

NOVITA' NEL SEGNO DELLA CONTINUITA'

Intervista di Fabio Petrone a Michele Prestipino

Con Michele Prestipino ci eravamo lasciati a Genova, durante l'ultimo Salone Nautico, quando si presentò al mondo delle barche, appena dopo essere subentrato nella proprietà del cantiere Tornado Marine di Fiumicino, del quale è il presidente. Per l'occasione fu organizzata una conferenza stampa dove, assieme all'amministratore delegato Massimo Giovagnorio, Prestipino spiegò quelle che sarebbero state le linee guida del suo brand per i tempi a venire. Fu un'esposizione chiara ed esaustiva, nulla da eccepire. A distanza di qualche tempo, però, abbiamo preferito incontrare di nuovo l'uomo del "new deal" di Tornado Marine per capire se, alla luce dei primi mesi trascorsi al timone del cantiere, per lui che era nuovo di questo settore, ciò che era stato illustrato a Genova poteva essere approfondito, entrando maggiormente nel dettaglio del presente e del futuro di questo brand.



Sicuramente questi primi mesi di lavoro alla guida di Tornado Marine, le avranno dato qualche indicazione in più riguardo al settore, al mercato, alle stesse strategie del suo brand. Rispetto a Genova, ai tempi del Nautico, cosa è cambiato?

Succede che abbiamo deciso di proporre una gamma più articolata, rivolta a un pubblico più eterogeneo, un'offerta più completa che, secondo me, un cantiere che oggi vuole essere competitivo sul mercato deve avere...

Per un cantiere come Tornado, che ha una gamma parecchio consolidata, è davvero una notizia...

Carlo Marchiolo, il fondatore di Tornado, ha avuto il grande merito di costruire una barca, il Tornado 38, che è un esempio raro di longevità, un motoscafo centratissimo sotto il profilo tecnico, ma soprattutto estetico, con le sue linee essenziali, senza tempo. Quando la portò a Saint Tropez, negli anni '70, tutti impazzirono e ancora oggi ha tanti



Tornado 38 Flush Deck

estimatori. E' uno scafo che ha attraversato 40 anni di storia della nautica, subendo leggeri ritocchi ma restando sostanzialmente uguale nel tempo. Non credo che ci siano altre barche al mondo che possano vantare tanto, se non qualche Magnum. Però i tempi adesso sono ben diversi, la nautica è cambiata, è cambiato lo stile di vita di chi va per mare e di conseguenza è cambiato anche il mercato che oggi, se lo guardiamo attentamente, "trita" modelli a una velocità spaventosa. Dopo due anni la barca viene già considerata sorpassata, da cambiare. Pur ritenendo questa un'esagerazione, non potevamo comunque cercare di marciare contro corrente, restando impassibili rispetto a quello che accade intorno a noi e per questo abbiamo maturato la decisione di partire dalla rivisitazione della gamma. Il Tornado 38 nella sua versione Sport l'avete visto e già valutato a Genova, mentre a Napoli è stato presentato il 38 Flush Deck, una versione che abbiamo voluto rendere ancora un po' più vivibile. In pratica mantiene le caratteristiche marine del classico Tornado 38, con linee sobrie, senza particolari orpelli ecc., però dando una fruibilità diversa agli spazi vivibili a bordo...

Le modifiche sostanziali dove sono state apportate?

Principale al pozzetto. Abbiamo interrotto la continuità del prendisole poppiero, che nel 38 Sport era a tutta larghezza, creando una porta d'ingresso dalla spiaggetta, con un passaggio laterale e un divano a "L" che va a sostituire i due sedili di guida, che certamente davano un'impronta più sportiva a tutto lo scafo. Su questo 38 Flush Deck, se vogliamo, c'è un'impronta un po' più di barca per la famiglia, crocieristica...

Pur restando un motoscafo...

