

I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

Schiano, pioniere dell'e-commerce bike

«In officina fin da bambino, è come se fossi nato sulla catena di montaggio»

Mario Schiano (nella foto) è laureato in economia aziendale. È l'Amministratore unico della Schiano srl. È proboviro dell'ANCMA, Associazione Nazionale Ciclo Motociclo Accessori, ed è presidente del Rotary Club Castel dell'Ovo.

«La mia famiglia è originaria di Napoli e rappresento la terza generazione dei costruttori di biciclette Schiano, azienda fondata da nonno Mario a Frattaminore nel 1923. È come se fossi nato sulla catena di montaggio perché fin da bambino frequentavo l'officina che si trovava al piano terra dello stabile in cui abitavamo. Il mio bisnonno Ciro era un meccanico che si occupava prevalentemente dell'assistenza per i grossi impianti di produzione e lavorava per la Magneti Marelli. Fu incaricato di aprire lo stabilimento dell'azienda a Marsiglia, in Francia. Nonno Mario per i primi anni ha vissuto lì e da giovane ha lavorato anche lui come meccanico apprendista. Poi si trasferì a Frattaminore. Aveva la passione per le biciclette che all'epoca venivano vendute in kit da montaggio contenuti in box di legno. Fu proprio il bisnonno Ciro che inviò a Frattaminore due kit di bici per i suoi due figli Mario ed Antonio. Nonno cominciò a montare e smontare il suo "velocipede" e dopo ripetuti errori diventò padrone del sistema e decise di aprire un'officina per la realizzazione di telai, l'anima della bicicletta. Aveva 21 anni e nel 1923 nacque la "Schiano", che senza soluzione di continuità l'anno scorso ha festeggiato il centenario».

Perché decise di aprire l'attività proprio a Frattaminore?

«Aveva conosciuto Consiglia che abitava lì e dopo poco la sposò, e poi perché la cittadina era nella zona dove si produceva la canapa. Per chi la lavorava, quindi, la bicicletta era un comodo ed economico mezzo non solo per raggiungere il posto di lavoro ma anche per trasportare la canapa stessa nei punti vendita che erano concentrati soprattutto nel "Mercato" a Napoli. Nonno Mario si può considerare sicuramente l'inventore di quelle che oggi si chiamano cargo bike. Ne conserviamo alcuni esemplari dell'epoca caratterizzati da un grosso contenitore dove veniva stipata la canapa per il trasporto».

Ha detto che suo nonno costruiva telai. E la componentistica?

«Da sempre sono esistite aziende specializzate per ogni tipologia di elemento come manubri, selle, cambi catene, e con l'e-bike motori elettrici eccetera. Il titolare del marchio, una volta definita la linea e la tipologia di bici che intende produrre e mettere in catalogo, si affida per i singoli componenti a queste aziende e poi procede all'assemblaggio».

Quando è nata la seconda generazione?

«Con papà Antonio che, pur essendo il penultimo di nove figli, è stato sempre l'ombra del nonno e cominciò da ragazzino ad affiancarlo nel lavoro. Quando papà sposò mamma Giuseppina, nonno venne a vivere in casa con noi per cui facevano come si suol dire casa e bottega».

Dal matrimonio viene alla luce la terza generazione: sua sorella maggiore Teresa e lei. Ha detto di essere praticamente nato sulla catena di produzione. Perché?

«Dalle elementari, finito di studiare, scendevo in officina e nonno e papà mi insegnavano a fare dei piccoli lavoretti che giorno dopo giorno diventavano più impegnativi. Da noi entravano i tubi e usciva la bicicletta per cui si realizzava fin dai tempi di nonno l'intero ciclo di produzione. Affiancavo allo studio il lavoro e le mie festività, a differenza dei miei compagni di scuola, le trascorrevi in officina. Allora ero dispiaciuto e anche un po' frustrato. Oggi sono profondamente grato a mio padre perché mi ha messo in condizioni di conoscere a fondo il nostro lavoro in tutti i suoi aspetti sia tecnici che commerciali. Mia sorella segue con mio padre la parte amministrativa».

