**COACHING INTERVIEW**

*Batterie di sabbia per conservare l’energia*

Intervista a Mario Magaldi di Pietro Varvello

Mario Magaldi è il presidente dell’omonimo gruppo familiare, leader mondiale nella progettazione e produzione di impianti industriali per il trasporto di materiali ad alta temperatura, utilizzati in centrali termoelettriche, inceneritori, cementifici, acciaierie, fonderie, miniere.

Una realtà industriale che dal 1929 sviluppa soluzioni tecnologiche affidabili innovative, prima nelle SUPERCINGHIE Magaldi, poi nei nastri trasportatori SUPERBELT ed ECOBELT per temperature anche estreme ed applicazioni severe nel POWER e nei vari settori dell’industria pesante.

Negli ultimi 12 anni, in notevole anteprima, il Gruppo Magaldi ha investito molte risorse proprie, nello sviluppo di tecnologie nelle energie rinnovabili, brevettando il primo impianto al mondo che utilizza un letto fluido di sabbia, quale mezzo di accumulo dell'energia generata dall'irraggiamento solare, rendendola disponibile 24 ore e depositando 11 brevetti per diverse soluzioni innovative con forti potenziali di sviluppo

**Da quando all’inizio del secolo scorso Paolo Magaldi brevettò la “Supercinghia” ne avete fatta di strada! A cosa dobbiamo questi successi?**

Potrei semplicemente risponderle con l’ossimoro che ci fa da guida da sempre: “Affidabilità e innovazione”.

Nella famiglia Magaldi la passione per la innovazione ha origine nella metà dell’800, quando Biagio Magaldi costruì un primo fucile a retrocarica. Emilio Magaldi, il nipote, ottenne nel 1901 un brevetto della cinghia di trasmissione composta da liste di cuoio affiancate e cedette licenza di produzione in Francia ed in Spagna e continuò per tutta la sua vita a produrre e brevettare innovazioni.

Mio nonno Eduardo Francesco brevettava nel 1903 e costruiva, prima dell’avvento della energia elettrica, un gassogeno ad acetilene che si autoregolava in base alla illuminazione desiderata.

Mio padre Paolo nel 1929 brevettò e avviò la produzione industriale della “Supercinghia Magaldi”, tanto affidabile che veniva garantita per 5 anni. Le SUPERCINGHIE Magaldi in cuoio e i successivi trasportatori a nastro d’acciaio SUPERBELT, ECOBELT e MAC (Magaldi Ash Cooler), restano affidabili al 100%, resistendo alle più severe sollecitazioni meccaniche e termiche.

Le tecnologie esclusive Magaldi si sono evolute negli anni in un continuo progresso di soluzioni innovative protette da 55 brevetti, per applicazioni dovunque sia importante la affidabilità e la protezione dell’ambiente, anche a temperature estreme.

**A cosa si deve il successo di queste soluzioni tecniche?**

Ricorda il nostro motto? “Affidabilità e innovazione”: le nostre macchine e impianti sono costruite in modo da garantire il 100% di affidabilità anche nelle condizioni estreme di stress meccanico. Questo consentì di costruire un’immagine di serietà commerciale e affidabilità tecnica.

**Lei rappresenta la seconda generazione dello sviluppo industriale. Come ha vissuto il suo inserimento in azienda?**

Mio padre mi dimostrò grande fiducia, affidandomi già nella mia adolescenza missioni di responsabilità. Ero io a 15 anni a pagare, allora in contanti, gli operai della nostra fabbrica. Ebbi l’incarico a 16 anni di andare in Belgio per vendere una grande SUPERCINGHIA a una laminatoio di acciaio. Oggi potrei dire che mi ritengo “impastato” con questa azienda fin da quando ero ragazzo. Sono il primogenito a cui seguirono quattro sorelle e questa condizione ha aumentato quel senso di responsabilità che mi cadde addosso a 26 anni, quanto mio padre e mia madre morirono in un incidente stradale e la gestione dell’azienda piombò interamente sulle mie spalle…

**Non ha mai avuto timore di non farcela?**

Mai, mio padre, in quegli anni di affiancamento, mi aveva “allenato” dandomi progressivamente sempre maggiori responsabilità. Pensi che a 16 anni viaggiavo da solo in Europa, per imparare francese e inglese e spiegare ai potenziali clienti le caratteristiche esclusive della SUPERCINGHIA Magaldi ottenendo con il mio entusiasmo la fiducia dei clienti, aumentando le nostre esportazioni e sviluppando una strategia di internazionalizzazione ante litteram.

**Si spieghi meglio…**

Dobbiamo a mio padre questa vocazione non solo all’esportazione, ma a concessioni di licenze di fabbricazione e vere e proprie joint venture con realtà internazionali. Inaugurò lui questa strategia nel 1958 costituendo la National Magaldi Ltd di Calcutta, destinata alla produzione e commercializzazione della SUPERCINGHIA Magaldi per il mercato indiano. Tra gli altri partner con cui ho avviato accordi di licenza, voglio ricordare fra tutti, per il suo prestigio, la Kawasaki Heavy Industries che distribuisce e commercializza da oltre trent’anni le tecnologie Magaldi nel Power e negli inceneritori in Giappone. Un brevetto per la applicazione dei nostri estrattori di ceneri a secco è condiviso fra noi e Kawasaki. Oggi in Magaldi Power, la nostra quota di export/internazionalizzazione supera il 95 per cento del fatturato.

