Shipyard

The Captain

MASSIMO SCAGNELLI, TITOLARE DI RIMINI SERVICE YACHT & SAIL, HA UNA CAPACITÀ RARA: RIESCE A FARE SQUADRA IN AZIENDA E A TENERE TUTTI I DIPENDENTI UNITI, PROPRIO COME IL CAPITANO DI UNA NAVE

MASSIMO SCAGNELLI, THE OWNER OF RIMINI SERVICE YACHT & SAIL, HAS A RARE SKILL: HE KNOWS HOW TO BUILD A STRONG TEAM IN HIS COMPANY AND KEEP ALL EMPLOYEES UNITED, JUST LIKE THE CAPTAIN ON A SHIP

by Sophia Negri

photo by Andrea Muscatello



Nei momenti difficili un'intuizione forte può dare senso e concretezza a bisogni diffusi. È quanto fa l'*uomo artigiano*, l'*homo artifex*, che ricerca l'opera quasi perfetta facendo buon uso del lavoro fatto con arte, intelligenza, sapienza manuale e conoscenza.
La definizione di uomo artigiano è del grande sociologo statunitense Richard Sennett. Un manifesto contro la mediocrità, contro le cose fatte con approssimazione. Una definizione che calza a pennello a quelle realtà imprenditoriali del mondo nautico italiano che si fanno largo sul mercato con competenza e serietà. Come quella di Massimo Scagnelli, dal 2015 alla guida di Rimini Service Yacht & Sail, dealer per Cranchi in tutto l'Adriatico, da Trieste alla Puglia. Scagnelli non è un dealer qualunque. Prima di diventarlo è stato un costruttore di barche.
E non è un dettaglio. «*Di sicuro venire da un'esperienza di costruzione ti dà una marcia in più. Possiamo dare al cliente un servizio completo e fare modifiche in qualunque momento*».
Ma facciamo un passo indietro. Nel 1965 suo padre Luigi, non ancora trentenne, sulle acque del Po si appassiona alla nautica, con un piccolo motoscafo in vetroresina dei cantieri Gobbi di Guardamiglio. Angelo Gobbi diventa suo grande amico. Nel 1968 Luigi Scagnelli entra in cantiere. Gobbi diventa una delle più prestigiose realtà imprenditoriali del mondo nautico italiano. Nel 1979 Scagnelli si sposta in Romagna, a Rimini, e acquista il cantiere Acquaviva che produce barche anche di 72 piedi. Gli anni Novanta segnano l'entrata in scena di suo figlio Massimo, che decide di lanciare sul mercato una linea tutta sua, ideale per le famiglie e la pesca. *Miami 15* è il primo modello. Comoda, spaziosa, per guidarla non serve la patente.
Ne seguirà una lunga serie. Ma negli anni Novanta purtroppo un incendio distrugge il cantiere. Massimo Scagnelli non si dà per vinto e con il coraggio dell'*uomo artigiano* si dà da fare e avvia l'esperienza di Innovazione&Progetti, un cantiere all'avanguardia. Arrivano poi gli anni difficili della crisi. Quando però il mercato si riprende, comincia l'avventura con Cranchi. È il 2015. L'amicizia che tiene unite le due famiglie è di lunga data. «*Mio padre e Cranchi per anni sono stati concorrenti. Entrambi producevano barche. Ma una volta la concorrenza era una cosa bella, leale. Ci si parlava, ci si confrontava. Nulla a che vedere con quanto accade oggi*», dice Scagnelli. «*Ci si confrontava su modelli e tecnologie e anche i contratti con i concessionari si facevano in tutt'altro modo: bastava spesso una stretta di mano*». Altri tempi. In pochi anni Rimini Service è diventato uno dei primi dealer per distribuzione del marchio Cranchi in Italia. Una bella soddisfazione. «*Il bilancio è assolutamente positivo. Nel 2014 abbiamo consegnato la prima barca, un trawler di 53 piedi. E quest'anno abbiamo consegnato il primo Cranchi* Settantotto *in Italia*», il 25 metri disegnato da Christian Grande. I successi non finiscono qui. «*Abbiamo da poco chiuso due contratti per il Cranchi* Sessantasette», il nuovo yacht che arricchisce la già ricca gamma dei flybridge, con straordinarie dotazioni tecnologiche, materiali hi-tech nonché una tecnica di costruzione di altissimo livello.
Ci dice cosa vuol dire essere dealer di Cranchi, un'azienda che ha ben 151 anni? «*È un cantiere con una grande storia, serio, sano, alla quinta generazione e ha operato una continua evoluzione del prodotto. Per il cantiere lavoriamo con grande serietà e tenacia*». Un'altra eredità di papà Luigi. E quando si è un dealer Cranchi, è un fattore determinante.

