

L'UNIONE fa la forza

GLI ARMATORI

Alessandro, Atlantis 47

Possiedo questa barca da un anno circa e prima avevo un 42. I prodotti Atlantis sono ben vivibili, ideali per le crociere e a misura di persona, curati nei dettagli esterni e interni. Rimarrei fedele al marchio soprattutto per il rapporto qualità prezzo.

Emiliano e Monica, Atlantis 35 Plus

È il mio primo scafo Atlantis, scelto per le sue linee e la sua abitabilità. Non amo molto i porti e passo tantissimo tempo in rada (Capraia, Elba, Corsica...), con mia moglie e le due piccole.

Alessio e Angela, Atlantis 50

Il prodotto è molto valido grazie anche ai motori Volvo. Devo dire con piacere che in alcune occasioni mi è capitato di ricevere complimenti per la scelta del modello di 50 piedi.

Roberto e Deborah, Atlantis 55

Prima avevamo un 47, e abbiamo deciso di restare fedeli ad Atlantis perché è un prodotto di qualità, sportivo, giovane e non troppo formale, si adatta all'uso che ne facciamo, per crociere in Grecia.

Giuliano e Carla, Atlantis 42

Avevo uno scafo di un altro marchio e dopo una lunga ricerca ho scelto Atlantis perché è l'imbarcazione più completa e meglio rifinita, per me. L'assistenza è ottima e veloce. Noi siamo di Piacenza e teniamo la barca al lago di Garda, per comodità.

La terza edizione si è svolta durante un fine settimana di sole al porto di Rosignano Solvay (LI), con **numerosi armatori** accorsi da ogni parte di Italia e **MOLTI APPASSIONATI** che hanno potuto **provare le barche** Atlantis

di Laura Biazzi

Se è innegabile la difficoltà economico-finanziaria in cui si trova il mercato, è altrettanto palese che i problemi non si risolvono piangendosi addosso. Lo sanno bene Giovanni e Maurizio Granai, che per il terzo anno consecutivo puntano sul "rapporto umano" con i clienti e aprono le porte del concessionario per far conoscere da vicino la gamma Atlantis. «Quest'evento doveva esser fatto. È la strada giusta da seguire, come dimostrano l'entusiasmo e la gratificazione espressi dai molti armatori qui presenti», ha commentato Granai. Riguardo alle difficoltà dell'ultimo anno, «è come se il mercato si fosse "bloccato", ma i soldi ci sono ancora e quando passerà l'allarmismo mi auguro che la gente si riavvicini alla nautica.

La teoria dell'at-

tentamento è, purtroppo, quella prevalente, tuttavia non si registra un generale allontanamento dal settore e questo fa ben sperare», ci racconta un Maurizio ottimista, secondo il quale i segnali di ripresa si vedranno dalla fine dell'estate. Ci sono, però, alcuni problemi da risolvere: «Se per il nuovo non va poi così male, l'usato ci preoccupa perché manca il cliente di "primo approccio". Inoltre, ogni settimana le società di leasing ci informano di alcune novità sulle direttive di lavoro – e sono sempre negative. Questo crea a noi una serie di difficoltà anche logistiche. Spero vivamente che qualcuno intervenga (Ucina, per esempio) per regolare l'attività di locazione finanziaria e ottenere così una linea costante almeno nel medio periodo».



Sponsor dell'evento la gioielleria Caracciolo, che ha messo a disposizione un orologio Rolex come premio a estrazione. Esposti il 35 Plus, il 42 Ht, il 425 Ht, il 50X4, il 47, il 50 e il 54. Il resto della gamma era ormeggiato in porto. Nel tondo, Giovanni e Maurizio Granai.

