

Armatore di Antonio Vettese costruttore

Willy Persico ha inventato Southern Wind, il cantiere sudafricano che ha conquistato un posto tra i migliori.

Il primo Southern Wind costruito da Willy Persico, per le sue vacanze, si chiamava *Aga Jari*: non è un posto al mare, una splendida vista sull'oceano. È luogo di terra, anzi di più: deserto in Iran. È il nome di un posto dove c'è un campo di estrazione petrolifera. Dai pozzi sgorga Iranian Light, nome di un buon petrolio. Ecco, avete già capito quale era la vita precedente di questo signore napoletano che un giorno ha deciso di costruire barche: per sé, per gli amici, perché è una passione. Con il suo cantiere, Southern Wind, ha cominciato con calma, costruendo esperienza e qualità. Al momento ha in costruzione una decina di modelli di oltre trenta metri. Ma lasciamo che sia lui a raccontare la storia della sua avventura di costruttore di barche.

Come ha iniziato l'attività nella costruzione delle barche?

«Sono andato in Sudafrica per costruire una barca per me, un 72 piedi disegnato da Ron Holland con carena di alluminio. Avevo comprato il progetto e cercavo un cantiere, un amico mi ha suggerito di cercare lì. Un altro amico mi aveva detto 'perché non dai un'occhiata anche per me, per un Farr di 72 piedi'? Insomma, ho trovato il cantiere CenMarine di CapeTown e abbiamo commissionato la costruzione delle barche, ma dopo sette mesi dall'inizio il padrone ha chiuso e ci ha comunicato un bel 'arrivederci e grazie'. Ci ha mollato con due scafi, una coperta, due generatori, due motori e altre cianfrusaglie di minor valore. Ovviamente avevo dato acconti ben superiori al valore di quello che rimaneva. Non volevo accettare questa sconfitta e, contro il parere di tutti, sono andato avanti».

Una bella tenacia...

«Ho deciso di metter su il cantiere. Ho preso sette persone del cantiere che aveva chiuso e ho cominciato. Ho finito prima il Farr 72 dell'amico.. ma anche lui si è dileguato e

ho dovuto farmene carico. Poi ho capito che non si può fare una barca per volta, perché gli uomini restano fermi. Allora ho iniziato a fare una gemella del Farr, che mi era sembrata quella che poteva avere successo realizzando una miniserie. Per anni il cantiere ha avuto una trentina di persone e solo dopo l'esperienza di una decina di quelle barche ho deciso di farlo diventare una cosa più seria. Dalla terza in poi abbiamo iniziato a lavorare un composito abbastanza semplice ma con epossidica Kevlar e vetro. Nel '97 abbiamo deciso di fare il salto verso dimensioni più grandi con il primo 95 piedi e ci siamo ingranditi».

Qual è la dimensione attuale?

«Abbiamo circa trecento dipendenti in Sudafrica, di cui cinquanta impiegati. Ormai abbiamo una dimensione importante anche se restiamo molto agili. Inoltre nell'ufficio di Genova ci sono una decina di persone dedicate soprattutto al marketing e alla gestione dei clienti: siamo pochi ed efficienti, non abbiamo agenti, broker. Delle 34 barche vendute finora solo quattro o cinque sono state vendute attraverso intermediari».

Quali considera i motivi del successo di Southern Wind?

«Uno dei motivi del successo è sicuramente la scelta del progetto. Sono tutti disegni che sono piaciuti molto. Ancora oggi il 72 ha forti quotazioni dell'usato. Anche il mio primo Ron Holland mi è stato chiesto per anni, ma non ho voluto fare altre barche d'alluminio. Il successo dipende dal fatto che prima di essere un costruttore di barche sono un armatore e vivo tutte le barche che ho fatto. Le ho usate quasi tutte per brevi periodi di tempo, per capire pregi e difetti. Migliorandole, anche

se devo dire che la differenza tra la prima e la quinta della serie è poca. C'è stato qualche ritocco e il miglioramento è stato più di carattere estetico che funzionale. Un altro fattore vincente è stato probabilmente la configurazione degli interni con l'alloggio equipaggio a poppa e ospiti e armatore a prua. Siamo stati tra i primi a farlo ed è nato da una mia esperienza negativa su uno dei 72 che aveva la armatoriale a poppa. Una notte a Porto Cervo c'era l'acqua che batteva sotto lo scafo a poppa e ho pensato 'non voglio più dormire



Willy Persico, titolare di Southern Wind che ha fondato per finire la sua barca. Uomo di mare ha vissuto a Portofino e nella "vita precedente" è stato un manager nel ramo navale e petrolifero.



qui'. Abbiamo cambiato lo schema. A poppa c'è troppa roba: winch sulla testa, linea d'asse, autopilota. Poi l'equipaggio è libero di salire e scendere quando vuole».

Ci sembra che ci siano anche considerazioni economiche molto valide per tanti armatori...

