

MASSIMO L'OTTIMIZZATORE

Intervista di Fabio Petrone all'architetto Massimo Franchini

Conversare con Massimo Franchini è sempre un piacere, prima di tutto per la sua competenza frutto forse dei geni familiari, ottimizzati anche della passione con cui ha esercitato finora il mestiere di costruttore di barche, e dal contributo di una laurea in architettura.

Nel numero di Settembre 2011, avevamo pubblicato un'intervista ad Aurelio Lo Noce, in cui si parlava di barche e cantieri presentati al Nautico di Genova dal Gruppo Pentar di Maurizio Romiti e Massimo ci aveva contattato per esprimere il desiderio di fare alcuni precisazioni sui contenuti. In seguito a ciò è venuto a trovarci e con l'occasione abbiamo spaziato anche su altri argomenti, anche se, ovviamente, la prima domanda è stata sull'origine del suo scontento.

Già alla vigilia del salone 2009, quando la Franchini era appena stata messa in liquidazione, mi dichiarai decisamente contrario all'esposizione del Franchini 55 Emozione senza una chiara prospettiva sulle sorti dell'azienda e del marchio. Ero convinto allora come lo sono ancora oggi, che non fosse eticamente corretto, nei confronti di un eventuale cliente proporgli un prodotto che non aveva più alle spalle un'azienda capace di fornire tutte le garanzie e il supporto tecnico e commerciale necessario...

E qui esplode tutta la sua passionalità romagnola...

Questo comportamento non mi sembrava opportuno perché l'azienda era, ed è tutt'ora, ferma, senza una guida e senza un progetto di rilancio. Tutti conoscono tale situazione, come si poteva esporre una barca Franchini? A meno che non ci fosse una nuova società capace di raccoglierne l'eredità. Comunque, non potevo fare nulla per impedire certe scelte e mi sono limitato a esporre il mio pensiero alle persone che mi erano in quel momento professionalmente più vicine. Poi vengo a sapere che per la Franchini era stato richiesto uno stand di fianco a Raffaelli. Cosa voleva dire? Per togliermi ogni dubbio prendo il telefono, chiamo il buon Lello Lo Noce, amministratore del marchio "Raffaelli" e, immaginando di parlare con l'amico e serio professionista che conosco da quasi trent'anni, gli chiedo "Cosa sta succedendo? Ho "non risposte", ma presto scopro la realtà. Dalla visura camerale vengo a sapere che nella "Italiana Mare Srl", che, quale affittaria del ramo d'azienda Franchini, aveva inoltrato la richiesta di esposizione a Genova, facevano parte una società riferibile ai Romiti per l'85% e a Raffaello Lo Noce per il restante 15%.

Possiamo immaginare la sua reazione...
Diciamo pure la mia rabbia. Non potevo pretendere nulla in quanto io ero già fuori dalla società, ma vedere che si stava facendo di tutto per dare il colpo di grazia all'azienda fondata da mio padre, nella quale io avevo investito tutto quello che avevo in termini sia economici che professionali, mi ha fatto venire una mezza ulcera.

Lei, ricordiamo, era presidente della Franchini...

Socio e presidente non operativo della società. Da luglio del 2009, da quando la società è stata messa in liquidazione per l'oggettiva impossibilità di continuare ad operare all'interno del codice civile, non ho più saputo nulla... So solo che la Franchini per due anni non si è presentata al Salone, io non ho più nessun incarico o ruolo all'interno della società, nella cui gestione ci sono sicuramente sia Lo Noce sia Romiti. Tutto è legale, ma è il modo di procedere che certamente mi ha offeso, perché chiedevo negli altri la mia stessa chiarezza.

Che altro le ha dato fastidio?

Che sia stata sbandierata una mia presunta collaborazione con Cataldo



Aprea, un amico da sempre, con cui ho fatto progetti che sono sempre rimasti a stadio di chiacchierata. Non c'è nulla di vero. E' stata invasa la mia privacy, non mi è piaciuto e mi ha danneggiato. Altra cosa che non posso accettare tranquillamente è l'indebita appropriazione della paternità dei miei progetti. Credo sia chiaro e inequivocabile chi sia il progettista dei Franchini, sia a motore che a vela, considerando che anche se non c'è sopra la firma - non avrei mai pensato fosse necessario - ogni progetto o disegno in Franchini è notoriamente e assolutamente opera mia. Anche il disegno comparso sull'articolo di Nautica, annunciato come restyling del 55 Open l'ho fatto io dall'inizio alla fine...

Mettiamo un punto alla storia della Franchini e parliamo invece del presente di Massimo Franchini. Cos'è successo da quando avete chiuso a oggi? Cosa pensa di fare da grande?

Purtroppo, per me, anche se è un pezzo di cuore, la storia del mio lavoro in Franchini è chiusa. Adesso devo recuperare la mia libertà di manovra, portare avanti quell'attività di progettista che da sempre mi appassiona e mi assorbe quasi integralmente. Lavorando per la Franchini ero vincolato al rapporto esclusivo. Ora sono un libero professionista, che deve anche vivere, e come tale sono aperto a consulenze, progetti che potrei fare, anche se non è ancora successo.

Ha libertà di manovra? Potrebbe redigere autonomamente un progetto e portarlo avanti?

Sì, sicuramente, sì. Non posso e non voglio fare concorrenza in termini imprenditoriali.

Comunque c'è sempre un aspetto positivo della situazione. Essendo innamorato del suo mestiere, può dedicarsi pienamente all'osservazione del mercato e del progresso tecnico...

Questo sicuramente sì, sto col radar acceso e devo dire che mi diverto anche molto. Non avendo più la pressione dell'impegno diretto, delle scadenze di varia natura, dello stress quotidiano dell'azienda, chiaramente eseguo un continuo monitoraggio del mercato e cerco sempre di capire chi fa cosa. In questo modo riesco a capitalizzare l'esperienza che ho maturato essendo mentalmente molto più libero, riesco a essere molto più obiettivo, freddo e analitico.

Altro vantaggio, oggi come consulente vale di più...

E' proprio vero, ho le idee molto più chiare e, oltretutto, posso anche parlare più chiaramente, nel senso che se mi si chiede un consiglio, un parere, lo do oggettivo, senza condizionamenti.

Non è pericoloso?

Certo che lo è... La verità non la vuole sentire nessuno, se la dici fino in fondo non lavori...

Un altro "vantaggio" del momento sono i contatti al progettista, al professionista, magari per un disegno one off, prima più difficoltosi e che invece oggi può tenere...

E' vero, mi sto veramente rapportando con tutti. E ho potuto constatare con soddisfazione che tanti hanno piacere di parlare con me. Ma adesso sono passato a una seconda fase. Prima dell'ultimo Salone, mi limitavo ad ascoltare, vedere, capire, analizzare con un atteggiamento un po' distaccato, perché non finalizzato a qualcosa. Ora ho cominciato anche a rapportarmi direttamente con quanti più soggetti possibile per capire se effettivamente per me ci sono spazi di collaborazione. Ho appena iniziato, quindi ancora non ho stretto rapporti privilegiati con nessuno anche perché cantieri con una chiara visione del futuro non ce ne sono e questo, nella situazione attuale, è comprensibilissimo... Anche quelli che hanno elaborato una strategia non hanno i mezzi per realizzarla senza contare che prima di tutto devono utilizzare le risorse interne, che però hanno il limite enorme di ragionare solo in termini di "conservazione del posto". Quindi, non prendono nessun rischio e non azzardano nessuna idea nuova.

A prescindere dalle necessità di dover lavorare, cosa le piacerebbe fare? Tornare a progettare barche a vela?

Anche, ma vorrei inventarmi un mestiere che in sé non esiste, l'ottimizzatore. Mi sono reso conto che in questo momento sul mercato non servono progetti nuovi, per quanto ci riempiamo tutti la bocca sul fatto che bisogna rinnovare. Per rinnovare bisogna spendere, quindi abbiamo già finito di rinnovare. In più l'innovazione, quella vera, sostanziale, negli ultimi anni non è venuta fuori.

La storia della nautica insegna che i progetti troppo innovativi non sono premiati dal mercato...

Proprio così. Oltretutto in questo momento il cliente, entità molto vaga, ha bisogno di certezze, quindi se gli proponi qualcosa di rivoluzionario, di meravigliosamente moderno non lo vuole. Tutti guardano indietro...

Quindi ottimizzare significa guardare a una barca più pragmatica, più legata alle necessità della navigazione?

Sì, chiaramente... la barca sfrondata da tutti gli orpelli di rappresentanza, di luminescenza.

Anzi, deve essere più grigia possibile, neutra.

In realtà c'è solo bisogno di razionalizzare e ottimizzare una gamma di prodotti che già esiste, abbandonando al loro destino barche banalmente sbagliate o legate a un momento di moda che si è volatilizzato, espressione di aziende che in pratica oggi sono morte. Non sono moltissime ma neanche poche, un 30%, un numero consistente...

Insomma, ci sono barche da ripensare.

Ci sono tutta una serie di barche che vale la pena di ripensare in funzione del nuovo momento. Progettate per altri target, altre esigenze, ora vanno ripulite, ristema-



WAVE MARINE

Radiocomando per Yacht

Il radiocomando IMET vi permette di eseguire da soli le manovre più delicate muovendovi in totale libertà. Potrete comandare i motori destro e sinistro, l'elica di prua, l'eventuale elica di poppa e l'ancora, da qualsiasi punto dell'imbarcazione vi troviate. L'alta affidabilità di questo radiocomando è garantita da un'elettronica in grado di prevenire tutte le possibili situazioni di pericolo. La codifica dei segnali radio viene ripetuto 50 volte al secondo, per escludere la possibilità di interferenza con altre apparecchiature e garantire un'immediata risposta ai comandi.

IMET s.r.l.
Via Fornace, 8 - 33077
Sacile (PN) - Italy
Tel. +39 0434 7878
Fax +39 0434 737848
www.imet.eu
info@imet.eu

te, aggiornate alle richieste dell'utenza. Infine, ci sono moltissimi prodotti risultati tecnicamente deboli, in genere per la fretta, per l'esigenza di essere sul mercato in tempi rapidi.

In pratica lei dice che la produzione nautica attuale deve essere rimodulata sulle nuove esigenze?

La gran parte. C'è anche una parte sana, però i prodotti vanno pensati per un mercato stabile, se vuoi anche noioso, però duraturo, costante, con regole certe.

Cioè, per quello zoccolo duro di armatori che hanno la barca da 30/40 anni, che comunque hanno avuto un loro percorso e che lei ha cercato di seguire?

E' quello il vero mercato, anche in proiezione futura. Le barche vanno progettate e costruite per gente che una volta arrivata, mi sia consentito, su un Franchini, diciamo arrivati su un certo tipo di barca poi la tengono tutta la vita e quando gli chiedi "non è che magari ha intenzione di cambiare?" oppure "la vuole vendere?" mi dicono "non ci penso neanche, per due ragioni: uno perché prenderei molto meno di quello che ritengo sia il valore dell'oggetto e se non sono sull'orlo del fallimento non ci penso neanche. Due perché per me che non seguo le mode è la barca che volevo. Figurati se mi interessa a un prodotto diverso".

Perciò barche per gente appassionata e competente?

Quella la nautica non l'abbandona, mai...

Pensa alla vela o al motore?

Sono due mondi diversi, che rimangono separati, però secondo me non è vero che ci sono due tipologie di clienti diversi. Parliamo sempre di uno stesso ambito. Il cliente maturo è quello che va in mare per il mare, che usa la barca come mezzo per soddisfare la sua esigenza che è quella di navigare, di starsene in barca.

Non è il cliente del motorsailer?

Sì, però, secondo me, motorsailer è una definizione troppo restrittiva. C'è invece, un travaso continuo, cioè il diportista vero, dalla sua nascita nautica alla sua morte - immagino solo a fine vita - vuole navigare, vuole godersi la barca e il mare, così cambia continuamente l'esigenza tra vela e motore, non si formalizza e non si fa schematizzare in categorie assolute come "il velista puro" o "il motoscafo".

Condividiamo, tanto che già su "Superyacht" e presto su "Nautica" ci stiamo divertendo a pensare a quella che potrebbe essere la barca di domani. Lo abbiamo analizzato sotto l'aspetto energetico, di consumi, impatto ambientale, comodità, versatilità, alla fine viene fuori che il motorsailer è la barca del futuro o quasi.

Anch'io sto lavorando su tre progettini, sempre in chiave di ottimizzazione e alla fine arrivi all'efficienza della carena, allora, guarda un po', quello che funziona si assomiglia molto; che sia a vela o a motore. Molti costruttori si perdono dietro progetti di grandeur che alla fine sono molto dispersivi e assorbono troppe risorse. Se invece parlassero da un progetto sensato, un pre-progetto preliminare, andando, come si faceva da sempre, dal cliente, a chiedergli ciò che gli piace, cercando di interpretarlo e tradurlo in termini di oggetto navigante e proseguendo poi insieme per un risultato che lo soddisfi e non sia devastante per il cantiere? Certo poi devi mettere tutto a sistema... le piattaforme, le logiche di ingegnerizzazione... devi fare delle scelte industriali, però l'approccio è, e deve

rimanere artigianale, per quanto riguarda l'assemblaggio, la composizione dell'oggetto.

