

€ 5,50

IL RIMORCHIO? **Lo faccio col tender**

www.solovela.net

SV

SoloVela

SAILING ADVENTURE

■ **INTERVISTA A BERTARELLI**
**“Così si vince
la Coppa America”**

■ **NAUTICA E FISCO**
**L'evoluzione
del redditometro**

in anteprima

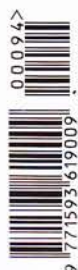
**Le prove in mare
del Salona 44
e del Bavaria 32**

■ **IN BANCHINA**
Hallberg-Rassy 54

■ **ENERGIA PULITA**
**Fotovoltaici:
Il futuro
nella luce**

RIFIUTI DI BORDO: FIOCCANO LE MULTE

La legge equipara una deriva a una nave
E per tutti scatta l'obbligo del registro



ANNO X N.94 - FEBBRAIO 2010 - "POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN A.P. D.L. 53/03 (CONV. L. 46/04) ART. 1 COMMA 1, DCB MILANO" - MENSILE

CANTIERE DEL PARDO

La voglia di fare

Da sempre marchio d'eccellenza della nautica italiana, il cantiere si presenta al via del nuovo decennio con un volto diverso. Ne parliamo con Michel Delagarde

di **Maurizio Anzillotti**

Nel 2005 il gruppo ISB, già proprietario della Dufour francese e della Cantieri del Pardo italiana, viene acquisito dal fondo americano Rhone Capital, che ne avvia la profonda ristrutturazione. Tre anni dopo, Federico Minoli, considerato l'artefice del rilancio del marchio Ducati, viene chiamato a dirigere il gruppo e le cose cominciano a prendere un passo più spedito. Il suo arrivo apre, infatti, una nuova stagione per il Cantiere del Pardo. Vengono lanciati nuovi modelli e il marchio, a fronte di una rinnovata energia, ritrova il suo lustro originario. Oggi a guidare il cantiere come direttore generale c'è Michel Delagarde, già ex dirigente della Dufour. Di origini belghe, formatosi negli Stati Uniti e con una lunga esperienza internazionale alle spalle, Delagarde è l'uomo che sotto la supervisione di Minoli, ha il compito di lanciare il Pardo nel nuovo decennio. Lo abbiamo incontrato a Parigi, durante il salone nautico, dove ci ha concesso quest'intervista per esporre situazione e programmi futuri del cantiere.

Prima di ricoprire il ruolo di direttore generale del Cantiere del Pardo, lei è stato direttore finanziario e poi direttore generale ad interim della Dufour, due cantieri che appartengono allo stesso gruppo. Quali sono le differenze più evidenti tra le due realtà?

La differenza è nella filosofia che sta dietro ai due cantieri. La Dufour è un cantiere molto grande, con numeri importanti. Un cantiere così deve stabilire la produzione a inizio stagione e attenersi rigorosamente al piano previsto. In questa dinamica una barca non viene costruita per una determinata persona, viene costruita e basta. Il cantiere del Pardo, è una realtà d'eccellenza molto più piccola con numeri completamente diversi. Qui il cliente non è il concessionario, ma un armatore con un nome e un cognome e la barca viene costruita per lui.

Quindi non pianificate la produzione?

Pianifichiamo anche noi la produzione, ma le barche non possono essere ultimate sino a quando non sono state vendute. Solo quando c'è un armatore, possiamo portare la costruzione sino in fondo. Questo è l'unico modo per garantire un elevato livello di personalizzazione della barca.



Qualitativamente crede che il Pardo sia superiore alla Dufour?

Sono due cose molto diverse. Le barche Dufour sono di grande qualità, credo che siano le migliori barche di grande serie costruite oggi in Europa. I Grand Soleil non sono barche di grande serie. Il nostro obiettivo, quando il mercato sarà tornato alla normalità, sarà fare centoventi pezzi l'anno e questi non sono numeri da grande serie. Quando l'armatore acquista un Dufour, come un Bénétteau o un Jeanneau, può chiedere di avere il ponte in teak piuttosto che la coperta in vetroresina, può scegliere di montare o no l'autopilota, l'ecoscandaglio, ma il suo intervento si limita a queste cose. Quando, invece, compra una barca come un Grand Soleil il suo raggio d'azione è molto più ampio. Pur non potendo modificare la struttura, può scegliere se avere una barca molto performante o una più tranquilla, decidere di avere gli interni in teak, piuttosto che in mogano, mettere un autovirante o un genoa tradizionale. In pratica ha quel giusto margine di scelta che permette di acquistare una barca molto vicina alle proprie esigenze.