Nei 25 metri del nuovo Cranchi *Settantotto* disegnato da Christian Grande si leggono la grandiosità e la cura preziosa dei dettagli come pure un'idea di bellezza classica e contemporanea allo stesso tempo.

The 25 meters of the new Cranchi Settantotto *designed by Christian Grande convey the grandiosity and meticulous care for detail as well as an idea of an at once classic and contemporary beauty.*



Cranchi *Settantotto*.

Scagnelli racconta un paio di aneddoti che parlano da soli. «*Nel 2019 abbiamo venduto una barca che è andata a Beirut, a 1.600 chilometri da qui. L'armatore ha avuto un problema e noi siamo partiti da Rimini e siamo andati fino in Libano*». Quel che si dice serietà. «*Se riusciamo andiamo sul posto, sempre*», aggiunge. «*Lo scorso anno invece abbiamo venduto un* Cranchi 52 Fly. *Il cliente lo voleva subito. Siamo partiti da Rimini e in quattro giorni siamo arrivati a Gibilterra*». Duemila miglia, navigazione ininterrotta, in tre ad alternarsi al timone. «*Una gran bella avventura*».
Quali sono le previsioni per la prossima stagione? «*Per il 2023 abbiamo chiuso due ordini per due* A46», il nuovo luxury tender Cranchi disegnato da Christian Grande con caratteristiche che lo rendono ideale anche come dayboat o express cruiser. Dimensione media 44-46 piedi.
Chi sono i clienti di Rimini Service? «*Chi sceglie Cranchi lo fa per la qualità elevata e gli standard di costruzione eccellenti e anche per l'estetica, complici l'eleganza del disegno di Christian Grande come delle verniciature, che prima si usavano meno. Il prodotto oggi è ancora più accattivante di prima*».
Ma Scagnelli va in mare? La passione c'è tutta. «*Quello che manca è il tempo. Sono sempre impegnato in cantiere*». Al lavoro lo chiamano "il capitano", per la sua capacità di fare squadra e far sentire il gruppo unito. «*Siamo tutti molto affiatati e lavoriamo insieme con passione*». Proprio come l'uomo artigiano, che lavora con dedizione e costanza e sa motivare e appassionare i lavoranti della bottega, insegnandogli il mestiere, la sapienza, l'arguzia. E la tenacia.

In difficult times, a strong intuition can make widespread needs meaningful and concrete. This is precisely what the *craftsman* – the *homo Artifex* – does when he strives to reach perfection in his work making good use of his art, intelligence, manual skill, and knowledge. The definition of 'craftsman' was provided by the remarkable American sociologist Richard Sennett. A manifesto against mediocrity, against things done with approximation. A definition that perfectly fits those businesses in the Italian nautical sector that make their way on the market with competence and seriousness. Just like the company owned by Massimo Scagnelli, who has been at the helm of Rimini Service Yacht & Sail since 2015, the dealer for Cranchi in the entire Adriatic region,

«SE SI VUOLE ESSERE UN BUON DEALER, NON SI PUÒ FARE SOLO DA INTERMEDIARI. BISOGNA SAPER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI, ANCHE QUELLI PIÙ DIFFICILI. E L'ASSISTENZA POST VENDITA È UN ELEMENTO CRUCIALE».
«IF YOU WANT TO BE A GOOD DEALER YOU CANNOT BE A MERE INTERMEDIARY. YOU NEED TO KNOW HOW TO CATER TO YOUR CLIENTS' NEEDS, EVEN THE MOST DEMANDING. AND AFTER-SALES ASSISTANCE IS KEY».

