

» testo e foto di Stefano Troilo

CS Stampi Una storia che nasce da lontano

Il percorso imprenditoriale e personale di Abderrahim Naji, titolare di CS Stampi, è costellato di fatti e coincidenze degni di un romanzo. MoneyGram gli ha conferito il premio di imprenditore dell'anno

«**D**a ragazzo, ho lasciato Marrakesh, dove frequentavo l'università, e sono partito per la Francia con un visto per motivi di studio. Ho cominciato a lavorare per dare un sostegno economico alla mia famiglia, cercando di portare avanti anche gli studi in fisica e chimica. Ho cambiato diversi impieghi, attraversando quasi tutta l'Europa. Nel 1989, dalla Svizzera, ho preso un treno per l'Italia; avevo l'intenzione di scendere a Como per regolarizzare subito la mia posizione, ma sono stato vinto dal sonno e mi sono risvegliato a Padova». Il racconto di Abderrahim Naji, nato in Marocco nel 1967 e giunto in Italia dopo un lungo peregrinare, chiama in causa il destino, che si è manifestato in una giornata qualunque, mentre era impiegato in un'impresa edile veneta. «Vicino al cantiere ho incontrato un uomo, che,



The winner is...

Abderrahim Naji è stato nominato "Imprenditore dell'anno" all'edizione 2015 del MoneyGram Award, riconoscimento ideato dalla nota azienda di trasferimenti internazionali di denaro. La giuria l'ha ritenuto un "rappresentante di eccellenza" in tutte le sei categorie del premio: crescita, occupazione, innovazione, imprenditoria giovanile e responsabilità sociale. «Nel campo delle materie plastiche, l'innovazione è tutto: senza di essa, non sarebbe possibile andare avanti. Ritengo quindi estremamente significativo il riconoscimento in questa categoria», commenta Naji. «In questi anni, CS Stampi è cresciuta, diventando quello che è oggi, anche grazie alle risorse umane. Nessun dipendente è mai stato licenziato e, nonostante la giovane età, tutti hanno alle spalle molti anni di azienda. Per questo sono particolarmente orgoglioso del premio nella categoria "occupazione"». Il MoneyGram Award ha dato una discreta popolarità a Abderrahim Naji. La notizia è arrivata fino a Re Mohammed VI che, in occasione della Festa del Trono del Marocco, lo scorso 30 luglio, gli ha conferito l'onoreficenza di Cavaliere, aprendogli le porte a interessanti opportunità imprenditoriali sul territorio marocchino.

qualificandosi come titolare di CS Stampi, mi ha chiesto se volessi lavorare per lui. Alla mia risposta affermativa, mi ha affidato il manuale tecnico di una pressa a iniezione. L'ho studiato tutta la notte e, l'indomani, sono stato in grado di montare uno stampo e di azionare la macchina». Comincia così un percorso di crescita continua, che non si è interrotto nemmeno quando CS Stampi è stata ceduta al-

Sul sito di Plastix l'intervista a Abderrahim Naji

<http://www.plastix.it/78558>



Nel reparto di stampaggio a iniezione un parco macchine molto diversificato, per marchio e tonnellaggio, rende la produzione molto flessibile



la famiglia Piran, nel 1995, e due anni dopo, quando i proprietari hanno deciso di vendere. A quei tempi, Naji era diventato caporeparto e, nello stesso stabilimento, aveva installato delle macchine a iniezione di sua proprietà, acquistate di seconda mano e rimesse in sesto. «Cosa potevo fare in quel momento? La decisione più giusta mi è sembrata quella di rilevare l'azienda», continua Naji. Un nostro cliente, che ricordo ancora con affetto, ha fatto da garante per me in banca per ottenere un castelletto». A quei tempi, CS Stampi contava appena quattro addetti e un fatturato di 250 milioni di lire. Nel 2014 ha raggiunto quota 6,6 milioni di euro, con una crescita del 38 per cento del volume di vendite rispetto all'anno precedente. La previsione per il 2015 è di un ulteriore incremento, che porterà il giro d'affari oltre il muro dei 10 milioni di euro.

Com'è possibile crescere e restare competitivi nell'attuale contesto economico?

