

Sono finiti i tempi di Don Chisciotte: oggi l'energia eolica è un enorme business. Ne sa qualcosa Saet Group: più della metà dei generatori eolici installati nel mondo hanno all'interno degli anelli, anche di otto metri di diametro, che sono stati trattati da macchine speciali progettate dall'azienda torinese fra le prime tre al mondo nel settore dei trattamenti termici a induzione

Mulini a vento? Una grande impresa

di Daniele Pascucci

Saet Group è un gruppo industriale nato in Italia e con stabilimenti anche in India, Cina, Thailandia; è specializzato in trattamenti termici a induzione e in questo settore è, per fatturato, uno dei primi tre a livello mondiale. La sede storica e quartier generale è a Leinì, alle porte di Torino.

“L'azienda è stata fondata nel 1966 da mio padre, Pietro Canavesio che oggi ne è il presidente - dice Davide Canavesio, amministratore delegato del Gruppo - nel 2006 fatturava 20 milioni di euro e nel 2008 ha raggiunto i 40 milioni con una crescita media anno su anno del 30%. Eravamo 110 dipendenti e a oggi siamo oltre 300; nel corso del 2009 prevediamo di arrivare a un organico di 400

persone. In Italia siamo in 180 e fra questi, ci tengo a precisare, c'è un solo operaio non specializzato, a conferma che siamo una realtà orientata alla crescita”.

La produzione di Saet Group avviene soltanto su specifiche esigenze dei singoli clienti, a cui vengono date risposte grazie alle competenze specifiche di risorse altamente specializzate e con investimenti in ricerca e sviluppo che superano il milione di euro all'anno: per fare solo alcuni esempi, le applicazioni dell'induzione vanno dalla tempratura di particolari meccanici delle auto o degli aerei e - potenzialmente - di qualsiasi altro veicolo, alla fusione, alla saldatura delle pentole,

così come di componenti per il settore energetico e in particolare quello eolico o l'industria tubiera.

“Chiunque ha un'auto - spiega l'amministratore delegato - sappia che l'80% dei componenti metallici della macchina, dall'albero motore alle portiere, passando per il semiasse, sono trattati a induzione. Noi realizziamo macchinari speciali customizzati su richiesta specifica dei clienti che possono essere o i grandi costruttori di veicoli o i produttori di componentistica per temprare a induzione. Siamo nati nell'automotive ma ormai la metà del nostro fatturato deriva dal settore eolico: non esagero se dico che più della metà dei mulini a vento per l'energia eolica installati nel mondo hanno all'interno degli anelli, anche di otto metri di diametro, che sono stati trattati da macchine speciali progettate da noi”.

Tra le aziende che oggi utilizzano nelle proprie linee di produzione macchinari di Saet Group ci sono Mercedes, Toyota, General Motors, Renault, FIAT, FIAT TATA, Marcegaglia, Ratier-Figeac, Caterpillar, Daimler Chrysler, Piaggio, Rothe Erde, Defontaine.

Il cambiamento come tradizione. Alle radici del successo c'è una storia fatta di esperienza e coraggio nel cambiare. “All'inizio producevamo solo generatori - racconta Pietro Canavesio - i clienti erano abituati a realizzare in proprio la parte meccanica del processo ma ciò



L'interno dello stabilimento di Leini (Torino).

creava dei problemi: banalmente, basti pensare che quando si verificava un intoppo in un impianto non si sapeva mai chi era il 'colpevole' dato che erano intervenute troppe mani; così, poco alla volta la clientela ha incominciato a richiederci il chiavi in mano. Noi, a costo di grande fatica e sacrificio, abbiamo seguito il trend, facendo sforzi enormi per acquisire il necessario nuovo know-how”.

Sono stati, quelli, anni di grande impegno e duro lavoro dato che si è dovuto abbandonare una produzione di tipo standard.

“Seguendo il cliente - continua il presidente - non siamo mai riusciti a fare una sola macchina standard e non è stato facile, ma questo ci ha permesso di essere a contatto diretto con le problematiche più vive del settore e, stando vicino agli utilizzatori, abbiamo tagliato fuori la concorrenza”.