**Quali sono i punti di forza di Mario Magaldi?**

Potrei dirle che, tra i miei punti di forza, considero l’onestà intellettuale verso tutti gli stakeholder e la passione per la innovazione e la fiducia nella eccellenza del prodotto anche nelle applicazioni più estreme come fattore di competitività. Se nasceva qualche problema, il cliente sapeva che poteva contare su di noi per risolverlo a qualunque costo. Vede che ritorna il tema dell’affidabilità? Posso anche aggiungere che ho imparato da mio padre a considerare il guadagno economico non l’obiettivo principale a tutti i costi, ma il risultato naturale di un lavoro eccellente.

**Da quale intuizione nasce la diversificazione del Gruppo nelle energie rinnovabili?**

Con le nostre produzioni siamo stati sempre a contatto con aziende energivore con cui abbiamo condiviso i problemi connessi all’inquinamento, del recupero degli sprechi di energia termica, ecc. L’intuizione di conservare l’energia termica in un letto fluido di sabbia, fu dell’Ingegner Gennaro De Michele, purtroppo scomparso. Con il nostro team di brillanti ingegneri, dedicato alla ricerca e innovazione, abbiamo sviluppato varie versioni una innovativa tecnologia solare a concentrazione (CSP) e di accumulo termico, denominate STEM® (Solare Termo Elettrico Magaldi e MGTES (Magaldi Green Thermal Energy Storage).

Queste tecnologie consentono di superare il problema dell’intermittenza delle fonti rinnovabili, rilasciandola on demand ad alta temperatura secondo le esigenze dell’utenza industriale. Rappresentano quindi, una risposta concreta alla sostituzione del gas per la de-carbonizzazione del settore industriale e alla riduzione della CO2 di cui oggi tanto si parla.

**A che punto siete nel suo sviluppo industriale?**

Abbiamo realizzato, tutto progettato da noi, in Sicilia un impianto STEM-CSP (Concentrated Solar Power) in grandezza 1:1 che concentra la energia solare di un campo eliostati in un letto fluido di sabbia silicea che ha prodotto vapore alla temperatura di 620°C, adatto ad azionare una turbina a vapore di media potenza.

Il primo impianto pilota MGTES, Magaldi Green Thermal Energy Storage è operativo nel reparto sperimentale del nostro Stabilimento di Buccino (Salerno). Abbiamo importanti rapporti di collaborazione con grandi aziende primarie di livello internazionale. MGTES è l’anello di collegamento tra le energie rinnovabili da energia solare ed eolica per accumulare la energia termica e renderla disponibile 24 ore, anche dopo settimane.

Le energie rinnovabili, non solo sono “verdi”, ma sono anche in prospettiva le più economiche rispetto alle tradizionali energie prodotte da combustibili fossili inquinanti!

**Come vede l’azienda fra cinque anni?**

La diversificazione nelle energie rinnovabili che abbiamo avviato creerà sicuramente un momento di forte discontinuità con il trend di crescita registrato fino ad oggi. Potrei risponderle che nei prossimi cinque anni il fatturato potrebbe decuplicare, oppure anche centuplicare…Siamo consci che queste crescite non si gestiranno a livello di impresa familiare e coerentemente abbiamo già avviato accordi strategici e di collaborazione con realtà multinazionali per accompagnarci in questa nuova fase di sviluppo.

**Fra meno di 5 anni lei avrà superato gli ottant’anni: come pensa di gestire questa nuova fase?**

Mi fa piacere che lei abbia evidenziato questo aspetto, perché fino ad ora non abbiamo parlato dei miei tre figli che da anni mi affiancano con successo nella gestione dell’azienda: Letizia è responsabile delle strategie corporate e della comunicazione, Paolo della Magaldi Power e Raffaello delle tecnologie del solare. Sono orgoglioso di loro e di come si impegnano nelle rispettive aree di responsabilità. I miei figli rappresentano la terza generazione e anche questa volta il ricambio generazionale non creerà alcun problema. Anche perché al loro fianco abbiamo tanti giovani ingegneri di grande valore impegnati a sviluppare le nostre tecnologie innovtive. Pensi che in Magaldi abbiamo due ingegneri per ogni operaio!

**In questi sessant’anni di lavoro avrà qualche rimpianto…**

Mi ritengo innanzitutto soddisfatto della mia vita personale, della mia famiglia, di mia moglie che ha sopportato le mie assenze mentre ero in giro per il mondo per diffondere i nostri prodotti esclusivi e si è fatta carico dell’educazione dei miei figli. Poi anche della mia vita professionale a cui ho dedicato in questi sessant’anni il 100 per cento delle mie energie. Oggi sono orgoglioso di aver costruito, giorno dopo giorno, una realtà di eccellenza. Mio padre sarebbe fiero del lavoro che ho fatto e anche la Comunità in cui opero mi ha conferito il Cavalierato al Lavoro, per me non solo un riconoscimento prestigioso, ma anche il risultato di quel lavoro che negli anni ha costruito ricchezza per la collettività e per il Paese.

**Non mi ha risposto: ha qualche un rimpianto?**

Più che un rimpianto è un nuovo desiderio: vede, in questi anni non avrei avuto tempo per altro, ma adesso che l’azienda è bene impostata e i figli hanno progressivamente occupato funzioni chiave insieme a collaboratori professionalmente qualificati e affidabili, potrò dedicare un po’ di tempo alla vela e cominciare a navigare in mare aperto. Me lo sto dicendo da qualche tempo, anche se non trovo mai il momento per iniziare.

Con le Coaching Interview, *Harvard Business Review Italia* propone un modo nuovo di incontrare i personaggi del mondo dell’impresa, manager e imprenditori, che riflettono sui fattori che hanno determinato il loro successo. Sono interviste realizzate con l’approccio del coaching e senza uno schema prefissato, che utilizzano ascolto e domande che stimolano gli interlocutori a raccontare gli elementi chiave della loro storia professionale.