

Aic apre un passaggio in India

L'azienda di Odolo guidata da Dino Capitanio ha avviato una start up a Calcutta per conquistare il mercato siderurgico indiano. Un progetto di crescita col Csm

ODOLO Odolo e India apparentemente non hanno nulla in comune. Ma di una cosa è convinto Dino Capitanio, presidente di Automazioni Industriali Capitanio: «Il mercato siderurgico indiano di oggi è paradossalmente simile a quello odolese di 40 anni fa. Un Paese costellato da una miriade di piccole e medie aziende siderurgiche a fianco di colossi statali. Il mercato è destinato a razionalizzarsi, le piccole spariranno come è accaduto in Valsabbia, ma oggi queste realtà indiane rappresentano un mercato straordinario dalle potenzialità enormi».

Apripista per le imprese bresciane

La storia si ripete. E la Capitanio apre un passaggio in India per ripercorrere nel Far East le tappe fortunate che hanno gradualmente portato l'azienda a diventare uno dei principali attori d'Europa nell'automazione industriale per la siderurgia. Il compito di «apripista» è affidato ad una piccola start-up con base nei pressi di Calcutta creata dalla Aic insieme ad un partner indo-canadese. «Per ora si tratta di una semplice filiale commerciale - spiega il presidente Capitanio affiancato dal figlio, l'ing. Marco che segue da vicino il progetto -. Diventerà una base operativa tecnica con funzioni di service per le aziende siderurgiche locali. C'è un know how prezioso da esportare e c'è un gruppo di aziende bresciane a noi complementari interessate ad affiancarsi nell'ope-

razione». Aic come «front runner» per l'assalto bresciano al mercato indiano. Ma tra gli obiettivi della famiglia odolese c'è anche il mondo siderurgico del Nord America. Nel 2009 è stato aperto un ufficio tecnico commerciale a Toronto. «Nel Nord America negli ultimi anni si è investito poco nel settore siderurgico, gli impianti sono obsoleti - spiega Marco Capitanio -. Qui Aic potrebbe giocare un ruolo importante nel revamping degli stabilimenti».

Acqua, polveri, ma il «core» resta la siderurgia

Progettare, costruire e commercializzare sistemi elettrici e di automazione per il controllo di macchine di colata continua. E questo il «core business» di Aic, ma negli ultimi anni l'azienda ha iniziato a guardare all'ambiente con la progettazione di impianti legati alla depurazione delle acque e al trattamento delle polveri. L'azienda è nata nel 1975 e oggi conta 35 dipendenti; due sedi (a quella di Odolo si è aggiunto nel 2009 il sito da 2.500 mq di Torbole Cassaglia); 10 milioni di fatturato (stabile negli ultimi anni), per il 60% realizzato all'estero (da rete di agenti copre Spagna, Turchia, Svezia, Egitto e Usa). Una professionalità sviluppata grazie a collaborazioni con grandi gruppi industriali in Italia e all'estero. È firmato Aic ad esempio l'impianto che movimentava i 500 motori del grande laminatoio (realizza le rotelle per l'alta velocità) della Corus a Scunthorpe in Inghilterra.

«Forniamo impianti completi chiavi in mano - spiegano -, compresa la stesura delle specifiche tecniche. Spesso supportiamo il progettista meccanico ed il cliente nelle scelte strategiche, come è avvenuto con il nuovo laminatoio delle Ferriere Valsabbia di Odolo».

La rivoluzione con il progetto Delphi

Azienda familiare, gestita con stile manageriale. Dino Capitanio è affiancato dal nipote Sergio Giacomelli, dai figli Marco ed Elena e dalla moglie Giuli. Ma il salto di qualità arriva grazie al progetto «Delphi» realizzato in collaborazione con il Csm, di Brescia, che ha ridisegnato gli assetti organizzativi e gestionali dell'azienda rivoltandola come un calzino. A coordinare il lavoro è stato il prof. Marco Perona dell'Università di Brescia. «Un lavoro impegnativo, che porterà ad una crescita del personale ed una migliore organizzazione del lavoro - spiega l'ing. Milena Saba, moglie di Marco Capitanio -. Migliorare significa innanzitutto ragionare per processi e non più per funzioni, raggruppando i dipendenti con competenze omogenee. È stato rivoluzionato l'organigramma della società, con l'introduzione di nuove figure strategiche. Non solo, la nuova organizzazione ha valorizzato ed introdotto nuovi servizi messi a disposizione dei clienti».

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@giornaledibrescia.it