

I tre soci
Da sinistra a destra:
Sergio Maggi, Angelo Gobbi
e Marcello Bè



Podenzano è un paese di pianura. Qualche chilometro a nord scorre il Po, dunque una via d'acqua c'è, ma il mare è lontano e non basta il grande fiume (peraltro di complicata navigazione) a rendere meno strana l'idea che qui, tra Piacenza e gli Appennini, qualcuno un giorno abbia deciso di fare quello che di solito si fa nei dintorni di un porto, foss'anche di lago. Lo ammettono gli stessi protagonisti: costruire yacht è qualcosa che non è facile associare a territori di tradizione agricola e industriale, senza nulla di marino all'orizzonte. Chi si è inventato Absolute, l'azienda nata due volte (poi vedremo come e perché), non solo l'ha fatto. L'ha fatto con successo. Dei giganti della cantieristica navale non ha i numeri, intesi come bilanci, ma la sostanza c'è tutta. È tra le cinque società leader a livello globale nel proprio segmento, cioè gli yacht di lusso tra i 47 e i 75 piedi (da poco più di 14 metri a quasi 23). È una bandiera della celebrata nautica made in Italy. È, anche, un simbolo della nostra miglior imprenditoria, se è vero che i suoi tassi di crescita,

PIACENZA IN TUTTI I MARI ABSOLUTE NAVIGA A FORZA 100 CON GLI YACHT DI LUSO

Il gruppo di Podenzano, uno dei big della cantieristica nautica italiana, chiuderà l'anno in volata a 103 milioni di ricavi. Gli ordini in casa coprono già i prossimi due anni. Che saranno di crescita superiore al 15%. I soci Gobbi, Maggi, Bè: «Ingrandirci? La qualità richiede formazione e tempo»

di RAFFAELLA POLATO

redditività, solidità ne fanno una presenza costante tra le imprese Champions de L'Economia e ItalyPost. Così era stato nel 2018, prima edizione nazionale della ricerca: Absolute era passata dai 13 milioni di fatturato del 2010 ai 45 del 2016 (l'ultimo allora disponibile), con una redditività industriale netta del 24,5% e zero debiti, anzi, con un attivo di cassa. Così è stato nel 2023, e nel mezzo in tutte le altre analisi, con il bilancio 2021 chiuso a 79 milioni di ricavi, utili industriali sempre al 25%, cassa sempre in attivo. Così sarà quest'anno, con il giro d'affari visto a 102,8 milioni dai 90 del 2022, e il resto in linea.

I numeri non dicono tutto, però. Per esempio. Absolute è forse la sola azienda del settore, almeno di una certa dimensione, che di una barca progetta tutto: dalla struttura, e questo è ovvio, ai portasapone o alle lampadine. Tradotto in tempi di costruzione, significa che ci vogliono dai sei agli otto mesi per passare dal disegno allo yacht finito, pronto per un Tir da trasporti eccezionali che di notte, a strade intorno allo stabilimento chiuse, lo porterà dal cantiere di pianura a un porto di mare (e poi magari verso uno dei Grandi Laghi nord americani, come il modello in questi giorni più vicino alla consegna). Bene. Poiché gli ordini già in casa coprono i prossimi due anni (le liste d'attesa non sono insolite, nella nautica di livello), è evidente che le potenzialità di crescita sono parecchio superiori al 15% medio che a Podenzano mantengono esercizio dopo esercizio.

