

Casati SpA, come vincere le sfide



Colloquio con i titolari della storica fonderia varesina: «Le difficoltà, se affrontate apertamente, possono trasformarsi in grandi opportunità»



Continua il nostro viaggio fra le imprese del territorio, alla ricerca di testimonianze su cosa voglia dire fare l'imprenditore oggi, in un contesto economico sempre più complicato e imprevedibile. A parlare, stavolta, le voci sono due: quelle di Chiara e Giacomo Casati, 35 e 32 anni, che oggi, insieme al padre Gianluigi (nella foto a destra), tengono le redini della Fonderia Casati S.p.A di Varese. Una realtà che ha vinto le sfide degli ultimi anni puntando su flessibilità, specializzazione, innovazione. «E con il coraggio di cambiare» puntualizzano fratello e sorella.

Quella della Fonderia Casati, infatti, è anche una storia di mutamenti, di sfide, di crisi trasformate in occasioni. Gaudenzio Casati, già direttore generale di un'acciaieria del milanese, si mette in proprio nel 1971-72. Entrato in azienda il figlio Gianluigi, negli anni '80, la

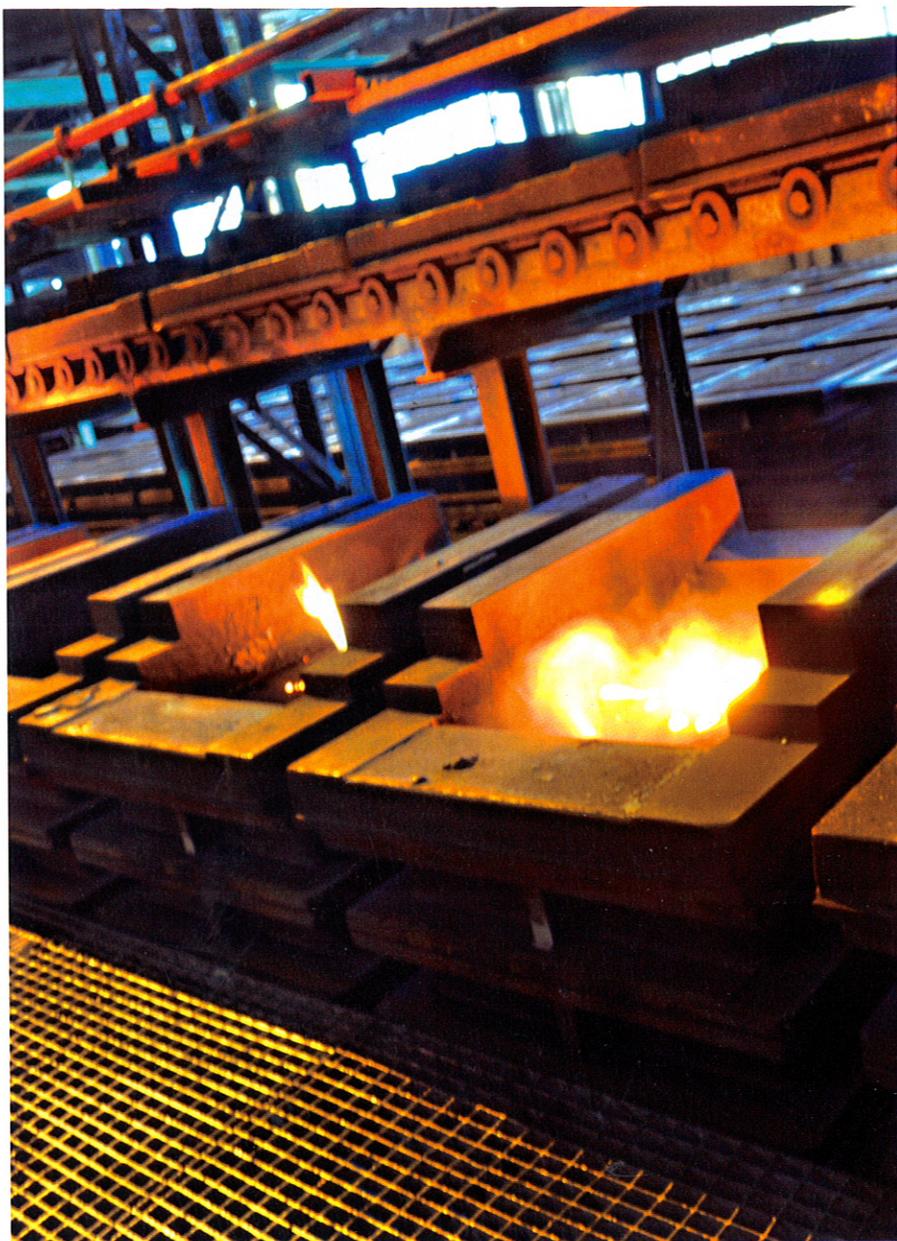
Casati si orienta al mercato dell'automotive, naturalmente orbitando attorno al gigante di quegli anni: la Fiat. Negli anni '90, con la crescita del mercato dei turbocompressori, la Fonderia Casati inizia a mettere a fuoco il suo core business di oggi, cioè la produzione di ghise altamente resistenti alla fatica termica per l'industria automobilistica. Ma se, in una trentina d'anni, la Casati riesce a evolversi senza particolari scossoni, è con l'inizio del nuovo millennio che le cose iniziano a cambiare precipitosamente. «A metà degli anni 2000 una serie di speculazioni fa esplodere il mercato delle materie prime -racconta Giacomo Casati-. Lo scenario muta a una velocità mai vista prima, la diminuzione del peso di Fiat lascia un buco nel fatturato e la Fonderia si trova per la prima volta in crisi. È anche il periodo in cui entriamo in azienda Chiara e io, e ora che la tempesta è passata posso