Sì, vuole rimanere un motoscafo nell'accezione più classica del termine, veloce, sportivo, ma anche una terrazza sul mare, vivibile, accessoriata, senza arrivare ad allestirla con barbecue e griglie varie. Quello che ci puoi trovare, giustamente, è il lavello per lavare la frutta e la doccia per farti la doccia, insomma quello che realmente serve per vivere bene il mare e il sole.

La tuga rimane uguale?

La tuga rimane uguale, con battagliola molto sottile, praticamente a filo. La linea della prua è la stessa che però non converge in una "V" netta ma, vista dall'alto, ricorda un po' la testa di uno squalo, un po' stondata, e con quelle caratteristiche molto marine che, secondo me, continuano a dare valore alla barca.

La qualità dell'opera viva è sempre stata una delle prerogative del marchio Tornado...

La prima fra tutte. Il Tornado 38, ad esempio, si caratterizza per avere lo scafo con un rapporto tra larghezza e lunghezza studiato con molta attenzione, particolare, diciamo da motoscafo classico. Un'impostazione tecnica della carena che ci garantisce sia sotto il profilo della tenuta di mare che nel raggiungimento di prestazioni rilevanti, otte-



Tornado 38 Sport



nibili, appunto, anche con mare formato. Per questo le linee d'acqua della barca continuano a essere le stesse di sempre, mentre ciò che stiamo cercando di portare avanti oggi è offrire interni improntati a una fruibilità ancora maggiore e, dunque, ecco il perché in poco tempo abbiamo proposto al mercato le due nuove versioni del 38.

Per il futuro prevedete di realizzare anche una versione del Tornado 38 con propulsioni tipo IPS o Zeus?

La nostra linea è quella di tenere fede al piede poppiero, almeno sugli scafi più piccoli della nostra gamma, quindi anche sul 38', mentre il discorso degli IPS è per noi legato al debutto del Tornado 54, la novità che il cantiere farà debuttare ufficialmente al Salone Nautico del 2009.

E' un modello sul quale però state già lavorando...

La parte progettuale è ormai finita, con una carena studiata appositamente proprio per interagire al meglio con l'IPS della Volvo Penta, che si sta dimostrando un sistema propulsivo innovativo, con prerogative vantaggiose sotto tanti profili ma che a me piace soprattutto per la praticità d'uso, garantita dal sistema di governo con il joystick di cui è dotato...

Se non ricordo male però, al Nautico di Genova, durante la conferenza stampa, aveva annunciato che il debutto del 54 sarebbe stato per questa stagione.

Esatto. Rispetto al piano industriale che avevo presentato a Genova, ho dovuto rivedere alcune linee di sviluppo della gamma, soprattutto grazie al successo che hanno avuto le nostre barche, perché non solo abbiamo venduto tutta la produzione disponibile per il 2008 già da qualche tempo - sedici Tornado 38 tra Flush Deck e Sport, più due Tornado 45 - ma abbiamo anche quattordici barche opzionate per il 2009. Per far fronte a tutte queste richieste, il lavoro di ristrutturazione e riorganizzazione delle nostre linee produttive ha, per forza di cose, avuto priorità su tutto. Abbiamo cercato di razionalizzare al massimo l'area di cui disponiamo in cantiere e finalmente abbiamo ogni capannone dedicato a ciascun modello: nel primo ci sono le linee del Tornado 38, nel secondo quelle del nuovo 45 e il terzo vede già il primo esemplare di 54 in costruzione. Poi, tutti gli impianti sono stati adeguati a norme più rigide, abbiamo acquisito nuovi macchinari, abbiamo assunto tanto personale...

La produzione di quanto è cresciuta rispetto agli anni passati, alla precedente gestione?

Sono contento di aver riportato Tornado a un ottimo livello di produttività, se si pensa che negli ultimi anni il cantiere aveva fatto una

media di sei barche a stagione. Costruirne 18 il primo anno e probabilmente 30 il successivo, credo sia un risultato molto confortante.

Parliamo del Tornado 45. Sarà dunque questa la barca novità per il Salone di Genova di quest'anno?

