

NCA: la sfida di



Acquisito a Gennaio da The Italian Sea Group, nel futuro del cantiere toscano

ANGELO MARLETTA

Il concetto di sfida rappresenta il denominatore comune che fino ad oggi ha accompagnato il percorso professionale di **Giovanni Costantino**, cinquantenne originario di Taranto. Gli inizi da imprenditore dell'arredo, poi manager alla **Natuzzi**, multinazionale del divano, e da qualche anno nuovamente imprenditore alla guida del gruppo **Admiral Tecnomar** (progettazione costruzione di megayacht con un portafoglio ordini che attualmente conta 9 commesse per unità fino a 50 metri ed alcune trattative per tre navi da diporto di 75 metri ndr) rilevata in stato pre-fallimentare. Un paio di anni per rimettere in linea di galleggiamento l'azienda con il contributo del collaudato team di collaboratori che lo ha sempre seguito nelle sue precedenti esperienze ed ecco la nuova sfida che lo scorso gennaio, in seguito all'acquisizione di **Nuovi Cantieri Apuania**, ha portato alla nascita di **The Italian Sea Group** al quale fanno capo Admiral Tecnomar, NCA e Nca Refit. «Un gruppo privato - sottolinea Costantino, aggiungendo che - l'operazione complessiva è stata finanziata interamente dall'equity degli azionisti senza alcun aiuto dalle banche». A marzo il cantiere consegnerà a **RFI** il rail ferry *Messina*. Potrebbe trattarsi dell'ultima nave "tradizionale" realizzata nello stabilimento toscano, che in oltre trent'anni di attività ha costruito traghetti passeggeri, navi reefer e chimichiere; ma il neo presidente, che ci ha rilasciato l'intervista che segue, garantisce che il settore navalmeccanico non sarà abbandonato.

Presidente, partiamo da qui per capire come si muoverà il suo gruppo?

Innanzitutto puntiamo ad integrare due concezioni differenti di cantieristica: la navalmeccanica ad alto valore aggiunto e lo yachting contraddistinte, come è noto, da di-

namiche e ritmi diversi. Riteniamo di avere le capacità ed esperienze necessarie per interpretare le differenze e lavorare in sinergia utilizzando al meglio il know-how di NCA. Detto ciò, l'integrazione di cui parlo è già stata avviata con la conferma di gran parte del management NCA e l'ingresso di 15 persone in Admiral Tecnomar presso il nostro stabilimento Avenza. Per quanto riguarda invece le linee di produzione, fermo restando che non vogliamo assolutamente perdere il settore della navalmeccanica, puntiamo a creare un polo di refitting avanzatissimo con foresteria annessa per comandanti ed equipaggi di yachts.

Il resto delle maestranze di Nca?

Il nostro impegno, sottoscritto nel contratto, è quello di riassorbire in due anni le maestranze del cantiere, circa 150 persone, che attualmente sono in Cassa integrazione. Il nostro compito sarà quello di traghettare tali risorse umane nel mondo della nautica utilizzando percorsi formativi di riqualificazione. Metà degli addetti saranno reintegrati entro dicembre 2013. In termini di numeri, a percorso ultimato il nostro gruppo conterà oltre 200 dipendenti.

Cosa significa in termini d'investimento l'acquisizione e il rilancio del cantiere di Marina di Carrara?

Il costo complessivo è nell'ordine dei 50 milioni €. La cifra include il prezzo di vendita, l'impegno per il reintegro della forza lavoro e alcuni investimenti infrastrutturali. Per questi ultimi parliamo di 10 milioni di €, 8 dei quali saranno spesi entro quest'anno per i nuovi uffici di 3mila metri quadrati; inaugureremo entro la seconda metà di luglio, un nuovo capannone da 160 metri x 50 con sbocco a 10 metri dal mare e l'acquisizione di una chiatta semi-affondabile che ci consentirà operazioni di alaggio e varo yacht fino a 90 metri. Insomma trasformeremo la struttu-



Costantino



o mega yacht, refitting e navalmeccanica hi-tech



Giovanni Costantino e, sopra, veduta notturna dei Nuovi Cantieri Apuania

ra grazie ad un profondo intervento di restyling, valorizzando l'aspetto estetico anche con un'area espositiva ricavata nei nuovi uffici

Una volta a regime, quali saranno le linee principali di produzione dello stabilimento e come pensate di suddividere i rispettivi carichi di lavoro?

