ECONOMY

Data: 09.03.2021 Pag.: 1,18,19,20
Size: 1646 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

TV DIGITALE TERRESTRE - La guida pratica completa alle novità in arrivo in tutte le case

Economy

MODELLI. OPPORTUNITÀ. SOLUZIONI.

www.economymagazine.it

Marzo 2021 Euro 3,50
ISSN 1722938-3

SBARCHIAMO IN BORSA

Quotarsi in Piazza Affari? È utilissimo per accreditarsi verso l'estero. Agevolato da alcune buone norme. E vincente, in una strategia internazionale. Come dimostra la case-history di The Italian Sea Group

VIZI DI STATO / FUMO, GIOCHI, ALCOL: COSA (FORSE) CAMBIERÀ

La riforma fiscale non trascurerà questa voce di gettito. E idee nuove e interessanti stanno maturando...

MAURO ALFONSO, A.D. DI SIMEST

L'EXPORT STA RIPARTENDO E PUNTA LA PRUA AD EST

Cina sempre più attrattiva. Simest: non solo servizi ma anche consulenza

- REALACCI - «Il green aiuta a competere»
- NEXTCHEM - Brevetti salva-ambiente

NEXT STEP

Perché Clubhouse piace di *Imen Jane*

DIGITAL TARGET

La forza della decentralizzazione di *Gianluigi Ballarani*

SCANIA ITALIA

Parla il nuovo Ceo Enrich «Le mie strategie per crescere»

BANCA GENERALI

Ragaini spiega l'impegno a favore dell'economia reale

ECONOMY | ANNO IV | N.43 | MENSILE | MARZO | DATA DI USCITA IN EDICOLA: 5 MARZO 2021 POSTE ITALIANE S.P.A. - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONVERTITO IN LEGGE 27/02/2004 N° 46) ART. 1, COMMA 1, LO/MI

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

ECONOMY

Data: 09.03.2021 Pag.: 1,18,19,20
Size: 1646 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

COVERSTORY

SBARCARE IN BORSA E RIPARTIRE VERSO IL MONDO

The Italian Sea Group, tra i leader globali nei superyacht, sulla scia di un'espansione a doppia cifra, punta a Piazza Affari. L'imprenditore Giovanni Costantino: «Il mercato internazionale ci apprezzerà ancora di più»

di Sergio Luciano

Una storia entusiasmante, quella di Giovanni Costantino e della sua The Italian Sea Group. Dalla marginalità precaria del cantiere che comprò 11 anni fa al successo internazionale più brillante. In un settore di una estrema complessità quale quello della nautica da diporto. E adesso, la quotazione in Borsa formalmente avviata il 26 febbraio. Non un "approdo", come chi è arrivato. Uno "sbarco", come chi comincia un nuovo percorso: «Una grande, ulteriore crescita: qualitativa e dimensionale», sintetizza l'imprenditore. Benvenuti nell'Italia che ci piace, quella che crea prodotti perfetti e incanta con la loro bellezza ma – contemporaneamente – non sgarra di un millimetro nei tempi, nei dettagli, nel rispetto degli impegni e dei clienti. Benvenuti in circa 100mila metri quadrati di cantiere nautico dove nascono superyacht dai 40 fino ai 100 metri, prenotati da clienti iper-ricchi di tutto il mondo, realizzati dalla prua alla punta del timone dalla Admiral o da Tecnomar – i due marchi del gruppo – con una varietà e ricchezza d'interni, di accessori, di dettagli pressoché infinita, ideati, disegnati dall'ufficio stile interno guidato dall'art-director Gian Marco Campanino e quasi sempre prodotti qui. Benvenuti, anche, in una straordinaria "spa" per navi da diporto, che entrano in bacino per rifarsi il look (in gergo tecnico "per il refit", durante la nostra visita ce n'era una di 140 metri…), mentre i loro equipaggi, a terra, vengono coccolati in un "Village" con ristorante di classe, palestra, sauna e bagno turco…

L'avevamo adocchiato da tempo questo gruppo da primato, noi di Economy. Ci era sembrato emblematico di un settore produttivo che in molti casi, anche nei mesi della pandemia, è riuscito a produrre e ad esportare le sue creazioni nel mondo; e proprio questo grande cantiere di Marina di Carrara ci era sembrato il miglior testimonial di un fenomeno più generale.