Realizzare macchinari personalizzati comporta sempre una certa dose di rischi connessi alle inevitabili sempre nuove problematiche da affrontare e rappresenta un modo di produrre dispendioso. In Saet Group ne sono consapevoli: “Facendo una produzione di serie si risparmia e si affrontano le problematiche una volta per tutte - aggiunge Pietro Canavesio - noi stiamo studiando dei metodi per risolvere il problema della standardizzazione senza dover rinunciare alla nostra filosofia tailor made”.

Oltre il 70% della produzione 'sartoriale' di Saet Group viene oggi esportato; il 50% dell'export avviene in Paesi extraeuropei, in particolare in India e Cina.

L'acquisizione di competenze sempre più specifiche e la scelta di essere sempre più vicini ai propri clienti strategici, muove Saet Group nel processo di ricerca e identificazione di società altamente specializzate che entrino a far parte

Davide Canavesio, amministratore delegato di Saet Group.



Imprese & Mercato

della propria compagine aziendale: del 2006 è l'incorporazione di Emmedi, che da oltre 30 anni produce generatori ad alta frequenza per la saldatura in continuo di tubi metallici e generatori a media e alta frequenza per trattamenti termici e ricotture. Del settembre 2007 è invece l'acquisizione, a cui abbiamo già accennato, di IEI - Induction Equipment India - uno dei maggiori produttori indiani nel settore dell'induzione, specializzata nella produzione di macchinari per trattamenti termici a induzione per l'industria automotive, con sede a Pune. Fondata nel 1987, vanta una posizione di rilievo nel settore grazie a clienti come Tata e Bharat Forge.

“La nostra crescita - commenta Davide Canavesio - proviene da scelte ben precise: a cominciare dal 2006, quando io e mio padre, abbiamo deciso di far entrare al 75% in azienda un fondo di private equity che ha immesso liquidità per supportare una strategia di sviluppo basata su tre linee di azione. Innanzitutto l'internazionalizzazione: le nostre sono macchine speciali quindi è fondamentale essere presenti là dove sono i mercati e quindi India e Cina tanto per iniziare. La seconda linea è l'apertura verso nuovi ambiti, quindi non più solo automotive ma anche il settore eolico e quello dei generatori (ne stiamo vendendo anche per la raffinazione del silicio). La terza linea sono gli investimenti in ricerca e sviluppo in cui noi investiamo ogni anno più di un milione di euro”. Recentemente Saet Group ha acquisito Inova LAB, uno spin-off nato nell'ambito dell'università di Padova che si occupa di fare ricerca e sperimentazione per la realizzazione di soluzioni innovative per i prodotti e i processi tipici del gruppo torinese.

“Questa acquisizione (partecipazione al 70%) - spiega Davide Canavesio - oggi non ci rende neanche un euro, ma per il futuro contiamo di trarne



Un macchinario per la tempra delle ralle.



Un'operazione di tempra di alberi motore.

notevoli vantaggi in campo conoscitivo e applicativo. Per rendersene conto basta analizzare ciò che questa struttura sta studiando: nuove tecniche di raffinazione del silicio per il fotovoltaico; possibili applicazioni per utilizzare l'induzione nella cura dei tumori; l'utilizzo di tecniche combinate fra induzione e nanotecnologie. Settori che nei prossimi cinque anni forniranno delle grosse sorprese”. È il caso di vedere più da vicino di quali sorprese si può trattare ed è ancora l'amministratore delegato a parlarcene: “Quello della raffinazione del silicio che si adopera per il fotovoltaico è un grande business: oggi come oggi di questo elemento si utilizzano gli scarti che derivano dalla lavorazione delle schede per i computer, una lavorazione in cui sono presenti processi molto inquinanti e costosi che fanno lievitare i prezzi. Ecco perché il silicio per il fotovoltaico è molto caro ed ecco perché si stanno cercando delle tecnologie alternative per raffinarlo. Si prevede che l'uso del silicio per il fotovoltaico, da qui ai prossimi cinque anni, crescerà grandemente; si dà il caso che l'induzione, combinata con tecnologie al plasma, può aiutare questo processo di raffinazione attraverso dei forni di cristallizzazione”.

