

Laudatio per RENATO CASAPPA

Tenuta dal Prof. Gian Luigi Berta

Parma, 14 febbraio 2005

Magnifico Rettore, Chiarissimi Colleghi, Signore e Signori, è per me un onore essere chiamato oggi a descriverVi la persona Renato Casappa e ad illustrarVi la sua storia professionale.

Nato a Parma nel 1938, Renato Casappa abbandona presto la scuola per aiutare il padre nell'azienda di famiglia, continuando però a coltivare il suo interesse per gli studi, non solo tecnici, portati avanti a livello personale nel poco tempo libero.

L'azienda di famiglia è all'epoca artigiana: in viale dei Mille a Parma, in pochi metri quadrati si riparano componenti di veicoli di costruzione americana, giunti in Italia con la guerra e convertiti; e da questa attività nasce quella di costruzione delle pompe ad ingranaggi.

L'azienda si sviluppa, diventa industria, e dal 1962 in avanti Renato Casappa vi ha ricoperto tutti i ruoli, fino all'attuale di Presidente.

Ma è in primo luogo della sua attività di progettista che Vi voglio parlare, perché in essa ha saputo esprimere le sue notevoli capacità personali, ed in particolare quelle che ci interessano di più qui, oggi.

Grazie alle sue intuizioni tecniche, ed ai metodi di ricerca e sviluppo introdotti in azienda precorrendo i tempi, Renato Casappa ha creato i presupposti per la crescita industriale e la conquista dei mercati: ha creato una linea di prodotti affidabili, prestazionali, competitivi quanto a ingombri, pesi e costi, che hanno permesso alla Casappa SpA di emergere in un settore dove la concorrenza è spietata, e di esportare in paesi tradizionalmente più avanti del nostro nelle costruzioni meccaniche.

Ma andiamo con ordine, e guardiamo quali sono le innovazioni nel prodotto e le innovazioni nei metodi di progettazione che Renato Casappa ha introdotto nell'Azienda.

Il prodotto di cui Vi parlo è la macchina idraulica volumetrica, sia pompa che motore, e precisamente nei due tipi ad ingranaggi ed a pistoni assiali.

- 1964: Introduzione della costruzione in alluminio nella Pompa ad ingranaggi Serie “ CP “.

La pompa è stata in produzione per 15 anni e venduta in circa 300.000 unità.

- 1968: Pompa ad ingranaggi Serie “ APL “ in ghisa.

Miglioramento dei rendimenti e della durata di vita della pompa attraverso il bilanciamento assiale e radiale della pompa, precedentemente a rasamenti fissi. Macchina prodotta in 350.000 unità.

- 1972: Introduzione del più complesso tipo a pistoni assiali. Pompa Serie “ E “del tipo a piatto oscillante.

Progettazione della pompa per applicazioni a bassa velocità, 500 ÷ 1000 r/min e con pressione massima di 300 bar, per applicazioni su autoveicoli industriali.

- 1980: Pompa ad ingranaggi Serie “ Formula “.

Questa pompa – oltre 1 milione di esemplari venduti - è ancora in produzione, e costituisce un riferimento a livello mondiale per le applicazioni su veicoli industriali.

- 1988: Pompa ad ingranaggi Serie “ Polaris “.

Si tratta di una macchina innovativa per la rigidità delle ruote dentate, per la pressione massima ammessa (280 bar) e per il basso livello di emissione acustica.

- 1995: Pompa della Serie LVP, del tipo a piatto inclinato a cilindrata variabile.

Questa pompa è apprezzata sia nelle applicazioni fisse che mobili per le sue caratteristiche di risparmio energetico e per le possibilità di regolazione elettronica.

- 1996: Pompa ad ingranaggi Serie “ Whisper “.

Trattasi di macchina disegnata per la massima silenziosità, che si realizza mediante ingranaggi con gioco di ingranamento nullo, ottenendo una riduzione della emissione sonora dell'ordine di 5 dBA, prima nel suo genere ad essere prodotta in serie a livello

mondiale. Questa pompa trova impiego nei carrelli elevatori, e in genere nelle macchine da costruzione dove nuove regole impongono l'utilizzo di componenti a bassa emissione acustica

- 2000: Introduzione di controlli elettronici integrati su componenti oleodinamici.

Passando quindi agli aspetti manageriali ed imprenditoriali, mi sia consentito richiamare brevemente alcuni momenti significativi dell'industriale Renato Casappa, quelli che hanno avuto maggior peso nel processo di sviluppo dell'azienda, fino a farla diventare leader nazionale del settore, e ad occupare – come gruppo industriale – i primi posti a livello mondiale.

- Nel 1965 organizza la partecipazione dell'azienda alla prima esposizione fieristica e promuove una nuova politica commerciale che porterà l'azienda ad avere una rete distributiva anche all'estero.
- Dà inizio nel 1968 ad un rapporto di collaborazione con l'Università di Bologna per la costruzione di un banco di prova per la caratterizzazione di pompe e motori idraulici volumetrici, rapporto che negli anni si è esteso anche ad Imamoter-CNR di Ferrara, al Politecnico di Torino, all'Università di Modena e alla nostra Università.
- Nel 1968 è anche avvenuto lo spostamento dell'azienda nell'area attualmente occupata a Collecchio. La superficie era di 4.500 metri quadrati, i dipendenti erano 50 e la quota di esportazione era del 25%.

