

*Un sorridente
Michele Prestipino
ripreso negli uffici
del cantiere
Tornado / A smiling
Michele Prestipino
photographed in
the offices of the
Tornado yard*



MY "FIRST" ROARING FORTIES MICHELE PRESTIPINO

This Roman entrepreneur celebrates the 40th anniversary of Tornado. An important milestone but also a starting point for inaugurating a new course that will relaunch the yard in a difficult moment for the market due to the crisis that strongly affected this sector

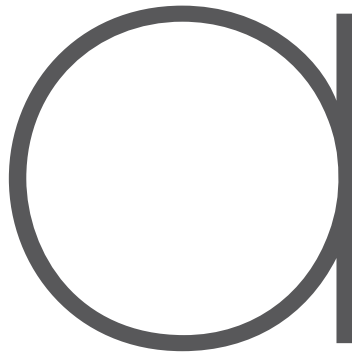
People

I miei “Primi” Quaranta Ruggenti

MICHELE PRESTIPINO

L'imprenditore romano ha portato la Tornado alla boa dei 40 anni di storia. Un traguardo importante, ma anche un punto di partenza che inaugura un nuovo corso per rilanciare il cantiere in un momento di mercato reso difficile dalla crisi che ha colpito duramente il settore

Testo di Matteo Zaccagnino / Foto di P. Maggi e G. Malgarini



Q ll'apparenza quattro anni sono pochi per fare un bilancio. Certo è che se i quattro anni in questione coprono il periodo che va dal 2007 al 2011 il ragionamento assume un significato diverso. Se poi la riflessione in questione si focalizza sulla nautica è facile intuire a cosa si va incontro. Dal 2007 a oggi si è passati da una situazione di euforia di mercato a una crisi senza precedenti dalla quale solo adesso, anche se con molta fatica, si sta venendo fuori. In questo lasso di tempo la nautica è stata al centro degli interessi di molti fondi d'investimento che arrivando dall'alta finanza hanno alterato gli equilibri e stravolto le regole di un settore legato più a un'impronta artigianale se non di piccola industria. Non solo. Il mercato da locale è oggi diventato globale con tutte le difficoltà che questo comporta soprattutto per le piccole e medie imprese. Insomma in quattro anni di cose ne sono successe. E a un imprenditore come Michele Prestipino che, arrivando dalla finanza, ha avuto l'opportunità di rilevare, spinto dalla passione, un nome storico della cantieristica italiana come Tornado, di cose da chiedere ce ne sono tante. Ma andiamo con ordine.

A distanza di quattro anni e con il senno del poi lo rifarebbe?

Sì, e senza alcun dubbio. Certo, nessuno avrebbe potuto immaginare quello che sarebbe successo in un arco di tempo così breve. Le posso dire che tornando indietro rifarei tutto, compresa la scelta d'investire sul prodotto e sull'azienda nel momento più acuto della crisi.

Lei è approdato a questo settore dopo aver maturato una lunga esperienza nell'alta finanza. Non solo. Ha rilevato un marchio che proprio quest'anno festeggia i 40 anni di attività. Una situazione non facile da gestire alla luce di come si è evoluto lo scenario nella nautica.

All'inizio non si può dire che l'accoglienza sia stata calorosa. L'industria nautica italiana negli ultimi 10 anni è stata al centro dell'attenzione dei fondi di private

L'imprenditore ripreso in diversi momenti: sotto, a sinistra, con Carlo Marchioro, fondatore della Tornado, e nella pagina accanto con il modello del 50' / The entrepreneur photographed in various moments; below: with Carlo Marchioro, founder of Tornado, and, on the opposite page, with the 50' model



At first glance four years might not seem like a long enough time to really take stock of a company or an industry. However, if those four years happen to span 2007 to 2011, then things change. Particularly if the subject concerned is the nautical sector. Between 2007 and the present, we have moved from a euphoric booming market scenario to a period of unprecedented crisis from which we are only now very slowly and gradually emerging. In the period in between, the nautical sector has

become a focal point for a string of equity funds which have swooped in, made their deals and, in doing so, altered the balance and ripped up the rule book of a sector that is still very much artisanal and small enterprise oriented. But that's not the end of the story. The local market has become global with all the difficulties that entails, particularly for SMEs. To cut a long story short, it's been a busy four years. And entrepreneurs coming from the world of finance, like Michele Prestipino, have been afforded the

opportunity to give vent to their passion. In Prestipino's case this meant buying one of the most historic names in Italian boat building, Tornado. Which means we have a lot to talk to him about. So let's start from the beginning.

