

Nel segno della continuità

Ma anche della crescita, perché bisogna stare al passo delle evoluzioni del mercato. Parla un esperto, Maurizio Granai, da trent'anni nel settore nautico a capo dell'azienda toscana Gpy e oggi affiancato dal figlio Giovanni

pensieri e parole raccolti da **Silvia Montagna** foto di **Carlo Ramerino**





Giovanni Granai affianca il padre nella sua professione. «Lavorare con mio padre è difficile, perché ci sono un po' di scontri, anche se credo che sia nel gioco delle parti. Nello stesso tempo è piacevole perché ha un bel bagaglio di esperienza da comunicarmi. È un impegno che provo ad affrontare con entusiasmo».

Granai Prestige Yachting, importante distributore del marchio Atlantis per Toscana e Umbria, è un dealer pistoiese che opera nella nautica dal 1978. Inizialmente era conosciuto con il nome di Italcara e si occupava soprattutto di articoli da campeggio. Il settore camping è poi scomparso dopo pochi anni per destinare tutte le risorse alla nautica da diporto. Nel 2000, quando ormai le imbarcazioni avevano raggiunto dimensioni interessanti e il nome Italcara non era più appropriato, Maurizio Granai decise di cambiarlo, utilizzando il proprio cognome nella nuova ragione sociale per dare comunque continuità all'azienda. Oggi lavora a fianco del figlio, Giovanni, che con entusiasmo ha voluto seguirlo in questa professione. Lo abbiamo incontrato.

Quali sono i servizi che offrite e quelli che ritenete più importanti?

Cerchiamo di dare il massimo grado di servizi ai nostri clienti, dalla preconsegna al post-vendita, a quelli di rimessaggio e di manutenzione. Ci siamo organizzati per "lavorare" l'imbarcazione a 360 gradi, quindi dagli apparati motori, elettrici, idraulici, di carrozzeria e di falegnameria. I nostri clienti, nella maggior parte dei casi, ci affidano la loro barca tutto l'anno sia per gestione del posto barca, sia per le manutenzioni e il rimessaggio. Ci

sono armatori che vediamo sì e no una volta l'anno, ad alcuni addirittura mandiamo le fatture in ufficio e non li incontriamo mai.

Sicuramente il brand del servizio interessa molto e credo di averlo sviluppato con successo, visti i risultati e la fedeltà dei nostri clienti che rimangono con noi in media una decina d'anni. Cambiano l'imbarcazione affidandosi comunque a noi e questo è un po' la nostra forza.

Che rapporto cercate di avere con i vostri clienti?

Per noi sono importanti il primo approccio, la comunicazione e la serietà con la quale si porta a termine la trattativa iniziale. Questo vale per il 50%, per l'altro 50% conta il post-vendita.

Da quanti organici è composta la vostra società?

Siamo tre commerciali a Cala de' Medici, nel porto turistico nuovo, un altro a Bocca di Magra e un altro nella sede storica di Pistoia da dove siamo partiti. Altre due persone seguono l'amministrazione e cinque sono addette al post-vendita.

In che anni avete incontrato il marchio Azimut-Benetti?

Nel 2001, quando il Gruppo ha acquistato i cantieri Gobbi, dei quali eravamo dealer dal 1978. Per 22 anni





Nelle foto di queste pagine, la sede di Gpy nel porto turistico di Cala de' Medici. A questa si aggiungono quella di Bocca di Magra e quella storica di Pistoia.

abbiamo venduto la produzione di Angelo Gobbi e ben volentieri abbiamo continuato questa avventura con loro.

E quest'anno siete diventati miglior dealer 2007...

Si, ma diciamo che sono un po' di anni, da quando Azimut è subentrato a Gobbi. Tra primi e secondi posti siamo sempre stati premiati. Gli ultimi quattro anni abbiamo vinto tre volte e ottenuto un secondo posto. Siamo molto contenti.

Quali sono stati i vostri risultati economici negli ultimi anni?

Diciamo che facciamo un numero interessante di imbarcazioni. In termini di fatturato, dal 2001 al 2007, lo abbiamo quintuplicato. Senza dubbio anche grazie al brand Azimut-Benetti che ha sviluppato dei modelli interessanti che sono piaciuti molto al pubblico, questo abbinato a un dealer serio e di esperienza.

E il mercato dell'usato come va?

Vendere imbarcazioni usate non è facile ed è ancora più difficile se ci mettiamo in casa, in permuta, ogni tipo di cantiere e barche di qualsiasi età pur di vendere il nuovo. Noi cerchiamo di ritirare imbarcazioni con una visibilità a livello europeo con marchi più conosciuti e spazi di

mercato di usato che possiamo rivendere al cliente della Costa Azzurra come a quello della Croazia. Altrettanto importante è che l'usato non sia più vecchio di otto o nove anni.

Quali pensate siano le prospettive per la vostra società?

Indubbiamente bisogna continuare a crescere perché le nuove leve (rivolgendosi al figlio, ndr) devono andare avanti, se vogliono fare questo lavoro. Ci sono delle buone possibilità con questo marchio che tende a salire anche come dimensioni. Siamo molto legati ad Atlantis con il quale abbiamo sviluppato bene la nostra azienda, con un ritmo di crescita impressionante se si guardano le percentuali. Non vedo perché non dovremmo insistere in questa direzione dal momento in cui anche Atlantis si sposterà su dimensioni ancora più importanti, 60-62 piedi. La gamma di fascia medio-alta si sta arricchendo con questo nuovo 48 che uscirà prossimamente. Nello step di ingresso i due 35 stanno andando molto bene, abbiamo ancora la gamma SC che dopo il restyling è molto apprezzata. Abbiamo una gamma di oltre dieci imbarcazioni, credo quindi che insisteremo e potenzieremo ancora di più le nostre risorse. ■