Il Tornado 45 è una barca nata sotto la gestione di Carlo Marchiolo e quindi prodotta già in parecchi esemplari. Quella che presenteremo al Salone di quest'anno sarà una versione aggiornata, disegnata, come i nuovi Tornado 38 Flush Deck e Sport, e come anche il 54', da Francesco Guida. Lui è riuscito a interpretare alla perfezione il concetto di massima fruibilità che vogliamo per la nostra gamma, realizzando un design che continua a essere essenziale, molto pulito nelle linee, ma maggiormente funzionale. Il Tornado 45 in questo senso è abbastanza emblematico, anche se poi le differenze rispetto alla precedente versione non si fermano al design. Ci sono tanti piccoli particolari che sono cambiati, sia nell'allestimento sia nel modo di rifinire alcuni particolari costruttivi, che migliorano parecchio la qualità percepibile a bordo...

Queste migliorie, l'upgrade complessivo che state apportando alla gamma, subordina un aumento dei prezzi?

No, anzi, proprio il prezzo competitivo continuerà a essere uno dei punti di forza della nostra gamma. Semmai, a chi compra oggi un Tornado, offriamo una barca che può vantare rapporto fra prezzo e qualità ancora migliore. Tornando al nuovo Tornado 45, prima del lancio ufficiale al Nautico, avremo comunque una succosa anteprima della barca il primo week-end di luglio, a Capri, dove per il secondo anno si svolge "Capri Milionaria"

Un evento che non è espressamente riferito alla nautica...

E' una manifestazione che riesce a riunire il "jet set" e che si propone come una vetrina del lusso, delle cose belle che caratterizzano uno stile di vita. Ci saranno barche, i Tornado ma anche altri brand, e poi gioielli, vetture di un certo tipo, elicotteri ecc. E' una manifestazione che ha avuto un grande successo in passato e che quest'anno si annuncia ancora più bella e interessante.

Il vostro mercato si concentra soprattutto nel Tirreno, dal Golfo di Napoli alla Toscana. Come pensa di espanderlo?

Questo dell'ampliamento del nostro mercato rientra nelle dinamiche che voglio portare avanti per il brand, cercando di estendere la nostra penetrazione prima entro i confini nazionali, per poi portare la barca in mercati che, comunque, sono nuovi, laddove, secondo me queste barche potrebbero andare benissimo. Penso alla Costa Azzurra, alla Spagna, alle Baleari, alla Grecia...

A tutto il bacino del Mediterraneo...

Ovunque piaccia il concetto di barca espresso da Tornado. Innanzitutto, stiamo creando una rete commerciale ben organizzata dalla Sicilia a Mentone, praticamente in Costa Azzurra, e al momento abbiamo raggiunto accordi con dealer locali che coprono Lazio e Toscana, e poi ancora di Campania, Basilicata e Calabria, mentre stiamo per chiudere un contratto di dealership anche in Sicilia. A seguire sarà la volta dell'alta Toscana assieme alla Liguria. Il secondo impegno sarà quello di far vedere, di portare le nostre barche all'attenzione di un'utenza più vasta, e lo faremo partecipando a saloni nautici dove non siamo mai stati, come abbiamo fatto di recente, esponendo per la prima volta al Nautico, il Salone Nautico di Catania, o come faremo, portando i Tornado al Festival de la Plaisance di Cannes.

Fare tanti Saloni è un impegno abbastanza oneroso...

E' oneroso quanto necessario, a meno che tu non voglia, e non era questo però il mio caso, mantenere la strategia che usava la vecchia proprietà.

Low profile...

Sì, su questo aspetto di basso profilo. Io ho fatto un piano a medio termine, che significa 3-5 anni a livello industriale, abbastanza diverso. Poi tireremo le somme a 5 anni. Diciamo che l'esordio è stato favoloso perché non mi aspettavo di vendere tutta la produzione del 2008 e metà di quella del 2009...