

della Liguria  
**il Giornale**

---

**LA RICETTA** Il gusto italiano più forte della crisi

# Il cantiere genovese che confeziona yacht come abiti su misura

*Tankoa consegnerà a luglio 2015 il primo modello da 70 metri con tutti dettagli di lusso scelti dal cliente*

Diego Pistacchi

Nome esotico nel brand, professionisti di fama mondiale. E poi un cuore tutto ligure, che batte a Sestri Ponente e che viene già svelato quando si scorre la lista dei dirigenti, con Edoardo Ratto direttore generale e Andrea Parodi capo dell'ufficio tecnico. Tankoa Yachts è una realtà genovese che si fatica a definire cantiere. È un «cantiere boutique», tutt'al più, o una sartoria della nautica d'alta moda, perché non fa un prodotto industriale ma costruisce navi da diporto su misura per il cliente. Una realtà genovese, nata alla fine del 2008, grazie ad un team molto competente di manager e investitori già coinvolti nel settore dello yachting, che un anno dopo l'altro cresce e sfida anche i cicli delle crisi mondiali che hanno provocato grandi sconquassi in varie aziende. Una sfida continua, che sta per incassare una nuova vittoria. Per-

ché quest'estate (le previsioni dicono fine luglio) dal cantiere scenderà un nuovo gioiellino, il primo Tankoa S693, dove le cifre fanno già capire le dimensioni che con quasi 70 metri di lunghezza segnano un nuovo record della produzione. Record destinato a essere battuto molto presto, visto che è già in fase di realizzazione l'S801.

Le parole di Michel Karsenti, presidente di Yacht-Ology (la società che è agente globale vendite e marketing di Tankoa Yachts), spiegano la linea che sta alla base della produzione made in Genoa: «In Tankoa consideriamo l'S693 non solo come il nostro primo yacht, ma come un testamento della capacità dell'in-

dustria dello yachting italiana a costruire secondo i più alti standard di qualità globali di oggi - è la sintesi del top manager -. La cultura di Tankoa, dai lavoratori al top management, condivide gli stessi valori: produrre il meglio. Il nostro approccio è quello di costruire yacht con i clienti, non per i clienti, come si vede in ogni dettaglio a bordo dell'S693. Questa filosofia non è certamente applicabile ai cantieri navali di produzione di massa, perché a pieno regime Tankoa consegnerà uno yacht ogni sei mesi. L'industria dei broker, la forza trainante dietro la maggior parte degli accordi di costruzione di nuovi yacht, va di pari passo con il nostro impegno per la qualità. Sia-



**GIOIELLINI GENOVESI** Ecco dove nascono gli yacht di lusso della Tankoa

mo in competizione con il nord Europa in termini di qualità, perché è la nostra cultura. Non saremo mai in competizione con la maggior parte dei nostri stimati colleghi italiani in termini di pura politica dei prezzi perché il nostro approccio è molto diverso. Dopo aver firmato due contratti in un anno, e con altri tre in fase di negoziazione, sentiamo chia-

ramente che questi clienti capiscono che Michelangelo, Leonardo da Vinci, Ferrari, Gucci e Loro Piana non sono nati in Olanda o in Germania, e che lo stile e il dettaglio sono profondamente radicati nella cultura italiana». Una boutique in tutti i sensi, che non a caso si affida a due «sarti» di primopiano, il designer di fama mondiale Francesco Paszkowski e

l'architetto navale Vincenzo Ruggiero.

Il successo del cantiere genovese, pronto a presentare i propri modelli più recenti al prossimo Monaco Yacht Show, è frutto dei dettagli che a bordo di questi gioielli del mare tra i 50 e gli 80 metri vengono realizzati secondo gli ordini del committente e con tecnologie all'avanguardia sia dal punto di vista della costruzione sia da quello del rispetto ambientale. Dettagli che potrebbero provocare ritardi nei tempi di consegna. Il primo S693 è stato ad esempio «corretto» molte volte per le nuove idee del proprietario, ma a Sestri Ponente è stato comunque rispettato il contratto.

Il segreto? Edoardo Ratto, spiega che «dalla Germania all'Olanda e all'Italia, tutti utilizziamo gli stessi fornitori e subappaltatori, così come gli equipaggiamenti e l'elettronica, quindi non c'è nessun segreto: sono il tempo, i processi, l'organizzazione e la cultura aziendale che fanno la differenza. In Tankoa, la qualità dei processi e il controllo di qualità sono ampiamente applicate, con un minimo di tre visite a bordo giornaliere per ogni yacht, da parte del nostro Ceo, Euro Contenti, mia, di Andrea Parodi, e di Renzo Cheluzzi, rappresentante vendite, che è l'interfaccia tra il cantiere e Michel Karsenti».

**IL RITORNO DEI MOTOSCAFI DI HEMINGWAY**

## Il Salone imbarca anche i Cantieri Estensi

*Adesione di uno storico marchio della nautica italiana per la rassegna di autunno*

**SVOLTA VERSO LA MOTORIZZAZIONE «PULITA»**

### Nuovo traghetto a Gas Naturale Liquido pronto a navigare nel mare del Quebec



Nuovi passi avanti verso la rivoluzione della motorizzazione in mare. L'uso del Gnl, il gas naturale liquido, a bordo di unità di grandi dimensioni sta conquistando sempre più armatori e non a caso il piano regolatore portuale di Genova prevede già banchine dedicate per lo stoccaggio e il rifornimento. Un segnale della rotta ormai tracciata arriva dalla consegna, al termine delle prove a mare superate anche con alimentazione a Gnl, del nuovo traghetto «F. A. Gauthier» realizzato dalla Fincantieri di Castellammare di Stabia. Il traghetto partirà alla volta di Matane in Québec, Canada, dove avverrà la consegna alla Société des traversiers du Québec (STQ), compagnia canadese che opera nel trasporto marittimo di passeggeri e autoveicoli. La nuova unità rappresenta una vera e propria rivoluzione tecnologica ed è il primo traghetto a Gnl costruito in Italia, oltre che il primo a entrare in servizio in tutto il Nord America.

Rinascere uno storico marchio della cantieristica italiana e subito sceglie di partecipare all'edizione numero 55 del Salone Nautico di Genova, che continua così a raccogliere consensi e adesioni in controtendenza rispetto alla polemica innescata dai fuoriusciti da Ucina, che avevano previsto una rapida e continua decadenza della rassegna. La società «Cantieri Navali Estensi Srl» ha infatti comunicato di aver acquistato «Cantieri Estensi», marchio storico della nautica italiana. La nuova società, costituita da una cordata di imprenditori bergamaschi, si appresta a riprendere la produzione di yacht presso lo stabilimento di 6 mila metri quadrati Ostello, in provincia di Ferrara. Cantieri Estensi era diventato un marchio particolarmente noto per aver varato oltre 500 imbarcazioni con uno stile che coniuga in chiave moderna le linee intramontabili delle imbarcazioni da pesca statunitensi, rese famose dai racconti di Ernest Hemingway. La gamma delle imbarcazioni è suddivisa tra i modelli Goldstar, lobster boat dai 36 ai 56 piedi e Maine, navette veloci da 48 a 64 piedi e euro ai nuovi ordini di acquisto già pervenuti le prime nuove imbarcazioni verranno consegnate entro i prossimi mesi. Cantieri Estensi sarà presente con un proprio stand alla Fiera dal 30 settembre al 5 ottobre prossimi in occasione di quello che è stato definito il «Salone del Rilancio».

**L'analisi**

### Mattone, a Genova pochi affari con la crisi

Avendo a disposizione un budget di tot euro, quanti metri quadri si potevano acquistare nel 2005 e quanti oggi? Il raffronto proposto dagli analisti di casa.it. Il guadagno in termini di spazio per chi acquista è tanto più vistoso quanto maggiore è la disponibilità di spesa. Ad esempio, nel caso in cui si abbiano 500.000 Euro da investire si va dal 23 mq. in più acquistabili a Firenze al 45 mq. in più a disposizione a Napoli. A un budget intermedio (300.000 euro) corrisponde, ovviamente, una riduzione degli spazi. Tuttavia a Napoli si possono acquistare 27 mq. in più rispetto al 2005, mentre a Milano il guadagno si riduce a circa la metà (15 mq.). Infine, con una disponibilità di spesa di 200.000 Euro a Venezia è possibile ottenere 10 metri quadri in più rispetto al 2005, mentre a Genova i metri quadri diventano 14. La città dove gli «affari» sono meno convenienti nonostante il calo dei prezzi.

**Il tribunale omologa l'atto**

### Lames, via libera al concordato preventivo

Il Tribunale di Genova ha omologato il concordato preventivo in continuità di Lames Group, una delle realtà industriali più significative della Liguria, attiva nella produzione di alzacristalli e sistemi porta completi per l'industria dell'automobile in Italia e nel mondo. Questo il team di professionisti che ha collaborato per giungere a questa soluzione avallata dall'autorità giudiziaria. Malguzzi e Associati ha assistito Lames quale general advisor e per gli aspetti di diritto tributario con un team composto da Alfredo Malguzzi e Martino Demaria. Latham & Watkins, con il supporto dello studio Carbone D'Angelo, ha assistito Lames per gli aspetti legali con un team composto da Fabio Coppola e Carlo Napolitano. PriceWaterhouseCoopers ha agito in qualità di advisor finanziario della società con Paolo Pajardi.