



1



2



3

**1)** I fratelli Feltrinelli, alla guida del Cantiere Nautico Feltrinelli: Dino, Mauro e Sergio.

**2)** Famiglia Senese, Cantieri Mimi:

da sinistra, Domenico, Salvatore e Massimo.

**3)** La famiglia Amerio del Gruppo Permare: accanto al fondatore, Fernando, i figli Barbara e Rodolfo, e la nipote Noemie.

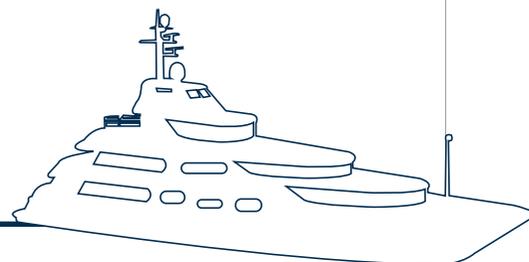
L'Italia è leader mondiale dell'industria del diporto e non solo nella produzione di superyacht. Un settore dove le family company si tramandano il mestiere di generazione in generazione | di **Chiara Cantoni** e **Gaetano Belloni**

# Artigiani del mare

**S**i scrive nautica, ma si legge tecnologia, stile, design, alta ingegneria, savoir faire artigianale, tutto quel made in Italy, insomma, che il mondo ci invidia. Perché l'industria del diporto, fra i settori trainanti e a maggior indotto dell'economia nazionale, è anche un incredibile collettore di eccellenze. Un settore che fra il 2015 e il 2019 ha registrato una crescita a due cifre, che nel 2020 ha tenuto nonostante la pandemia e nel 2021 ha raggiunto un incremento di fatturato di oltre il 25%, sfiorando i 6 miliardi, ossia i valori record del 2008 (dati Confindustria Nautica). L'Italia è leader mondiale nella produzione di superyacht, nelle unità pneumatiche, negli accessori e nella componentistica. Complice l'exploit di crescita nell'export della produzione cantieristica, che lo scorso anno ha toccato l'86% per un valore di 3 miliardi, ma anche i portafogli ordini dei cantieri nazionali, che in molti casi saturano addirittura il prossimo triennio: nel 2022, circa 530 su 1.024 nuove imbarcazioni saranno a marchio italiano.

Un'ottima vetrina per lo Stivale, che in corso di boat show autunnali, dal Cannes Yachting Festival al Salone nautico di Genova (appena conclusi), al Monaco Yacht Show (28 settembre-1 ottobre), schiera i suoi giocatori migliori. Aziende

nate come family company, alcune con il boom economico del secondo dopoguerra, in qualche caso più antiche, sulla scorta di un mestiere tramandato di generazione in generazione, la maggior parte più recenti. Tutte, comunque, messe di fronte alla sfida del ricambio generazionale, che ha coinciso spesso con il salto dalla dimensione artigianale al business industriale su scala internazionale. Soprattutto dopo la stagione d'oro degli 80-90, che ha portato una crescita ininterrotta fino al 2008. Con la crisi finanziaria, molti cantieri hanno chiuso i battenti, i più grandi sono passati di proprietà, trovando ossigeno (e rilancio) nei capitali di nuovi investitori. In pochi hanno superato la tempesta nelle mani della famiglia fondatrice. Chi ce l'ha fatta ha saputo trasformare crisi e passaggio generazionale in opportunità. Oggi che la discontinuità, dopo una recessione globale, una pandemia e una guerra, sembra essere il new normal, l'organizzazione più snella e flessibile di un'azienda familiare può tradursi, dimensioni permettendo, in ►►