È a questo punto che l'azienda si scontra con due tipi di problemi. Uno facilmente intuibile (e risolvibile, anche): costruire yacht richiede spazi enormi e risorse in proporzione. Poiché Absolute



Lo spazio dedicato alla produzione si amplierà a 54 mila metri quadri e aumenterà il personale dedicato



Progettiamo tutto: dalla struttura ai portasapone. Ci vogliono fino a otto mesi per passare dal disegno alla barca finita

ha gli uni e gli altri, può muoversi in totale tranquillità. Lo consente una precisa scelta strategica: i sette azionisti-manager hanno sempre reinvestito i ricchi utili nell'impresa, per cui quando, quest'anno, ai normali investimenti si sono sommati quelli necessari a espandere la sede produttiva c'è voluto niente a decidere. Entro fine dicembre, al secondo maxi-capannone costruito nel 2017 si aggiungerà quello dell'ampliamento data-to 2023. I 48 mila metri quadri diventeranno 54 mila. Soprattutto: aumenterà il numero di chi alla produzione è addetto. Nel 2017 i dipendenti erano una settantina. Oggi sono 300 (diretti o indiretti). Domani, i nove milioni di investimenti «dedicati» porteranno un incremento del 20-30% dell'occupazione. Oltre che un ulteriore sviluppo delle tecnologie green: il sistema fotovoltaico, per dire, arriverà presto a coprire il 50% del fabbisogno energetico, sugli stessi yacht «ormai da quattro anni montiamo i pannelli studiati apposta per la nautica da Giovanni Soldini».

Il fattore umano del successo

È un fattore cruciale, questo delle persone. La loro formazione, le loro abilità sono una delle chiavi dei risultati dell'azienda. Non è una frase fatta, o firmata dal marketing, e lo dimostra la stessa storia del gruppo. Ufficialmente nasce nel 2002. Nella realtà bisogna andare parecchio più in là nel tempo: 1967. Angelo Gobbi, oggi ottantenne, si diverte a navigare sul Po e a un certo punto scopre che l'idea di costruire barche lo diverte più che lavorare con le auto, come aveva fatto fino ad allora. Ha successo. Poi nel 2001, per

ragioni personali, vende. Ai fini della storia non è importante «a chi», è importante il fatto che i suoi due bracci destri, Sergio Maggi e Marcello Bè, con la nuova proprietà non si trovino in sintonia e decidano di mettersi in proprio. Fondano Absolute. Vincono subito premi, le prospettive di affermarsi sono solide. C'è solo un «ma». Maggi e Bè possiedono qualità indispensabili (e rare) per fare un prodotto d'eccellenza. Che poi, però, va anche venduto.

Possibilmente nel mondo. Consapevoli dei loro limiti, suonano a casa Gobbi: «Torneresti?». È il 2005. Il rientro di Gobbi, tutt'oggi presidente, facilita il ritorno di altri manager della vecchia squadra ed è la base di quello che è ancora il team-guida: con Gobbi, Maggi e Bè si dividono i compiti operativi in azienda e le decisioni strategiche in consiglio Patrizia Gobbi (figlia di Angelo), Paola Carini, Giuseppe Bertocci, Cesare Mastroianni. Sono loro, che hanno fatto crescere il gruppo a una media del 15% l'anno. Loro ad aver deciso, anche, di non stressarne troppo le potenzialità. La ragione, qui, non è di immediata intuizione (né soluzione). Il fatto è che, se i limiti di spazio possono essere risolti con nuovi capannoni e se i mezzi per andare più veloci nell'allargamento ci sarebbero, come ripetono tutti e sette gli uomini e le donne che guidano Absolute: «Sì, certo che potremmo aumentare ancora lo spazio produttivo. Ma la qualità richiede alta formazione del personale. È questo a dettare i tempi». Non è un caso, perciò, la risposta data alle svariate capitali della nautica, non solo italiana, che sarebbero felici di ospitare un trasloco: «Non puoi trapiantare 300 persone. E senza di loro non saremmo Absolute». Tanto per essere chiari.



2002

Le origini

Nella pianura piacentina nasce Absolute Yachts



2005

La svolta

Ai fondatori si unisce anche l'attuale presidente



2017

La crescita

Il successo è una crescita consolidata al 15% annuo



2023

Record

Vendite in cinque continenti e ricavi oltre i cento milioni