MASSIMO SCAGNELLI



E26 Rider.

from Trieste to Apulia. Scagnelli is not just any dealer. Before he became a dealer, he was a shipbuilder. And that is no small detail. *«Certainly when you come from an experience of shipbuilding you have that extra advantage. We can give clients a complete service and make changes at any time».* But let's take one step back for a moment. In 1965, his father Luigi, who was not yet thirty years old at the time, became passionate about boating on the waters of the river Po, with a small motorboat in fiberglass made by the Gobbi shipyard in Guardamiglio. Angelo Gobbi became a close friend. In 1968, Luigi Scagnelli joined the shipyard. Gobbi became one of the most prestigious entrepreneurial realities in the Italian nautical industry. In 1979, Scagnelli moved to Romagna, to Rimini, and purchased the *Acquaviva* shipyard which produced boats as large as 72 feet. The '90s marked the entrance of his son Massimo, who decided to launch his line on the market, ideal for families and fishing. The *Miami 15* was the first model. Comfortable, spacious, and no license needed to steer it. A long series of other boats followed. But in the '90s, unfortunately, a fire destroyed the shipyard. Massimo Scagnelli did not give up and with the courage of the *craftsman*, precisely, he rolled up his sleeves and launched the experience of Innovazione&Progetti, an avant-garde shipyard. Then came the difficult years of the crisis. As soon as the market recovered, the Cranchi adventure began. That was in 2015. The friendship that keeps these two families together goes back a long way. *«My father and Cranchi were competitors for many years. They were both producing boats. But in the past, the competition was a good thing, it was loyal. People would talk to each other, discuss ideas. It was very different from what happens today»*, as Scagnelli explains. *«We would discuss models and technologies, and even contracts with dealers were made differently: often a handshake was enough».* Different times. In a few years, Rimini Service became one of the leading dealers for the distribution of the Cranchi brand in Italy. A remarkable achievement.

«IL LAVORO DI CUSTOMIZZAZIONE FATTO SUL PRIMO SETTANTOTTO *CONSEGNATO RECENTEMENTE IN ITALIA È STATO IMPEGNATIVO E APPAGANTE PERCHÉ L'ARMATRICE HA VOLUTO PERSONALIZZARLO IN TUTTO. IL RISULTATO È FANTASTICO».*
«THE CUSTOMIZATION PERFORMED ON THE FIRST SETTANTOTTO *WHICH WAS RECENTLY DELIVERED IN ITALY WAS AS CHALLENGING AS IT WAS REWARDING BECAUSE THE FEMALE OWNER DECIDED TO PERSONALIZE IT IN FULL. THE RESULT IS FANTASTIC».*

MASSIMO SCAGNELLI


Cranchi *Sessantasette.*

«Our results are positive. In 2014 we delivered our first boat, a 53-foot trawler. And this year we delivered the first Cranchi Settantotto *in Italy»*, the 25-meter boat designed by Christian Grande. The success doesn't stop here. *«We recently closed two contracts for the Cranchi* Sessantasette», the new yacht that further enriches the already rich range of flybridges, with outstanding technical features, hi-tech materials, as well as a top-notch building technique. Can you tell us what it means to be a Cranchi dealer, a company that is 151 years old? *«It is a yard with a grandiose history, serious, healthy, at the fifth generation, and which has achieved a continuous evolution of the product. We work for the yard with great professionalism and perseverance».* Another heritage was handed down by papà Luigi. And when you are a Cranchi dealer, that is a determining factor. Scagnelli tells us a couple of anecdotes that speak for themselves. *«In 2019 we sold a boat that went to Beirut, 1,600 km away. The owner had a problem and we left from Rimini and went all the way to Lebanon».* That's what it means to be serious. *«If we can, we go on-site, always»*, he adds. *«Last year, we sold a* Cranchi 52 Fly. *The client wanted it immediately. We set off from Rimini and in four days we arrived in Gibraltar».* Two thousand miles, uninterrupted sailing, with three people taking turns at the helm. *«An amazing adventure».* What are your forecasts for the next season? *«For 2023 we closed two orders for two* A46s», the new Cranchi luxury tender designed by Christian Grande with features that make it ideal even as a dayboat or express cruiser. Average size 44-46 feet.
Who are Rimini Service's clients? *«Those who choose Cranchi to do so for the high quality and excellent construction standards as well as for the aesthetics, thanks to the elegance of Christian Grande's design and of the varnishing, which was used less in the past. Today the product is even more appealing than before».* Does Scagnelli himself sail? You sure don't lack the passion. *«What's lacking is the time. I'm always busy in the yard»*. At work, they call him 'the captain' for his exceptional team-building skills and for always making everyone feel part of a group. *«We are all very close and we work together with passion».* Just like the craftsman who works with dedication and endurance and knows how to motivate and convey passion to the workers in his shop, by teaching them the craft, the know-how, the wit. And the tenacity. ◣