Dove ha iniziato l'apprendistato?

«Nel magazzino, aiutando il responsabile a fare l'inventario. Il passo successivo fu quello di accompagnare gli operai che facevano le consegne con il furgone e poi, finalmente, la prima saldatura in officina. Fu per me una grandissima emozione perché avevo dato inizio alla costruzione del mio telaio».

E gli studi?

«Andavano avanti con regolarità e profitto. Dopo le scuole inferiori mi iscrissi al liceo scientifico di Frattamag-



giore e mi appassionai in modo particolare alla matematica e alla fisica».

All'università quale facoltà scelse?

«Il mio vecchio amore era sempre la meccanica per cui non ebbi alcuna esitazione e mi iscrissi a ingegneria meccanica, alla Federico II. Studiavo con interesse e con continuità riuscendo a conciliare perfettamente impegni universitari e impegni di lavoro».

Poi però cambio facoltà. Perché?

«Quando ero alla fine del biennio venne in azienda un nostro fornitore, molto affermato nel settore. Era un ex funzionario della Pirelli che aveva deciso di mettersi in proprio. Conosceva bene la nostra azienda e soprattutto come era organizzata. Senza mezzi termini mi disse che se avessi voluto continuare l'attività di famiglia, diventare ingegnere non mi sarebbe stato di alcuna utilità. Avrei dovuto invece studiare e approfondire l'aspetto manageriale e quello di marketing che sono alla base di un'attività imprenditoriale come la nostra. Rimasi un po' disorientato ma poi compresi che aveva ragione. Seppi che alla Sun, oggi Università Vanvitelli, era partito il primo corso di laurea in economia aziendale. Lasciai ingegneria e la Federico II e mi iscrissi alla Sun».

Ebbe difficoltà ad affrontare materie così diverse da quelle che aveva studiato fino ad allora?

«Mi ero collocato nell'ottica giusta, cioè quella di diventare un manager. Conseguentemente la mia attenzione fu immediatamente concentrata sull'apprendimento delle logiche e dei metodi che sottendono la scelta delle strategie aziendali, sulla conoscenza del marketing e dei mercati nazionali e stranieri, su come ottimizzare l'organizzazione aziendale e le risorse umane. Era un mondo nuovo che cambiò completamente la prospettiva di come affrontare la mia futura vita di "vertice" della Schiano».

Un peso rilevante in questa sua svolta l'ha avuta in particolare il professore Cercola.

«Tutto il corpo docenti del corso di laurea era di notevole livello. Il professore Raffaele Cercola, però, aveva un quid pluris. Oltre ad avere una profonda conoscenza del marketing in tutte le sue declinazioni, era un visionario. È stato, tra l'altro, il precursore delle logiche e delle metodiche del commercio sul web di alcuni prodotti definiti "personalizzati". Mi assegnò una tesi sperimentale proprio sulla vendita online di biciclette anticipando, nei fatti, l'e-commerce in questo settore. Mi sono laureato nel 2000 e a quei tempi una vendita su internet di un bene dove c'è molta personalizzazione era inimmaginabile. Non c'erano precedenti a livello mondiale e per questo motivo mi considero un po' il pioniere della vendita online di prodotti che non vanno solo visti dall'interessato ma anche provati».

Cioè?

«Nel caso delle biciclette pensiamo alle caratteristiche fisiche dell'acquirente come l'altezza del telaio in rapporto a quella della persona, al peso, alla seduta, alla

colorazione e poi alle sue esigenze come l'utilizzo per lavoro, per diporto, per attività sportiva».

Dopo la laurea si è dedicato a tempo pieno all'azienda?

«Sì, e ho curato prevalentemente i rapporti con l'esterno visitando personalmente i distributori e i rivenditori. Ritenevo fondamentale dare anche un volto e una voce alla Schiano, da molti conosciuta solo su catalogo e tramite i rappresentanti».