Il 50% delle attività saranno assorbite dal settore yachting che verrà consolidato con costruzioni fino a 100 metri, 25% navalmeccanica che vogliamo sviluppare in segmenti di qualità a tecnologia avanzata come l'offshore (supply vessel, Ahts ecc) e il 25%, come già accennato, al refitting. A margine dei nostri obiettivi che siamo certi di raggiungere, vogliamo creare una infrastruttura di servizio al territorio economicamente ed operativamente sostenibile a disposizione delle PMI (piccole medie imprese) della filiera nautica

Dica la verità: chi glielo ha fatto fare a imbarcarsi in questa nuova avventura con la crisi che sta falcidiando, in particolare, l'industria nautica?

Vede, il progetto Apuania non lo abbiamo messo in piedi partendo solo da quella che potrebbe essere una legittima idea di sviluppo dell'azienda, piuttosto siamo partiti da una nostra necessità perché avevamo bisogno di nuovi spazi e di uno sbocco al mare. In questo senso abbiamo già trasferito la costruzione di due mega yacht nello stabilimento a Marina di Carrara in attesa di trasferire definitivamente la nostra sede lì.

Certo, sappiamo di essere in controtendenza, ma abbiamo deciso di investire perché ci crediamo e perché le nostre scelte sono state fatte in funzione di quello che avevamo in materia di contratti e carichi di lavoro acquisiti. Ma voglio dirle di più: prima dell'estate vareremo il primo esemplare Silent, un 24 metri in Vtr del nostro nuovo brand della vela. #

The concept of challenge is the common denominator that up to today has accompanied the professional development of Giovanni Costantino, a fifty-year-old native of Taranto.

The beginnings as entrepreneur in furnishings, then manager with the multinational sofa makers Natuzzi and for a few years now entrepreneur once again at the helm of the Admiral Tecnomar group (design and building of mega yachts with an order portfolio that currently contains 9 orders for yachts up to 50 metres and some negotiations for three recreational ships of 75 metres – editor's note) taken over in a pre-bankruptcy state.

A couple of years to bring the firm back to buoyancy with the contribution of the tried and tested team of collaborators that always followed him in his previous experiences and here you have the new challenge that last January, following the acquisition of Nuovi Cantieri Apuania, led to the birth of The Italian Sea Group which heads the companies of Admiral Tecnomar, NCA and NCA Refit."

«A private group - Mr. Costantino points out, adding that - the overall operation has entirely been financed by shareholders' equity without any help from the banks»

In March the yard will deliver the rail ferry Città di Messina to RFI.

This could be the last "traditional" ship built on the Tuscan premises that in over thirty years of activity has built passenger ferries, reefer ships and chemical tankers but the incoming president, who gave us the interview that follows, guarantees that the ship building sector will not be abandoned

The overall cost of the operation is of around €50 million and includes the price of sale, the undertaking to reinstate the work force (around 150 people) and some investments on infrastructure in the premises of Marina di Carrara for a new shed and the new centre of the group that will be ready in mid-July 2013.

During the interview Mr Costantino explains that once the interventions are finished, 50% of their activities will be absorbed by the yachting sector with buildings up to 100 metres, 25% by ship building that will develop in advanced technology sectors such as, for example, offshore and 25% by the refitting activity.

In the meantime, before the summer the Admiral-Tecnomar Group will launch the first unit of the Silent Class, a 24-metre fibre glass sailing yacht.