



GIORNALE di BORDO

a cura di **Antonio Risolo**

l'intervista » Alberto Galassi



AL TIMONE
L'avvocato Alberto Galassi, numero uno di Ferretti Group dal maggio 2014, spiega la strategia culminata nello storico accordo con Sanlorenzo (il cantiere del cavalier Massimo Perotti) per rilevare Perini Navi. È la prima joint venture nel mondo della nautica, mutuata dai settori automotive e aeronautico

ta 30 Custom Line e Riva. «Navetta 30 è il primo di una serie di progetti con Citterio-Viel. Hanno portato molto design e molta architettura applicati alla nautica in un mondo in cui le barche sono la fotocopia di appartamenti. Abbiamo già venduto una Navetta a Hong Kong. Non solo. benissimo anche i marchi Ferretti Yachts e Riva. Vado particolarmente orgoglioso di Riva 88' Folgore, sia per il nome italiano sia perché è stata lanciata alla fine del primo lockdown, tanto che l'abbiamo chiamata *la barca del rinascimento*. L'altra è Ferretti 500 firmata da Filippo Salvetti. E a breve presenteremo il Ferretti 1000».

Avete adottato un complesso piano per la sicurezza.

«Sì, investendo 2 milioni di euro per proteggere le nostre persone con una campagna quindicinale di test sierologici per dipendenti e fornitori, abbiamo cambiato i turni, abbiamo sanificato le barche. E abbiamo stipulato assicurazioni sanitarie per i lavoratori e le loro famiglie, adottato tutti i più sofisticati sistemi di protezione individuale. Per tutto questo devo ringraziare il professore Luca Richeldi del Policlinico Gemelli: sotto la sua guida siamo stati sempre operativi».

Come avete costruito quel legame con il territorio?

«Siamo presenti in Emilia-Romagna, Liguria (a La Spezia è in costruzione un nuovo sito produttivo, ndr), Lombardia (Sarnico) e Marche. Il legame è fondamentale. Riva nasce sul lago d'Iseo, l'area più colpita dal Covid, e devo dire che a Sarnico hanno prodotto quasi lo stesso numero di barche del 2019. Sono grato a tutti i dipendenti bergamaschi e bresciani che nei mesi più terribili sono venuti a lavorare portando a casa un simile risultato, come soltanto quella gente sa fare. E i romagnoli? Mettendoci il cuore, hanno prodotto soltanto una barca in meno rispetto al 2019 pur stando fermi un mese e mezzo».

Che cosa si aspetta dal governo Draghi?

«Draghi è una persona che ha costruito la sua fama sulla credibilità e sui risultati. Ha salvato l'euro e anche l'Italia. Conosce la macchina amministrativa. Attorno a questo nome, piaccia o non piaccia, è avvenuto quello che è successo tra Ferretti e Sanlorenzo: Mario Draghi ha unito forze politiche che non si sarebbero mai e poi mai messe insieme. Non dare mai l'oscar al trailer di un film... E vedrai che alla fine sarà un successo. Merkel se ne andrà entro l'anno e nella partita che si giocherà in Europa i più influenti sono Draghi e Macron. Secondo me, finalmente, e per la prima volta, l'Italia se la giocherà 11 contro 11. Non come prima, quando qualcuno non giocava affatto. O quando un tale diceva qualcosa al mattino smentito poi dal tal altro al pomeriggio...».

Antonio Risolo

■ La newco per rilevare Perini Navi? «Non dare l'oscar al trailer di un film. Ma... mai dire mai». L'avvocato Alberto Galassi, ad del Gruppo Ferretti, ricorre alla metafora per spiegare la joint-venture paritetica con Sanlorenzo, costituita per il salvataggio di Perini Navi, la società dichiarata fallita dal tribunale di Lucca. Si tratta di due colossi globali che fatturano oltre 1,1 miliardi: 649 milioni Ferretti Group, 455,9 Sanlorenzo Yacht (quotata a Piazza Affari).

Avvocato, una svolta epocale nel mondo della nautica.

«Sì. È la prima volta che due aziende della nautica italiana, che in questo è un po' arretrata, si mettono insieme. Pensi che nell'automotive è normale sviluppare progetti comuni tra concorrenti. In aeronautica sono quasi tutti progetti di consorzio. Nella nautica ricordo l'unico esempio in Europa quando 40 anni fa due marchi olandesi fondarono Feadship, oggi produttore globale».

Insomma, una vera e propria scommessa.

