



MICHELE PRESTIPINO

PASSIONE E RAGIONE

LO STORICO CANTIERE TORNADO, INIZIATO DA CARLO MARCHIOLO CHE IN 40 ANNI HA VARATO OLTRE 700 BARCHE, PASSA NELLE MANI DI MICHELE PRESTIPINO, UOMO DI FINANZA COL CUORE IN MARE. IL SUO OBIETTIVO MIGLIORARE SENZA SNATURARE, RISPETTANDO LE RADICI DI UN CANTIERE CHE HA CREATO UNA FIDELIZZAZIONE INCREDIBILE.

DI ROBERTO FRANZONI

FOTO DI A&B PHOTODESIGN

Partito dal settore assicurativo, Michele Prestipino ha successivamente conseguito importanti esperienze di profilo finanziario internazionale grazie all'acquisizione di partecipazioni in una Sim inglese con rappresentanza a Milano. Il suo triangolo operativo è stato per anni Roma, Milano, Londra. "Ma le pressioni erano decisamente alte - commenta - trattando considerevoli operazioni finanziarie con clientela istituzionale". La sua cultura finanziaria quindi è stata mutuata nella gestione del cantiere in tutti

gli aspetti che attengono alla programmazione, al disegno del business plan, alla gestione, all'amministrazione del denaro. "Questo cantiere ha sempre navigato "a vista" su questi temi - continua - pur essendo riuscito in tanti anni a produrre un numero straordinario di belle barche, molto apprezzate dal mercato. Una iniezione di "ratio" gli era indispensabile per svilupparsi". Mescolando passione e ragione, Prestipino ha deciso di compiere il grande passo e ha acquistato il cantiere Tornado, produttore di motoscafi veloci, puri open, come una volta,

"barche che piacciono a me - conferma - rivolte a un pubblico che ama ancora il mare, una barca pulita che emette solo 69 dB a regime, che consuma poco e che consente di vivere il mare da vicino. Una barca barca". "Le barche giganti secondo me non hanno senso - insiste Prestipino - consumano centinaia di litri ora costano cifre eccessive, che generano altrettante gigantesche cifre di gestione e manutenzione. Quando poi si scopre che comunque gli armatori la sauna la fanno a casa, i pranzi importanti li fanno in villa..." Casuale l'incontro con Carlo Marchiolo, il

mitico fondatore del cantiere, marinaio, pilota di aerei ed elicotteri, creativo col cuore a sinistra - indimenticabili le sue campagne pubblicitarie degli anni Ottanta con Che Guevara - avvenuto nello studio di commercialisti romani che seguiva gli affari di entrambi. "Lui era in una trattativa avanzata e seria con una banca d'affari, la Mittel - racconta Prestipino - che la voleva delocalizzare, mantenendo soltanto il marchio. Lui non era convinto. Qui sono venuti pure Giovanni Bazoli e il suo deus ex-machina Romain Zaleski, ma il loro linguaggio non era alla portata di Carlo, che è un uomo più diretto. Lui è anche sentimentalmente legato a questo sito. La mia trattativa invece è stata molto veloce. L'ho anche coinvolto ancora per due anni nella gestione del cantiere".

La prima stagione di Prestipino è stata molto soddisfacente, con sedici 38 piedi e due 45 piedi venduti, tutta la capacità produttiva attuale. "Abbiamo constatato la fedeltà della clientela e quanto sia apprezzato il marchio presso i veri appassionati del mare - conferma Michele Prestipino - e mi conforta, anche per l'investimento, questa continua attenzione al prodotto presente e a quelli che verranno".

Con grande entusiasmo Prestipino ha disegnato un piano di sviluppo che prevede una riqualificazione del sito e delle sue strutture - con relativa messa a norma - dai capannoni alla banchinatura della sponda del fiume, alla definizione del nuovo modello, l'ammiraglia della flotta di 54 piedi studiata e disegnata in collaborazione con Francesco Guida, ingegnere napoletano che ha militato a lungo in Sanlorenzo con Giovanni Jannetti. "L'obiettivo che ci siamo dati con Francesco - specifica Michele - è quello di mantenere la tradizione e l'esperienza che Carlo ha riversato nel cantiere, coniugandolo con maggiori finiture, migliore qualità più attenzione al dettaglio, che erano i punti

deboli che i clienti notavano, pur perdonandoli, ai Tornado di Carlo. Il messaggio che voglio sottolineare è che l'essenza della Tornado, barche open, sportive, prestanti e vitali, è la stessa, ma migliorata da attenzioni e cure per il dettaglio e per i componenti. I punti di forza sono gli stessi, arricchiti dalle migliorie, ma senza intaccare la filosofia di prezzo, che è sempre stata un cavallo di battaglia del cantiere".

L'ammiraglia del cantiere il 54 sarà in sostanza un grande 38 con la coerenza stilistica e formale allo spirito del cantiere, che

Francesco Guida, partendo dal foglio bianco, ha studiato e messo a punto nel rispetto del family feeling che anche sull'aggiornamento del 45 vedremo presto. "Ci tengo a sottolineare questo aspetto di fedeltà del cantiere alle sue radici - specifica Prestipino - che sta alla base della fedeltà della clientela al marchio. Noi non faremo open chiusi né flying bridge. E anche se Carlo tempo fa fece una barca con hard top e un 50 fisherman, di cui realizzò solo sei esemplari, in questo momento queste "divergenze" non rientrano nel piano di sviluppo del cantiere. ●