In questi anni, abbiamo investito molto in know-how, allo scopo di individuare sempre





Who's Who

CS Stampi è stata fondata nel 1979. Abderrahim Naji l'ha acquisita nel 1997, dopo circa otto anni da dipendente, dando un notevole impulso al suo sviluppo tecnologico e finanziario. Dalle quattro presse a iniezione delle origini, oggi l'azienda è passata a 48, con la prospettiva di un ulteriore ampliamento del parco macchine entro la fine del 2016. Oggi le persone occupate sono 35, con previsioni di crescita. La produzione è trasversale a diversi settori, tra i quali automotive, eldom, elettrico, componenti tecnici e di alta precisione. Oltre alla sede di Piazzola sul Brenta, località dove sorgono anche due magazzini, l'azienda ha un sito a Grantorto e un altro a Nove di Bassano, dove avvengono rispettivamente il controllo di qualità e l'assemblaggio. Un'officina è dedicata alla costruzione degli stampi, che sono quasi sempre di proprietà del committente, ma sono utilizzati esclusivamente da CS Stampi.

Il reparto di stampaggio si è recentemente arricchito di tre nuove macchine a iniezione e, secondo le previsioni, entro i primi mesi del 2016 se ne aggiungeranno altre sette



soluzioni nuove, in anticipo rispetto alla concorrenza. L'esperienza mi ha infatti insegnato che è più semplice sviluppare un nuovo prodotto, e proporlo a un cliente, che trovare un cliente a un prodotto già esistente. Oltre alle soluzioni tecnologiche, abbiamo posto la massima attenzione anche al contenimento dei costi. Ogni imprenditore può fare tutto questo, naturalmente non senza sacrifici.

Qual è, allora, il fattore che vi permette di fare la differenza?

Non è mai facile vedere gli aspetti che ci riguardano. Ma posso dire che il nostro percorso è stato costruito passo dopo passo, con tenacia. Conducendo in porto i diversi progetti, abbiamo creato una certa ripetitività nel dare al cliente quello di cui aveva bisogno. La soddisfazione del cliente è uno dei principali fattori che creano la reputazione, che a sua volta è strettamente collegata al successo. E il nostro successo è quello del cliente.

Chi è il vostro interlocutore-tipo?

Essendo una realtà in forte crescita, ma ancora giovane, abbiamo preferito diversificare i mercati di sbocco per non precluderci nessuna opportunità di sviluppo. L'automotive, in ogni caso, conferisce visibilità e numeri, mentre il settore degli elettrodomestici contribuisce in misura significativa al fatturato. Quasi tutti i nostri clienti sono esportatori abituali, e i nostri

prodotti raggiungono diversi mercati, tra cui Cina e Germania.

Diversi imprenditori lasciano l'Italia per l'elevata pressione fiscale, la burocrazia e altri fattori. Lei ha fatto l'esatto opposto...

Comprendo perfettamente le difficoltà dei colleghi.

Se le leggi italiane sono di difficile interpretazione anche per commercialisti e avvocati, figuriamoci quanto possano essere chiare per un piccolo imprenditore, che spesso si ritrova a "combattere" da solo.

In futuro, potrebbe aprire unità produttive all'estero?

Io cerco di resistere, ma non so per quanto tempo potrò farlo ancora. Rendere le nostre radici più profonde non esclude la possibilità di seminare anche altrove.

Cosa occorrerebbe, a suo avviso, per rivitalizzare l'industria italiana?

Avendo fatto un'esperienza da dipendente, so cosa significa lavorare per un datore di lavoro o per se stessi. E sono giunto alla conclusione che l'imprenditore abbia il compito di migliora-

**“Bisogna credere nel sogno continuando a viverlo, sapendo anche soffrire, fino alla fine”
Abderrahim Naji**

re la vita delle altre persone. Lo dico senza retorica, senza contrapposizioni di ruoli che rispecchiano soltanto vecchie ideologie. In Veneto, e suppongo anche nel resto d'Italia, non è raro incontrare tanti piccoli imprenditori che trattano i col-

laboratori come componenti della loro stessa famiglia. Non credo servano particolari aiuti, se non la semplificazione burocratica e un serio programma di formazione professionale. Per qualsiasi impresa del settore, trovare manodopera qualificata è molto difficile.

