

Un refit per Amico

Qualità, flessibilità e affidabilità sono i punti di forza dell'attività del cantiere Amico Loano che, con la casa madre Amico&Co. di Genova, è uno dei più importanti poli di manutenzione del Mediterraneo. Ce ne parla Franco Cattai, direttore generale

di Marta Gasparini

Il refitting è un settore strategico per la nautica nel nostro Paese. Infatti il 35% dell'intero fatturato deriva da questo comparto perché si tratta di un'attività anticiclica in un momento in cui i cantieri sono ancora in difficoltà sul fronte delle vendite del nuovo e una nutrita flotta di yacht necessita di manutenzioni.

Fanno capo alle attività i grandi lavori di riparazione e trasformazione, la manutenzione ordinaria e straordinaria, l'assistenza e i servizi in garanzia. E non ultimo il settore è in grado di creare business indiretto su tutto il territorio grazie alla permanenza di armatori, comandanti ed equipaggi, come ci spiega Franco Cattai, direttore di Amico Loano, che insieme ad Amico&Co con sede a Genova è una delle più importanti realtà cantieristiche in Mediterraneo. Amico Loano, in particolare si occupa del "lifting" di grandi imbarcazioni da 10 a 60 metri di lunghezza: «Uno yacht

restaurato incrementa il suo valore sul mercato dell'usato anche fino al 50%».

L'Italia, inoltre, è il più grande produttore al mondo di grandi yacht con un portafoglio ordini del 42%, e grazie a un'importante concentrazione di cantieri, rimessaggi e assistenze gioca un ruolo fondamentale nello scenario internazionale con rilevanti benefici a livello economico.

Qual è il vostro appeal? Perché rivolgersi ad Amico per il refit del proprio yacht?

«Questo è un settore che chiede qualità nel servizio e consegna nel rispetto dei tempi. Negli ultimi dieci anni il charter ha avuto un grande sviluppo e all'utilizzo dello yacht a livello armatoriale si sono aggiunte le agenzie che lo fanno lavorare per molti giorni all'anno. Così il lavoro di refit viene richiesto in determinati periodi così come le verifiche e le visite periodiche di legge. Il nostro fiore all'occhiello sono i controlli al motore, allo scafo,



alla propulsione in generale e alla verniciatura con un occhio di riguardo anche agli interni che vanno cambiati o rinfrescati periodicamente. Trattandosi di navi che costano milioni di euro richiedono una manutenzione che mantenga il livello del loro valore, ed è qui che entriamo in gioco. Altro plus è la possibilità di poter offrire i service ufficiali di motori, generatori e impianti. Il nostro motto è: qualità del servizio, tempistica, fidelizzazione del cliente e concorrenzialità a livello internazionale».

Siete quindi competitivi solo a livello europeo o anche mediterraneo?

«Senza dubbio su base europea. La Turchia (come la Grecia) è una destinazione emergente per quanto riguarda il refitting ed è molto competitiva perché, ad esempio, il prezzo del ferro è inferiore e quindi la costruzione è vantaggiosa. Nel refit "puro" è un po' indietro, ma le maestranze imparano veloci.

La differenza esiste sulla parte impianti che è concentrata nel cuore del Mediterraneo e quindi Amico occupa il posto giusto. I superyacht come le navi se hanno bisogno di assistenza e garanzie si rivolgono di preferenza a strutture in questa parte di mare».

Da quanti yacht è composta questa superflotta?

«Si tratta di circa 1.500 imbarcazioni oltre i 40 metri, la cui maggioranza fa capo in Mediterraneo. La vicinanza a Monaco, dove si concentra la flotta, è strategica per Amico. Le strutture di Sanremo e Imperia hanno una buona disponibilità di posti però il cantiere di riferimento più vicino è Loano in grado di movimentare barche fino a 550 t e servizi qualificati e professionali. Navigando verso est c'è Savona con Mondomarine, specializzata nella costruzione e ancora Amico&Co. a Genova.