«ABBIAMO POSTO TUTTE LE PREMESSE PER UNA GRANDE, ULTERIORE CRESCITA DEL NOSTRO GRUPPO, SIA QUALITATIVA CHE DIMENSIONALE E DI MERCATO»

Ci eravamo sbagliati per difetto: la nautica italiana ha certamente una grande tradizione e molti campioni, ma oggi è Tisg ad avere una marcia in più. Una visione, una nitida strategia. Che, sei mesi dopo, l'ha condotto ad annunciare l'imminente quotazione in Borsa, sul mercato principale, obiettivo il segmento Star. E allora torniamo sul luogo del profitto - che nel 2019 è stato già cospicuo, con quasi 10 milioni di ebitda su 101 di ricavi – per capirla meglio, questa scelta: perché andare in Borsa in un momento in cui qualche big già quotato opta addirittura per il delisting?

«Non andiamo in Borsa per fare cassa – chiarisce subito Costantino – nel senso che ne abbiamo già molte, in casa, di risorse finanziarie. Certo, utilizzeremo al meglio quelle ulteriori che arriveranno per accelerare la crescita». Ma c'è un'altra e prevalente ragione, per questa nostra scelta: «Ci quotiamo per una motivazione sostanziale, strettamente istituzionale – spiega Costantino – che è quella di rafforzare la fiducia del mercato internazionale, già altissima verso la nostra azienda, accreditandola ulteriormente anche contro il fattore campo, cioè quei tipici difetti del sistema Italia che l'estero teme: burocrazia, incertezza del diritto, instabilità politica».

Effettivamente chi acquista uno yacht che può costare fino a 100 milioni fa una scommessa a lungo termine sul produttore cui si rivolge: «Le dimensioni delle nostre commesse sono cresciute moltissimo – sottolinea Costantino - arrivano anche a 5 anni, e noi vogliamo che gli armatori nostri clienti siano sereni e convinti della scelta fatta. Essere quotati in Borsa rappresenta agli occhi del mondo una certificazione di imme-

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

ECONOMY

Data: 09.03.2021 Pag.: 1,18,19,20
Size: 1646 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile

diata lettura. Anche per un'azienda italiana, anche per la Borsa Italiana. Del resto, avremmo potuto quotarci altrove ma abbiamo scelto Milano perché siamo profondamente italiani, perché riteniamo di incarnare la miglior cultura del made in Italy, il bello ben fatto che il mondo ci invidia. Oltretutto le recenti novità politiche a loro volta stanno riqualificando l'immagine internazionale del nostro Paese. E dunque quotarci darà ulteriore solidità al nostro progetto d'impresa, rassicurerà la clientela e sancirà tutti i valori industriali, finanziari e qualitativi su cui abbiamo costruito il nostro sviluppo».

La sensazione è che in questo posto, a 12 chilometri da Viareggio ed altrettanti da Carrara, ci sia un cuore produttivo di grande potenza. Di grande futuro, e di solidissima, antica progettualità: «Quello che si vede oggi qui, quel che stiamo facendo, l'ho progettato con assoluta chiarezza 11 anni fa. Sapevo dove volevo andare e come arrivarci, soprattutto come», conferma Giovanni Costantino.

Un personaggio più unico che raro. Nasce imprenditore, in Puglia. Dopo le prime esperienze si dedica all'arredamento: già dettagli maniacalmente curati, già religione del cliente. È in quel momento – dopo 15 anni da imprenditore – che sulla sua strada incontra Pasquale Natuzzi, fondatore e "patron" dell'omonimo gruppo leader nell'imbottito, all'epoca quasi 2 miliardi di fatturato, già quotato in Borsa. «Natuzzi mi scopre come imprenditore, mi chiama come manager e mi conquista con il fascino del suo progetto. Accettai, vendetti la mia azienda e mi lanciai in questa sfida. Per 10 anni abbiamo lavorato fianco a fianco, h24, e ho gestito in quel gruppo ogni genere di attività, di problema. Una bellissima esperienza, ma lo spirito imprenditoriale mi ruggiva dentro».

