

SISTEMI DI TENUTA

Guarnizioni industriali

Nicchia sì, ma di grande valore tecnologico

In un mondo di pochi giganti esiste un sottobosco di centinaia di aziende medio piccole che ogni giorno lottano per guadagnarsi nuove fette di mercato. Il mondo di cui parliamo è quello delle guarnizioni industriali, e Caast è una di quelle tante piccole realtà ma dalle grandi ambizioni

di Mattia Barattolo

Il settore delle guarnizioni industriali si divide sostanzialmente in due gruppi di aziende. Uno costituito da pochi colossi a livello mondiale per cui questi prodotti rappresentano una minima parte del fatturato consolidato; l'altro raggruppa una pleora di imprese, perlopiù di dimensioni medio piccole, che focalizzano il proprio core business sui sistemi di tenuta e si dividono il mercato restante combattendo molto spesso la battaglia sul prezzo, relegando la guarnizione a un ruolo di componente povero tecnologicamente, sottovalutato perfino dall'utilizzatore finale che ha una scarsa conoscenza della sua funzione ma sa che è fondamentale per il suo impianto. Eppure, proprio tra le PMI che producono e commercializzano i sistemi di tenuta si trova un'azienda la cui ambizione è quella di diventare una "mini multinazionale" e ridare il giusto valore tecnologico a questo prodotto mettendo in primo piano la Ricerca e lo Sviluppo. Questa azienda si chiama Caast.

Guardare al futuro con occhi da "grande"

In un mercato fortemente competitivo e instabile, soggetto a crisi economiche non più cicliche ma sistematiche, le imprese sono costantemente messe a dura prova, per cui c'è chi si accontenta di sopravvivere e chi, al contrario, vede nelle difficoltà la forza per emergere con più vigore e puntare ancora più in alto. Caast di Mariano Comense (CO) dal 1998 offre una vasta gamma di prodotti e materiali appositamente progettati e



testati per svariate applicazioni Oil & Gas quali piattaforme offshore, impianti di perforazione, compressori, attuatori, valvole, e per svariati altri campi applicativi come Idraulica e pneumatica, giunti oleodinamici, accumulatori, cilindri, sistemi di filtrazione avanzati. Pur essendo tra le aziende più apprezzate per la qualità dei propri prodotti che seguono gli standard più restrittivi per le applicazioni in ambiti altamente strategici, l'obiettivo dichiarato è quello di affermarsi ancora di più nel mercato delle guarnizioni industriali e più in generale dei sistemi di tenuta puntando a diventare una piccola azienda con una mentalità da multinazionale. A guidare Caast in questo ambizioso progetto c'è Pierluigi Fucito, che ha maturato la propria esperienza alla guida di grandi gruppi industriali.

«Per fare questo – spiega l'Amministratore delegato dell'azienda – dobbiamo crescere dimensionalmente sia attraverso acquisizioni, sia attraverso l'ingresso di nuovi azionisti per investire in internazionalizzazione, Ricerca e Sviluppo e in nuovi stabilimenti che siano all'altezza di questo obiettivo. Introduciamo tutta la nostra competenza tecnica, commerciale e di marketing per fare sì che Caast diventi un "campione" nazionale nelle guarnizioni industriali.»

Un passaggio fondamentale è stato compiuto nel 2020 quando l'azienda è passata da S.r.l. a S.p.A. sancendo in modo definitivo il passaggio da impresa familiare – Caast è acronimo di Cora, Andrea, Aldina e Stefano della famiglia Cappellini fondatori

dell'azienda – a realtà improntata a una gestione più manageriale. Anche il cambio di brand divenuto Caast Seal Technology rispecchia pienamente la nuova immagine che l'azienda comense si è data sul mercato.

Dal 1998 a oggi, Caast ha fatto enormi passi avanti diventando da semplice rivenditore di zona a produttore di guarnizioni industriali sfruttando l'esperienza che man mano si accumulava.

Proprio grazie a queste competenze, oggi l'azienda offre soluzioni altamente personalizzate per rispondere alle esigenze dei suoi clienti e ottenere le migliori prestazioni per le loro applicazioni.

Le tecnologie di produzione Caast si concentrano sulla consegna rapida e su articoli completamente personalizzati, da piccoli volumi a serie medio-grandi. Caast può lavorare o plasmare in un unico pezzo guarnizioni di grande diametro fino a 3 m o anche senza limiti di dimensioni con vulcanizzazione senza fine.

«Per distinguerci dalla concorrenza – racconta Lorenzo De Lorenzi, Direttore commerciale Caast – ci focalizziamo su componenti critici in accordo con le specifiche che ci impongono i mercati in cui oggi siamo presenti e che sono sempre più spinte. Non per nulla siamo certificati UNI EN ISO 9001:2015 e EN 9100:2018, la certificazione di qualità necessaria per lavorare nel settore Aerospaziale.

Nel nostro comparto sta emergendo una grande voglia di sapere soprattutto da parte dei grandi utilizzatori. Da questa esigenza sono nati, grazie

al nostro know-how, rapporti iniziali di scambi di informazioni che si sono poi tramutati in importanti forniture. A volte succede che ci vengano richiesti sistemi di tenuta all'avanguardia per tecnologie e applicazioni ancora inesplorate. A fronte di tutto ciò dobbiamo garantire la tracciabilità completa dei materiali, altissima qualità del prodotto e un supporto tecnico di alto livello che fortunatamente siamo in grado di dare perché siamo tra le poche aziende che ancora detiene tanta conoscenza in questo ambito.»

Gli sforzi compiuti da Caast stanno tutti nei numeri: da un fatturato di 700 mila euro a inizi 2000, l'azienda ha raggiunto nel 2020 6,4 milioni di euro, una crescita dovuta in gran parte alla dedizione verso applicazioni strategiche. Parallelamente, Caast ha fatto un enorme passo in avanti come numero di dipendenti passando da 7 a oltre 30 dipendenti, di cui ben 5 ingegneri impiegati nell'area di Ricerca e Sviluppo.

«Caast nasce nei classici settori applicativi industriali quali l'Alimentare, il Siderurgico, la Pneumatica e l'Oleodinamica – dice Maurilio Benassi, Senior Advisor Caast. Con la crisi del 2008 abbiamo sondato nuovi settori che non conosceamo ma che erano estremamente interessanti e che ancora oggi rientrano tra i campi applicativi che rappresentano presente e futuro della nostra azienda, mi riferisco all'Oil&Gas, al Power Generation, all'Aerospace, al Food e Pharma, all'Heavy Duty e all'Industrial. Il nostro valore aggiunto è la capacità di produrre internamente i nostri prodotti con impianti all'avanguardia, ma il futuro verterà su un'integrazione ancora maggiore a monte e a valle della catena produttiva attraverso acquisizioni e investimenti che vadano in questa direzione.»



Da sinistra:
Lorenzo De Lorenzi,
Direttore commerciale Caast,
e Pierluigi Fucito,
Amministratore delegato Caast



Soluzioni di tenuta per il settore Oil & Gas