

Incontri ravvicinati Abati Yachts



Non c'è **due** **senza** tre

Abati Yachts ha organizzato quattro giorni di prove in mare, tra Roma e Rosignano. Durante l'evento capitolino, presso il concessionario Nautica Arcobaleno, nel suggestivo Porto Romano di Fiumicino, abbiamo incontrato Andrea Abati, giovane imprenditore e titolare dell'azienda

pensieri e parole raccolti da **Virginia De Santis**
foto di **Angelo Giampiccolo**

Prima Rosignano, adesso Roma. Da questi due eventi state ricevendo risposte positive?

Quest'anno abbiamo fatto una scelta: organizzare due eventi dedicati solo a noi in alternativa ai Saloni primaverili, almeno quelli italiani.

Non abbiamo niente contro i Saloni, probabilmente il prossimo anno saremo presenti, ma volevamo dare un segnale forte a chi ci sta vicino o si sta avvicinando a noi. Abbiamo deciso di dedicare alla clientela uno spazio in cui poter vedere e provare le imbarcazioni con calma, avendo a disposizione tutto il nostro staff tecnico, progettistico e commerciale.

I segnali sono incoraggianti e le risposte ci sembrano molto positive, non solo da parte della clientela, ma anche da parte degli altri operatori come stampa, fornitori, concorrenti e collaboratori. Un po' tutto l'ambiente sembra darci un segnale di grande vitalità. In particolare notiamo un enorme interesse sul 46, tendenzialmente per noi il modello di punta che in questo momento stiamo lanciando a tutto tondo.

In questo periodo si è notata una flessione del mer-

cato delle medie imbarcazioni; in generale quali sono le previsioni future?

Il contesto del mercato certamente è in flessione e, se osserviamo il mondo intero, anche il sistema macroeconomico in generale lo è.

Tenendo conto che il nostro è un cantiere piccolo e di nicchia, che si contraddistingue per una produzione limitata, è certamente in crescita. Facciamo prodotti di qualità e molto curati. Le nostre previsioni sono di completare la commercializzazione della produzione in corso, che è già stata venduta al 90%. Abbiamo stabilito un budget di produzione per il prossimo anno, che prevede un aumento del 50% rispetto a quella attuale e per il futuro abbiamo programmato una fortissima crescita, sempre tenendo conto che partiamo ovviamente da numeri abbastanza piccoli.

Quali sono i vostri punti forza?

In assoluto il nostro punto di forza è una produzione che rispetta il giusto mix tra lavorazione industriale e artigianale. Inoltre i nostri clienti possono seguire ogni fase di costruzione della propria imbarcazione, settimana dopo settimana. Garantiamo un contatto diretto e personalizzato con il cantiere, sia in fase preventiva, produttiva che di post vendita. Questo è per il cliente un grande vantaggio. Altro punto di forza è l'aspetto stilistico, la particolare tipologia dei nostri lobster, il design e la completezza di cui forniamo le nostre imbarcazioni. Le vendite fatte fino a ora vedono una fornitura minima di optional, perché i nostri clienti trovano le nostre barche già assolutamente complete.

Oggi il cantiere ha ritorni davvero ottimi in termini di soddisfazione per qualità del prodotto, costruzione, progettazione e componentistica.

Quali sono i progetti immediati e futuri del cantiere?

Dando per scontato che tra i progetti immediati c'è quello di mettere in acqua più barche possibile, ce ne sono due a cui stiamo lavorando fortemente per il medio e breve periodo. Il primo è il potenziamento della nostra rete di post vendita. Le nostre barche viaggiano praticamente in tutti i mari europei e vogliamo affiancare all'azienda una rete di servizi pronta per tutte le esigenze dei clienti. Stiamo incrementando la struttura interna con nuovo personale, nuovi accordi internazionali e partner europei che faranno parte del nostro network di servizi. Un altro grandissimo progetto lanciato è la creazione della terza imbarcazione della nostra linea. Il modello ancora non ha un nome, abbiamo delle idee ma



Qui a fianco, Andrea Abati, titolare dell'omonima azienda.

Sotto, un momento della giornata di prove presso il concessionario Nautica Arcobaleno. Nella foto di apertura, il Newport 46, modello di punta del cantiere.

lasciamo la sorpresa al momento in cui lo annunceremo ufficialmente.

Sarà un 64 piedi, l'ammiraglia della nostra linea. La fase propedeutica alla realizzazione è già iniziata e presenteremo ufficialmente l'imbarcazione su carta al prossimo Salone di Genova per poi vararla nell'estate 2009. Questo se vogliamo è un grande salto della nostra azienda, una sfida importante che ci sentiamo in grado di affrontare, forti dei successi finora ottenuti. ■