FOUR YEARS ON AND WITH THE BENEFIT OF HINDSIGHT, WOULD YOU DO IT ALL AGAIN?

Yes, without a shadow of a doubt. Certainly no one could ever have imagined what would happen in such a short space of time. But I can tell

you that I'd do it all again if I could go back, including the decision to invest in our product and the company when the crisis was at its most severe.

YOU CAME TO THIS SECTOR AFTER A LONG CAREER IN HIGH FINANCE. YOU ALSO BOUGHT A BRAND THAT'S CELEBRATING ITS 40TH ANNIVERSARY THIS YEAR. NOT AN EASY SITUATION IN LIGHT OF THE CURRENT STATE OF THE SECTOR.

You couldn't say I got a warm welcome initially. The Italian nautical industry has been in the sights of

equity e di banche che sono entrate nel capitale di numerose aziende attratte dalla prospettiva degli ampi margini di crescita che queste garantivano. Il tempo ha poi consegnato un'altra fotografia. Nel mio caso, pur arrivando da quel mondo economico-finanziario oggi al centro di molte critiche, c'è stato un approccio completamente diverso.

Quale?

Umiltà. Ho fatto un grande lavoro su me stesso per conoscere meglio e da più vicino questa realtà e i processi che ne fanno parte. Naturalmente ho voluto dare il mio contributo allo sviluppo dell'azienda travasando il mio know how e cercando quindi di dare al tutto un'impronta più industriale e organizzata senza però perdere di vista l'aspetto artigianale. E da ultimo, ma non meno importante, ho investito nuovi capitali per dare slancio alla Tornado.

Quindi nuovi modelli?

Le posso dire che non sono tante le realtà in questo settore, se si fa eccezione per i grandi gruppi, che in un momento di congiuntura sfavorevole decidono d'investire. Al contrario per me si è trattato del momento più opportuno per porsi sul mercato con prodotti nuovi. Ecco dunque la nuova ammiraglia, barca che non è solo un punto di arrivo ma anche l'inizio di un capitolo della nuova era della Tornado. Un punto di svolta ma rimanendo sempre nell'ambito della tradizione di un marchio che si è fatto conoscere per i suoi open.

Vuole dire che non vedremo mai uscire dal suo cantiere una navetta o un dislocante, oggi sempre più in voga?

Sì. Anzi, sa una cosa? La nautica è tornata a una dimensione che permette di giocare la partita avendo tutte le carte giuste in mano. Il ritorno al buon senso maturato dopo gli eccessi e l'euforia degli ultimi anni ci mette nelle condizioni di guardare al futuro con rinnovato ottimismo.

Ci aiuta a capire meglio?



private equity funds and banks over the last decade which have bought into many companies because of the big growth margins they were offering. But things have now changed. In my case, although I was coming from the financial/economics world which is currently much criticised, I took a completely different approach.

MEANING?

Humility. I did a lot of work on myself to get to know this reality and the processes that are part of it. Naturally

I wanted to make my own contribution to the company's development by bringing my own knowledge to the table and try to put a more industrial and organisational slant on it without losing sight of the artisanal side. Lastly but no less importantly, I invested new capital to give Tornado a boost.

SO THAT MEANS NEW MODELS?

There aren't too many businesses in this sector, apart from the big groups, that decide to invest in a downturn. I personally felt it was just the right

time to come to the market with new products. Hence our new flagship which opens a whole new chapter in the story of the new era-Tornado. It marks a turning point but still well within the tradition of a brand that made its reputation with its opens.

DOES THAT MEAN WE WON'T BE SEEING ANY MORE SEMI-DISPLACEMENT OR DISPLACEMENT CRAFT COMING OUT OF YOUR YARD?

Yes. In fact, the industry has resized to the extent that you can get involved in the game if you are holding all the

right cards. This return to good sense after the excesses and euphoria of the last few years means we can look to the future with renewed optimism.

COULD YOU EXPLAIN WHAT YOU MEAN, PLEASE?

