

Gaspare Borghini



Tutta l'esperienza di uno degli uomini chiave della nautica italiana che ha portato lo storico cantiere di Varazze a ottimi risultati nella produzione di megayacht, autentico simbolo del Made in Italy

di Edoardo Napodano

A i vertici e nei posti chiave di grandi cantieri si incontrano a volte dirigenti con esperienza amministrativa ed economica, non direttamente legati al mondo della nautica. Come nasce Gaspare Borghini?

Ho iniziato nel 1974 a Viareggio da Picchiotti, partendo dal livello più basso: produzione, programmazione, preventivi, contabilità, acquisti, appalti... undici anni di bella scuola. Quando arrivai dall'Accademia di Pozzuoli - dopo il fallimento del 1972 - il Grande Vecchio, Nicodemo Picchiotti a 75 anni, abituato a programmazioni decennali, mi mise alla sala tracciati, considerata la provenienza aeronautica. Possiamo quindi dire che sono un tecnico. Nel 1985 fui direttore del porto del Cinquale a Forte dei Marmi, per dirigere successivamente il Cantiere ICRAM, poi passato a Codecasa. Partendo da un fatturato di 250 milioni, l'anno seguente, nel 1987 divenni amministratore e socio per concludere nel '96 con 12 miliardi di fatturato.

E siamo a Baglietto.

Nel 1996, da Baglietto, ho trovato i soci finanziatori e mi sono posto nel contempo come socio «d'opera», situazione che ha avuto vita fino al 2004 - anno della cessione a Camuzzi - inclusa l'acquisizione nel 1999 del Cantiere Ferrari di La Spezia, allora chiuso.

Lei deve essere un abile comandante, per superare tanti anni di cambiamenti: «un lupo di consiglio d'amministrazione» per usare una metafora nautica.

Lascio parlare i numeri: il mio primo bilancio qui fu di 500 milioni di lire; oggi nel 2006 il bilancio è di 110 milioni di euro. Nel 2004, quando i Cantieri Navali Baglietto passarono a Camuzzi, sono rimasto amministratore delegato e divenuto socio di Camuzzi.

Oltre Baglietto, il suo gruppo si è strutturato con l'acquisizione dei Cantieri di Pisa, altro grande nome importante e leggendario nella nautica italiana e mondiale; coprite il settore broker con Camuzzi Nautica Montecarlo a Port Hercule...

... abbiamo uno studio di progettazione con 14 tecnici e ingegneri navali, Camuzzi Nautica Engineering; una sezione per il refitting dei nostri yacht e per quelli di altri marchi, SpeziaYachting Refitting; e infine Generale Bateaux, un terzista della vetroresina per Pisa.

Considerati i risultati e sentita «radio banchina», ecco la domanda delle 100 pistole: Camuzzi Nautica si quoterà in Borsa?

Oggi non è un nostro obiettivo. Il nostro obiettivo è raddoppiare lo sviluppo. La nostra crescita è stata talmente veloce che in questo momento dobbiamo necessariamente navigare a vista: si pensi che la storia recente del gruppo ha affrontato un salto del portafoglio ordini da 40 milioni a 250 milioni di euro. Forse domani ci sarà tempo per altre acquisizioni.

Molti protagonisti del settore si stanno interrogando sulla Cina: dobbiamo temerla?

Non ho mai creduto alla Cina come concorrente, semmai come mercato dove vendere. Il cosiddetto lusso non teme la Cina. Chi può comprare una Ferrari, comprerebbe una Ferrari cinese? Non penso proprio. Se invece parlassimo di barche piccole non di qualità, allora sì, il problema si porrebbe. Ma i prodotti sofisticati e di qualità: restano sempre nostri. Certo dobbiamo «convertire» sempre più l'Italia a una produzione ad alto valore aggiunto, insistendo

maniacoalmente su qualità e «complicazione» del prodotto.

Inoltre abbiamo il Mediterraneo, il nostro vero asso. Non esiste davvero un mare migliore dove navigare, per molte ragioni: dobbiamo portare il mondo nel Mediterraneo.

Ed è l'obiettivo del Borghini nuovo vicepresidente di UCINA.

Sì, darsi un'ottica generale mediterranea per i porti, creare tutta una serie di connessioni e relazioni, una vera e propria rete di porti organizzata, capace di attrarre l'élite nautica mondiale, con tutti i relativi benefici a breve e lungo termine.

Ci sono due settori che mi stanno particolarmente a cuore e ai quali mi dedicherò come vicepresidente: la formazione e i grandi yacht.

Qual è il suo bilancio dell'era Vitelli?

Molte innovazioni, riorganizzazione normativa, svolta culturale e politica epocale nei confronti della nautica e non ultimo una coincidenza temporale con il boom dei cantieri.