## Famiglia di Luggo - Fiat Mare

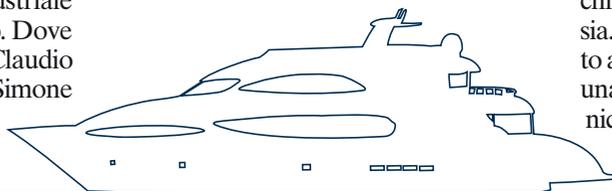
Pionieri, visionari, innovatori. Come vi pare, fatto sta che Fiat, fondata a Baia dal cavalier Ruggiero di Luggo e oggi guidata dai figli Giancarlo (a.d.) e Annalaura (presidente), non ha mai smesso di anticipare il nuovo. Fin dal principio, nel 1960, con la costruzione della prima barca in vetroresina d'Europa, la lancetta Conchita, vera rivoluzione per la nautica. Negli anni 80 Fiat brevetta Genius, un sistema per ottimizzare gli spazi che dà il nome a un'intera gamma: l'estrema vivibilità di bordo resterà un immancabile punto di forza. Nuovo millennio, nuova intuizione: l'impiego, primo cantiere in Italia, della tecnica costruttiva a infusione. Nel 2010, per i 50 anni, lancia Epica 58 e nel 2011, in anticipo di un decennio sulla concorrenza, il Fiat 33 Seawalker, primo walkaround mai prodotto, seguito nel 2020 dal Fiat 43 Seawalker. «Siamo tra le aziende che hanno scritto la storia della nautica. Introdurre l'idea giusta al momento giusto è la sfida che mia sorella e io abbiamo ereditato, forti dell'amore che nostro padre ci ha trasmesso per questo lavoro», dice Giancarlo. Oggi, la seconda generazione guarda al futuro. Anche attraverso una profonda ristrutturazione dei processi e dell'organizzazione. «La pandemia ha rimodulato l'idea di barca-casa in grado di garantire in sicurezza la condivisione del tempo libero con i propri cari e i walkaround Fiat la incarnano al meglio. Grazie ai nostri dealer, le vendite sono esplose; il nuovo management ci ha sostenuto nell'espansione in area EMEA e APAC, con un network oggi di 37 partner. Nel 2021 hanno debuttato i Seawalker 35 e 39, ora presentiamo il P54. Complici gli investimenti fatti in nuovi modelli, oltre 2 milioni di euro, ammodernamento delle strutture, revisione della strategia marketing e un aumento del 40% della forza lavoro interna».

► vantaggio competitivo nell'accelerare processi e decisioni. Il coinvolgimento personale, inoltre, viene percepito come valore aggiunto in termini di commitment e dedizione, come raccontano le dinastie nautiche intervistate da *Capital*.

### Gruppo Antonini - Famiglia Antonini.

Seconda metà degli anni 40. La vocazione manifatturiera italiana incontra l'estro imprenditoriale di Walter Antonini che, fonda la prima azienda del Gruppo, affermandosi come fornitore di strutture e impianti off-shore. Nel '77, l'acquisto del cantiere di Pertusola, Golfo di La Spezia, supporta la crescita industriale e l'espansione in campo nautico. Dove Antonini Navi, oggi, guidata da Claudio Antonini (presidente) e dai figli Simone

(ceo), Massimo (cfo) e Lorenzo, opera realizzando lavori di refit e superyacht custom garantiti dalla lunga esperienza tecnologica, nel rispetto dei tempi di consegna e alti standard di qualità. «In una family company è più facile che le decisioni vadano a beneficio di tutta l'azienda e non solo dei provvisori interessi di un manager», dice il ceo. Complice il contributo delle new entry: Walter e Nicholas, figli di Simone e Massimo. «Penso all'automazione industriale o all'internazionalizzazione: dallo studio all'estero arrivano nuovi contatti e metodi di lavoro, idee creative e problem solving skill. Si



aprono così scenari come la conversione dall'Oil&gas alla Green & nuclear energy, il rilancio R&d o l'espansione nel diporto con aperture in Usa e Cina».