dirlo: questa coincidenza così difficile da gestire si è trasformata in un'opportunità. Perché proprio in quel momento abbiamo iniziato a costruire la squadra solida che siamo oggi».

Chiara ha studiato economia aziendale e business administration, Giacomo è ingegnere gestionale. Entrambi hanno fatto esperienza in aziende diverse -«Papà ci teneva che conoscessimo altre realtà»- prima di mettere le loro competenze a disposizione dell'impresa di famiglia. Spiega Chiara Casati: «La sinergia fra me e Giacomo, coadiuvati dall'esperienza di nostro padre, è stata fondamentale. Svecchiando sia il controllo di gestione che i processi di produzione, abbiamo totalmente ribaltato la situazione di alcuni centri di costo che prima non generavano valore: ad esempio, alcune lavorazioni dello stabilimento di Malnate, che fino al 2007 erano fatte a mano, oggi ▶



sono in gran parte automatizzate». L'azienda, rinnovata, si risolleva fino a chiudere un ottimo 2008. Ma un altro colpo sta per arrivare. «Appena usciti da una crisi endogena del nostro settore, ecco che siamo entrati in una crisi mondiale -racconta Giacomo-. Vedevamo i germogli del nostro lavoro, con nuove idee e nuovi prodotti, quando tutti i nostri clienti hanno congelato i loro progetti, lasciandoci in mezzo al guado». Gli fa eco Chiara: «A metà del 2009 il momento più duro, con il ricorso alla cassa integrazione e agli strumenti messi a disposizione dalle banche e dallo Stato per tamponare gli effetti della crisi. La moratoria sui mutui ci ha dato ossigeno e abbiamo imparato una cosa molto importante nel rapporto con la Banca: la condivisione dev'essere massima. Le banche seguono aziende di ogni tipo, non sono tenute a conoscere a fondo il nostro settore. Dobbiamo essere noi a comunicare i nostri valori e le nostre strategie, dobbiamo dare conto di cosa facciamo e perché. Dall'altra parte, l'interlocutore dev'essere disposto ad ascoltarci e darti fiducia. E così è stato. Già nel secondo semestre del 2009 chiedevamo finanziamenti per investire». Intanto, le scelte fatte prima della crisi iniziano a pagare. Il mercato ora premia soluzioni legate a leghe complesse, resistenti, adatte a veicoli a basse emissioni: la Fonderia Casati è già pronta per rispondere a queste esigenze. Il 2010 si chiude con un fatturato record di 15 milioni di euro e l'azienda arriva a contare 50 dipendenti e una quindicina di collaboratori. Per il 2011 le speranze sono rosee, e ancora una volta sono legate all'innovazione di prodotto. È stata appena fatta domanda di brevetto per una lega speciale, che combina le alte prestazioni dell'acciaio inox con i costi più contenuti delle ghise, e che potrà essere cruciale nel mercato dei componenti per i nuovi motori Euro 5 e Euro 6, che richiedono materiali ad altissima resistenza termica. A testarne le



performances sui suoi motori sarà la Mitsubishi. «Se siamo arrivati a sviluppare questo brevetto è perché abbiamo sviluppato competenze uniche -conclude Chiara-. Così presidiamo il nostro mercato e siamo pronti per gli sviluppi futuri. Di noi i clienti internazionali apprezzano proprio i tratti tipicamente italiani: inventiva, rapidità, flessibilità». Peculiarità che permettono a questa e altre realtà del territorio di muoversi con successo fra i competitor più grandi. ■



Sopra operai al lavoro nello stabilimento di Malnate; in alto le staffe di formatura; nella pagina precedente la tipica colata di ghisa.