Quindi, tornando all'oggetto qual è la barca giusta?

In termini assoluti non esiste, però alla fine i pochissimi, rari clienti attivi sul mercato vogliono tutti delle barche, cioè oggetti naviganti, che abbiano una buona usabilità e siano dimensionalmente gestibili: diciamo tra 50 e 80 piedi...

Il range delle barche da crociera...

E' vero, io ragiono su quel range perché se vuoi barche navigabili e abitabili, devi stare su quella dimensione. Al di sotto è utopia.

Oppure più grandi...

Sì, ma quello è ancora un altro mondo, perché non hai più un oggetto riferibile ad una singola persona con la sua specificità; paradossalmente sarebbe più industrializzabile una barca dai trenta metri in su in quanto è più facile oggettivare e quindi standardizzare le performance di questa categoria di barche (di rappresentanza?)

Parliamo dell'infusione, lo Scrimp, che proprio lei ha portato in Italia...

Ribadisco che è stata una delle cose più sagge che abbia fatto. In realtà sono convinto, e lo dicevo al mio socio di allora, che l'infusione non è una cosa da fare, ma da far fare. La mia logica di partenza voleva essere: creiamo un laboratorio di ricerca dove mettiamo a punto la tecnica e implementiamo tutta l'evoluzione, un po' come fanno le software house. Ho in mano il programma, lo diffondo e mi faccio pagare una piccola royalty perché ti tolgo tutti i problemi di ricerca, di sviluppo ecc., ti do un abbonamento per gli aggiornamenti tecnici ecc., tu vai avanti a produrre a casa tua. Invece, anche lì ho trovato un socio innamorato dei mattoni, dei capannoni e ho dovuto costruire i capannoni. Poi sapete tutti com'è andata, le cose logiche per fortuna si sviluppano anche da sole, il sistema si è diffuso.

Con quali vantaggi per i costruttori?

Lo stampaggio manuale della vetroresina è da abolire, di fatto è fuori da ogni norma e fa consumare maggior materia prima. Con lo Scrimp, hai un ciclo di produzione che ti permette di ridurre drasticamente non solo le emissioni, ma specialmente la quantità di resina che è la metà di quella impiegata nella stratificazione a mano. Non risolvi il problema ma lo riduci abbastanza sensibilmente. Perché sia ammortizzabile dal costruttore, hai però la necessità di un certo numero di unità, anche se i vantaggi produttivi compensano ampiamente l'incremento di spesa.

Quindi, è utilizzabile anche sugli one off?

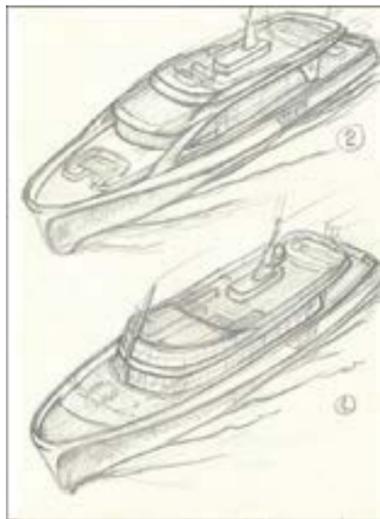
Oggi può valerne la pena.

Andrebbe a lavorare anche all'Estero? Ad esempio, vediamo molti cinesi che stanno arrivando in Italia, vogliono comprare cantieri e mettersi a produrre barche. Andrebbe a fare una consulenza all'estero?

Diciamo che in realtà qualche discorso in piedi c'è già.

Per la mia esperienza, per quello che ho conosciuto, non hanno nessunissimo problema. Dal punto di vista tecnico e tecnologico offrono il vantaggio di essere talmente liberi mentalmente. E senza condizionamenti sono molto più agili di noi.

Per loro la tecnologia si compra esattamente come le ciabatte. Chi dice che non saranno mai in grado



di fare le barche come noi dice una cavolata. Forse il loro problema è di non riuscire culturalmente a comprenderle, cioè, non capiscono perché noi perdiamo tanto tempo a fare tanti preziosismi. Manca loro proprio la sensibilità culturale. Però i giardini li fanno meglio di noi. Nel momento in cui decideranno, e comunque sarà accettata l'idea, che l'attività nautica in Cina e zone limitrofe è una cosa assolutamente sensata, che da soddisfazione, che suscita qualche interesse, partiranno alla grande.

Noi cosa possiamo dargli?

Ci vorrebbero mille anni per fargli assimilare i nostri modelli estetici, i nostri modelli anche tradizionali. Noi possiamo dargli un modello di riferimento accettato, da copiare e loro che sono intelligenti, come approccio dicono "spiegamelo tu, perché io da solo faccio una gran fatica. Riesco a imparare a memoria la lezione, poi se mi distraigo un attimo faccio un'altra cosa e non me ne accorgo".

Lo stesso problema c'è in India. Quindi hanno bisogno di questo tipo di supporto, un interprete, che magari non glielo spiega neanche, però gli dice "fate così che va bene. Così piace, così non piace", fidati e fai così". Al consulente serio, quello che nasce dall'esperienza e non solo dalla teoria, non è poi difficile farsi capire e ottenere piena fiducia, anche in Cina.

Concludiamo la nostra chiacchierata chiedendo l'opinione di Massimo Franchini rispetto allo stato di grande difficoltà che il nostro settore sta attraversando nel Paese: come se ne esce?

Condivido perfettamente quanto sintetizzato nel fondo di Lucio Petrone uscito sull'ultimo fascicolo di Nautica. A questo aggiungerei solo che, con molta amarezza, rilevo che lo yachting, dopo essere stato snobbato e ghezzizzato per decenni, è stato sdoganato da un "comunista ideologo" come D'Alema, poi ignorato con qualche fastidio da un imprenditore puro come Berlusconi, per essere definitivamente affondato da un super tecnico liberista come Monti. C'è di che fare una seria riflessione su chi siamo e cosa rappresentiamo... Secondo me la nautica come settore economico, nel senso che produce beni che soddisfano bisogni, semplicemente non esiste; le barche e tutta l'attività connessa al diporto hanno solo un valore simbolico, rappresentativo. E' uno standard che ciascuno sventola a seconda dei propri interessi immediati e può rappresentare di volta in volta: libertà, tempo libero, esplorazione, conoscenza, potere, ricchezza, calma, relax, aggressività... Ma può anche interpretare lusso sfrenato, evasione fiscale, arroganza sociale. In sostanza è un media. Si dirà che quasi tutti i beni voluttuari hanno queste caratteristiche, prima fra tutti la moda. Faccio però notare che alla base c'è comunque un bisogno primario, vestirsi, mangiare, spostarsi, ecc.. Le barche, invece, "non servono a niente" alla stregua dell'arte e della cultura che i nostri politici mediamente assimilano ai musei e ai teatri. E' qui sta il punto: senza una cultura del mare la nautica non esiste e può essere cancellata come qualunque programma televisivo che non fa ascolti, soprattutto se serve a coprire e zuccherare una pillola amarissima. Dobbiamo quindi stringere una fortissima alleanza con i "lavoratori del mare" come pescatori professionisti, cantieri navali mercantili, ecc. da noi finora considerati antagonisti privilegiati. Invece, dobbiamo cominciare a dire chiaro e forte che la navigazione in Italia, di qualsiasi genere e tipo, è una risorsa e che c'è un travaso continuo di competenze e di addetti fra i vari ambiti professionali. Per non parlare delle ristrutturazioni di porti e delle strutture produttive che negli ultimi anni hanno mantenuto in vita realtà industriali importantissime. Dobbiamo chiedere la totale flessibilità e omogeneizzazione di trattamento fra nautica da diporto e mercantile, quella vera, sindacalizzata, che esiste, ma anche fra portualità turistica e trasporti lungo costa. Senza naturalmente dimenticarci del vecchio e attualissimo tema del turismo nautico. Su queste basi vedo una luce in fondo al tunnel. Altrimenti facciamo una bella festa con falò finale e amen!



Avanti tutta
verso il sole
il vento tra i capelli
accostare
godersi la vita!

INTERBOOT
PURO DIVERTIMENTO



Se ciò fa per voi, a INTERBOOT potrete trovare la barca giusta. Una barca da guardare, provare e innamorarsi.

22-30 SETTEMBRE 2012
MESSE FRIEDRICHSHAFEN - GERMANIA
www.interboot.it