Loano, cantiere e marina in sinergia
 In primo piano l'area di Amico Loano e sullo sfondo il porto turistico con 1.000 posti barca da 8 a oltre 65 metri di lunghezza di cui 826 stanziali. Nella pagina di sinistra, Franco Cattai. Sotto, il cantiere visto dal mare.

Amico Loano è funzionale anche per i comandanti che hanno casa in Francia, preferiscono non allontanarsi molto e vogliono controllare l'avanzamento dei lavori senza lunghi spostamenti».

Un'attività importante, ma come nasce la sede di Loano?

«L'idea è stata di un armatore svizzero, Max Frey, che sognava di ampliare il porto di Loano per ospitare il suo yacht *Bravo* di 78 metri, ma non sapeva a cosa andava incontro... Infatti dalla data di presentazione del progetto (1990) alla realizzazione (2010) sono passati vent'anni. La creazione di Amico Loano è stata, inoltre, dettata da un vuoto di una struttura dedicata

al refit di grandi yacht lungo il tratto di costa da Genova a Ventimiglia. A quel tempo quando si ragionava su grandi misure si pensava a yacht intorno ai 24 metri, oggi considerati "piccoli" e quindi il cantiere è stato creato per quella taglia, ma è entrato in funzione quando queste dimensioni erano ormai superpassate. Amico è "sbarcato" a Loano dopo aver vinto una gara con altri cantieri. L'abbiamo spuntata grazie alla reputazione e all'affidabilità del nostro nome e anche a un pizzico di nazionalismo».

Avete dovuto quindi affrontare lavori di "aggiornamento" della struttura?

«Sì, perché il cantiere, dopo vent'anni aveva un taglio non corrispondente alle nuove esigenze e nel 2011 quando siamo diventati operativi la strategia era chiara e anche il marina ci ha seguiti. Oggi Amico è in grado di eseguire lavori per imbarcazioni da 30 a oltre 60 metri e il porto si è adeguato inaugurando una banchina dedicata a ormeggi fino a 70 metri».

Il marina ha riscontrato dei vantaggi con questo ampliamento?

«Sì, anche se, purtroppo, abbiamo assistito alla fuga delle barche piccole in quanto alzando il livello del servizio è aumentata l'importanza delle imbarcazioni e i costi. L'indotto ne sta beneficiando perché i superyacht portano al loro seguito gli equipaggi che occupano le strutture alberghiere, i ristoranti etc. che altrimenti lavorerebbero meno».

Da quali paesi provengono i vostri armatori?

«Si tratta di una clientela internazionale. Oggi abbiamo in cantiere yacht brasiliani, russi, arabi...».

La creazione della sede di Loano è stata strategica in virtù della vicinanza alla Costa Azzurra e a Montecarlo o era solo una questione di spazi?

«La location era vincente e l'unità di Genova, collaudata e ben organizzata, aveva bisogno di un punto vicino al mondo dello yachting di lusso (Montecarlo). C'è stato un momento in cui abbiamo pensato di allargarci in Adriatico, ma preferiamo aspettare».

Amico Loano in numeri

- Area adibita a cantiere mq 8.500
- Marina tecnica m fino a 70
- Spazi al coperto fino a m 24
- Travel lift t 550
- Gru semovente t 35
- Gru t 25
- Carrello t 300
- Carrello t 25
- Capannone pittura mq 300
- Officine e aree lavoro mq 300
- Magazzino



E a livello di numeri quanti siete tra Genova e Loano?

«A Genova siamo tra i 60 e 70 operativi, amministrativi, meccanici, carpentieri. A Loano siamo un po' tirati con dieci addetti».

Allora è tempo di assumere?

«L'idea è questa. Siamo partiti in quattro nel 2010 e oggi dovremmo ampliare gli organici. Cerchiamo soprattutto giovani».

Quanto ha tenuto il refit in questi anni di crisi?

