

VARAZZE NUOVA BASE PER IL NORD-OVEST

Granai Prestige Yachting, dealer ufficiale per la Toscana, l'Umbria e la Sicilia del marchio Atlantis, ha ampliato i suoi confini operativi per le aree del Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia. Con uffici commerciali e service nel cuore della riviera ligure

Foto: Sergio Airoidi - Testo: Francesca Camnasio

Dealer ufficiale per la Toscana e l'Umbria del marchio Atlantis con sedi a Pistoia, Bocca di Magra e Cala de' Medici, esclusivista per la Sicilia con due GPY Point a Palermo e Catania, Granai Prestige Yachting ha allargato i suoi confini operativi inaugurando di recente un nuovo ufficio a Varazze, dopo quello nato nel 2010 a marina di Pisticci in Basilicata. Una scelta dettata dall'acquisizione, su richiesta del gruppo Azimut, della distribuzione del brand anche per il nord-ovest. Ce ne parla Maurizio Granai, titolare della concessionaria insieme con il figlio Giovanni.

Qual è la strategia sottesa alla scelta della nuova sede in provincia di Genova?

Il gruppo Azimut ci ha proposto di ampliare la distribuzione del marchio Atlantis per le aree del Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia. Dovendo cercare una

location adatta a rappresentare tale prodotto per il nord-ovest, la scelta è caduta su Varazze, intanto per la sua vicinanza a Genova che ne fa una località raggiungibile da tutte le grandi città dell'Italia settentrionale, ma soprattutto perché il Marina di Varazze è una società appartenente al gruppo Azimut-Benetti (ricordiamo che il leader nella costruzione di yacht di lusso ha deciso di mettere la propria esperienza a servizio dello sviluppo dei porti, ndr), nonché delivery center di Atlantis, così come Savona, a breve distanza, lo è per Azimut. Detto questo, godremo certamente del supporto migliore e disporremo di una maggior quantità di modelli da far provare ai nostri clienti.

Dunque si è trattato di una scelta strategica facile?

Ci è stata offerta un'opportunità e noi l'abbiamo colta. Nonostante la nautica europea o forse mon-

diale stia attraversando un periodo piuttosto difficile, ritengo che il settore sia destinato a risollevarsi. Come tutte le altre aziende del comparto, anche noi abbiamo sofferto con tagli di fatturato importanti, ma dobbiamo guardare al futuro. Per risollevarlo il bilancio potevamo perseguire due strade: affiancare al prodotto distribuito un altro brand o ampliare l'area di operatività per cercare un nuovo bacino di utenza. Abbiamo optato per la seconda, rimanere esclusivisti Atlantis, brand che commercializziamo dalla nascita e, dunque, conosciamo molto bene, allargando la rosa di potenziali clienti per incrementare il business.

Il gruppo Azimut continua insomma a considerarvi uno dei suoi migliori dealer?

La scelta di affidarci questo importante bacino di utenza che dilata enormemente i nostri confini operativi è più premiante dei riconoscimenti ricevuti fino al 2008 quando esisteva ancora la classifica dei migliori dealer dell'anno! Ritengo che Atlantis e GPY insieme siano un binomio vincente: siamo orgogliosi di distribuire un prodotto che nella gamma degli open vanta i modelli più quotati. D'altra parte, la fiducia riposta dal cantiere in Granai Prestige Yachting dimostra l'impegno profuso, la serietà e la professionalità del nostro modo di operare.

Da chi è gestita e quali servizi offre la base di Varazze?

L'agenzia di Varazze in via Maestri d'Ascia 19, all'interno del marina e nei pressi della piazzetta centrale, è gestita direttamente da mio figlio Giovanni che si è trasferito ad abitare in Liguria. Mi tiene sempre informato, ma io

continuo a occuparmi della sede strategica di Cala de' Medici, oltre a coordinare gli altri punti. Ritengo che un'azienda nautica come la nostra, relativamente piccola nel panorama economico, debba basarsi sulla conduzione familiare almeno per quanto riguarda la parte commerciale. La dedizione, la professionalità, i sacrifici e gli orari richiesti dal nostro lavoro sono troppo proibitivi. Cerchiamo, come sempre, di fornire qualsiasi tipo di servizio ci venga richiesto: abbiamo reperito alcune strutture che ci supportano nel service e ci avvaliamo per il post-vendita di personale con una conoscenza specifica e approfondita sul prodotto, in parte con esperienza maturata direttamente presso il cantiere Atlantis. Gestiamo anche l'usato, con una gamma interessante indicata soprattutto per il neofita al suo primo acquisto. Dai 60 metri quadri acquistati da una precedente proprietà abbiamo ricavato due uffici, uno di accoglienza, l'altro direzionale, oltre a un piccolo magazzino. L'arredamento è sobrio e moderno.

Come prosegue invece la sede di marina di Pisticci?

La base lucana è nata un po' come una scommessa, in quanto

il porto degli Argonauti è una location dalla posizione ineguagliabile, vicinissima al golfo di Taranto e punto di partenza per la Grecia. La struttura però non è supportata da facili vie di comunicazione, manca ancora l'aeroporto che dovrebbe essere operativo nei prossimi due anni. Per il momento i risultati non sono incoraggianti, l'ufficio di Pisticci è solo un punto di rappresentanza, tuttavia siamo fiduciosi che decolli.

Qual è il modello Atlantis più richiesto? Sono previsti nuovi arrivi?

L'ultimo successo a incontrare il favore del pubblico è l'Atlantis 48. Lo abbiamo presentato a Cannes 2010 e al Salone di Genova avevamo già terminato le consegne. Si tratta di una barca molto generosa che si caratterizza per le linee innovative: c'è un taglio netto sia con la produzione precedente sia con i diretti competitor. Buoni consensi stanno riscuotendo anche il 44 e il 40, mentre gli altri modelli confermano i dati degli anni precedenti. Atlantis sta procedendo a ritmo serrato per presentare un nuovo modello di 57/58 piedi verso il quale ci sono già armatori interessati.

Come procede l'organizzazione



degli eventi dedicati ai vostri clienti?

Dopo l'Atlantis Run di settembre, straordinaria occasione di incontro molto apprezzata, abbiamo loro riservato il tradizionale open day di Cala de' Medici il 19 e 20 marzo scorso seguito, la settimana successiva, dall'open di Varazze dove abbiamo avuto il piacere di avviare i nostri primi nuovi contatti con armatori che gravitano in questa zona.

Quali sono i prossimi step di GPY?

Siamo soddisfatti dei risultati raggiunti e non abbiamo al momento obiettivi diversi dal consolidare e far sviluppare prevalentemente la base di Varazze.

MAURIZIO GRANAI
E IL FIGLIO GIOVANNI