**Apreamare - Famiglia Aprea.** Una storia che è sinonimo di tradizione, marinità, stile mediterraneo, che risale al 1849, quando Giovanni Aprea inizia l'attività di maestro d'ascia a Sorrento, realizzando i primi gozzi da pesca. Il mestiere si tramanda al figlio e al nipote che, nel secondo dopoguerra inaugura l'ingresso nel mondo del diporto. Ma è il suo primogenito Cataldo, anche lui maestro d'ascia, a creare nell'88 con Salvatore Pollio il marchio Apreamare, integrando il savoir faire artigianale con nuovi materiali, forme e design. Nel 2010, dopo nove anni in seno al Gruppo Ferretti, i fondatori riprendono il controllo per esaltarne i tratti originari grazie all'attuale team: Cataldo Aprea, presidente, il figlio Giovanni, sales manager, e i figli del socio storico, Rita, a.d., e Antonino Pollio. La tradizione rivive oggi nelle linee Gozzo, rappresentata dal 35 e dal nuovo 45, e Maestro, coi modelli 56', 66' e 82'. «Il tema della successione è delicato», dice Cataldo Aprea. «La nostra è una dinastia di maestri d'ascia, professione rara e difficile, che tuttora perpetua la tradizione millenaria del gozzo sorrentino, opportunamente attualizzato. Attualizzata è anche la gestione dell'azienda, che si è aperta all'internazionalizzazione, all'innovazione, al digitale, abbracciando una nuova fase di espansione».

**Cantiere Mimi - Famiglia Senese.** L'anima della tradizione incontra le più moderne tecnologie. Succede a Napoli, dove la produzione di gozzi Mimi dai 5 ai 13,5 m (cento unità previste nel 2022) raggiunge nuovi record superando del 30% l'anno precedente. Un passo indietro. È il 1975, quando Salvatore Senese, ancora attivo in azienda, realizza le prime barche. Lo sviluppo di una rete commerciale e l'ingaggio di ingegneri top-level mettono le ali al cantiere, coinvolgendo i figli Massimo e Domenico, oggi al timone. Sotto la sua guida, il marchio conquista l'Europa e raggiunge l'Asia. «Io e mio fratello abbiamo contribuito a fare di una piccola azienda familiare una realtà internazionale», dice Domenico. «L'essere una family company im-

# Famiglia Vitelli – Gruppo Azimut|Benetti

Il Gruppo, che ha in listino oltre 45 modelli, distribuiti sui brand Azimut Yachts e Benetti, è guidato da Giovanna, affiancata da manager competenti nelle funzioni chiave

Livorno, 4 luglio, il nuovo voyager Benetti B.Yond 37m tocca l'acqua. Fra applausi e squilli di tromba, Giovanna Vitelli, vicepresidente del Gruppo Azimut|Benetti, si apparta un momento per telefonare. All'altro capo, Paolo Vitelli, presidente, fondatore nel 1969 e azionista di riferimento del più grande gruppo al mondo di luxury yacht. Padre e figlia si scambiano qualche battuta sul varo prima che lei, il volto «giovane» della proprietà, torni a fare gli onori di casa. Una casa che, oggi, la vede in cima alla tolda di comando. «Nel nostro caso, il cambio generazionale ha coinciso con la managerializzazione di un'azienda ormai fuori misura per la gestione familiare», racconta. Con un valore della produzione 2021/22 di 1 miliardo di euro e un portafoglio ordini di oltre 2,5 miliardi, il gruppo odierno è ben lontano dal cantiere delle origini. «A differenza di tanti grandi imprenditori, restii al passaggio di delega, mio padre ha avuto il merito di capirlo per tempo. Perciò il mio ruolo in azienda è stato pensato fin da subito per essere quello di un buon azionista, che ha molto da dire sui temi strategici dello sviluppo prodotti, ma è affiancato da un team di manager competenti nelle funzioni chiave e da un a.d. di fiducia. È stato fatto un lavoro di scouting enorme, verificando poi che la cosa migliore era far crescere le figure apicali in seno al gruppo. Io stessa ho intrapreso un lungo training che mi ha permesso di acquisire legittimazione: perché prima di riconoscerti autorità, a dispetto del nome, l'azienda ti misura sui fatti. Ed è bello così».