«Bene. Oggi si possono fare affari perché l'offerta di usato è ricca. Faccio l'esempio di un Falcon 100 di 30 metri che abbiamo restaurato e che è stato venduto (a un prezzo stracciato) a un armatore arabo che adesso sta cercando uno yacht più grande. La crisi offre ai nuovi armatori la possibilità di esplorare un mercato con molte opportunità e di capire se sono interessati ad acquisti più importanti».

Pensa che quest'anno avremo porti più pieni rispetto alle ultime stagioni nautiche?

«Sono piuttosto ottimista, il mercato del charter è di nuovo in fermento, la flotta esiste e riempire i porti non dovrebbe essere difficile. Sicilia e Sardegna torneranno a essere una meta gettonata così come le Baleari mentre la Croazia è in flessione».

E a livello burocrazia come si naviga in Mediterraneo?

«L'UE ha alzato il livello di burocrazia. La mole di documenti da produrre sta diventando un freno e i comandanti lavorano come amministratori. Da quest'anno la Francia ha recepito le nuove normative europee in materia di fiscalità e la Spagna lo farà dal 2015. Quindi siamo tutti nella stessa barca... Questa situazione può intralciare lo sviluppo del charter e la mobilità degli yacht, ma è anche vero che se si tratta di professionisti in grado di capire come funziona il sistema, tutto diventa gestibile».

Stiamo quindi uscendo dalle secche della crisi?

«La sensazione è questa. Nel settore superyacht il peso della recessione non è mai stato forte. Certo non è più come una volta, tutti sono più attenti. E' un'industria che ha sviluppato un indotto di svariati milioni di euro e quindi va salvaguardata».

Quale potrebbe essere una ricetta per aiutare la nautica italiana?

«Il settore ha bisogno di un'associazione forte (Ucina) che insista sulle esigenze del comparto non solo a livello nazionale, ma europeo altrimenti non usciremo dalla palude. Ci vogliono persone competenti, concrete, veri professionisti pronti a metterci la faccia».



Refit a 360°

I principali servizi offerti da Amico Loano sono rivolti a yacht a vela e motore e vanno dalla manutenzione ordinaria e riparazione scafo e motori, interventi di carpenteria in legno, ferro, acciaio, leghe e vtr, trattamenti protettivi e di pitturazione della carena, meccanica, impiantistica di bordo idraulica, elettrica, elettronica, rig service e manutenzione delle attrezzature di coperta, rimessaggio.
www.amicoloano.com

Capisco che l'azione di Ucina, fino ad oggi, è stata deludente?

«Si poteva fare di più, l'associazione ha il dovere di trovare le soluzioni per la categoria e per farlo deve anche assumersi delle responsabilità, non può piacere a tutti, deve anche essere in grado di scontentare qualcuno».

Chi vedrebbe bene su quella poltrona?

«Bisogna attingere dalle aziende che funzionano, cercare gli uomini migliori. Quelli che hanno pensato a strategie per vincere la crisi e ce l'hanno fatta. Va bene chiunque, basta che abbiano coraggio e volontà di salire sul treno della ripresa».

Salone di Genova, argomento spinoso...

«Per troppi anni abbiamo pensato che il problema principale della nautica fosse Genova, come se lo sviluppo del comparto dipendesse da una fiera. Sono ben altre le difficoltà sui cui lavorare».

Ma l'Italia deve avere un Salone...

«Certo, solo se la direzione è giusta. È inutile rimanere a Genova perché così vuole la tradizione, servono idee e il coraggio di rottamare dirigenti e location se si vuole voltar pagina».

Auspica un Renzi della nautica?

«Perché no, c'è bisogno di una rivoluzione, di un grande cambio di marcia. Bastano sei mesi per capire se la direzione è giusta».

A proposito della Newco (la società a gestione privatistica del Salone e degli spazi delle darsene), ci sono i soldi per l'investimento?

«Domanda da mille dollari. Una Newco sa già di scatola vuota. Invece gli ingredienti ci sono già per far ripartire il Salone senza inventarsi niente di nuovo, ci sono i marchi, i cantieri, gli imprenditori. Bisogna solo lavorare tutti insieme per il bene della nautica».