

“Scommettiamo sul futuro e assumiamo”

Un meccanico e il produttore di zaini

MARINA CASSI

Crescere si può malgrado la crisi. E persino nella metalmeccanica, il settore massacrato dalla recessione. La Saet Group - guidata dal giovane amministratore delegato, Davide Canavesio, 37 anni e una lunga esperienza all'estero - nei primi sei mesi dell'anno ha assunto otto persone contro le 30 del 2008. E ha praticamente utilizzato la cassa integrazione al minimo sostituendola con 5 mila ore di formazione. Questa azienda nata, nel 1966 e che due anni e mezzo fa esisteva solo a Leini con 120 addetti, adesso ha 180 dipendenti nel torinese e 350 nelle sedi di Cina, Thailandia, India, Stati Uniti. Una crescita impetuosa con fatturati in aumento del 30-40% e un export del 70-80.

E' proprio questo, secondo Davide Canavesio, il segreto della tenuta: una produzione altamente specializzata nel campo del trattamento termico a induzione, un processo che utilizza i campi elettromagnetici per scaldare materiali conduttivi (acciaio, rame, alluminio) e procedere poi alla loro lavorazione secondo le diverse esigenze nei vari settori manifatturieri. Spiega: «Noi non abbiamo delocalizzato, ma ci siamo internazionalizzati». Poi racconta che «ci siamo buttati nel campo dell'eolico trattando metalli con otto metri di diametro; credo che almeno nella metà delle pale che vengono montate oggi ci siamo i nostri anelli».

Ma non basta: «Abbiamo ri-

levato una spin off dell'Università di Padova fatta di otto ricercatori che ci consente di partecipare a progetti per piastre a induzione per cucine; poi abbiamo un rapporto con la Ucla per la lavorazione del silicio e partecipiamo a una ricerca che consentirà, nel giro di 5-10 anni, di curare i tumori con le onde elettromagnetiche». Il segreto vero è questo: un milione all'anno speso in ricerca su un fatturato di 40 nel 2007. Dice Canavesio: «Non abbiamo mollato neppure in questo anno di crisi perché le strategie non si cambiano». E non ha mollato neppure sul volontariato: «E' una idea un po' folle, ma pago 5 ore al mese ai miei dipendenti se vogliono fare volontariato con bambini Down o in difficoltà. Lo abbiamo fatto anche quest'anno».

La forza del gruppo Seven è, invece, nella solidità del suo prodotto. L'azienda torinese - che nel 2003 ha acquisito la Invicta - ha avuto dall'inizio della crisi a oggi un calo di fatturato di appena il 2 per cento, ma la campagna di vendita del prodotto per la primavera è stata in crescita del 25 e vanno bene anche i segnali per il mondo scuola del prossimo anno con un aumento del 10-15 per cento negli ordini sparsi in 6 mila punti di vendita.

L'amministratore delegato, Bruno Di Stasio, ha una spiegazione: «Il consumatore non compra più, come prima della crisi, in modo emotivo, colpito dallo zainetto colorato con i personaggi di moda; vuole un prodotto solido, duraturo, ben fatto. Ecco perché noi stiamo andando bene malgrado la recessio-

ne». I 150 addetti torinesi della Seven non hanno fatto cassa integrazione e non si sono fermati neppure i 3 mila stagionali del Far Est.

L'azienda - che dal sito di Settimo organizza tutta la logistica con 50 mila spedizioni all'anno - è però incappata nelle restrizioni bancarie. Di Stasio non ne fa un dramma, ringrazia le banche per aver sostenuto la crescita del suo gruppo, ma dice: «Noi siamo del settore tessile e abbigliamento, in crisi da anni, e così abbiamo un rating peggiore anche se con quel settore c'entriamo nulla». Lamenta rigidità nella applicazione di Basilea2 da parte del sistema creditizio: «Ogni banca lo usa a proprio insindacabile giudizio».



Abbiamo retto perché da sempre investiamo almeno un milione di euro all'anno in ricerca

Davide Canavesio
amministratore delegato
del Saet Group