Dalla gavetta sul campo, a stretto contatto con papà Vitelli, arrivano tutte le competenze del caso, «ma soprattutto ciò che non si trova sul mercato: la sensibilità sul prodotto e i trend futuri», racconta Giovanna Vitelli, che a sua volta ha apportato allo stile del cantiere un duplice contributo: «L'orientamento al lavoro di team, già presente ma che abbiamo strutturato; e una sensibilità multidisciplinare che porta nello yachting

suggerzioni extra-settore, attingendo ai linguaggi della moda, dell'arte, del design». Una visione complementare all'impronta tecnica della leadership paterna, profondamente radicata nella cultura nautica degli anni 80-90. «Erano tempi diversi. Mio padre è sempre stato appassionato di innovazione tecnologica, spingendola anche quando il mercato si dimostrava tiepido per gli alti costi di produzione». Il B.Yond appena varato, lo yacht più green al mondo nella sua categoria, dotato dell'avanzatissimo sistema E-Mode Hybrid di Siemens

Energy, ne è l'esempio perfetto. Due carismi, un unico heritage che si trasmette negli oltre 45 modelli da 13 a 100 m distribuiti sui brand Azimut Yachts e Benetti. «I miei figli, di 17 e 14 anni, sono cresciuti sulle barche. Ma con loro userò la stessa strategia di mio padre: nessuna forzatura. Questa eredità, che è una grande fortuna, è anche una grande responsabilità, fatta di sacrifici e duro lavoro. Forse anche per questo, in Italia, non sono molte le dinastie rimaste: perché è un settore complesso, volatile, che richiede totale dedizione».

*Giovanna Vitelli, vicepresidente di Azimut|Benetti, assieme al padre Paolo, presidente e fondatore del Gruppo.*





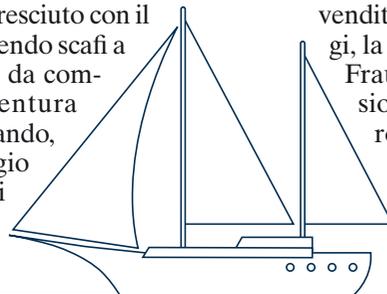
**1)** Cataldo Aprea, presidente di Apreamare, e Rita Pollio, a.d. **2)** Famiglia Antonini, da sinistra: Claudio Antonini (presidente), con i figli Massimo (cfo) e Simone (ceo), e i nipoti Nicholas (technology development manager) e Walter. **3)** Giuseppe Balducci con i figli Katia e Maurizio, alla guida di Overmarine Group. **4)** Antonio Palumbo, presidente del Gruppo omonimo, con i figli Giuseppe e Raffaele.



► plica anzitutto il rispetto di una storia comune, fatta di amore per le tradizioni e il territorio. Con noi è iniziato un percorso di ricerca per migliorare prestazioni e comfort, ma anche ridurre l'impatto sull'ecosistema». Oggi, i gozzi sono progettati in 3D e realizzati con frese a CN a sette assi. Il legno, solo teak massello, viene stagionato e curvato a mano, mentre l'infusione sottovuoto garantisce scafi performanti e leggeri a fronte di motori meno potenti, ossia, meno costosi per il cliente e l'ambiente.

**Cantiere Nautico Feltrinelli - Famiglia Feltrinelli.** Il nome Feltrinelli ha origini antiche e fin dall'inizio è legato alla

costruzione di barche a Gargnano sul Garda, dove un certo Pietro si trasferì intorno al 1470. In seguito, rami della famiglia si dedicarono al commercio di legnami o all'editoria, ma un ceppo conservò la tradizione nautica. Il primo «costruttore di barche» è Bernardo Feltrinelli, che tramanda il mestiere fino al pronipote, suo omonimo, detto Dino (1903), cresciuto con il padre Egidio costruendo scafi a motore, soprattutto da competizione. Un'avventura iniziata nel 1919 quando, tornato da un viaggio negli Usa, decide di fondare in località



