



UN LOBSTER NEL NOSTRO FUTURO

Intervista di Martino Motti
ad Alessandro Patrizi, A.D. di Abati Yacht

Abbiamo incontrato Alessandro Patrizi nei nuovi uffici del cantiere a Rosignano Marittimo e naturalmente la prima domanda è stata sulla situazione lavorativa.

Quest'anno, così critico, ci ha visto partecipi di un fenomeno singolare: tutte le barche ora in costruzione o, ancora in programma sono già state vendute nelle fiere o nel periodo immediatamente successivo, invertendo la tendenza cui eravamo abituati. Al di là, quindi, del vantaggio economico che ne deriva, assolutamente importante, questo fenomeno semplifica e migliora il nostro lavoro e ci consente anche una programmazione più precisa dei tempi di consegna. Il modello attualmente più venduto in Italia è il lobster Newport 46': un biglietto da visita straordinario, che ci fa conoscere ovunque, creando curiosità e interesse".

Dove avviene la produzione?

Noi costruiamo nel cantiere di Bicchio, vicino a Viareggio, nella nuova cittadella della Nautica. Abbiamo rilevato l'azienda di un nostro ex terzista, accanto ad Azimut, una struttura di poco più di 3.000 metri quadri, dei quali 1.600 coperti, ben organizzata per produrre 6 o 7 barche all'interno e con spazi esterni per fare rimessaggio. Ci serviva un posto per produrre per qualche anno, in attesa dello spostamento a Cecina, nella Cittadella

della Nautica ancora in costruzione. Il grande progetto di Cecina è stato voluto da un consorzio di imprese nautiche, delle quali noi facciamo parte in maniera importante, e offrirà infrastrutture comuni a numerose aziende. Nella cittadella abbiamo acquisito spazi e strutture per 13.000 metri quadri, che ci permetteranno di coltivare ottime possibilità lavorative in una sede di pregio. La linea del Lobster Portland 55', invece, continuerà a essere costruita a Rosignano. Il nostro personale interno gestisce diverse squadre di terzisti selezionati ed affidabili.

Cosa avete in produzione attualmente?

In questo momento stiamo ultimando gli interni della prima Fly 64', mentre abbiamo tre 46' in costruzione, due 55' recuperati ed è appena arrivato in cantiere lo scafo da allestire di un ultimo 46' che produrremo quest'anno. Dovremmo riuscire a raggiungere un regime di produzione complessivo di 12/13 barche l'anno.

Come vede il futuro della vostra gamma

di Lobster?

Molto positivo, perché la tipologia ha incontrato il gusto dell'utenza e noi siamo attenti a introdurre sulla linea le necessarie migliorie stilistico-dimensionali. Il successo di vendita di molti Lobster 46' ci ha spinto a recepirne l'appeal anche sugli altri modelli in produzione, come ad esempio sul Freeport 64'. Ora abbiamo in progetto un 50/52 piedi, in sintonia con il gusto stilistico della 46', per coprire il gap della gamma e accontentare la clientela che vuole crescere.

Chi disegna le vostre barche?

Il designer di tutte le nostre barche è Carlo Ciuti.

Quali sono i risultati di questi ultimi due anni?

Siamo contenti, malgrado il pessimo momento economico. Possiamo dire che per nostra scelta il cantiere sta crescendo lentamente. L'atteggiamento che ci ha sempre contraddistinto in tutti i nostri passi è stata, infatti, la misura, una certa prudenza e siamo stati ricompensati: in due anni abbiamo più che raddoppiato il fatturato ma senza contraccolpi, gli sviluppi nel presente sono buoni e le aspettative per il futuro migliori. Stiamo organizzando il lavoro in maniera più strutturata, contrattualizzata e precisa, con capitolati e tempi certi. A Viareggio si sta lavorando molto bene con i leasing che finanziano le imbarcazioni già dall'acconto e per tutta la costruzione: il meccanismo sembra funzionare, il mercato apprezza e i risultati sono positivi.

Come vi comportate con l'usato?

Fino ad ora abbiamo constatato che il rapporto tra vendita e vendita con ritiro dell'usato si attesta su una percentuale del 40%, ma ci siamo resi conto che la vendita dell'usato è un altro mestiere. Abbiamo quindi aperto, con successo, alcune collaborazioni con venditori specializzati che si prodigano per piazzare ciò che noi ritiriamo. La clientela sembra preferire l'acquisto dell'usato da un cantiere perché si aspetta, oltre al rapporto di fiducia, una garanzia sul prodotto revisionato. L'unico problema, ma non solo nostro, è il ritiro di barche con leasing residuo troppo alto rispetto al valore intrinseco della barca. I nostri numeri sono talmente piccoli che possiamo trattare l'usato del cliente come se fosse Abati Yachts.

Per info e contatti visitare il nuovo sito www.abatiyachts.com



La spaziosa cabina armatoriale del 46' Newport Abati.