici

«Nell'ottica dell'implementazione della qualità reale di prodotto e di processo – chiarisce ancora l'Amministratore Delegato - abbiamo innanzitutto assunto personale specializzato, sia in tema di gestione del sistema qualità, sia nel controllo qualità. Un innovation manager ci sta aiutando in una revisione profonda di tutti i nostri processi interni. Per i nostri operatori CNC e per i nostri tecnici è in fase avanzata un aggiornamento sulla programmazione in linguaggio Fanuc, con sessioni specifiche sulla tecnologia di prodotto, tenute dai nostri due Application Senior, che vantano esperienze professionali presso aziende leader del settore. Abbiamo inoltre costruito in questi anni una buona rete di partnership, in particolare con le associazioni di categoria e gli istituti professionali del territorio. Più recente è la nostra collaborazione con alcune università lombarde, cui si aggiunge quella con alcune aziende legate al nostro settore di appartenenza. Infine, recentemente abbiamo aderito a un progetto di check-up di sostenibilità,



che si inserisce all'interno del progetto "Smart - Strategie sostenibili e modelli di aziende responsabili nel territorio transfrontaliero", promosso dalle Camere di Commercio di Como-Varese e Canton Ticino. Questo è solo il primo passo che fotografa ad oggi la situazione aziendale in rapporto a tematiche importanti come l'attenzione all'ambiente, per poi poter affron-

(sopra)
Guarnizioni di tenuta per alberi rotanti nei settori food&pharma

(sotto) Sistemi di tenuta per settore oil & gas

Guarnizioni per oleopneumatica

CAMPAGNE DI CERTIFICAZIONE E TEST HANNO CONSENTITO AI PRODOTTI DI POTER ESSERE INSTALLATI IN CONFORMITÀ AI PIÙ STRINGENTI REQUISITI DI SETTORE



Lavorazione di guarnizioni per grandi diametri

tare in maniera organica il tema della sostenibilità del business nelle sue varie sfaccettature: sostenibilità ambientale, ma anche sostenibilità finanziaria e sociale.»

Prodotti e domanda di mercato

«Seguendo le specifiche esigenze della nostra clientela – illustra quindi l'AD Fucito, entrando nel dettaglio di prodotti e servizi offerti al cliente - abbiamo messo a

punto sistemi di tenuta e mescole. Abbiamo portato a termine campagne di certificazione e test, che hanno consentito ai nostri prodotti di poter essere installati in conformità ai più stringenti requisiti di settore come Power Generation, Food&Pharma, Oil&Gas. Stiamo rafforzando la nostra conoscenza e competenza nella gamma prodotti per servire il settore Aerospazio, nel quale crediamo fortemente e per il quale abbiamo la certi-

ficazione EN 9100. Abbiamo sviluppato specifiche soluzioni di tenuta per le molteplici necessità del settore energetico, ad esempio Hydropower geotermia. Da anni sviluppiamo soluzioni customizzate, capaci di coprire gamme dimensionali che arrivano anche alle grandi dimensioni.

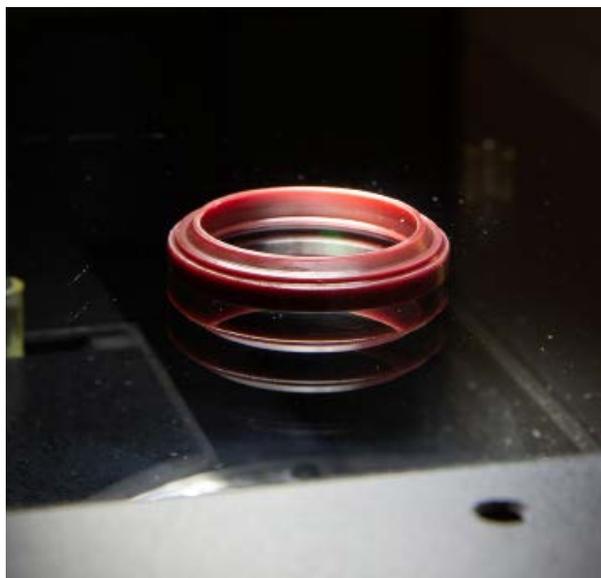
Sicuramente abbiamo una forte esperienza nelle guarnizioni nel settore delle applicazioni oleodinamiche idrauliche e pneumatiche, un settore fondativo nella storia della nostra società, come anche nel settore Oil&Gas, con tutti i prodotti: dalle guarnizioni energizzate ai pacchi chevron, o-ring per condizioni estreme fino alle Resilient Metal Seals. Grazie alla nostra capacità produttiva, abbiamo sviluppato soluzioni di tenuta di grandi diametri per il settore siderurgico ed energetico, sia come primo impiego che come manutenzione. Per settori come aerospazio e difesa, puntiamo sui materiali per altissime prestazioni e Caast è in grado di produrre guarnizioni dai diametri più piccoli fino ai diametri che, per alcune tipologie di tenute, arrivano a superare anche i tre metri di diametro».