San Carlo il nuovo Cantiere. Da buon meccanico e spericolato pilota, fra il '22 e il '35, conquista allora in sfide gloriose, riversando la sua grinta nel serbatoio dei suoi scafi preferiti: Mio, Tuo, Suo, Lupo, Rumba, Tango, Miss Garda... Nel '65, il figlio Fausto decide di sospendere la produzione per dedicarsi al rimessaggio, manutenzione e vendita di unità da diporto. Oggi, la partnership col cantiere Frauscher riaccende la passione nei Feltrinelli: Mauro, Sergio e Dino, nipoti del pilota, che in sua memoria hanno rilevato e sviluppato l'azienda,

fornendo servizi nautici top level, con interventi veloci e affidabili, apprezzati in tutta Italia.

## **Cantieri Codecasa - Famiglia Codecasa.**

Una storia di imprenditorialità unica e un amore per l'arte navale che si tramanda dal 1825, quando Giovanni Battista Codecasa inizia a Viareggio l'attività di maestro d'ascia, trasmettendola ai discendenti, uno dei quali, detto Tistino, nel 1902, crea un proprio cantiere di navi a vela, poi rilevato dai figli Ugo e Sandro. Nel 1973, Fulvio Codecasa succede al padre Ugo e, affiancando alle barche da lavoro la produzione di motoryacht, crea l'attuale gruppo, costituito dai cantieri Ugo Codecasa, Codecasa Due e Codecasa Tre. Intuito imprenditoriale e risolutezza nelle difficoltà sono il segreto di due secoli di crescita: durante le crisi degli anni 20, del Dopoguerra o degli anni 70, i Codecasa continuano a rischiare in proprio, investono in maestranze e strutture, garantendosi i migliori professionisti e asset tecnologici. L'attuale flotta conferma: yacht in acciaio e lega leggera da 30 a 70 m noti per qualità, prestazioni, design. La scelta di costruire uno speculation riduce molto i tempi di consegna, pur garantendo allestimenti tailor made. Affiancato dalle figlie Fulvia ed Elena, coi rispettivi mariti, il presidente Fulvio segue ancora oggi ogni fase costruttiva. Ed è sempre lui il committente più esigente.

## **Cantieri Magazzù - Famiglia Magazzù.**

Conquistano per l'eleganza delle linee, ma vengono subito amati per le doti marine. Sono i MaxiRib dei Cantieri Magazzù, realtà fondata oltre 60 anni fa nel campo della progettazione e costruzione navale da Alfredo Magazzù e gestita oggi dai figli: Renato, Claudio, Tina e Sergio. Fra i progetti più avveniristici, il Monostab (monoscafo di 36 m stabilizzato mediante un particolare sistema alare), ma anche l'attività di R&d condotta con Aeritalia e Dornier su un nuovo modello di idrovolante. «L'eredità di nostro padre, che tuttora ci consiglia, è il profondo background legato al classico navale che si riflette in ogni dettaglio», dice Renato Magazzù. «Noi figli abbiamo traghettato l'azienda da una visione più orientata al prodotto, a volte sconfinante nella ricerca pura, a una maggiore attenzione al mercato. Precursori di trimarani

a vela e mezzi a sustentazione alare, ci si è via via spostati verso un oggetto comunque innovativo, il MaxiRib di lusso ad alte prestazioni. Ora le sfide riguardano l'ampliamento della gamma e dei mercati, con un respiro mondiale che di recente ha portato la rete vendita fino in Australia».

