

ARIA FRESCA NELLA NAUTICA

# Concretezza bergamasca in salsa emiliana

Intervista di Massimo Franchini a Mattia Garlini dei Cantieri Navali Estensi

Ormai ho perso il conto delle aziende nautiche italiane che sono passate di mano negli ultimi cinque anni. Intendiamoci, in generale questo rappresenta un fatto positivo per il futuro e per la ripresa del lavoro e dell'occupazione di questo bistrattato settore.

La buona notizia è che, in questa nuova fase che si sta aprendo nell'assetto proprietario dei Cantieri Navali italiani, la proprietà passa, nella maggior parte dei casi, da compagini sostanzialmente finanziarie a singoli imprenditori con una solida cultura industriale che, guarda caso, provengono quasi sempre da quello che, nel secolo scorso, veniva definito il "triangolo industriale". E uno dei vertici di questo triangolo è proprio Bergamo; la città della famiglia Garlini attuale socio di maggioranza del Cantiere Navale Estensi.

A Milano incontriamo perciò Mattia Garlini, il nuovo Direttore Generale del C.N.Estensi che, a soli venticinque anni, dimostra di avere le idee molto chiare su come si gestisce un'azienda...

**Allora Sig. Garlini, cosa vi ha spinto a imbarcarvi in questa nuova avventura?**

Innanzitutto tengo subito a precisare che l'operazione che io e la mia famiglia abbiamo avviato, non ha e non vuole assolutamente avere le caratteristiche "dell'avventura". Nonostante la mia giovane età sono estremamente convin-



to che dovremo agire con la massima delicatezza e prudenza in quanto considero il mercato nautico uno dei più difficili (e per questo interessanti) fra i mercati del lusso.

**Quindi, anche lei considera la nautica un segmento del "luxury market" con tutto quello che comporta questa definizione nel bene e nel male? Non crede che sia giunto il momento di rivolgersi ai veri appassionati del mare e della natura?**

Penso che, oggettivamente, noi produciamo oggetti ludici che si rivolgono a una classe medio-alta indipendentemente dal fatto che

gli acquirenti abbiano più o meno interesse o passione per la natura e per il mare.

**Al di là delle definizioni, immagino che anche voi abbiate deciso di investire in un cantiere sull'onda di una certa "passione" per le barche e per questo mondo?**

Non nego che sia io sia mio padre, siamo appassionati diportisti ma ribadisco che le motivazioni reali sono di natura squisitamente economica. In realtà, nel momento in cui ci è stata segnalata l'opportunità di partecipare all'asta giudiziale, abbiamo svolto una rapida due-diligence degli asset aziendali e ci siamo convinti che ci fossero le condizioni per prendere in mano la situazione e tentare il rilancio di un cantiere che, solo negli ultimi 15 anni, ha prodotto oltre 400 barche con un buon standard qualitativo e una gamma di prodotti completa e attuale.

**Da quello che mi sta dicendo suppongo che, almeno nell'immediato, riteniate di continuare a proporre le stesse barche.**

Certamente sì! Quello che intendiamo fare è semplicemente, un lavoro di re-design e aggiornamento tecnico di alcuni modelli per continuare a servire la stessa clientela che ha mostrato interesse per le linee: "Goldstar" e "Maine".





**Quindi mi sta dicendo che il cantiere è già in grado di ripartire? Con quale struttura e quali maestranze?**

Confermo che, praticamente, il cantiere è già aperto e operativo. Per velocizzare la ripresa delle attività e nella logica di continuità che perseguiamo, abbiamo confermato un parte del vecchio staff affiancandolo con uomini di provata esperienza gestionale. La squadra attuale comprende: Giancarlo Gabrieli come AD, Simone Giudici, responsabile commerciale e il dott. Giolo all'Amministrazione.

**E come organizzazione produttiva come intendete muovervi?**

Premesso che, avendo acquistato l'azienda dalla procedura fallimentare, non abbiamo obblighi di riassunzione delle vecchie maestranze, ancora una volta, ove possibile dal punto di vista dell'efficienza e dell'economicità di produzione, cercheremo di avvalerci quanto più possibile delle vecchie figure professionali. Ovviamente, visto il perdurare delle difficoltà di mercato, dovremo mantenere la più alta flessibilità possibile.

**In pratica?**

Significa che ci stiamo strutturando per avere il massimo controllo sugli standard quali-

tativi e sui processi gestionali puntando, dal punto di vista produttivo, ad avvalerci di sub-fornitori fortemente fidelizzati. Prima di tutto aggregando squadre di ex-dipendenti su specifiche commesse.

**E per quanto riguarda i mercati di riferimento quali sono, secondo voi, quelli più promettenti e, comunque, su quali siete orientati a puntare?**

Premesso che, nella nostra strategia, diamo un'importanza fondamentale al po-

tenziamento della capacità commerciale e del marketing per valorizzare ulteriormente il brand, siamo decisamente orientati a farci conoscere e a vendere sempre di più nei mercati esteri occidentali: Europa e Stati Uniti in primis, senza trascurare le aree più ricettive del Sud America e, in seconda battuta, Medio ed Estremo Oriente.

**Una volta consolidata la situazione attuale, avete già individuato eventuali linee di sviluppo della gamma attuale?**

Al momento non ci azzardiamo ancora a fare precisi programmi e, ancor meno, progetti operativi, siamo però convinti che dovremo spingerci almeno fino ai 24 metri di lunghezza con prodotti ancora più "crocieristici". In pratica, una crescita dimensionale della linea "Maine" e una ridefinizione che enfatizzi le caratteristiche sportive della linea "Godstar" ma, ribadisco: sono solo vaghe ipotesi. Al momento consideriamo la gamma attuale più che adeguata alla domanda del mercato. Dobbiamo riuscire a vendere le barche che abbiamo prima di pensare a farne di nuove.

**A questo proposito, mi conceda una piccola nota polemica sul fatto che, negli ultimi anni, il Cantiere Estensi non si è particolarmente distinto per correttezza commerciale.**

E infatti il tribunale ne ha decretato il fallimento. Noi lo abbiamo rilevato completamente pulito e così lo vogliamo mantenere valorizzando tutto quello che c'è di buono, (ed è tanto) ed evitando accuratamente gli errori del passato... Anche se siamo bergamaschi, siamo umani... non diabolici!

