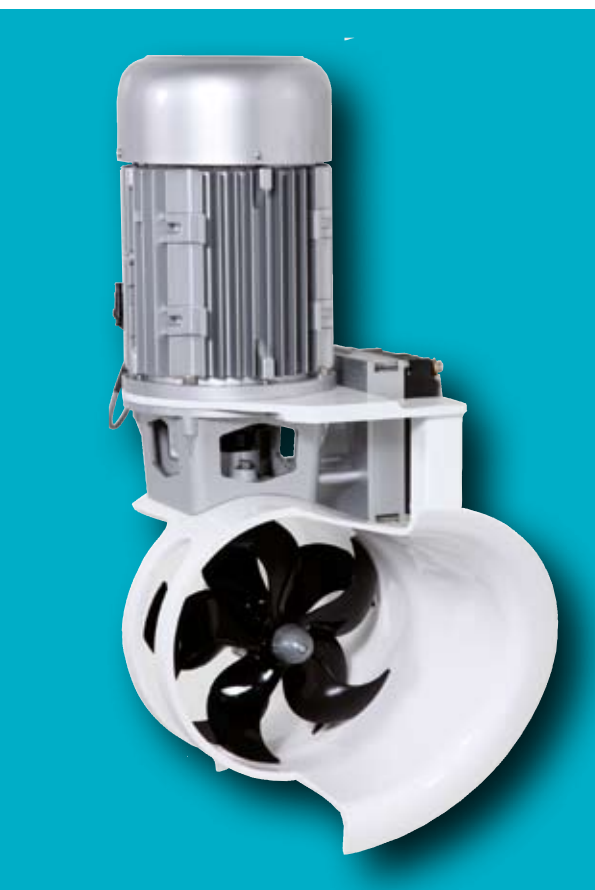


ZF MARINE BOW THRUSTER

La gamma degli articoli proposti dalla ZF Marine, si amplia con l'arrivo delle nuove eliche di manovra progettate per implementare il sistema ZF Marine Joystick Manoeuvring System (JSM). I bow thruster della ZF Marine sono stati sviluppati per garantire prestazioni generali superiori ai sistemi tradizionali, in particolare forniscono una spinta fino al 20% maggiore grazie alle eliche a cinque pale asimmetriche controrotanti.

Queste sono inserite in un tunnel conico



brevettato che, grazie alla sua particolare conformazione, riduce la rumorosità fino a 10 dB(A). Le eliche di manovra utilizzano motori a corrente alternata a gestione elettronica, un sistema di controllo proporzionale che assicura venga fornita solo la spinta necessaria e sufficiente per eseguire le manovre, minimizzando il carico elettrico sulle batterie e permettendo un uso continuativo dei bow thruster per 30 minuti senza il pericolo di surriscaldamento.

Per ulteriori informazioni: ZF Italia; via Donizetti 11; 20090 Assago (MI); tel. 02 488831; fax 02 48844829; web: www.zf-group.it e mail: marine@zf-group.it.

GPY: CONVERSAZIONE CON MAURIZIO GRANAI

GPY, acronimo di Granai Prestige Yachting, è una società nata nel 1978 specializzata nella vendita di imbarcazioni nuove e usate e nella fornitura di servizi correlati. La società ha sedi a Pistoia, a Bocca di Magra e, naturalmente, nel porto turistico Cala de' Medici di Rosignano Marittimo. È considerata una delle più importanti concessionarie del brand Atlantis del gruppo Azimut. Abbiamo incontrato Maurizio Granai, il fondatore di GPY, e parlato pressoché a ruota libera: "le nostre strutture contano sulla base di Bocca di Magra dove abbiamo posti barca, rimessaggio e uffici, mentre la sede di Pistoia è dedicata ad uffici e al rimessaggio con show room in un capannone da 2.000 metri quadrati. Nel 2005 abbiamo aperto il punto vendita e acquistato diversi posti barca nel Porticciolo di Cala de' Medici. Da alcuni anni abbiamo aperto due punti anche in Sicilia, a Palermo e Catania, dove abbiamo anche qualche barca in mostra; ci siamo affidati a realtà già esistenti e abbiamo creato una rete di service che, con attrezzature mobili, assiste le barche. Atlantis è un brand aggressivo con modelli accattivanti di una qualità piuttosto elevata; il cantiere è sempre stato capace di presentare nuovi modelli ogni anno, per arricchire la gamma e per permettere agli armatori di crescere con barche sempre più grandi. Atlantis non ha smesso mai di investire, prova ne è la nuova linea Verve, il 40 e in previsione il 43 e il 48, imbarcazioni molto interessanti che sostituiranno il 42 e il 47. Atlantis è un gruppo solido che ci ha sempre garantito un rapporto privilegiato. La nostra forza è sempre stata quella di riuscire a coccolare il cliente con servizi pre e post vendita di assoluto livello; è solo così che l'armatore rimane fedele al marchio e alla struttura con soddisfazione sua e nostra naturalmente. Oggi questa pessima congiuntura economica ha fatto sì che il mercato si sia fermato, come in attesa, mentre ancora negli ultimi mesi del 2009 qualche vendita si era fatta. Secondo me, come è successo anche nel '92, sarà necessario, da parte dei cantieri, ridimensionare i prezzi di vendita con un conseguente lieve ritocco della qualità. Il risparmio si può ottenere non tanto nella costruzione della carena, che

deve comunque garantire solidità e durata, ma piuttosto nella cura delle finiture e nei materiali d'arredo, nella gestione dei processi produttivi, nella semplificazione degli impianti e accessori e nell'eliminazione del superfluo a bordo. Si può arrivare, come è stato dimostrato nella scorsa crisi, a un abbassamento dei prezzi anche del 30%, sensibile se si considerano le cifre in gioco. Chi ha già la barca prima o poi la cambia, ma chi non ne possiede oggi vive un momento di assoluta confusione: prezzi pazzi, ignoranza sul prodotto e sopravvalutazione dell'usato non aiutano certo l'acquisto. Forse occorre ridimensionare il concetto barca,



ripartendo magari da dimensioni più ridotte. Il problema di noi dealer è che l'usato ritirato e valutato correttamente due anni fa, oggi risulta fuori prezzo; è una situazione davvero pesante per tutti. Anche i porti hanno costi sempre più alti, quasi improporzionabili e questo non aiuta certo un avvicinamento alla nautica. Sicuramente non si può stare fermi a guardare il presente, ma dobbiamo comunque avere progetti a media scadenza per continuare a garantire buone possibilità lavorative alla ripresa, che noi crediamo e speriamo vicina. Proprio in questi giorni, per allargare il giro in meridione, stiamo valutando la possibilità di aprire una base nautica con posti barca al Porto degli Argonauti a Marina di Pisticci in Basilicata, con un investimento molto interessante dal punto di vista imprenditoriale".

Per ulteriori informazioni: Granai Prestige Yachting; via Vecchia Provinciale Lucchese 47; 51030 Serravalle Pistoiese (PT); tel. 0573 51586; fax 0573 919429; web: www.gpy.it e mail: info@gpy.it.

Martino Motti