## **Gruppo Permare - Famiglia Amerio.**

Fondata a Sanremo nel 1973 da Fernando Amerio, Permare nasce come fornitore di servizi marittimi, poi, rivenditore e produttore per altri cantieri. Nei primi anni 90, avvia la costruzione a marchio proprio Amer Yachts. Oggi la squadra

include anche i figli, Barbara e Rodolfo, e una terza generazione. «Non un cambio generazionale, ma una lenta e costante integrazione come avviene nel passaggio dei saperi artigianali. Mio padre fornisce il suo apporto tecnico, mentre noi figli e nipoti esploriamo nuovi campi R&d oltre a seguire la routine di cantiere», spiega Barbara Amerio. A Viareggio e Pisa nascono modelli in composito fino a 120' e in acciaio Amer Steel fino a 70 m. Una produzione di nicchia fortemente vocata all'innovazione green e affiancata, grazie alle partecipate del gruppo, da un'intera gamma di servizi: dal refitting alla vendita ►►

## **Famiglia Scarani - Rio Yachts**

Dolce vita, abiti alla moda, movimenti beat... Sono i ruggenti anni 60, in luna di miele sulle coste francesi, Luigi Scarani e la moglie Anna visitano porti, vedono barche e tornano con un'idea: creare un cantiere sulle sponde del Sebino. Nasce così, nel 1961, Avionautica Rio, costruendo motoscafi in mogano motorizzati Chris Craft e Rolls-Royce. Quando, negli anni 70, la barca diventa il rito delle nuove classi sociali, Rio intuisce che bisogna passare dall'artigianato all'industria e si inventa lo scafo in Abs. La collaborazione con Anic (Eni) porta un enorme successo di marketing d'autore: il Rio 310, prodotto in oltre 50mila unità, incarna la svolta. Nei decenni successivi il cantiere è tra i primi ad aprirsi all'internazionalizzazione, sviluppa la divisione «Barche da lavoro», inaugura filiali, in anticipo sui tempi lancia i primi hard top. Nel 2011, con la scomparsa di Luigi, la sede si trasferisce a Chiuduno (Bg) e il timone passa al figlio Piergiorgio: «Ho imparato moltissimo da mio padre, più che dagli studi in economia, assimilandone l'esperienza di imprenditore a tutto tondo. Rio, infatti, fa parte di un gruppo attivo in vari campi, dall'energia all'agricoltura». Il cambio generazionale segna il salto da Rio, produttore di piccoli natanti, a Rio Yachts, produttore di luxury yacht fino a 20 m. I nuovi progetti documentano una cura del particolare tipica della cultura artigianale, valorizzata dal più alto grado di personalizzazione. Complici uno stabilimento per lo sviluppo di prototipi vicino a Parma e uno showroom a Napoli. «Ora la sfida è l'ingresso in un segmento mai affrontato, con il lancio di una gamma di Maxi Rib». L'ennesima innovazione in 60 anni da protagonisti: «Con la crisi del 2008, molti cantieri hanno chiuso, i più grandi sono passati di proprietà. In pochi hanno superato la tempesta». Rio è tra quelli.



*Piergiorgio Scarani, a.d. di Rio Yachts, con il padre Luigi, scomparso nel 2011.*

► al charter. «Con la terza generazione curiamo di più la brand awareness, coltiviamo collaborazioni dedicate a sostenibilità e temi Esg e stiamo crescendo all'estero. Orgogliosi di festeggiare i primi 50 anni in una fase di grande sviluppo maturato in modo organico». Fra le partnership quelle con Volvo Penta e GS4C per la sperimentazione nautica della fibra riciclabile Filava.

**Marine Group - Famiglia Cesana.** La nautica entra nella vita di Piero Cesana quasi per caso, grazie al cartello di un'officina che cerca un meccanico per motori fuoribordo. È il 1966. Dopo qualche migliaio di fuoribordo aggiustati, avvia con la moglie Marina una sua motonautica sul lago di Avigliana e negli anni 90, fino al 2017, importa un noto brand inglese. Nel frattempo in azienda entrano le

figlie, Barbara, responsabile comunicazione e marketing, poi Carolina, incaricata dell'after-sale, con i rispettivi mariti Carlo Piatti, commerciale, e Giuseppe Arturi, sul fronte finanziario. Nel 2018, Marine Group accetta una nuova sfida distribuendo in esclusiva italiana Princess Yachts. «Oggi il cliente è più preparato di 30 anni fa. Significa che la nostra generazione deve portare un livello di professionalità più elevato», dice Barbara. «La differenza, però, la fa una family company che da sempre va per mare e conosce le esigenze, le paure, i desideri dei clienti, che sono quelli di famiglie come noi. Dopo anni, gli armatori tornano ad acquistare il nuovo. Ma si rivolgono solo ad aziende dimostratesi affidabili anche negli anni meno rosei, cercando marchi di qualità che mantengano il valore dell'usato». Due plus che Marine Group incarna al meglio.

