

BarcheaMotore

Full English Text

Mediterranean Boat Magazine

Si torna in barca! Le scelte giuste per quest'estate

BOATS

65 novità selezionate
per voi da 7 a 24 metri

ACCESSORI

I segreti delle batterie
Guida ai gadget gonfiabili

PROVATE

Sunseeker, Cranchi, Fjord
Merry Fisher, Palm Beach



ITA € 7,50
EU € 9,00 - UK £ 9,99
CH fr. 12,00 - USA \$ 12,99

N. 13 2020 GIUGNO/ LUGLIO | PANAMA EDITORE | www.barcheamotore.com

COVER: FJORD 38 XPRESS



©Alberto Bevilacqua

PEOPLE [PATRIZIA GOBBI]

FORMULA ABSOLUTE

by Matteo Zaccagnino

Impegno. Condivisione. E capacità d'innovare. Ecco le coordinate che hanno portato al successo il cantiere emiliano e che guidano il lavoro di una squadra vincente di cui Patrizia Gobbi fa parte

Commitment. Sharing. And ability to innovate. These are the key ingredients behind the Italian shipyard's success and the work of the winning team which Patrizia Gobbi belong to

Emilia. È da qui che bisogna partire. Prima ancora di essere una regione era una via che collegava Rimini a Piacenza. La costruirono i Romani e tanto contribuì a far prosperare i traffici e le fortune dell'impero. Forse è questa la chiave di lettura dietro la quale si cela quella vocazione spiccatamente "imprenditoriale", rimasta immutata con il passare dei secoli, che contraddistingue da sempre questa terra. Al punto che oggi si parla sempre di più di "un modello emiliano". A testimoniare sono, per fare qualche esempio, realtà di successo come Barilla, Chiesi Farmaceutici, Mutti, alle quali si aggiungono Ferrari, Maserati, Pagani, Ducati, Lamborghini che compongono la cosiddetta Motor Valley. Cos'hanno in comune? Innanzitutto sono aziende emiliane. A questo si deve poi aggiungere quell'approccio imprenditoriale basato sulla capacità di saper guardare oltre la linea dell'orizzonte. Marchi di successo che hanno raggiunto una dimensione globale in termini di mercato grazie all'export. Una voce importante ma non l'unica perché al tempo stesso queste aziende hanno mantenuto saldo il legame di appartenenza con il territorio. Un approccio che gli inglesi definiscono "glocal". E' lo stesso che contraddistingue il percorso di Absolute nell'industria nautica. Non è un caso. Il cantiere si trova a Podenzano a pochi chilometri da Piacenza, capolinea della via consolare romana. "Siamo un'azienda emiliana e il rapporto con il territorio per noi è un valore imprescindibile" commenta Patrizia Gobbi. Oltre a curare le attività di comunicazione e marketing dell'azienda, Patrizia Gobbi, segue da vicino anche l'export e le vendite di un cantiere che, come ci racconta in questa intervista, in poco meno di 20 anni si è ritagliato un posto in prima fila nella nautica che conta.

Qual è la filosofia alla base del successo di Absolute?

Siamo un team affiatato. A tutti i livelli. Dalla parte più creativa a quella più burocratica l'approccio è improntato alla capacità di prestare ascolto senza alcun tipo di preclusione. Questo ci rende un gruppo di lavoro unito e motivato che si mette sempre in gioco. Il nostro ultimo dealer meeting è stato intitolato Beyond the limits, "oltre i limiti". Per noi non è solo un modo di dire: rispecchia la volontà, una volta raggiunto un traguardo, di fissarne uno nuovo da superare, ancora più ambizioso, da superare.

Quali sono state le tappe fondamentali di questo cammino iniziato nel 2002?

Ne abbiamo avute diverse. Ma c'è un unico filo conduttore che le accomuna sia a livello di prodotto sia in termini di processi produttivi: la capacità d'innovare. Nel 2003, a pochi mesi dalla nascita del cantiere, abbiamo presentato un modello di 45 piedi equipaggiato con i piedi poppieri, all'epoca considerata una propulsione al limite in termini di potenza. Una scelta coraggiosa ma che ci ha subito ripagato perché ci ha permesso di introdurre nuove soluzioni abitative improntate a grandi volumi, ad altezze sottocoperta e nei ponti inferiori impensabili, fino ad allora. Siamo stati anche i primi a ricorrere all'utilizzo di grandi superfici vetrate diventate, con il passare del tempo, il tratto distintivo e la cifra stilistica della produzione Absolute. Abbiamo inoltre intuito sin da subito le potenzialità della propulsione IPS. Il cantiere è stato il primo ad adottare questa soluzione presentando nel 2006 la tri-



Patrizia Gobbi e Cesare Mastroianni, Vp sales e Cco di Absloute. In alto, al centro e a destra, alcune fasi di lavorazione. Il cantiere dispone di sistemi di costruzione all'avanguardia incluse le macchine a controllo numerico.