Dieci anni più tardi, quindi, è separazione consensuale. Con la scelta di un anno sabbatico, per poi ripartire da imprenditore in proprio. «Macché anno, dopo quattro mesi scalpitavo già», racconta Costantino, con un sorriso. «A 6 mesi dall'uscita da Natuzzi, feci la prima acquisizione, la Tecnomar, dal fondo Palladio. Dapprima il 51% - a inizio 2009 - poi il 100%. Iniziammo in 20, fu durissima. Ma funzionò. Poi capitò Admiral e colsi l'opportunità, continuando a crescere. Ma eravamo a Massa, lontani dal mare. Finché si profilò la possibilità di rilevare la Nca (Nuovi cantieri Apuania), un'azienda dalla storia gloriosa ma dal presente disastroso, passata per la mano pubblica». Anche in Nca l'impegno del nuovo imprenditore è stato totale e ha prodotto grandi risultati. Ed oggi, a otto anni dall'acquisizione, il bacino più grande del Mediterraneo è tornato alla reddi-

«MI PIACEVA GIOCARE A TENNIS E MONTARE A CAVALLO, MA HO APPESO LA RACCHETTA AL CHIODO, E LA SELLA L'HO IN UFFICIO: È UN BELL'OGGETTO»

tività ed all'efficienza.

«Credo basti un giro in cantiere per rendersi conto di quel che siamo e di quel che sappiamo fare», osserva Giovanni Costantino, e con ragione: non c'è un'aiuola fuori posto, non c'è un rottame antiestetico, e non sorprende di scoprirvi uno spazio di assoluta esclusività, la grande teca di vetro fumé dove la Lamborghini ha racchiuso due delle sue supercar per sancire l'alleanza appena firmata con Tecnomar per la realizzazione di un nuovo dream-yacht, il "Tecnomar for Lamborghini 63" – un bolide marino di superlusso da 60 nodi all'ora, tra poco al varo. «Vede, c'è un punto di forza tutto nostro, direi unico – commenta Costantino – che ho dettato, anzi imposto, da sempre a chi lavora con me: il massimo rispetto tra noi e verso il cliente. Sembra strano, ma nel mondo della nautica, anche quella di lusso, non è un fattore ricorrente. Anzi. Ma oggi la clientela migliore lo pretende. Oggi i clienti oltre a possedere grandi patrimoni sono esigenti e competenti. Si concentrano sui dettagli, vanno convinti ed anzi stupiti anche su questo fronte!».

E quindi Costantino, per quanto l'azienda sia strutturata – conta 18 dirigenti su oltre 330 dipendenti e forti professionalità a tutti i livelli – è ancora votato totalmente al lavoro: «Mi piaceva giocare a tennis e montare a cavallo, ma ho appeso la racchetta al chiodo, e la sella ce l'ho in ufficio: è un bell'oggetto».

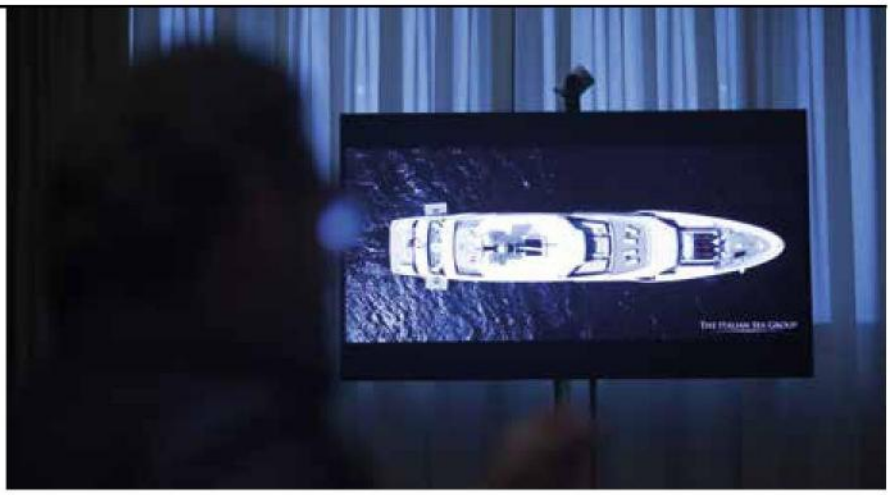
Perché tutti i prodotti vanno seguiti nel minimo dettaglio, sottolinea l'imprenditore. «Una nave di grandi dimensioni non è mai uguale a un'altra. Costruire un jet è molto più semplice: lo si progetta in due anni, lo si realizza in uno. Nel diporto di altissima fascia invece si