## Famiglia Cranchi - Cantiere Nautico Cranchi

«La nostra è una grande storia e, mi piace dire, anche bella. Nel 2020 abbiamo festeggiato i 150 anni: quando iniziavamo a costruire barche, sulle strade non circolavano le auto. Prova della solidità dell'azienda, rimasta sempre fedele alla sua identità». Perché il Cantiere Nautico Cranchi, fondato nel 1870, è un vero progetto industriale, non una scommessa finanziaria. Un'impresa legata a due famiglie: i Monzino, entrati in società nel 1970, e ovviamente i Cranchi. «I miei fratelli, Guido ed Elena, e io siamo la quinta generazione, al fianco di mio padre Aldo, attuale presidente. In cantiere è già presente anche la sesta», racconta Paola Cranchi. «Nel 1970, siamo passati dalla produzione di barche in legno su commessa a quella in serie in vetroresina». Oltre 24mila unità costruite, dai 26' ai 78', tra flybridge, hard top, trawler, yacht da crociera e la recente Luxury Tender, vendute in tutto il mondo grazie a una rete di dealer in oltre 50 Paesi e una divisione dedicata allo sviluppo di marine e centri servizi di eccellenza. Già operativi sull'Adriatico, vicino a Venezia, e da questo settembre anche in Sardegna. «Negli ultimi anni abbiamo investito molto in rinnovamento di prodotto, facilities e refitting centre. Continuare a investire, continuare a osare: è il nostro modo di essere», dice il ceo, Guido Cranchi. Nei due stabilimenti di Piantedo (So) si respira il futuro. «Vantiamo il più alto livello di automazione al mondo nel settore nautico: significa maggior efficienza, precisione e velocità», dice Paola. Lo si vede in cantiere e lo si sperimenta nel Marine Test Centre in Friuli, dove è possibile provare i modelli e toccare con mano la qualità del design, degli arredi, ma anche di ciò che non si vede: carena, impianti, componentistica... «Bellezza e razionalità per noi sono una cosa sola: ci piace dire che la bellezza ha sempre ragione. E gli armatori lo sanno bene: uno yacht è bello se è anche sicuro e perfetto in acqua».

**Overmarine Group - Famiglia Balducci.** Giuseppe Balducci nasce in un paese simbolo della nautica: Limite sull'Arno, Toscana. Inizia a lavorare in uno storico cantiere viareggino, ma il suo spirito imprenditoriale lo spinge oltre. Nascono così Elettromare, Effebi e, nel 1985, Overmarine Group, col marchio Mangusta: una sfida al Cobra di Tecnomarine, all'epoca l'open veloce per antonomasia, primato che i Balducci intendono scalzare evocando l'unico animale in grado di battere il serpente. Detto, fatto. Il brand debutta inventando il nuovo segmento dei Maxi Open: il Mangusta 80, lanciato negli anni 90, è il primo yacht sportivo di grandi dimensioni, capace di coniugare vivibilità e prestazioni. Oggi il marchio è leader di gamma nelle imbarcazioni veloci dai 30 ai 50 m con le tre linee Maxi Open Rev, Mangusta Oceano e Mangusta GranSport. In azienda, Giuseppe è affiancato dai figli Katia e Maurizio: una sola famiglia al timone, ma più di 600 dipendenti e oltre 190mila m<sup>2</sup> divisi in dieci stabilimenti tra Viareggio, Massa e Pisa. Un'eccellenza italiana, che cura internamente ogni fase di lavorazione: dalla progettazione dello stampo all'allestimento finale, elettronica e impiantistica incluse.