Saet Group quindi si trova già oggi coinvolto in ricerche avanzate che avranno un notevole impatto nel prossimo lustro. Inoltre il Gruppo piemontese è stato selezionato dalla University of California Los Angeles, la celebre UCLA, per usu-

Pietro Canavesio, fondatore dell'azienda e presidente di Saet Group.

fruire dell'aiuto di un team di studenti americani in un arco di sei mesi allo scopo di stendere un business plan che dica come l'azienda possa meglio collocarsi all'interno del mercato della raffinazione del silicio tramite le tecniche di induzione. E a ciò si aggiunge il già citato utilizzo dell'induzione in campo medico, in abbinamento alle nanotecnologie: detto in parole povere si tratta di 'inserire' all'interno dei farmaci nanoparticelle che, 'riscaldano' dal processo induttivo, possano essere attivate e guidate.

Nuove soluzioni e brevetti. Ma Saet Group fa innovazione anche nel suo settore tradizionale: sono diversi i macchinari e le tecniche brevettati a getto continuo dall'azienda. Ce ne dà qualche cenno Pietro Canavesio: "Prendiamo le ralle di cui hanno bisogno le industrie che costruiscono i generatori eolici, siccome questi mulini a vento hanno grandi cuscinetti che abbisognano di una garanzia di funzionamento di vent'anni senza essere sostituiti, è necessario che la tempra delle singole ralle venga eseguita senza giunta. Non è semplice realizzare una macchina che possa fare una cosa simile e finora chi ci ha provato non è



Un impianto per il riscaldamento di portiere di automobili.

riuscito a ottenere risultati davvero soddisfacenti. Noi invece abbiamo realizzato un prototipo che agli esami di laboratorio si è rivelato efficace. Crediamo che in futuro tutti i generatori eolici avranno ralle trattate con tempra senza giunta e noi siamo pronti".

Un altro caso è quello della tempra senza contatto di alberi motore: "Oggi come oggi - spiega il presidente - gli induttori che temprano i perni di banco e di biella dell'albero motore lavorano a contatto col pezzo cioè hanno delle puntine di metallo duro che 'scorrono' sulla parte da trattare seguendone lo sviluppo. Ciò comporta un impatto e un'usura che richiedono una successiva



Operazioni di tempra di un giunto per autotreno.

manutenzione (costi in più); noi stiamo brevettando una macchina in grado di realizzare la tempra senza 'toccare' il pezzo".

Fra mitologia e realtà. Volendo commentare una vicenda come quella di Saet Group è impossibile non cogliere il profondo significato che essa ha dal punto di vista più generale: l'imprenditoria italiana, lo si è detto e scritto tante volte, spesso è limitata da fattori dimensionali e imprigionata dentro una logica ancora troppo provincialistica. Ecco allora che la storia di questa piccola azienda torinese che diventa uno dei primi gruppi mondiali nel suo settore si staglia come un luminoso esempio di capacità manageriale ma prima ancora di apertura mentale e culturale. E la battuta finale per l'amministratore delegato è d'obbligo: dottor Canavesio lei ha sconfitto il gigante dell'internazionalizzazione, è proprio un caso che lei si chiami Davide?

"Chi lo sa - risponde il manager sorridendo - una cosa è certa: il famoso personaggio mitologico non aveva avuto l'aiuto di una figura della statura di mio padre e di un manipolo di coraggiosi come i miei manager.

Diciamo che l'internazionalizzazione non si fa stando seduti alla scrivania, i miei ultimi sette anni prima di tornare in Italia li ho passati all'estero e oggi tuttora trascorro più della metà del mio tempo in giro per il mondo. Secondo me il principale problema industriale italiano è il nanismo e come italiani più in generale direi che soffriamo di provincialismo: a sentire la tv e a leggere i nostri giornali c'è da deprimersi, parliamo solo del nostro ombelico e non ci rendiamo conto che il mondo è da un'altra parte. La città di Torino occupa una superficie di 130 km², e solo un parco tecnologico che ho visto recentemente in Cina si estende per 280 km². Saet Group è una bellissima realtà, ma di realtà così nel nostro Paese ce ne sono tantissime: quello che manca è il coraggio di uscire dal particolarismo e la capacità di pensare in grande".

READERSERVICE.IT - SAET GROUP N.16