«Sono riuscito a offrire ai clienti una buona combinazione qualità/prezzo, che mi consente di costruire delle barche a un costo più basso della concorrenza. Non tanto per il costo del lavoro in Sudafrica: per quanto basso sia stato è in crescita molto rapida e prevedo che tra cinque anni saremo al livello europeo. Gli stipendi infatti aumentano del 10 - 15% all'anno, mentre in Europa salgono del 2 - 3%. Realizziamo delle barche per cui servono molte ore di lavoro, gli interni sono accurati con delle finiture un po' all'antica che costano molto tempo. Poi ci confrontiamo con una produttività abbastanza bassa e un certo tasso di assenteismo. Per esempio in Sudafrica i lavoratori possono avere trenta giorni di malattia ogni due anni: se non si ammalano davvero diventano ferie addizionali. Per il momento riesco a tenere i prezzi più bassi dei cantieri europei, anche se va considerato che ci sono spese in più per le difficoltà logistiche per l'arrivo degli impianti. Inoltre c'è una serie di fatti che mi spinge a fare condizioni vantaggiose. Per esempio per il cliente è molto più facile andare a Fano o a Bordeaux per seguire la costruzione. E poi c'è l'usura delle prime 7.500 miglia, che sono il trasferimento iniziale utile alla messa a punto: bene o male si consumano un poco di vele, drizze, scotte».

Se il costo del lavoro sale non conviene tornare in Italia?

«Ho cercato di aprire un cantiere in Italia, soprattutto per le barche medie che non riesco più a costruire a Capetown, dove ho preso la decisione di dedicarmi alle barche grandi: mi consentono margini operativi maggiori e il mercato soffre meno delle fluttuazioni dell'economia mondiale. Insomma, forse lo farò e senza cambiare marchio. Per il momento ci ingrandiamo a Capetown dove abbiamo acquisito delle strutture vicine al cantiere che stiamo allestendo».

Come articola la gamma?

«A me piace fare delle miniserie. Lo abbiamo fatto con il Farr 72 e poi con il 78 di Reichel e Pugh di cui abbiamo preso i diritti dopo la richiesta iniziale di un armatore per un one off. La mia filosofia è di fare i custom se sono l'occasione per iniziare una piccola serie. Anche il cento piedi nasce dall'esigenza un armatore che voleva qualcosa dello stile dell'80, ma più grande. Abbiamo lavorato con Farr per la carena e Nauta Yacht per gli interni. Alla fine è uscita una barca di cui, in diverse variazioni, costruiremo dieci esemplari. La fascia entro cui ci muoviamo oggi va dal nuovo 94 piedi di Reichel Pugh, che cominceremo a laminare a settembre, passa per il 100 nelle diverse versioni e arriva a un 120 piedi che presenteremo in autunno».

Oggi il cantiere conta circa trecento dipendenti, ma per anni ci sono stati solo una trentina di persone. Il costo del lavoro rende conveniente costruire in Sudafrica, ma la situazione sta cambiando rapidamente.



Il cantiere

Southern Wind impiega circa trecento persone, di cui una cinquantina sono impiegati. Tra i manager una decina di italiani guidati da Marco Alberti, in cantiere da una decina d'anni. Con lui lavorano Massimo Vassalle, che il popolo dei velisti conosce come "babbino", un passato con Baltic, Mascalzone Latino e Raffaele Burgio. All'interno del cantiere si realizza praticamente tutto quanto fa la barca: dallo scafo, agli interni, agli acciai.



Marco Alberti

Da sottolineare il lavoro del vulcanico Stefan Falcon che si occupa della

laminazione e ha portato innovazioni interessanti. Il cantiere ha deciso di dividere una delle più grandi carene in costruzione in tre pezzi per poter lavorare nelle migliori condizioni di inclinazione del laminato.

Le giunture faranno parte della struttura. C'è un sistema di costruzione per piccole serie di stampi femmina che sono una buona soluzione per limitare l'uso di stucco. La costruzione è sempre con tecnologie evolute e importanti con uso di Kevlar e carbonio, che le dimensioni rendono ancora più vantaggiosa. Le strutture si stanno rapidamente ingrandendo con