«Il dossier Perini è molto complicato. Le informazioni, condivise con Sanlorenzo, ci dicono che l'azienda accumula debiti da circa dieci anni. Inoltre negli ultimi tre anni non hanno consegnato una barca (l'ultima, il Seven di Ennio Doris, risale al 2017 ndr). Il cantiere è fermo da un anno, anche a causa della pandemia. Nel 2020, per dire, nonostante i circa tre mesi di lockdown, noi abbiamo fatto il record. Ma partecipare all'asta da soli sarebbe stato complicato, sia per Sanlorenzo, che già aveva studiato il dossier nell'estate scorsa, sia per noi che l'abbiamo valutata recentemente».

Un colpo da maestri, come usa dire. Ma il retroscena?

«Io e l'ingegner Piero Ferrari abbiamo incontrato Massimo Perotti a casa sua. Condividiamo insieme una grande pas-

«Newco salva-Perini? Non dare l'oscar al trailer di un film...»

Il numero uno di Ferretti Group spiega la storica joint venture con Sanlorenzo Yacht

sione per l'arte contemporanea, abbiamo ammirato la sua collezione e abbiamo ragionato su che cosa sarebbe stato opportuno fare per Perini. Da qui la decisione di farlo insieme da momento che, secondo noi, l'azienda aveva un destino segnato già in estate».

Una joint venture tra due agguerriti concorrenti?

«Io non ci vedo niente di male. Saremo sempre concorrenti sui mercati, ma credo che questa operazione abbia senso. Pensi alle sinergie con i fornitori, con i saloni nautici. Pensi a quanto si può risparmiare con piattaforme comuni. Ripeto, la nautica è un po' arretrata. Io mi sono occupato per

tanti anni di aeronautica, un settore in cui soltanto otto player al mondo si giocano la leadership. La stessa cosa vale per l'automotive, basti pensare a Stellantis. Aggiungo un altro dato: in un momento così difficile, in cui dobbiamo fare investimenti di circa 2 milioni per la sicurezza sanitaria, mettersi insieme non guasta. Ma c'è dell'altro: l'indotto toscano è in ginocchio a causa del fallimento Perini Navi. Molte di queste aziende lavorano con noi e con Sanlorenzo. Anche questo ci ha spronato a trovare una soluzione».

Il Gruppo ha aperto il 2021 con il primo bilancio di sostenibilità, novità assoluta.

«In realtà le *première* 2021 sono due: l'accordo strategico con un nostro concorrente e il primo bilancio di sostenibilità nel settore nautico. Noi dobbiamo rendere conto di due risultati. Primo: il bilancio finanziario che ti consente di capire che cosa stai facendo per i tuoi azionisti e per l'indotto; secondo, il bilancio di sostenibilità. Quando si hanno 1.500 dipendenti, un indotto di 2mila persone, materiali di un certo tipo, investimenti che puoi fare in beneficenza come abbiamo fatto con gli ospedali delle terre dove si trovano le nostre aziende, si genera sempre una ricaduta sociale».

Ci parli di due icone: Navet-

RETROSCENA
È bastato un incontro a casa di Massimo Perotti per decidere

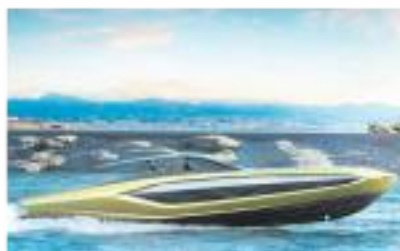
GOVERNO DRAGHI
Finalmente in Europa l'Italia potrà giocare una partita undici contro undici

THE ITALIAN SEA GROUP

Qui si costruisce Tecnomar for Lamborghini 63

■ The Italian Sea Group ha inaugurato gli spazi produttivi dedicati esclusivamente alla linea Tecnomar for Lamborghini 63, allestiti per ricreare l'ambiente esclusivo e personalizzato caratteristico della filosofia di Automobili Lamborghini. L'accesso è consentito soltanto al personale dedicato e le visite avvengono unicamente su appuntamento. In questo luogo curato in ogni particolare i clienti possono finalizzare gli outfitings degli esemplari del nuovo motoryacht. La prima consegna è prevista per la prossima estate.

Con questo obiettivo la costruzione, iniziata circa 12 mesi fa, continua a ritmi serrati. Performance, piacere di gui-



BOLIDE Volà sull'acqua a oltre 60 nodi

da, qualità e cura dei dettagli, emozioni: sono queste le esperienze che offrirà Tecnomar for Lamborghini 63, grazie a soluzioni ingegneristiche innovative e a un design unico e distintivo unito alla tradizione e allo stile italiani.

Grazie ai due motori Man V12-2000 hp il motoryacht potrà raggiungere i 60 nodi di velocità e sarà l'imbarcazione più veloce della flotta Tecnomar. L'utilizzo di fibra di carbonio, elemento tipico delle supercar Lamborghini, garantisce la classificazione nel range delle imbarcazioni ultraleggere di 63 piedi.