La Schiano srl è sicuramente un fiore all'occhiello per Frattaminore e, quindi per la Città Metropolitana di Napoli. Qual è il suo mercato?

«Con nonno Mario eravamo limitati alla sola Campania. Con papà abbiamo cominciato a conquistare tutto il meridione d'Italia e poi ci siamo espansi anche al Centro Nord. Con me abbiamo conquistato anche i mercati europei con particolare riferimento alla Spagna, l'Olanda, Germania, Grecia, Romania, Polonia. In Germania, poi, siamo particolarmente presenti nel mercato del giocattolo».

In che senso?

«A Norimberga si tiene la fiera del giocattolo che copre una fascia di età che va dai 3 ai 14 anni. La bicicletta per bambini, quella con le rotelle tanto per intenderci, rientra tra i giocattoli e noi su questo articolo abbiamo un focus particolare a differenza delle altre case produttrici. Questo tipo di bicicletta è completamente diverso da quella per gli adulti. È colorata in varie maniere ed è ricca di adesivi e decalcomanie. In una parola è allegra e vivace rispetto a quella dei grandi che è pulita e più anonima. Poi ha un ingombro ridotto per cui i costi di trasporto sono notevolmente inferiori».

In catalogo quali tipologie di biciclette proponete?

«Prima degli anni '90 si producevano essenzialmente la sport donna, la sport uomo nei diversi colori e diverse dimensioni, e poi la bicicletta per bambini. Poi c'è stato l'avvento dell'americana mountain bike. In Italia si chiamava rampichino ma presto è diventata mountain bike. È stato soprattutto un fenomeno di moda che ha attratto persone di tutte le età per cui il mercato ha avuto una forte accelerazione. Il prodotto era accattivante, aggressivo, si arrivava a 18 velocità e poi a 21 rapporti e oltre. In Italia veniva usata per strada, nonostante fosse pesante, perché era bella alla vista mentre lo sterrato, motivo per cui era nata, era fatto solo da pochi amatori di quel tipo di percorso. Ci siamo adeguati alla nuova richiesta di mercato».

Poi è nata la bici con la pedalata assistita.

«Anche nel mercato dell'e-bike papà è stato un pioniere, nel senso che realizzò la prima bici elettrica con un volano enorme e con una batteria in nichel, ma anche con un ingombro molto grande. Ha sempre creduto in questo prodotto perché non è solo un meccanico ma anche un appassionato di elettronica. Le produciamo anche noi e da cinque anni portiamo avanti un progetto di fabbrica intelligente con il Ministero e abbiamo realizzato un prototipo di bici alimentata da una batteria all'idrogeno in sostituzione di quella al litio. L'obiettivo è l'azzeramento dell'inquinamento e il facile smaltimento della batteria una volta diventata inutilizzabile. Papà oggi ha 84 anni ed è il primo ad arrivare in azienda la mattina!».

Si considera un pioniere dell'e-commerce di prodotti "personalizzati". La bicicletta lo è. Qual è la sua politica aziendale in questo ambito?

«Questa metodologia di vendita è partita intorno al 2008 e noi siamo stati tra i primi a presentare i nostri prodotti sul web con fotografie e descrizione delle caratteristiche tecniche. Dopo circa 5 anni la vendita online ha avuto come protagonisti i distributori e ha cominciato a svilupparsi con successo. Ovviamente non potevamo entrare in contrasto con i nostri distributori e poi con i rivenditori per cui abbiamo fatto un passo indietro. Non abbiamo seguito l'esempio di alcuni produttori che hanno creato dei marchi di comodo perché le nostre biciclette sono e saranno sempre Schiano. Ci siamo limitati solo alle cosiddette "offerte a tempo" riservando il diritto di prelazione ai nostri distributori. Qualora non lo esercitano nel tempo previsto, ci riteniamo liberi di vendere il prodotto offerto online».

Nel tempo libero che cosa fa?

«Ne ho veramente poco e lo dedico alla mia splendida figliuola. Si chiama Gabriella e ha otto anni».