Come gestite l'aspetto della formazione del personale?

Lo stampaggio a iniezione delle materie plastiche è un campo molto difficile, nel quale



Il reparto di stampaggio a iniezione è dotato di un moderno sistema di alimentazione e trattamento della materia prima



Molti degli stampi realizzati da CS Stampi prevedono movimenti e automatismi high-tech



CS Stampi si occupa di un progetto a 360 gradi, dalla progettazione alla costruzione dello stampo, fino allo stampaggio a iniezione

servono anni di esperienza e non è possibile improvvisarsi. Per questa ragione, al di là del breve periodo di formazione interna, cerchiamo di valorizzare le nostre risorse attraverso le mansioni più adatte a loro.

Per migliorare la qualità, vi avvalete di sistemi computer-aided o di particolari equipaggiamenti a bordo macchina?

Analisi con software di simulazione tipo Mold-Flow, ricerca del punto di iniezione migliore, degassaggio... sono procedure utilissime, ma soltanto se gestite da personale adeguatamente preparato. Nel processo che porta dalla costruzione dello stampo al prodotto finito, la tecnologia va sempre abbinata all'esperienza e alle competenze. In caso contrario, la ritengo del tutto superflua.

Siete fornitori diretti di tutti i vostri clienti?

Tranne che nell'automotive – nel segmento dei primi impianti, dove c'è un passaggio intermedio – siamo fornitori diretti dei nostri clienti.

Da un settore all'altro, avete riscontrato analogie o differenze della domanda?

La tipologia delle richieste è ormai molto omogenea, allineata agli standard dell'automotive. Occorre offrire al cliente ciò che chiede, al miglior prezzo possibile. In termini operativi, il tutto si traduce in tempi di ciclo più brevi, impiego di polimeri diversi ma meno costosi, sostituzione del metallo per ottenere pezzi più leggeri, ma delle stesse tolleranze.

Il vostro parco macchine è estremamente variegato. Questo non incide su organizzazione produttiva e manutenzione?

La diversificazione del parco macchine è una scelta mirata, per assicurarci di volta in volta le macchine più adatte alle specifiche esigenze. Per alcune lavorazioni, tuttavia, abbiamo preferito affidarci a marchi specifici. La manutenzione, di per sé, non presenta particolari problemi. Per tutta la durata della garanzia, infatti, questo servizio è in carico al produttore, mentre al suo decadere, ci occupiamo direttamente degli interventi. Fortunatamente, abbiamo l'esperienza per riuscire a far fronte a ogni evenienza.

Se dovesse scegliere tra presse elettriche, ibride e idrauliche cosa preferirebbe?

A mio avviso, le elettriche comportano indiscussi vantaggi, ma presentano ancora qualche svantaggio. Anche se nello stabilimento

ne abbiamo qualche esemplare, in linea di principio, preferisco i modelli ibridi, perché abbiamo una grande esperienza sulle presse idrauliche.

Ha pianificato investimenti in nuove macchine a breve termine?

Abbiamo recentemente acquistato due macchine a iniezione HM ServoPower di Wittmann-Battenfeld con forza di chiusura di 240 tonnellate. I buoni risultati ottenuti ci hanno convinto ad acquisirne un'altra dello stesso marchio, una MacroPower bimateriale con forza di chiusura di 400 tonnellate. Prevediamo di ampliare ulteriormente il nostro parco macchine con l'inserimento, nei primi mesi del 2016, di quattro presse, alle quali se ne aggiungeranno tre entro la fine dello stesso anno. A questo investimento si affiancherà quello per un capannone da 12.000 metri quadrati non lontano dall'attuale sede, che accorperà i nostri cinque attuali stabilimenti.

Ha iniziato da dipendente ed è giunto al vertice di un'azienda. Cosa consiglia a chi desidera diventare imprenditore?

La mia è la storia di tanti imprenditori italiani che, con l'aiuto della famiglia o di altre persone, hanno creato aziende e sviluppo. Bisogna credere nel sogno continuando a viverlo, sapendo anche soffrire, fino alla fine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA