

NAUTICA IL CANTIERE ALLA MOSTRA DI FORT LAUDERDALE

Sanlorenzo, avanti tutta col nuovo direttore Rossi

«Felice di subentrare in una splendida squadra»



IN PLANCIA Ferruccio Rossi, direttore generale Sanlorenzo

DAL 22 OTTOBRE scorso Ferruccio Rossi è direttore generale del cantiere Sanlorenzo Spa, leader nella produzione di motoryacht, una realtà che fino a qualche mese fa, fino a quando è stato al timone del Gruppo Ferretti, aveva studiato e, forse temuto, come concorrente per la vitalità espressa sui mercati in controtendenza alla crisi. Accetta, a pochi giorni dall'insediamento, un'intervista. Lo raggiungiamo telefonicamente mentre è al salone nautico internazionale di Fort Lauderdale (negli Usa), dove Sanlorenzo espone i suoi gioielli: Sl 96, Sl 106 (yacht plananti) e Sd 112 (semidislocante).

Nessun disagio a subentrare sulla plancia di un ex competitor?

«Sanlorenzo è il marchio che, senza dubbio, da questi lunghi anni di crisi del mercato nautico è uscito più rafforzato. Ciò è stato possibile grazie al gruppo di persone che il presidente Perotti ha messo assieme. Unirmi a questa squadra è un sogno che si realizza».

Dopo l'iniziale lunga esperienza nel mondo finanziario, consolida così la specialità di super manager della nautica.... Si sente un uomo arrivato o è solo ad un giro di

boa?

«Per chi conosce il Palio del Golfo (io ho avuto l'onore di partecipare a due edizioni, purtroppo qualche anno fa...), siamo alla boa dei 500 metri... C'è ancora tanto tanto da vogare!!!»

LA STRATEGIA

Consolidare le radici per nuovi orizzonti

Lei è spezzino, conosce il territorio. Per Sanlorenzo è un valore aggiunto...

«Dopo essere nata nel '58 a Limite sull'Arno, da moltissimi anni Sanlorenzo ha messo radici sulle rive del del Magra, ad Ameglia, e a Viareggio, per le barche superiori ai 30 metri. Sono radici profonde e la fedeltà a questo territorio rappresenta la migliore garanzia per il mantenimento nel tempo della reputazione di qualità ed eccellenza, caratteristiche per le quali Sanlorenzo è apprezzato nel mondo».

LAVORO

Piano di sviluppo

I cantieri di Ameglia e Viareggio stanno lavorando a pieno regime; per entrambi piani di espansione, alcuni da realizzarsi entro 12 mesi

Nuove commesse

Grazie agli investimenti, nuovi clienti, specialmente nelle Americhe e in Asia, hanno potuto iniziare a ordinare ed apprezzare gli yacht

Prime mosse alla Sanlorenzo?

«Conoscere le persone, i loro punti di forza e le aree dove posso dare un contributo per esprimere un potenziale ancor più grande».

Lo stato dell'arte della produzione del Gruppo?

«I cantieri di Ameglia e Viareggio stanno lavorando a pieno regime, ed in entrambi abbiamo piani di espansione, alcuni da realizzarsi anche entro i prossimi 12 mesi».

Commesse?

«Gli armatori Sanlorenzo sono tradizionalmente europei molto fedeli al marchio ed hanno storicamente assorbito la gran parte della produzione. Più di recente, grazie ai nuovi investimenti che hanno incrementato la capacità produttiva di Sanlorenzo, nuovi clienti di nuovi mercati, specialmente nelle Americhe ed in Asia, hanno potuto iniziare ad ordinare ed apprezzare le imbarcazioni Sanlorenzo».

Ma la crisi della nautica non si allenta... Come uscire?

«Solo attraverso la coerenza con i valori del marchio che si rappresenta e portando questi valori, insieme all'orgoglio di essere italiani, nel mondo».

Corrado Ricci

