

Chi "movimenta" la nautica

Enrico Scapolo gestisce una REALTÀ INDUSTRIALE entrata nel settore nel 2005 e specializzata nella produzione di **componentistica in acciaio per barche**

testo di **Silvia Montagna** foto di **Andrea Muscatello**

Borgoricco, piccolo paese in provincia di Padova: sicuramente un nome che suona come una garanzia. In queste zone, disseminate di capannoni e stabilimenti, si trova anche la Metal's, azienda specializzata da oltre 20 anni nella fabbricazione di semilavorati in acciaio inox nei settori dell'elettrodomestico, degli impianti delle cucine professionali e della refrigerazione. L'amministratore delegato, Enrico Scapolo, grande appassionato di nautica e armatore dal 1991, nel 2004 ha voluto ampliare la gamma di prodotti e ha fondato Bioinox. Il suo obiettivo era, infatti, entrare nella nautica senza diventare costruttore di barche e, potendosi appoggiare alla linea di produzione dell'azienda già esistente, ha trovato l'opportunità nell'ambito dell'accessoristica. In particolare occupandosi di fornitura di attrezzature di coperta per le barche a motore di tutte le dimensioni: passerelle, scalette idrauliche e tutto quello che concerne la movimentazione.

A breve, però, Bioinox avrà una sede propria, e diventerà totalmente indipendente dalla casa madre anche nel processo industriale.

Cosa pensate vi distingua dai vostri concorrenti? Perché le barche e gli accessori sì?

Quando siamo entrati nella nautica ci siamo accorti che - più che mai nel prossimo futuro - ci sarà una forte specializzazione nell'ambito indu-

In apertura, alcune passerelle per imbarcazioni firmate Bioinox, sotto e a lato, momenti di lavorazione e progettazione all'interno dell'azienda che abbiamo visitato.



Aziende Bioinox

striale. Questo è un mercato ancora molto giovane a livello organizzativo e di industrializzazione dei prodotti e noi abbiamo la mentalità adatta: con la nostra preparazione pensiamo di avere le carte vincenti, puntando prima di tutto sulle consegne "just in time". In futuro non ci sarà più la possibilità per la cantieristica di attivare una programmazione a medio-lungo termine, come fino a poco tempo fa. Bisognerà, invece, avere la possibilità di proporre soluzioni tecnologiche a costi contenuti e, soprattutto, accorciare di molto il tempo che va dall'acquisizione dell'ordine alla consegna del prodotto.

Proprio per questo crediamo di essere vincenti nei confronti dei nostri competitor.

Un prodotto diventa importante anche grazie alla ricerca e all'utilizzo di materiali nuovi sempre più sofisticati e di alta qualità. L'acciaio inox resiste?

Sappiamo benissimo che il materiale principe nella nautica è l'acciaio inox, che noi lavoriamo in grandi quantità già da anni. È evidente che oggi, sempre per la ricerca del contenimento dei costi, si stanno facendo studi su sostanze particolari che le acciaierie europee stanno mettendo sul mercato.

Considerando la situazione del mercato nautico del momento e dell'economia in generale, quale potrebbe essere la soluzione della crisi?

Già nel 2005 mi sono accorto che "due più due non faceva cinque". Però ho pensato che forse i cantieri, nel settore da più anni di me, sapevano cose che non conoscevo... Io, però, avevo previsto con i miei commerciali un crash finanziario. Non era possibile che i cantieri continuassero a fare grandi produzioni e a portarsi in casa l'usato, subentrando nei leasing degli armatori delle barche che rientravano. Non spendevano nulla ma acquisivano continuamente denaro "fresco" dalle vendite e hanno usato questi soldi per fare grandissimi eventi, strutture di capannoni e aumenti di produzione. Anche se il problema di oggi è legato principalmente alla crisi finanziaria, non si sarebbe potuto comunque andare avanti all'infinito. Le banche se ne sono accorte e hanno tagliato molte forme di finanziamento. Tutto questo ha generato un grandissimo choc. La nautica si stabilizzerà su

produzioni vere, che negli ultimi anni sono state pari al 50 per cento.

Ci sarà una selezione naturale delle aziende?

Non proprio: ci sarà un ridimensionamento. Lo stiamo già vedendo. La gente, come ha accennato lei stessa, sta ricominciando a comprarsi barche più piccole, alla propria portata, mentre prima le agevolazioni finanziarie consentivano anche a chi non poteva permetterselo di acquistare imbarcazioni di una metratura superiore.

Tutto sommato ritengo che ci sia ancora un lato positivo, ci sarà una contrazione a tutti i livelli: il piccolo indotto, chi si è specializzato troppo, in gran parte sparirà. La cantieristica, oggi, si deve disfare di una parte del proprio personale, deve ridisegnare l'architettura aziendale ed essere consapevole delle sue possibilità. Ritourneremo al mercato delle barche medio-piccole, perché le banche finanziarie gli armatori in base alle loro vere capacità di acquisto. ■

Altri scorci fotografati durante la giornata trascorsa a Borgotricco mostrano la manipolazione dell'acciaio inox, materia regina della nautica da diporto.

