



**Scommessa
ripartenza**

L'INTERVISTA STEFANO SCUTIGLIANI, AD DELLA METALCASTELLO DI CASTEL DI CASIO

«Quarto anno di record del fatturato Il segreto è diversificare per cogliere l'attimo»

Ridimensionarsi non è sempre negativo: abbiamo caricato la molla

LA CRISI e lo spauracchio della mobilità sembrano un ricordo lontano alla Metalcastello di Castel di Casio (Bologna). Così lontano che adesso l'impresa di ingranaggi per trasmissioni meccaniche macina record su record: nel 2017 ha chiuso il bilancio con oltre 51 milioni di euro di fatturato e 4,3 milioni di utile netto, ma il 2018 sarà ancora più performante. «Ridimensionarsi per ripartire non sempre è negativo – afferma l'amministratore delegato Stefano Scutigliani –: è stato come ricaricare la molla e ora abbiamo nuovi clienti, nuove commesse e viaggiamo a velocità doppia rispetto ai concorrenti».

Dall'azienda di provincia, fondata nel 1952 al colosso mondiale spagnolo: un passaggio obbligato?

«Nella vita serve fortuna e la nostra è stata quella di entrare nell'orbita del Gruppo Cie Automotive, colosso spagnolo tra i primi al mondo nel comparto componenti per il settore *automotive*».

Cosa ha significato per la Metalcastello?

«La possibilità di affacciarsi sul mondo globale, con oltre l'80%

della produzione improntata all'export in cinque continenti e una direzione controllo di stabilimenti in India e Messico».

Cosa ha consentito che si facesse avanti un'opportunità come questa?

«La qualità del prodotto, ma soprattutto la qualità delle donne e degli uomini impegnati in azienda. Per dirla alla Darwin, non è la specie più forte o intelligente a sopravvivere, ma quella che si adatta meglio al cambiamento. E qui lo ha fatto un'intera comunità».

Di che numeri parliamo?

«Solo di dipendenti siamo intorno ai 300 addetti. Se consideriamo la *supply chain*, invece, parliamo di circa 1500 persone, quindi altrettante famiglie».

Tra gli strumenti anti-crisi possiamo quindi contare le reti d'impresa?

«Sì e in Alta Valle del Reno lo sperimentiamo già da tempo: imprese che fanno rete, insieme con il pubblico, scuola e università per far fronte alle problematiche di tutti i giorni in un territorio complicato perché montano».

La scelta di rimanere a Castel di Casio non era scontata, ma cosa manca al territorio?



IN PRIMA LINEA

Stefano Scutigliani, 55 anni, amministratore delegato Metalcastello Spa di Castel di Casio

abbiamo. Da quattro anni a oggi stiamo macinando record su record e dobbiamo riuscire a essere su ogni mercato».

Come?

«Diversificando. I nostri componenti possono andare su macchine movimento terra, trattori agricoli, veicoli industriali e applicazioni navali, ferroviarie, coliche. Vendiamo nei cinque continenti, quindi beneficiamo di eventuali cicli e contro cicli congiunturali».

Tra i settori qualche sorpresa?

«Nell'ultimo periodo l'aumento del costo dell'acciaio per molti è stato un problema, ma non per noi perché si è incrementato il settore delle estrazioni in miniera. E noi vendiamo proprio le trasmissioni per questi mezzi».



**Rete
d'impresa**

In Alta Valle del Reno imprese e istituzioni cooperano per fronteggiare i problemi

«Il nodo resta sempre quello delle infrastrutture, come in tutta Italia: potenziare i collegamenti via ferro e gomma. I 50 chilometri da Porretta a Bologna sono più pesanti rispetto ai 50 chilometri di distanza in altre realtà, come Londra».

Quali sono le prossime sfide di Metalcastello?

«Riuscire a dare risposta al surplus di richieste produttive che