- Negli anni '80 l'attenzione è rivolta al consolidamento della rete distributiva ed alla qualità del prodotto. La rete distributiva copre ormai tutte le aree industrializzate, e le filiali in Germania e negli USA permettono un rapporto di collaborazione diretto con i maggiori clienti. In azienda vengono introdotti i più evoluti sistemi di gestione e progettazione dell'epoca, come i sistemi CAD, i software gestionali e viene realizzata una rete interna (LAN).
- Negli anni '90 l'azienda consegue la certificazione ISO di qualità e crea le filiali americane (Casappa Corporation), tedesca (casappa GmbH) e francese (Casappa Sarl) . Gli investimenti complessivamente realizzati per attività di ricerca e sviluppo raggiungono un'incidenza sul fatturato annuale pari a circa il 3,5%.
- Successivi ampliamenti dell'azienda hanno portato l'area coperta a 21.000 metri quadrati nel 2003 permettendo l'espansione della CASAPPA S.p.A.
- Nel 2004 la Casappa S.p.A ha oltre 300 collaboratori ed una quota di esportazione del 70%.
- Con la significativa partecipazione finanziaria alle aziende Walvoil e Oleostar di Reggio Emilia produttrici di distributori e valvole, la Casappa S.p.A. costituisce oggi un Polo Oleodinamico tra i più importanti nel proprio settore in Italia con un totale di circa 800 collaboratori.

- L'azienda conta oggi fra i propri clienti nomi prestigiosi, quali Caterpillar, Volvo , New Holland , Daimler Benz , Toyota , Kubota, Dae Woo.

È giunto a questo punto il momento per tirare le somme di quanto fin qui esposto, e lasciare ad altri la parola.

Degni di particolare rilievo sono soprattutto, a mio avviso, l'impostazione razionale data fin dagli anni '60 al processo progettuale, e la particolare attenzione agli aspetti ambientali.

Sul primo fronte Renato Casappa è pioniere delle collaborazioni con l'Università, iniziate con Bologna quando a Parma il triennio di Ingegneria ancora non era insediato, e proseguita attraverso rapporti con più enti, che già ho citato. Sempre sullo stesso tema, introduce la sperimentazione nel processo di sviluppo del prodotto, in sostituzione dell'empirismo, ed i banchi di collaudo delle macchine in produzione. È in un certo senso, se mi consentite il paradosso, più scientifico degli accademici, nel senso che è più attento ai problemi delle misure meccaniche...

Sempre in linea con la razionalizzazione della progettazione, è pioniere del settore nell'introduzione dell'informatica ed in particolare del CAD, cioè del disegno computerizzato.

Sul secondo fronte, quello degli aspetti ambientali, ho già parlato delle pompe silenziose; ma val la pena di osservare come l'attività da lui svolta in campo tecnico non è stata solo rivolta alla creazione di prodotti che favorissero la crescita ed il successo della sua azienda, obiettivo imprenditoriale già molto apprezzabile e lodevole.

Già in epoca non sospetta, ben prima cioè che la sensibilità verso problemi dell'ambiente fosse sollecitata dalle normative in tal senso, è presente in Renato Casappa una "tensione" verso il miglioramento dell'impatto acustico, nonché verso i problemi del risparmio energetico. E sarebbe anche il caso di parlare più ampiamente della persona, dei suoi ideali e della sua umanità: dovendo rinunciare per ragioni di tempo, mi sia comunque consentito richiamare gli interessi ecologici e, fra gli hobbies, uno che in particolare si ricollega agli interessi ambientali, cioè la passione per la bicicletta.

Gli indirizzi dati all'azienda, anche e soprattutto in termini di definizione dei prodotti, sono stati particolarmente felici, ed hanno dimostrato la lungimiranza di Renato Casappa: le sue scelte strategiche hanno consentito di raggiungere l'attuale invidiabile posizione della Casappa S.p.A. in campo nazionale e sul mercato mondiale. È un imprenditore strettamente parmigiano, sia per nascita, che per cultura e per vocazione: porta il nome di questa città nei paesi più industrializzati, e con onore!

Val la pena di notare che queste grandi capacità a livello decisionale provengono da un imprenditore autodidatta, che nondimeno ha saputo impostare il processo progettuale in azienda su basi saldamente scientifiche. Ci faccia riflettere tutti, e mi rivolgo in particolar modo ai Chiarissimi Colleghi, il fatto che le capacità gestionali siano derivate in Renato Casappa dall'esperienza tecnica fatta, come si suol dire, a partire dalla "gavetta", passando poi per tutti i successivi ruoli nella gerarchia aziendale: sia questo un esempio ai giovani, e motivo di ispirazione per imprenditori ed accademici.

In conclusione Renato Casappa ha mostrato nel corso della sua vita professionale attitudini, competenze tecniche e capacità gestionali che appartengono ai livelli più elevati della cultura e degli “*skills*” dell’ingegnere meccanico.

Magnifico Rettore, Chiarissimi Colleghi, Signore e Signori, ritengo che per questi motivi Renato Casappa meriti di essere considerato come esempio di moderno Ingegnere Meccanico.