

Admiral-Tecnomar controcorrente

Costantino, da manager-armatore a imprenditore. Acquisiti anche i cantieri Apuania



FABIO POZZO
MASSA CARRARA

Fortunatamente stiamo navigando controcorrente». Detto da un imprenditore della nautica, nei giorni in cui il settore sta conoscendo una delle crisi peggiori della sua storia, è sicuramente un ottimo *incipit*.

Giovanni Costantino, il presidente di Italian Sea Group, non è nato «nautico». Pugliese, già nell'edilizia e manager della Natuzzi, prima nasce armatore. Vela. Quindi, diventa imprenditore. «Era la fine del 2008, il gruppo Palladio cercava un socio di minoranza per la conduzione di Tecnomar, un marchio storico della nautica. Non stavano andando bene. Io proposi un mio ingresso al 51%. Prima mi dissero no, poi sì. Alla fine, fidandomi delle due diligenze precedenti, mi decido» racconta Costantino.

La realtà è diversa. «L'aumento di capitale non bastava nemmeno a coprire metà dei costi». Arriviamo così al 2010, anno in cui la crisi del comparto si fa già sentire. Finisce che Costantino liquida Palladio. Il manager ha un approccio «tedesco», nel giro di poco cambia management, operai e fornitori. Ci sono i primi, timidi risultati, ma serve un salto di qualità.

L'occasione si chiama Admiral, una linea inconfondibile di motoryacht, e Cantieri navali di Lavagna, che li costruiscono, scali sull'orlo del fallimento. Costantino acquista all'asta griffe e



Dalla barca alla nave da crociera

Dall'alto, l'Admiral C Force 65, il Tecnomar Nadara 47 e un'immagine dei Nuovi Cantieri Apuania

risorse. La scelta è giusta, arrivano gli ordini. «Ma non avevamo gli spazi necessari per produrli a Massa». Serve soprattutto uno sbocco al mare. L'occasione si presenta di recente, ed è un'altra acquisizione: Nuovi Cantieri Apuania, il polo della navalmeccanica di Marina di Carrara. Un acquisto al 100% in continuità d'azienda. «Compreso l'ordine di una nave di 150 metri per le ferrovie dello Stato, che consegneremo ad aprile».

La strategia di Costantino è chiara. Yacht sportivi, *coupe* da 30 a 50 metri, plananti e semidislocanti, in acciaio e alluminio con marchio Tecnomar. Yacht da 35 a 100 metri, più sobri, *fly*, griffati Admiral. Ma anche megayacht «no logo», «se il cliente arriva da noi con un progetto suo», da realizzare sugli scali Apuania. Dove proseguirà l'attività navalmeccanica nello *shipping* di alta tecnologia e dove ci sarà spazio anche per il *refitting*. Dalla barca alla nave da crociera. «Con gli Apuania diventiamo uno dei siti produttivi nautici migliori in Italia. Spazi per 100 mila metri quadrati, un bacino di 200 metri, 16-17 capannoni, la nostra nuova sede di 3 mila metri quadrati che sarà pronta a luglio, una chiatte per varare yacht fino a 90 metri di lunghezza, 200 dipendenti, una forestiera per gli equipaggi... Investimenti per 10 milioni».

Forse bisognerebbe parlare anche di conti, a questo punto. Il gruppo Admiral-Tecnomar (con gli Apuania, The Italian Sea Group) ha un fatturato di 25 milioni e un utile di oltre un milione dal «rosso» di 10 milioni segnato nel 2008. Il patrimonio netto è passato da -8 milioni del 2008 a un +5 milioni del 2011. L'Ebitda, negativo per 6,3 milioni sempre nel 2008, è positivo per 4,5 milioni nel 2011.

Bene, ma gli ordini? «Ad oggi abbiamo in portafoglio nove yacht da 30 a 50 metri e a breve dovremmo chiudere altri tre contratti, sperando che entro dicembre se ne aggiungano altri quattro» dice Costantino. Ordini che guardano all'estero. «Mai puntato solo sull'Italia». Meglio il mondo. «La crisi c'è, ma restano sacche di ricchezza. Chi può comunque spendere, però, non è disposto a pagare i costi di un'inefficienza. Vuole il miglior mix tra prezzo, qualità, tecnologia, rispetto delle date di consegna. Da quando sono alla guida del cantiere abbiamo consegnato 15 barche: nessun ritardo, nessuna contestazione».

Il discorso viaggia lontano, torna sull'Italia. Sulle politiche fiscali aggressive, ma anche sull'evasione delle tasse; sulle banche che non fanno più le banche; su un Paese che ha navigato male e su un settore del made in Italy in sofferenza. «Ci vorrà tempo prima che rivedremo i nostri porti pieni di barche». Meglio parlare di sogni. «A giugno presenteremo la nostra prima barca a vela. Si chiamerà Silent, sarà un 24 metri...».



Giovanni Costantino

«Abbiamo un portafoglio ordini di nove yacht ed entro l'anno speriamo di chiudere altri sette contratti»

In un quadriennio l'industria dello yacht ha perso l'80% del mercato interno

Un sistema che regge grazie all'export

GENOVA

Il sistema della nautica made in Italy riesce a reggere ancora grazie all'export. Il mercato interno, invece, è in picchiata.

Gli ultimi dati non sono purtroppo rosei. Non lo sono da ormai qualche anno. Prima, il colpo basso della crisi economica mondiale, delle grandi perdite in Borsa, dell'attesa delle evoluzioni finanziarie: il taglio ai beni di lusso come le barche è stato immediato. Poi, però, quando la tempesta è passata e i listini hanno ricominciato a correre, in Italia il clima è stato appesantito dall'austerità e delle politiche fiscali aggressive, che hanno generato una «fuga» dai portici-

cioli verso le nazioni vicine, hanno tenuto lontano i diportisti stranieri e hanno congelato il mercato delle barche.

I dati parlano chiaro. Secondo l'Osservatorio nautico

Unionfiliera chiede un ministero ad hoc L'Ucina: per il comparto serve un piano Marshall

nazionale nel 2012 c'è stato un calo del -26% di contratti di ormeggio annuali, del 34% di ormeggi in transito, del 39% di ricavi per gli ormeggi a gestione pubblica, del 56% della spe-

sa dei diportisti sul territorio, -del 21% il fatturato del settore charter.

Sconvolgenti le cifre dell'industria. L'Ucina registra nel quadriennio 2008/2011 un crollo del fatturato (da 6,2 miliardi di euro a meno di 3,5 miliardi), con una contrazione del mercato interno dell'80% e di quasi 30 mila posti di lavoro, diretti e indiretti. E le prime stime dell'esercizio 2012 parlando di un possibile calo del fatturato globale sul 2011 di un ulteriore 20%.

Il settore, naturalmente,

non sta a guardare. I grandi gruppi si muovono sui mercati internazionali (Brasile, Messico, Far East, gli Usa dove ci sono tiepidi segnali di ripresa), i piccoli vanno ai saloni esteri facendo sistema con Ucina. L'associazione degli industriali, con il suo presidente Antonfrancesco Albertoni, chiede ora al nuovo governo un «piano Marshall» per la nautica. Un elenco di interventi concreti: si va dall'abbattimento dell'Iva sui servizi nei porticcioli dal 21% all'11% come in Francia, a un contratto nazionale di lavoro unico per il comparto, alla promozione del nostro «sistema mare» all'estero.

Sistema che forse, come chiede Vincenzo Zottola, il presidente di Unionfiliera, meriterebbe un ministero ad hoc. [F. POZZO]