Nella pagina a fianco, in basso, la Navetta 52.

Patrizia Gobbi and Cesare Mastroianni, Vp Sales and CCO of Absloute. Above, in the center and on the right, some processing steps. The yard uses cutting-edge construction systems including numerically controlled machines. On the opposite page, at the bottom, the Navetta 52.



pla installazione, da poco sul mercato, con il 56 piedi e, a seguire, siamo stati i primi a impiegare gli IPS 1.350 sulla linea Fly da 70 piedi. Anche questa una scelta vincente. Infatti Absolute ha ottenuto spazi maggiori dedicati al comfort di bordo.

Oggi Absolute è una realtà presente in 30 Paesi. L'export pesa più dell'80 per cento su un fatturato che nel 2019 ha registrato un +19%. I mercati di riferimento, stando agli ultimi dati, sono l'Europa e le Americhe ai quali si aggiungono incrementi positivi anche in Asia e Oceania. Come siete riusciti a conquistare un ruolo globale in così pochi anni?

Approfondendo la conoscenza delle singole aree geografiche considerate strategiche e affinando la capacità di mettere a punto un prodotto, inserito all'interno di una gamma sempre in linea e perfettamente coerente con la filosofia e i valori del cantiere, che fosse in grado di rispondere alle esigenze di una clientela così eterogenea. Ecco perché, per fare un esempio, abbiamo puntato soprattutto a realizzare soluzioni abitative per gli interni con volumi importanti e a ideare ampi spazi dedicati alla vita all'aria aperta. La risposta è riconducibile alla grande versatilità e flessibilità del reparto creativo e dal lavoro rigoroso dell'ufficio tecnico.

Dal punto di vista produttivo in cosa si distingue Absolute?

La produzione adotta un innovativo processo d'integrazione verticale: dall'idea fino al varo tutto avviene internamente. Denominato ISS (Integrated Structural System), questo sistema è un processo di costruzione all'avanguardia che garantisce la massima integrità e solidità a livello strutturale soprattutto in considerazione dei carichi e delle sollecitazioni ai quali è sottopo-

sta un'imbarcazione in mare. Inoltre abbiamo implementato l'automatizzazione di alcune fasi costruttive facendo ricorso a macchine a controllo numerico.

Qual è la produzione annua del cantiere?

Circa 100 unità tra 47 e 73 piedi. Negli ultimi tempi è cresciuta la dimensione media dei modelli che oggi si attesta dai 58 piedi in su. La gamma si articola su due linee di prodotto: Fly e Navetta. Due filosofie progettuali distinte che alla base condividono la stessa vocazione: poter apprezzare fino in fondo l'esperienza di vivere il piacere della navigazione. La prerogativa che accomuna i nostri clienti sono le tante ore trascorse in mare durante una stagione.

Quali sono le novità che avete presentato?

L'ultima in ordine di tempo è la Navetta 64 che scenderà in acqua più avanti. Questo modello presenta numerose innovazioni. A iniziare dalle grandi vetrate a prua di cui beneficiano sia l'ampia cabina armatoriale sia il bagno che, soluzione inedita, si estende per tutta la larghezza dello scafo; per proseguire con lo specchio di poppa che può essere configurato, nella versione Beach Club, in modo da ospitare uno spazio trasformabile in cabina vip o area living "pieds dans l'eau".

E per la linea Fly?

Il 47Fly, la nuova entry level della gamma, ha avuto una grande accoglienza che ruota attorno a una serie di novità sia a livello di contenuti tecnologici come l'innovativo sistema di realtà aumentata ClearCruise AR sia in termini di soluzioni stilistiche e abitative. In particolare il lavoro di ricerca si è concentrato nel progettare ambienti di bordo con volumi e altezze importanti a tutto beneficio del comfort della vita di bordo che viene ulteriormente esaltato dalle grandi finestrature sia nella zona giorno sia nelle cabine.



L'Absolute 47 Fly, nuova entry level della gamma flybridge. Sotto, Patrizia Gobbi insieme al padre Angelo, oggi presidente del cantiere, che vanta una storia imprenditoriale di successo nella nautica.

The Absolute 47 Fly, the new entry level of the flybridge range. Below, Patrizia Gobbi together with her father Angelo, president of the shipyard, who boasts a successful entrepreneurial history in the nautical sector.

EMILIA, ITALY. It is from here that we must start. Even before being a region, it was a road that connected Rimini to Piacenza. Built by the Romans, it significantly contributed to prosper the trafficking and fortunes of the empire. Perhaps this is the reading key of the distinctly "entrepreneurial" vocation, which, unchanged over the centuries, has always distinguished this region. To the point that, today, we can talk about "an Emilian model". To give a few examples, successful companies like Barilla, Chiesi Farmaceutici, Mutti or the major brands of the so-called Motor Valley, like Ferrari, Maserati, Pagani, Ducati, Lamborghini are based here.

