



Ottant'anni di imprenditoria

Ottant'anni di storia, tre generazioni di imprenditori alla guida e la quarta in rodaggio. La storia della Mario Carnaghi ha radici profondamente lombarde ma un respiro internazionale da sempre. Dalla prima produzione di piattrici alle macchine ad alta velocità ed elevata potenza di oggi. A RMO ne ripercorre la storia Mario Carnaghi, nipote del fondatore e attuale presidente

di Franco Gornati

La Mario Carnaghi arriva agli ottant'anni in ottima forma. L'azienda varesina, specializzata nella produzione di torni verticali e fresapiale, supera questo importante traguardo sotto la spinta del suo presidente Mario Carnaghi, nipote del fondatore, che ha portato in azienda il proprio temperamento, l'energia vitale, l'amore per la meccanica, la velocità e l'alta tecnologia.

Nonostante il 2009 non potrà essere ricordato come un anno felice per la meccanica, il coraggio di scelte imprenditoriali importanti, prese in un momento non facile, ha permesso all'azienda di superare l'ostacolo della recessione con slancio. L'ingresso nel parco prodotti di una nuova tipologia di macchine legate all'alta velocità ha saputo cogliere con tempismo le dinamiche di

mercato che si andavano definendo e ha sostenuto la crescita nei settori meno coinvolti dal ciclo negativo.

Gli inizi. La lunga storia della Mario Carnaghi comincia in un ambiente fecondo per l'industria, l'alto milanese, dominato nei primi anni del 900 dal settore tessile, ma nel quale cominciano già a emergere le prime realtà industriali che faranno di questo distretto uno dei punti di forza della crescita dell'Italia del dopoguerra. "Nel 1929, mio nonno Mario Carnaghi fonda l'attività, producendo piattrici e piattrici fresatrici - ricorda il nipote Mario, che nell'omonimia con il nonno e con l'azienda riconosce un segno ulteriore di quanto la propria impresa lo vesta come una seconda pelle -. Purtroppo muore presto, a

44 anni, lasciando due figli maschi e due femmine, il più grande dei quali era mio padre, Bartolomeo Carnaghi, che aveva allora solo 16 anni". Nonostante la giovane età, lascia gli studi per continuarli di sera e prende le redini della società per condurla in quello che sarà il periodo di più forte crescita dell'azienda. "Un uomo che chi lo ha conosciuto può descrivere come dotato non di una ma di due marce in più", dice di proprio padre, Mario Carnaghi. Le qualità personali e la visione imprenditoriale di Bartolomeo Carnaghi lo spingono a cercare nuove opportunità di sviluppo oltre i confini produttivi e geografici già consolidati. Nel 1952 l'azienda si sposta da Sacconago all'attuale sede di Olgiate Olona, acquistando i 100.000 m² di terreno dove ancora oggi trovano spazio di realizzazione alcune macchine tra le più grandi d'Europa. "Dopo la guerra abbiamo iniziato a produrre le prime fresatrici a portale e ci siamo portati con più forza sui mercati esteri - racconta Carnaghi -. Gli anni che



Mario Carnaghi è il nipote del fondatore e l'attuale presidente dell'omonima azienda.

vanno dal 1950 al 1970 hanno rappresentato il periodo nel quale l'azienda è cresciuta in modo esponenziale". Il momento più rilevante e simbolico di quel momento di crescita e di internazionalizzazione è rappresentato dalla vendita nel 1969 in Cina di 87 macchine. "Per dare un'idea dell'eccezionalità, erano anni in cui la Cina non era ancora stata riconosciuta dal governo italiano - ci spiega il presidente -. In termini di impegno significava dedicare quattro anni a questa commessa, con il rischio di perdere la capacità di presenza su tutti gli altri mercati. Bisogna riconoscere che avemmo la capacità e l'abilità di evitare questo rischio gestendo contemporaneamente questo enorme impegno".

La terza generazione. La terza generazione arriva in azienda nel 1979, "ma accompagnavo mio padre in fabbrica già all'età di quattro anni, quando andava a seguire i turni domenicali, mentre io mi fermavo a giocare con i carri ponte e le gru", ricorda Carnaghi. Gli anni ottanta sono un periodo difficile per l'industria meccanica, frenata dalla crisi petrolifera e dalla recessione. Nonostante le difficoltà della congiuntura, per l'azienda si aprono nuove opportunità grazie all'impegno sul mercato americano. "Ho cominciato la mia attività in produzione, per imparare a conoscere e capire come funzionano le mac-

chine - racconta il presidente -. Dopodiché ho seguito l'aspetto commerciale e, in quel momento di crisi, decidemmo di seguire con forza il mercato nordamericano". La presenza negli Stati Uniti si rivela quanto mai feconda per l'apertura verso nuovi clienti e nuove soluzioni tecniche. "Trovammo una serie di clienti estremamente importanti in settori tecnologicamente avanzati, come l'aeronautica, l'aerospaziale e il settore militare, con richieste qualificate e di alta tecnologia". Vengono vendute agli americani circa venti macchine e il rapporto di collaborazione con clienti di standing qualitativo e tecnologico elevato permette un nuovo salto di qualità nel livello della produzione. Un esito particolarmente importante di quel periodo, frutto di questi rapporti commerciali, è rappresentato dall'introduzione dell'automazione, con lo sviluppo di macchine dotate di CNC, di soluzioni caratterizzate da macchine non presidiate, macchine multi pallet e isole di lavoro autonome. "Credo che l'esperienza di quel periodo nel mercato statunitense - riconosce il presidente - ci abbia dato un vantaggio di alcuni anni nei confronti dei concorrenti"