GIOVANNI COSTANTINO E IL MODELLO DI UNO DEI SUOI YACHT

"QUOTARSI SIGNIFICA SUPERARE I LIMITI CHE IN TANTI VEDONO NEL SISTEMA ITALIA: TROPPA BUROCRAZIA E INCERTEZZA DEL DIRITTO

ECONOMY

Data: 09.03.2021 Pag.: 1,18,19,20
Size: 1646 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



progetta per 6-8 mesi, poi si inizia a produrre e progettazione e produzione proseguono in parallelo per anni. Il contenuto – ciò che va oltre lo scafo, la motorizzazione e l'elettronica per la navigazione – assorbe spesso oltre il 50% del valore. Per esempio il grado richiesto di silenziosità impatta sull'intero progetto. E le sfumature tecniche ma anche estetiche sono infinite, richiedono una totale customizzazione».

Girando per il cantiere si resta delusi solo di una cosa: che le navi in costruzione sono invisibili. Cioè: entri negli enormi hangar dove vengono fabbricate e ti accorgi che ci sono: imponenti, enormi. Ma non le puoi vedere, perché sono come impacchettate in altissimi veli bianchi di materiale plastico, perché ogni prodotto è tutelato dalla massima privacy e ad ogni scafo possono accedere, rigorosamente tracciati, solo gli specialisti richiesti da quel determinato momento della produzione: «Ogni armatore pretende privacy e sicurezza», sintetizza Costantino. «E a questi livelli di precisione, l'errore – che pure può accadere – non è tollerabile. Va intercettato sul nascere e corretto immediatamente, altrimenti può avere impatti devastanti. Anche per questo la nostra vigilanza sui processi è altissima: per ridurre praticamente a zero il rischio di errore». E i contratti che regolano la produzione di un megayacht sono come libri di centinaia di pagine, minuziosissime: rigorosamente in inglese, sistematicamente ancorati al foro di Londra.

E dunque la Borsa, adesso: per crescere ancora e crescere meglio. «Per andare in Borsa non dovremo apportare alcuna modifica al nostro assetto organizzativo – sottolinea Costantino – Siamo da sempre certificati, il nostro bilancio è scritto sulla base dei principi internazionali Ias, non dobbiamo upgradare il controllo di gestione che è già in linea con i criteri più esigenti. Abbiamo da sempre un'organizzazione gestionale da multinazionale che impregna anche le fasi più artigianali del lavoro, perché sono un maledettissimo perfezionista, ma il prodotto esce dai nostri bacini perfetto, e uscirebbe anche se tornassi a giocare un po' a tennis».

«PER ANDARE IN BORSA NON DOVREMO APPORTARE ALCUNA MODIFICA AL NOSTRO ASSETTO ORGANIZZATIVO E SIAMO DA SEMPRE CERTIFICATI»

Al momento in cui questo articolo viene scritto, non è ancora possibile precisare i dati economici dell'operazione – che viene seguita da Intermonte e Ambromobiliare, Dentons e Dla Piper – ma gli aggiornamenti saranno puntualmente forniti sul nostro sito, www.economymagazine.it, con un articolo accessibile direttamente attraverso il QR code pubblicato in queste pagine.

«Le risorse che entreranno potremmo impiegarle anche per crescere per linee esterne: non è un mistero che abbiamo annunciato il nostro interesse per Perini Navi, già clienti del nostro refitting: sarebbe uno sviluppo assolutamente naturale per un'attività già in corso – sottolinea Giovanni Costantino - Si pensi che abbiamo trattato il celeberrimo Falcone Maltese della Perini, un veliero con un albero da 75 metri per un scafo lungo 88... Ma a prescindere da questo brand, nel nostro futuro c'è anche la produzione di yacht a vela...». Dunque questo Tisg che sbarcherà in Borsa sarà un titolo "value" – quanto ci vorrebbe per creare un'altra azienda così? – ma anche un titolo growth: «Non posso – conclude Costantino – anticipare i numeri del nostro business plan ma posso dirle che il nostro portafoglio ordini è molto consistente».

Per approfondire

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile