



Abati Yachts, la tana dei lobster

BLU MAG ha visitato il cantiere Abati Yachts e ha incontrato il suo amministratore delegato, l'ingegnere Alessandro Patrizi

di Giulio Vallecchi



SINISTRA la dinette del 46 piedi
SOTTO il 55 Portland in navigazione



IN APERTURA Alessandro Patrizi (primo a destra) in compagnia di Carlo Conti, affezionato amico del Cantiere, e del giovane Abati, figlio del fondatore della Abati Yachts

È in un grande capannone nella zona industriale di Viareggio che incontriamo la Abati Yachts. Il sito è uno dei due stabilimenti dell'Azienda, l'altro è a Rosignano Marittimo.

Entriamo e notiamo subito come, nonostante sia pieno di scafi in allestimento, regni ordine, razionalità e pulizia: un buon biglietto da visita. Avremo poi modo di capire meglio quanto questo sia importante per il cantiere e per gli stessi armatori.

Gli uffici qui sono piccoli, la parte commerciale sarà infatti spostata a Rosignano, dove su un'area di oltre 15.000

metriquadri nascerà un nuovo stabilimento e lo show room dell'Azienda. Ci sono altre persone in visita, occupiamo quindi i pochi minuti di attesa per gettare uno sguardo intorno a noi. L'atmosfera è tranquilla e operosa; sugli scafi un cartello indica cosa sono e il numero di commessa, e le maestranze si muovono fra uno e l'altro coordinandosi fra loro.

Abati costruisce barche particolari, con due linee di design: il classico lobster boat, che ha fatto la fortuna del Cantiere, rivisitato in chiave moderna ma ancorato a stilemi decisamente classici e proposto nelle due dimensioni 55 e 58 piedi, e una linea più nuova, sempre dalle forme classiche ispirate alle barche da pesca nordamericane, ma con un aspetto lievemente meno tradizionale proposto con i modelli 46 e 64 piedi. ➔



SINISTRA l'interno del cantiere di Viareggio
SOTTO la classica e accattivante linea dei lobster, elemento distintivo delle imbarcazioni prodotte da Abati Yachts

DESTRA la struttura principale di Viareggio



Sono tutte imbarcazioni che si distinguono per la cura dei particolari e per la completezza delle dotazioni, barche destinate a durare nel tempo e rivolte a un pubblico esigente che non ama tanto l'apparenza fine a se stessa ma tiene molto alla sostanza.

L'attenzione verso le esigenze del cliente è una "mania" della Abati Yachts; scopriremo, parlando con l'ingegnere Alessandro Patrizi, amministratore delegato del cantiere, perché e cosa c'è dietro.

Intanto facciamo qualche cenno di storia della Abati Yachts?

Certamente! Circa sei anni fa l'Ing. Abati, un imprenditore toscano-padano del settore dell'informatica, desiderava acquistare una barca dalle linee classiche ma con alcune soluzioni moderne; si rivolse allora a un noto cantiere che costruiva il tipo di barca che faceva al caso suo.

Il cantiere, dopo qualche tempo e prima di finire la barca richiesta, andò però in difficoltà economica e così Abati decise di rilevarlo, abbandonando il marchio esistente per apporre invece il suo nome alle nuove barche, ma utilizzando attrezzature, know how, e progettista del cantiere precedente. La prima barca, un Portland

55, fu proprio quella che realizzò per sé.

E lei come è arrivato qui?

Anch'io vengo da un altro tipo di esperienza: conosco Abati da vent'anni, ero dirigente nella sua azienda informatica. Ma sono anche un livornese, ho il mare nel sangue, e quando mi fu proposto di occuparmi della gestione della Abati Yachts fui affascinato dalla sfida e tentato dal fatto che mi fu anche offerta una partecipazione nell'impresa. Da qualche anno anche il figlio di Abati è coinvolto.

Non dev'essere stato semplice.

E' vero. Ma è stato, ed è ancora, molto molto interessante.

E come sta andando?