**Palumbo Group - Famiglia Palumbo.** La storia di riparazioni navali dei Palumbo parte da Napoli nel 1967, quando Salvatore avvia un cantiere di carpenteria me-





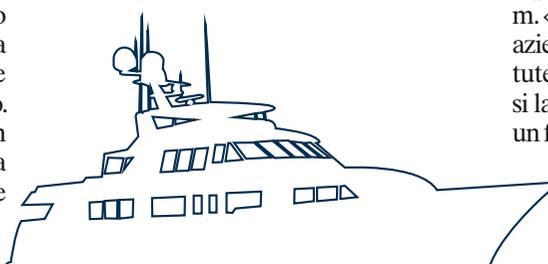
**1)** La famiglia Cesana di Marine Group: i fondatori, Piero e Marina, con le figlie Barbara e Carolina e i rispettivi mariti. **2)** I Cantieri Codecasa portano il nome della dinastia toscana. **3)** Eva Orsi, presidente di Tankoa Yachts, con il fratello, Guido Jr, il padre Guido e le sorelle. **4)** I Cantieri Magazzù, fondati da Alfredo Magazzù, oggi sono gestiti dai suoi figli: Renato, Claudio, Tina e Sergio.



tallica a supporto dell'industria marittima locale. Negli anni 80, si affianca e poi prende il timone il figlio Antonio, oggi presidente del Gruppo, contribuendo a spostare il core business su scala internazionale. I figli di Antonio, Giuseppe e Raffaele, entrano in azienda nel '92. Il primo, in particolare, spinge per aprire al diporto e nel 2008 nasce la divisione superyacht con il brand Columbus Yachts. Seguono le acquisizioni di cantieri a Malta, Marsiglia, Tenerife, Ancona, Rejeka e Savona. Oggi, con sette stabilimenti e cinque brand (Isa Yachts, Columbus, Mondomarine, Extra e Palumbo SY Refit), sono fra i big del luxury yachting. «Mio fratello e io siamo cresciuti in azienda e nostro padre ci ha incoraggiati a guardare al futuro con idee nuove», dice il ceo, Giuseppe Palumbo. «Oggi, che mio figlio Antonio lavora con me, vorrei fare lo stesso affinché esprima il suo potenziale. Le generazioni future

possono trarre spunti dal passato, ma devono fare scelte diverse per ottenere nuovi successi». Le commesse fino al 2026 e le ulteriori trattative in corso dicono che, sì, la formula funziona.

**Tankoa - Famiglia Orsi.** «L'ingresso in Tankoa è stato un traguardo. Sono cresciuta sentendo parlare di cantieri e da bambina passavo le vacanze sugli yacht con mio papà e i miei fratelli, imparando ad amare il mare e quanto lo circonda. Nel 2018, in piena autonomia, sono entrata in azienda, per me una seconda famiglia». Eva Orsi, arrivata al timone



dopo il fratello Guido Jr, è presidente di Tankoa Yachts, cantiere creato a Genova nel 2008 dal padre Guido, industriale ed ex proprietario di Baglietto. «Siamo piccoli, ma cerchiamo di fare le cose per bene, abbiamo guadagnato riconoscibilità in una nicchia di mercato importante. Stiamo crescendo ma non troppo: vogliamo mantenere il contatto diretto con il cliente puntando sulla qualità, non sulla quantità». L'attenzione ai dettagli e al design made in Italy, la qualità ingegneristica e la precisione sono solo alcuni dei valori Tankoa, «cantiere boutique» che realizza superyacht da 50 a 90 m. «Il futuro guarda alla sostenibilità sia aziendale che di prodotto, non solo per la tutela degli oceani, ma per l'eredità che si lascia: poter tramandare un'azienda a un figlio significherebbe aver creduto nel proprio sogno e sapere di aver lavorato nella giusta direzione». 

(©riproduzione riservata)