L'azienda oggi. Nel 2003 il timone dell'azienda passa definitivamente nelle mani di Mario Carnaghi. L'azienda viene indirizzata secondo nuove linee strategiche in grado di affrontare la competizione proveniente dai nuovi produttori dei mercati emergenti. "Negli ultimi anni abbiamo effettuato grossi investimenti e molto abbiamo speso in nuove tecnologie", ci



Il gantry HGHM.50 a traversa mobile per la lavorazione di turbine.

spiega il presidente. In primo luogo, l'attenzione verso la riduzione dei costi e l'aumento degli standard qualitativi. "Abbiamo pensato di ingrandire l'azienda. Con l'acquisizione di due fonderie e di una grossa carpenteria abbiamo creato un sistema integrato a monte che ci garantisce una catena produttiva più forte e compatta. Questa integrazione ci serve per avere il prodotto rapidamente, a condizioni economiche e qualitative che siano le più adeguate alle nostre esigenze". La ricerca del vantaggio competitivo è passata anche attraverso la valutazione dell'outsourcing. L'intenzione è quella di affidare la produzione di alcuni particolari delle proprie macchine a unità produttive terze che siano in grado di permettere un'ottimizzazione del ciclo produttivo. "Stiamo a questo proposito chiudendo una partnership con un'azienda italiana della quale non posso ancora fare il nome - ci spiega il presidente Carnaghi -, che in relazione alla produzione di alcune macchine fornirà parti complete per arrivare a una elevata specializzazione". Anche l'offerta di macchine si è arricchita di nuove soluzioni dedicate a settori non coperti in modo soddisfacente dalla produzione precedente. È stata introdotta una nuova linea di fresatrici a portale ad alta velocità, denominata Millenium. "Abbiamo investito in nuove tecnologie che potessero essere incorporate in nuovi prodotti sviluppati in parallelo alle macchine esistenti - continua Carnaghi -, da destinare a clienti che lavorano materiali particolari, dalla

Il tornio TGP.50.6500 a tavola mobile con assi X, Y, Z e tavola mobile a sostentamento idrostatico.





plastica agli allumini alle leghe leggere". I mercati d'elezione a cui si rivolgono queste nuove macchine sono le aziende del settore aerospaziale, automobilistico, la Formula Uno tra gli altri, e tutti quei settori caratterizzati da richieste di alte velocità di lavorazione e con elevato contenuto tecnologico. Per queste imprese la qualità è un fattore fondamentale e per dare contenuto a questo aspetto, Mario Carnaghi ha creato uno specifico centro di misurazione, il TMC Technology Measurement Center, dotato di macchine e attrezzature sofisticate in grado di garantire lo standard qualitativo richiesto.

"Credo di poter dire che il bilancio delle scelte fatte in questi anni sia positivo - riconosce il presidente Carnaghi. Ci ha permesso di affrontare ben preparati questo momento difficile e oggi possiamo contare su un portafoglio di ordini per quasi due anni di produzione".

Il futuro. Quale strategia utilizzare, quindi, per portare la propria azienda all'obiettivo dei cento anni e alla quarta generazione? La risposta di Mario Carnaghi a questo interrogativo fondamentale parte dalla considerazione che la concorrenza dei Paesi emergenti è particolarmente severa nei segmenti a minor contenuto tecnologico. Lì, la logica industriale impone i grandi numeri. "Sotto l'aspetto industriale - sono le considerazioni del numero uno di Carnaghi -, credo che puntare verso la tecnologia sia l'aspetto determinante per garantirsi una crescita futura. In termini di costi di produzione non c'è modo di competere con questi nuovi produttori. E per orientamento alla tecnologia non intendo solo la tecnologia incorporata nel prodotto finale ma anche quella che è incorporata nel processo produttivo". La direzione sarà quella di un'azienda integrata con i bisogni del cliente, per il quale la macchina acquistata rappresenta la soluzione esatta al proprio problema produttivo: "Noi ci consideriamo come dei sarti che producono macchine su misura - conclude Mario Carnaghi - e in questo contesto il valore di un prodotto si misura considerando tutti i servizi aggiuntivi che intervengono e la tecnologia proprietaria che si incorpora. Sono questi gli elementi, a mio parere, che ci mettono al riparo dagli aspetti meno gestibili di questa concorrenza e che mi consentono di guardare con fiducia al futuro. Perché ho due nipoti già in azienda e due figli che ci stanno arrivando".

READERSERVICE.IT - MARIO CARNAGHI N.17

SICUREZZA IMMEDIATA ED AFFIDABILE.

COME EVITARE COSTI AVARIE E MANUTENZIONI.



CONCENTRATO DI PRESTAZIONI.

SERVOMAX®. COMPATTO, PRECISO, ECONOMICO.



L'ALTERNATIVA ECONOMICA.

RIGIDO, LEGGERO, SENZA GIOCO, CONVENIENTE.



IL GIUNTO PERFETTO.

DA 0,1 A 10.000 NM.