In foto, Michel Delagarde



Il Pardo di Giuliani (ex proprietario del cantiere), in cosa differisce dal Pardo di oggi?

La differenza principale è che ieri il Pardo era un cantiere gestito con un'ottica padronale. Il titolare svolgeva una moltitudine di funzioni e interveniva in qualsiasi decisione, il "modus operandi" classico di quel tipo di cantiere e di quei tempi. Non scordiamo che il Cantiere del Pardo è stato un pioniere della nautica italiana. Dopo l'acquisizione, una volta insediato il nuovo management, sotto la supervisione del dottor Minoli, amministratore del gruppo, siamo intervenuti nella struttura e abbiamo traghettato il cantiere dalla mentalità padronale a quella manageriale propria di un'azienda moderna. Sono stati due i nostri obiettivi principali: alzare la qualità e l'efficienza e credo che siamo riusciti in entrambe le cose.

Questo non ha snaturato il modo di interfacciarsi con il cliente che nel cantiere di Giuliani era considerato come un amico?

L'operazione di trasformazione e modernizzazione dell'azienda è stata molto delicata proprio perché volevamo a tutti i costi salvaguardare il rapporto che c'era tra il cliente e il cantiere. Credo che il successo dell'operazione sia dovuto proprio al fatto che quel rapporto è rimasto integro come era una volta. Qui il cliente è ancora al centro della nostra attenzione.

Quando nel 2005 avete acquistato il cantiere la sua immagine si era un po' opacizzata. Questo vi ha causato dei problemi?

Quando abbiamo acquistato il cantiere sapevamo bene cosa stavamo comprando e sapevamo che saremmo dovuti intervenire. Ci abbiamo messo due anni, ma ora credo che l'immagine del Cantiere del Pardo sia all'altezza dei prodotti che stiamo realizzando. Nel 2005 il mercato era in piena crescita e questo era solo uno dei vari aspetti di cui bisognava occuparsi. Con l'arrivo del dottor Minoli ci siamo riposizionati sul mercato mettendo al primissimo posto la qualità e il contenuto tecnologico del prodotto, facendo sì che fosse questo a ristabilire la nostra immagine.

Qual è il prossimo sforzo che andrete ad affrontare?

Riconquistata l'immagine che compete a un cantiere come questo, ora è il momento di lavorare sul prodotto. Nuovi

modelli, nuove idee. Continueremo a concentrare i nostri sforzi nella ricerca e nell'innovazione continua, ampliando anche il range della nostra gamma.

Quali saranno le novità del 2010?

A maggio del 2010 uscirà il nuovo Grand Soleil 50'. Successivamente intendiamo rinnovare la gamma per quanto riguarda le misure entry level e presentare un nuovo modello nel segmento dei 60 piedi.

Oggi la quota di produzione destinata all'esportazione è di circa il 50 per cento. Questo valore è destinato ad aumentare o rimarrà a questi livelli?

Il Cantiere del Pardo, al contrario di quando accadeva nella passata gestione, ha acquisito un'anima internazionale. Pur rimanendo un cantiere italiano, si sta aprendo sempre più all'estero, perciò credo che vedremo la quota destinata all'esportazione salire.

Quanto incide questa spinta all'internazionalizzazione nell'ideazione dei nuovi modelli?

Se ieri si progettava pensando solo ed elusivamente al cliente italiano, oggi nel progettare si deve tener conto anche delle esigenze di altri mercati.

I vostri clienti sono per lo più regatanti agguerriti o crocieristi ai quali piace correre.

Sono velisti. Pochi sono regatanti agguerriti, la maggior parte sono persone che amano la vela e vogliono navigare a vela, per questo cercano una barca che sia in grado da una parte di offrirgli tutte le comodità che fanno piacere quando si passa molto tempo in mare e d'altra, di farli divertire quando sono a vela. Alcuni poi, fanno delle nostre barche un utilizzo misto, crociera d'estate e regate d'inverno.

Tuttavia voi continuate a curare molto la vostra presenza sui campi di regata.

Le regate fanno immagine e trasmettono efficacemente l'idea che le nostre barche, oltre ad essere molto belle, sono performanti. Inoltre, le regate sono un ottimo banco di prova sul quale testare nuove idee.

LE NOVITÀ

Le ultime novità del Pardo, a sinistra, il Grand Soleil 46 e a destra, il Grand Soleil 430T. Per maggio 2010 è atteso il nuovo 50 piedi

“Dalla mentalità padronale a quella manageriale, ma il cliente rimane sempre al centro della nostra attenzione”