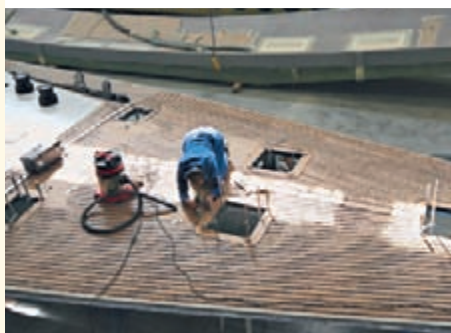
l'acquisizione di alcuni capannoni adiacenti al cantiere originale, che serviranno per riuscire ad aumentare la produzione e la dimensione delle barche. Il cantiere è a sud della città, nella zona industriale. Gran parte della mano d'opera è di colore, molti sono cresciuti in abilità e motivazione proprio all'interno del cantiere. Come ha sottolineato Persico nell'intervista i grandi vantaggi in termini di costo del lavoro tipici di qualche anno fa si stanno riducendo a vista d'occhio. Sono sempre più visibili i risultati di una sindacalizzazione non sempre coerente e dell'innalzamento dei salari. «Non vorremmo esser fraintesi - racconta Vassalle - ma ci sono successe alcune cose strane: per esempio volevamo conservare il posto a una donna rimasta incinta e ci volevano spingere a una nuova assunzione. Hanno dimostrato proprio un diverso approccio rispetto a quanto succede in Europa». Tra le novità in previsione per le prossime stagioni un 94 piedi veloce e un 120 piedi che rappresenta il nuovo limite. Uno dei punti di forza di Southern è nella presenza di uomini che conoscono molto bene le barche e il prodotto. Oltre alla costruzione infatti c'è tutta una fase di messa a punto del progetto e di consegna con ulteriori verifiche sulla barca. La consegna di queste barche infatti comprende una lunga navigazione per risalire tutta l'Africa e arrivare in Mediterraneo o, in alcuni casi, ai Caraibi. Non molto tempo fa un 100 piedi ha navigato senza scalo da CapeTown a Scarlino. Il comandante ha detto che non c'era nulla da vedere di bello...chi ha fatto dogana era perplesso. Ma era vero.



Alcuni momenti della lavorazione: il cantiere realizza "in house" praticamente tutto, dalla laminazione agli interni. Le piccole serie rendono possibile costruire alcuni elementi comuni. Interessante lo stampo per il bolzone delle coperte, che accoglie tughe diverse.



A destra, la particolare soluzione scelta per la costruzione di un 120 piedi, la scomposizione dello scafo in tre parti, fatta per poter lavorare meglio nella posa degli strati di materiale che compongono il laminato, che a secco hanno la tendenza a scendere per gravità e vanno fermati con una colla leggera prima dell'iniezione di resina. In corrispondenza delle successive giunzioni ci sarà una struttura longitudinale di irrigidimento.



Sarete sempre su questa tipologia?

«Il nuovo 94 è più rating oriented, un solo generatore, un solo dissalatore, albero high modulus. Già adesso facciamo tutto in infusione con tecnologie interessanti. È un sistema pulito per lavorare».

Quando ha cominciato si aspettava di arrivare a questo punto? Ne aveva la voglia?

«No. Diciamo che la voglia mi è venuta strada facendo. All'inizio questo lavoro lo facevo a tempo perso, ero socio di un gruppo che lavorava nel settore navale e petrolifero. Avevo un'esperienza nel settore navale come presidente del gruppo Rodriguez che costruisce aliscafi e traghetti veloci.

Poi ho deciso di seguire solo il cantiere e progredire passo passo, consolidando l'esperienza sui modelli successivi. Mi piace ed è stato utile anche il rapporto con Nauta Design, con cui abbiamo fatto tutte le barche grandi, ormai venti, di quattro modelli diversi. L'un l'altro rappresentiamo una grossa fetta dell'attività reciproca. Posso dire che ho avuto la fortuna di fare quello che volevo io, di seguire il mio percorso. Mi hanno proposto di cedere quote di minoranza a soci o fondi di investimento. Non ho mai ceduto per non

“ Mi piace costruire delle miniserie: va bene fare i custom se sono l'occasione per iniziare una piccola serie ”

entrare in una dimensione diversa, dove i risultati sono richiesti con insistenza».

È mai riuscito ad avere una barca sua o le vende tutte prima che siano finite?

«Più che barca mi capita sempre che un armatore abbia piacere di prendere una barca usata da me e consegnata un anno dopo. Io ovviamente faccio ponti d'oro a un cliente del genere perché mi da modo di fare delle esperienze, inoltre serve per poter mostrare il nostro modo di lavorare ai clienti».

Qual è stata la prima barca?

«A vela, uno Swan 44, ormeggiato a Portofino dove vivevo. Era stato il primo *Rose Selavy* di Riccardo Bonadeo, poi di un altro armatore da cui lo acquistai. Ho imparato ad andare a vela facendo le regate con tutti i ragazzi di Portofino. Quando ho deciso di avere una barca più grande ho preso un Sangermani di venti metri: un progetto di Giles del '62. La verità è che era un chiodo, a vela andava malissimo. Ero disperato e non riuscivo a divertirmi. Così andai da Ron Holland per fare il primo 72».

Come giudica il mercato della vela?

«Mi sembra ci si muova tra i prodotti di grande serie e quelli di grande lusso: la fascia intermedia soffrirà. Vedo che Bénétteau per far diventare l'utilitaria meno utilitaria si è intelligentemente rivolta a Nauta Design per il disegno degli interni della gamma Océanis. Oggi ha un plus per la maggiore cura dell'interno, della coperta, dell'arredo. Poi ci saranno cantieri che fanno le barche grandi, dove credo che la nostra formula delle miniserie sia vincente: si può lavorare su un progetto base con delle varianti estetiche anche consistenti ma che nasce su una base sperimentata».