UCINA domani? Cosa ci sarà sulla scrivania del nuovo Presidente?

C'è tanto da fare. Per cominciare, il mantenimento dei risultati ottenuti. Bisognerà occuparsi dei porti, delle regole di navigabilità, dei parchi marini. Soprattutto di regole e regole per la fruizione delle aree protette. Non dobbiamo inventarci nulla di speciale, ma migliorare e adattare ciò che già esiste per esempio in Francia: come è stato per il leasing. La formazione in questi anni non è stata proporzionata all'enorme sviluppo della nautica: questo sarà un nodo cruciale del prossimo quinquennio. Non per nulla la nautica ha dovuto attingere manodopera da altri settori: siamo d'accordo che la barca abbia una certa connotazione artigianale, ma la direzione è l'industria; in quest'ottica il nostro settore si deve dotare di serbatoi di manodopera specializzata.

Un passo è stato fatto con la creazione di ViareggioFucina, che sembra ben avviata

Il nostro obiettivo è raddoppiare lo sviluppo. La nostra crescita è stata talmente veloce che in questo momento dobbiamo necessariamente navigare a vista: si pensi che la storia recente del gruppo ha affrontato un salto del portafoglio ordini da 40 milioni a 250 milioni di euro

e riguarderà equipaggi e manodopera, la cui formazione è un tema caro e «storico» di NauTech.

Sono molto fiducioso su questa e molte altre scuole che secondo me dovrebbero costituirsi in tutta Italia, anche per equipaggi. Il livello tecnico e la complicazione di gestione di uno yacht è aumentato negli ultimi 10 anni e di pari passo deve andare la preparazione dell'equipaggio. Naturalmente Baglietto istruisce i comandanti nei mesi precedenti al varo, ma in generale non dovrebbe essere un onere di Ba-



Il varo del 53 metri Blue Scorpion, lo scorso luglio a La Spezia

glietto, ma delle scuole di specializzazione: i comandanti dovrebbero arrivare già preparati nei cantieri. Come sa, è l'equipaggio che fa la barca. In certi casi alcuni armatori preferiscono addirittura vendere la barca se manca il comandante giusto, che significa spesso equipaggio giusto. Il buon comandante risolve i problemi dell'armatore.

Chi è il cliente di Baglietto?

Molti sono italiani e moltissimi sono già nostri clienti, anche se Baglietto è un marchio ben radicato in tutto il mondo: ovunque, perfino in Terra del Fuoco, il nome Baglietto è associato allo yacht italiano, bello e di prestigio. Sarà anche per questo che il cantiere vende direttamente, senza mediazioni, alla tipologia più vasta di clienti: i Baglietto veloci di alluminio,

quelli di acciaio dislocanti, i Cantieri di Pisa coprono il settore vetroresina che forse è il materiale preferito nel mondo. Sono tutti clienti diversi che fanno una scelta di velocità, di comodità o di materiale.

Lei ha potuto osservare da vicino negli ultimi 40 anni l'evoluzione del motor-yacht, partendo da una «scuola» di grande tradizione come quella di Nicodemo Picchiotti: ha visto l'eccellenza del design italiano e oggi cosa vede in banchina?

Oggi è per così dire tutto più comune. Molto è cambiato nell'estetica delle barche, ma anche in tutto il resto. In un certo senso tutto è meno «esclusivo», perché costerebbe troppo, perché la manodopera è carissima, perché non esistono più scorte di legno stagionato: anche il gusto è cambiato.

La tecnologia ha superato alcuni mestieri e il computer ha un ruolo importante. Le barche si somigliano perché i cantieri si copiano.

Baglietto è molto copiato

Se devo pensare a un marchio fantastico molto coraggioso che non copia, ma è copiato a sua volta, penso a Wally. Per la vela. Sulle prestazioni dei motoryacht il discorso è diverso: non c'è stato uno sviluppo enorme. Il nostro *Chato*, un 27 metri di 20 anni oggi fa ancora 59 nodi con due motori diesel MTU e due idrogetti. maggiore evoluzione hanno avuto confort e accessori, ma penso si tratti più di una questione di progettazione che di essenza dell'evoluzione. Sono quindi tutto sommato d'accordo con l'idea del vostro professor Musio Sale - il carburante e le materie prime sono sempre più care - e aggiungo che luoghi dello yachting sono sempre gli stessi perché non si naviga più: troviamo quindi una sorta di alternativa alla velocità.

Chi è Gaspare Borghini?

In una battuta, è un uomo che dove esiste il bello, là si trova bene. In mare come in montagna. Mi piace il mare, ma non ho una barca... adoro la Val Gardena. Mi piace la buona tavola e l'educazione alla cucina e al bere. Le cose più semplici vanno fatte bene, perché ci sia il bello. Questo si applica perfettamente a una barca: deve essere comoda e non rumorosa.