Direi decisamente bene. Le nostre barche sono piaciute e piacciono ancora molto. A dire il vero la crisi noi l'abbiamo sentita poco, non riusciamo quasi a star dietro alle commesse dei clienti.

Se avessi un parco usato di nostri modelli, in particolare il 46 piedi, sono certo che lo smaltirei in fretta perché la richiesta di questo modello è davvero alta; e anche per gli altri l'attenzione è elevata.

In cosa vi distinguete dagli altri?

Guardi, noi costruiamo barche che occupano una nicchia di mercato, il nostro Portland 55 per esempio non è una barca per tutti, ma una barca per amanti del genere. Produciamo un numero limitato di scafi curando in modo particolare tutti gli aspetti dall'impiantistica alle strutture, ai motori.

Ma c'è una cosa che noi curiamo moltissimo: il servizio post vendita. Questo è un retaggio che abbiamo derivato dalla nostra esperienza nel campo dei servizi dove prodotto e servizio diventano tutt'uno. Assistere le nostre barche è per noi importante come costruirle e gli sforzi in questo campo sono stati grandi.

Abbiamo notato infatti che nello stabilimento ci sono delle barche che non sono nuove.

Già! Quello, per esempio, è il Portland 55 che fu oggetto di un vostro servizio sull'armatore: Batuffolina. E, sotto



quelle impalcature rivestite in plastica, ne troverà tante altre. Fare il rimessaggio da noi, affidarsi al nostro servizio post vendita, significa per l'armatore una certezza di corretta manutenzione della barca, un mantenimento nel tempo del suo valore. Per noi, a fronte di uno sforzo notevole, significa riuscire a fidelizzare il cliente e a distinguerci anche in questo dalla concorrenza. Seguiamo così l'armatore in tutta la sua esperienza Abati Yachts, da quando acquista a quando poi la usa, mano a mano, nel corso degli anni. Pensi che stiamo valutando di contrattualizzare, a richiesta, una parte dei servizi post vendita seguendo un po' la traccia di quanto si fa in campo automobilistico, settore che per questa specifica attività è molto avanti rispetto al mercato della nautica.

Cosa fa funzionare oggi Abati Yachts?

Una serie di fattori. Dobbiamo ringraziare la bontà del nostro prodot-

to e delle maestranze che lavorano per noi, ma si deve riconoscere che ci sono contingenze che ci hanno aiutato come il distretto economico delle imbarcazioni qui a Viareggio che funziona. L'accoglienza che ci è stata riservata quando abbiamo aperto qui a Viareggio è stata davvero buona: i fornitori, le infrastrutture e le istituzioni stesse, ci consentono di operare al meglio. Mi creda, non è una cosa comune da trovare.

Quali sono le prospettive per il futuro?

Non abbiamo manie di grandezza, vogliamo crescere in armonia per mantenere la qualità.

Una quindicina di barche l'anno sono quello che già realizziamo oggi; vorremmo mantenere questo passo che, in questi tempi, non è neppure un obiettivo da poco. Siamo, però, convinti che ce la faremo, perché i dati delle vendite sono assolutamente positivi. Vogliamo sviluppare anche la sede di Rosignano che ci

consentirà di mantenere e migliorare anche i servizi post vendita, anche perché ha un accesso al mare più facile e spazi più ampi. Tutta l'Azienda beneficerà del nuovo stabilimento.

Fra i progetti che abbiamo c'è anche quello di un 50 piedi che, completando la gamma, s'interponga tra il 46 e il 55: per questo è ormai tutto pronto, sarà una barca che continuerà il filone estetico del 46.

Lasciamo il Cantiere convinti di essere stati in un'isola felice, dove, pur non mancando i problemi tipici di qualsiasi azienda, non si respira la stessa aria pesante di crisi che si sente altrove. Un'Azienda che ha visto premiata l'eccellenza delle sue realizzazioni e che ha saputo fondere italian style con una tradizione americana, condendo il tutto con un livello di servizio all'utenza insolito per il settore. Che sia anche questa una delle vie d'uscita dalla crisi? 