Boats these days have to have a sensible price-quality ratio. Clients are demanding easy to keep and use products. We're getting back to a Mediterranean boat concept that the thoroughbred open really fits to perfection. The time is gone for gratuitous showing off and so

Michele Prestipino proviene dal mondo della finanza: qui è insieme ai suoi ex colleghi broker nella sede della sim inglese di cui si è occupato / Michele Prestipino has a background in the world of finance. Here he is with his ex-colleagues, brokers, in the headquarters of the English broker-dealer where he worked



Oggi le barche devono avere un rapporto qualità/prezzo sensato. Il cliente pretende un prodotto facile da gestire e da utilizzare. Si ritorna insomma al concetto di una barca mediterranea che trova nell'open puro i suoi tratti distintivi. È finito il tempo dell'esibizionismo gratuito e quindi le dimensioni sono tornate a essere ragionevoli. Ora, partendo da questo ragionamento, provi a tracciare l'identikit della barca di cui stiamo parlando e del ruolo, nonché degli spazi di crescita, che Tornado potrà conquistarsi su un mercato così diverso.

La barca giusta al momento giusto?

No, direi che si è rivelato vincente essere rimasti fedeli alla cultura e alla storia del marchio senza cedere alle lusinghe di un settore che ieri sembrava al centro di un'espansione senza limiti e che oggi, invece, conta i danni.

La provocazione. Il prodotto giusto da solo è sufficiente se però ci sono le condizioni di mercato. Ora la domanda interna risente degli effetti non solo della crisi ma anche di una lotta all'evasione che ha trovato nella nautica il suo bersaglio principale. Come se ne esce?

Non discuto il fine che è giustissimo, ma il modo in cui gli organi preposti al controllo hanno agito. Essere presi di mira nel periodo estivo e subire controlli a tutto campo e, in alcuni casi, anche più di uno nella stessa giornata, non è stato un bello spettacolo. Gli accertamenti si possono fare tranquillamente in inverno nei porti, nei marina, nei centri di rimessaggio, nei cantieri. Ma veniamo al punto. Le operazioni hanno sì permesso di accertare l'evasione, ma alla fine è stata talmente modesta in termini numerici che non è confrontabile con il danno d'immagine e, di conseguenza economico, che ha procurato sull'intero settore. La soluzione? Fornire regole più chiare a tutti. Mi creda, la voglia di barca in Italia esiste e basterebbe poco per far tornare un po' di serenità soprattutto nel diportista. Ma non possiamo farcene carico, serve la collaborazione di tutti, a iniziare dall'Agenzia delle Entrate. ☼



dimensions are reasonable once again. So starting from that you get an idea of the identikit of the boat we're talking about and the role that Tornado can play on this changed market.

SO ARE YOU TALKING ABOUT THE RIGHT BOAT AT THE RIGHT TIME?

No, I would say that it has proved very good for us to remain faithful to the brand's culture and history without allowing ourselves to be overly flattered by a sector that until recently seemed like it was going to

keep expanding forever but which today is taking stock of the damage.

THINK ABOUT THIS. THE RIGHT PRODUCT ON ITS OWN IS ENOUGH ONLY IF THE MARKET CONDITIONS ARE THERE. NOW DOMESTIC DEMAND IS FEELING THE EFFECTS NOT ONLY OF THE CRISIS BUT A CRACKDOWN ON TAX EVASION THAT SEEMS TO BE REALLY TARGETING THE NAUTICAL SECTOR. HOW ARE WE GOING TO PULL OUT OF THIS?

I am not disputing that the objective is very correct. What concerns me is the way in which the authorities

charged with checking have acted. Seeing people being targeted in the summer period and subjected to broad-ranging checks, in some cases, more than once a day, wasn't a very edifying spectacle. They should be able to make those checks and controls at their ease in winter in the ports, marinas, laying up centres and yards. But let's get to the point. Yes, these operations did reveal some evasion but, in the end, what they found was so modest that it cannot begin to compare with the

damage done to the image of the sector as a whole and that translates financially as well. So what's the solution? Drafting rules that will be clearer to everyone. Believe me, there is demand for boats in Italy, and it wouldn't take much to bring a little serenity back into the lives of pleasure boaters in particular. But we need the collaboration of everyone involved to do so, starting with the customs and excise agencies. ☼