

PICCOLE GRANDI IMPRESE

# Il lusso di vivere il mare ogni giorno

I MODELLI DI **ABSOLUTE YACHTS** SI SONO AFFERMATI ALL'ESTERO PROPONENDO UN MIX DI COMFORT, TECNOLOGIA E BELLEZZA. COSÌ L'AZIENDA PIACENTINA HA VINTO LA CRISI. NE PARLIAMO CON IL DIRETTORE COMMERCIALE CESARE MASTROIANNI



DAL TERRITORIO

**Siete tra i leader mondiali nella produzione di yacht da diporto tra i 40 e gli 80 piedi. Ci racconti la storia di questa azienda tutta italiana.**

Absolute inizia la sua attività nel 2002 a Carpaneto Piacentino, con la produzione di barche sportive e veloci, tra i 25 e i 45 piedi. Dopo pochi anni, con l'ingresso in azienda di altri tre soci al fianco dei due fondatori, si configura quello che è l'attuale assetto societario.

Questa compagine di idee, organizzazione e finanza consente un rapido sviluppo dell'attività: si amplia la gamma dei prodotti, che arriva fino a una lunghezza di 70 piedi (21,33 metri, ndr), e la presenza sui mercati del Mediterraneo, al punto da rendere necessaria tra il 2006 e il 2007 la costruzione a Podenzano, in provincia di Piacenza, di un nuovo e più grande stabilimento produttivo.

**Nel 2008, però, arriva la doccia fredda della grande crisi mondiale. Come reagite?**

Con molta determinazione. L'obiettivo non è sopravvivere, ma cogliere dalla crisi le opportunità per un'ulteriore crescita. Dal 2008 al 2013 aumentano massicciamente gli investimenti sul rinnovo dei modelli, potendo contare sull'ampliamento e l'ammmodernamento del cantiere. Tutti i prodotti sportivi tradizionali vengono sostituiti con la gamma dei Fly: yacht comodi e voluminosi, utilizzabili in ogni stagione e in ogni

mare, non solo nel Mediterraneo dove la navigazione è più tranquilla. Mezzi adatti ad un pubblico più vasto a livello mondiale.

Questo percorso, in cui la proprietà ha investito ingenti risorse finanziarie proprie, è stato chiamato Absolute Global Project.

**Ci spieghi meglio.**

La strategia di Absolute ha puntato, da un lato, ad un prodotto che fosse di interesse per un pubblico più ampio, dall'altro, a muoversi nel mondo per avvicinare questo pubblico attraverso una strategia commerciale mirata.

Il primo aspetto ha trovato sintesi nell'espressione "more value for money". Cogliendo l'esigenza dei clienti, dettata anche dalla crisi, di valorizzare il loro investimento con prodotti adatti ad un utilizzo più continuativo nel tempo, abbiamo introdotto modifiche a livello costruttivo e di funzionamento per dare all'armatore più soddisfazione a parità di costo o addirittura ad un costo inferiore. Siamo, ad esempio, intervenuti sui motori che in abbinamento con i nostri scafi fanno risparmiare fino al 30% di carburante, abbiamo investito sui materiali che, a parità di décor e lusso percepito, sono più vantaggiosi a livello di fabbricazione e di durata.

A partire dal 2014, poi, la nuova grande svolta con la realizzazione di una seconda linea di yacht, le Navette Absolute, di dimensioni e superficie abitabile più ampie, che non hanno ambizioni di alta velocità, ma di comfort elevato e ricchezza tecnologica e offrono a bordo quelle comodità in grado di avvicinare alla nautica anche i meno appassionati del mare.

**Avrete solleticato la concorrenza.**

Sì, le Navette sono un prodotto innovativo, che molti competitor hanno tentato di imitare, e che ci ha fatto crescere ulteriormente. Per questo, dal 2016 ad oggi abbiamo realizzato il raddoppio della sede produttiva, implementando la robotica nella falegnameria, l'automazione in carrozzeria e il magazzino verticale. Va detto che già dall'inizio dell'attività, con il nostro brevetto esclusivo ISS, abbiamo rivoluzionato il modo di costruire le barche e oggi chi visita il nostro cantiere resta stupito di ciò che riusciamo a realizzare.



Nel 2010 eravamo 80 persone, oggi siamo il triplo e senza mai fare un'ora di cassa integrazione. Da allora anche il fatturato è cresciuto notevolmente.

**Quali sono stati i risultati sui mercati esteri?**

Dal 2010 al 2013 la quota di fatturato estero è passata dal 20% all'80% – oggi siamo a circa il 90% – e questo grazie anche a una strategia di marketing che ci ha portato sui mercati mondiali più attivi. Fondamentale è stata la partecipazione ai saloni nautici internazionali – a cominciare dai principali negli Stati Uniti, a Sidney, Hong Kong, a Cannes e Dusseldorf – non solo per la promozione dei nostri prodotti, ma anche per cogliere le nuove esigenze dei clienti.

Oggi siamo presenti, ogni anno, in più di 50 saloni nautici internazionali e abbiamo concessionari in quasi tutte le aree del mondo.

**Perché nel mondo scelgono i vostri prodotti?**

Il made in Italy è molto ricercato e noi siamo bravi a fare prodotti belli e funzionali. Inoltre, grazie alla leadership dei cantieri italiani, si è sviluppato un indotto di componentistica altrettanto forte e questo fa sì che la nautica italiana esprima un know how elevato oltre che uno stile riconoscibile.

Devo dire che una maggiore attenzione a questo settore e al suo indotto nel nostro Paese, soprattutto durante la crisi, avrebbe permesso un maggiore sviluppo del mercato domestico e la conquista di ulteriori quote di mercato all'estero.

C'è poi il tema dei porti turistici, che richiederebbero da parte degli enti locali interventi mirati alla loro manutenzione e promozione internazionale.

**Parliamo delle persone.**

Il nostro è un settore in cui il fattore umano è centrale, in quanto la manualità e l'esperienza sono rilevanti rispetto all'automazione. La competenza degli operatori in linea, la loro abilità direi artigianale, sono ciò che fa la differenza per avere un prodotto di alta qualità.

La formazione è fondamentale e richiede tempi lunghi: basti pensare che preparare un carpentiere che sia poi autonomo nella realizzazione di una barca richiede molti anni. Abbiamo un buon rapporto con le istituzioni formative del territorio e facciamo stage e tirocini di inserimento per trasmettere alle persone il nostro mestiere e fare in modo che possano capitalizzare in azienda l'investimento che viene fatto in formazione.

**Absolute è un'azienda molto premiata. Quali riconoscimenti ricorda?**

Tra i numerosi premi ricevuti, cito gli ultimi: il Motor Boat Awards 2018 a Londra con l'Absolute 58 Fly per la categoria "Best european motor yacht of the year" e il Premio Export2Succeed.

REBECCA BIFFIGNANDI



Cesare Mastroianni