Organizzazione e competenze

«I nostri tecnici commerciali – aggiunge Fucito - sono costantemente attivi sul mercato al servizio della nostra clientela e alla ricerca di nuove interessanti applicazioni da sviluppare. Crediamo di avere uno staff di tecnici commerciali di prima classe.

Abbiamo un reparto tecnico che si occupa dello sviluppo dei nostri prodotti, composto da figure di esperienza e competenza nei differenti settori, ai quali si sono affiancati giovani promettenti ingegneri. Da qui escono le soluzioni di tenuta, per le maggior parte completamente customizzate, che poi vengono realizzate e a volte testate da Caast prima di andare sul

Segnaposto
285.0mm x
230.0mm



(in alto)
Sul prodotto
sono effettuate
verifiche accurate

(sopra)
Controlli
con macchina
ottica

COLLABORAZIONI CON I CENTRI RICERCA DELLE UNIVERSITÀ SONO GIÀ ATTIVE PER LA RICERCA DI MATERIALI E TECNOLOGIE SEMPRE PIÙ INNOVATIVI

ta (ora brevettata) con elementi componibili per la separazione degli stadi dei compressori. Abbiamo sviluppato con una azienda leader del settore calcestruzzi le guarnizioni per i sistemi di iniezione per la stabilizzazione del sottosuolo (altri progetti sono in fase di sviluppo) e molteplici altre soluzioni per pompe e attrezzature, oltre a soluzioni completamente customizzate per Food&Pharma, il settore energetico, cosmetico e siderurgico.»

Strategia commerciale sull'export

«Caast – ribadisce Pierluigi Fucito, passando ad illustrare i mercati di vendita aziendali - ha continuato ad investire in formazione e competenze acquisendo professionisti per le proprie posizioni chiave e formando i propri collaboratori con continue attività focalizzate all'accrescimento delle professionalità del singolo. In tempo di Covid, come spiegavo, l'azienda è diventata una Società per Azioni, ha aumentato il proprio capitale sociale e sta portando avanti il progetto per una nuova sede operativa, che si conta di veder realizzata entro il 2021. Il mercato estero rappresenta la più importante opportunità per i prossimi anni. I nostri prodotti vanno già in tutto il mondo, sia per forniture dirette (che ad oggi potremmo quantificare in solo il 12%), che indirettamente, fornendo i più importanti produttori di impianti sul mercato italiano, che ancora oggi mantengono posizioni di leadership sul mercato globale. Sull'in-

ternazionalizzazione, Caast ha fatto già importanti investimenti puntando sui mercati dove l'innovazione e le risposte alle sempre più critiche condizioni d'impiego sono richieste. Facciamo l'esempio di Oil&Gas e criogenia, aerospazio e settore energetico. Nel futuro prossimo, vogliamo fortemente diventare marchio di riferimento anche per i mercati esteri.»

Investimenti e progetti

«Entro il 2021 costruiremo la nostra nuova sede a Mariano Comense – conclude l'Amministratore Delegato Caast, Pierluigi Fucito -. Il nuovo stabilimento avrà una superficie di circa 5mila metri quadrati coperti e ospiterà tutte le linee di produzione dell'azienda. Sarà già progettato con le tecniche della Lean Production. Continueremo inoltre nella ricerca di possibili partnership e acquisizioni per ottenere l'integrazione verticale che resta il nostro principale obiettivo.

Ci muoveremo con maggiore intensità verso i mercati europei e, nel contempo, aggrediremo settori merceologici diversi, possibilmente anticiclici rispetto a quelli nei quali competiamo oggi. Continueremo nel progetto di rafforzamento del management team e nei progetti di formazione tecnica e manageriale. Quanto alle linee e ai trend del mercato oleodinamico in generale, pensiamo che il futuro del nostro settore si focalizzerà sull'innovazione. Per questo, abbiamo già attivato collaborazioni con i centri ricerca delle più note università italiane, affinché ci supportino nella ricerca di materiali e tecnologie sempre innovative da proporre alla nostra clientela per poterla supportare al meglio nello sviluppo delle proprie soluzioni tecniche. C'è forte interesse anche per la stampa 3D di materiali plastici che possano sostituire i metalli». ■

mercato. Abbiamo accompagnato il settore energetico nel cambio delle materie prime che garantiscono prestazioni migliorative e lo stesso grado di tenuta nel tempo. Le nostre soluzioni di tenuta unite alla dinamicità del nostro metodo produttivo rappresentano la risposta ideale per coprire le esigenze dimensionali e la necessità di reperire il materiale in tempi brevi. Nel nostro case history sono presenti soluzioni di tenuta per altissime pressioni in grado di garantire la prestazione sia in basse che in altissime temperature. Abbiamo finalizzato una tenu-

Segnaposto
285.0mm x
230.0mm