What do they have in common? First of all, they are Emilian companies. Secondly, they share an entrepreneurial approach based on the ability to look beyond the horizon. They are successful brands that have reached a global market dimension thanks to exports while, however, maintaining a strong bond of belonging with the territory. An approach called "glocal". And it is the same approach that distinguishes Absolute's path in the nautical industry. It's not a casualty. The shipyard is based in Podenzano, a few kilometers from Piacenza, the terminus of the Roman consular road. "We are an Emilian company and the relationship with the territory is an essential value for us", Patrizia Gobbi says. In addition to taking care of the company's communication and marketing activities, Patrizia Gobbi also deals with the export and sales activities of a shipyard which, as she tells us in this interview, has carved out a leading role in the international yachting scenario in little less than 20 years.

What is the philosophy behind Absolute's success?

"We are a close-knit team. At all levels. From the most creative to the most bureaucratic side, the approach is based on the ability to listen without any kind of foreclosure. This makes us a united and motivated working group that always gets involved. Our last dealer meeting was titled Beyond the limits. For us, it is not just a way of saying: it reflects the desire, once a goal has been reached, to set a new one, even more ambitious, to overcome".

What were the fundamental stages of this journey started in 2002?

"We have had several stages. But there is a single common thread that unites them both in terms of product and production processes: the ability to innovate. In 2003, a few months after the birth of the shipyard, we launched a 45-foot sterndrive



model, at the time considered as a hazardous propulsion in terms of power. It was a courageous choice but that immediately paid off because it allowed us to introduce new living solutions based on large volumes and important headroom in the lower decks, unthinkable until then. We were also the first to use large glass surfaces which, over time, have become the distinctive feature of Absolute yachts. We also immediately understood the potential of the IPS propulsion. The shipyard was the first to adopt this solution by presenting the triple installation in 2006 with a 56-footer and next, we were the first to use IPS 1,350s on the 70-foot Fly line. This, too, was a winning choice. Despite being open and sporty, these boats offered more space than competitors. Today Absolute operates in 30 countries. Exports represent more than 80 percent of your turnover that, in 2019, registered a +19% growth. The reference markets, according to the latest data, are Europe and the Americas, followed by Asia and Oceania. How did you achieve such a global role in so few years? We deepened our knowledge of the individual geographical areas considered strategic and re-



fining the ability to develop our product, inserting it within a range perfectly consistent with the philosophy and values of our company, which was able to meet the needs of such a heterogeneous clientele. This is why, for example, we have conceived the Fly line aiming above all to conceive living solutions for interiors with important volumes and to create large spaces dedicated to outdoor living. The answer is due to the great versatility and flexibility of our creative department and the rigorous work of our technical office".

What distinguishes Absolute in terms of production?

"We use an innovative vertical integration process: everything takes place in-house, from the concept to the launch. Called ISS (Integrated Structural System), this system also includes a state-of-the-art construction process that guarantees maximum structural integrity and sturdiness especially in consideration of the loads and stresses to which a boat is subjected at sea. In addition, we have implemented the automation of some construction phases using CNC machines".

How many boats do you build in a year?

"Around 100 units. In recent times, the average size of the boats has grown, ranging from 58 to 60 feet. Our range is divided into two product lines: Fly and Navetta. They are two distinct design philosophies based on the same vocation: being able to fully appreciate the experience of enjoying the pleasure of navigation. What our customers have in common is the time they spent at sea".

What are the new entries that you have presented?

"The most recent one is the Navetta 64. This boat features many innovations. Starting with the large windows at the bow which benefit both the large owner's cabin and the bathroom which, a new solution, extends over the entire width of the hull;



and the convertible transom of the Beach Club version, which can be transformed into a VIP cabin or a living area in close contact with the sea".

What about the Fly line?

"The 47Fly, the new entry level of the range, has had a great reception that revolves around a series of innovations both in terms of technological content such as the innovative ClearCruise AR augmented reality system and in terms of stylistic and housing solutions. In particular, the research work concentrated on designing onboard environments with important volumes and heights for the benefit of the comfort of life on board, which is further enhanced by large windows both in the living area and in the cabins".

In alto, il profilo della nuova Navetta 64 nel quale spiccano le superfici vetrate in corrispondenza della cabina armatoriale situata a prua. Sopra, l'innovativa Beach Club innovativo spazio multifunzionale che caratterizza la zona di poppa.

Top of page, the profile of the new Navetta 64 in which the glazed surfaces in correspondence with the owner's cabin located forward stand out. Above, the innovative Beach Club of the Shuttle 64.