



La sfida

è lo sviluppo

Servizi integrati e una flotta in perfetta efficienza. Con queste carte North Sardinia Sail ha giocato la sua partita. Vincendola

di **Maurizio Anzillotti**

Nata nel 2000, con una flotta composta inizialmente da cinque imbarcazioni, la North Sardinia Sail, a distanza di dieci anni, è riuscita ad aumentare le proprie imbarcazioni fino ad arrivare al numero di trentasette, divenendo, in pochi anni, una delle realtà di charter italiane più importanti. La base dove si concentra il maggior numero di imbarcazioni è Portisco, in Costa Smeralda, ma a questa, si uniscono anche le basi di Alghero e di Cala dei Medici, nei pressi di Castiglioncello. Abbiamo incontrato Simone Morelli, ufficiale in congedo della marina militare, che oggi, a 40 anni, è, insieme alla moglie Luisa, il titolare della società.

La vostra è una storia che nasce in modo fortuito e fortunato.

È vero, tutto è nato una sera a cena con degli amici, mentre ci raccontavano di alcuni finanziamenti che la regione

Sardegna stava elargendo a nuove imprese. Inizialmente eravamo scettici, certi che cose di questo tipo fossero solo per i soliti raccomandati; poi però ci siamo convinti e abbiamo voluto tentare lo stesso. Fortuna ha voluto che le cose siano andate nella maniera migliore e che il nostro progetto sia stato scelto per il finanziamento, nonostante non ci fosse nessuno a raccomandarci.

Ed è con questi finanziamenti che avete acquistato le vostre prime barche.

Abbiamo ricevuto circa quattro miliardi di vecchie lire, dei quali una parte era a fondo perduto e il resto da restituire nel tempo. Abbiamo interamente finito di pagare quel debito lo scorso anno e siamo stati tra i pochi ad aver sfruttato appieno questa meravigliosa opportunità che la Regione Sardegna ha messo a disposizione di chi voleva iniziare da zero. Con quei soldi abbiamo acquistato le nostre prime cinque barche, seguite da altre due l'anno successivo. Imbarcazioni acquistate con non poca paura, visto il debito che avevamo contratto.

Oggi avete una flotta piuttosto varia. Una delle più grandi in Italia.

Abbiamo 37 barche di cui 29 di proprietà e 8 in gestione. Barche che rinnoviamo di anno in anno acquistandone circa 3 o 4 l'anno.

Siete cresciuti molto rapidamente, qual è il vostro segreto?

Semplice, abbiamo sempre reinvestito tutto in azienda. Tutti i guadagni sono serviti a comprare altre barche. Una

In apertura, Simone Morelli in barca con la moglie Luisa. Insieme gestiscono la North Sardinia Sail



società di charter ha costi base piuttosto elevati e, per essere redditizia, deve avere una massa critica che noi riteniamo stimabile in un minimo di 30 barche. Numero che è stato il nostro primo obiettivo.

Ora che il primo obiettivo è stato raggiunto, continuerete sulla strada dello sviluppo o prediligerete il consolidamento della vostra azienda?

Sviluppo e consolidamento sono due cose che, per noi, vanno di pari passo. Il prossimo traguardo è arrivare a 80 barche. Miriamo ad averne 50 di proprietà e 30 in gestione. Vorremmo creare una base di 50/60 barche a Portisco e le altre tra Alghero e Cala dei Medici.

Quali sono i vantaggi di una flotta così grande?

Innumerevoli. Innanzitutto una flotta grande ammortizza le spese di base permettendoci di avere un ricambio più veloce delle imbarcazioni e offrire un servizio migliore ai nostri clienti.

Cosa intendete per servizio migliore?

Una grande flotta significa una grande varietà di mezzi. Noi, ad oggi, possiamo offrire dal 31 piedi al 54 piedi, dal monoscafo al catamarano; siamo gli unici in Italia con 5 catamarani, dal Lagoon 400 al Lagoon 500. Questo ci dà una maggiore elasticità, permettendoci di rispondere alle diverse esigenze dei nostri clienti. Una struttura che possiede più di 30 barche ha gli uomini sufficienti per garantire una velocità d'intervento, in caso di bisogno, che non sarebbe possibile altrimenti.

In pratica, nel charter, le dimensioni garantiscono al cliente un servizio migliore e una maggiore qualità delle barche che andrà ad utilizzare. Certo, avere molte imbarcazioni significa anche disporre del personale sufficiente per garantire una manutenzione adeguata. Manutenzione fatta per tempo e mai lasciata al caso; è questo un punto fondamentale della nostra azienda, significa che le nostre barche sono sempre in perfetto stato.

Come avete vissuto la crisi?

L'abbiamo sentita anche noi, ma non come è accaduto in altri settori. Per fare i fatturati abbiamo dovuto correre e faticare di più, ma siamo stati fortunati, la scorsa stagione abbiamo avuto una diminuzione complessiva di fatturato del 4 per cento e per quest'anno, stando a quanto fatto sino ad ora, dovremmo avere un aumento di fatturato tra il 15 e il 20 per cento.

A cosa è dovuto un incremento così importante in un periodo tanto nero?

Ritengo che il settore del charter sia in crescita nel suo complesso. Ho contatti con altri colleghi del settore che stanno lavorando bene, mi sembra che in giro ci sia un'aria di moderato ottimismo. Nel nostro caso specifico quello

che fa la differenza, è il fatto di avere barche giovani. Nella scorsa stagione, quando in pochissimi si sono sbilanciati sugli acquisti, noi abbiamo comprato 3 barche nuove tra le quali un Sun Odyssey 54 DS che oggi è una delle nostre barche più richieste. Quest'anno ne abbiamo comprate altre quattro. Questo ricambio continuo, ci permette di mantenere uno standard qualitativo sempre molto elevato, qualità che ci ripaga in termini di settimane prenotate.

Avete qualche politica particolare che vi sta premiando?

Quello che funziona molto, specialmente con la clientela tedesca, è l'advanced booking. Lo spirito è quello di premiare maggiormente chi prenota in anticipo. Abbiamo attuato questa politica dal 2005 ottenendo ottimi risultati. L'idea è nata per contrastare il last minute selvaggio, che nel nostro settore è stato impiegato esageratamente e ha "inquinato" un elemento, per noi tutti, trainante: il turista tedesco. Il turista tedesco è abituato a prenotare a settembre per ottobre dell'anno successivo e questo è ossigeno prezioso per i nostri Business Plan, mentre con il last minute anche la clientela tedesca è stata portata a prenotare tardi. Con la nostra politica di advanced booking stiamo lentamente invertendo la tendenza; in pratica facciamo quello che da anni fa Ryanair, chi prima prenota ottiene le migliori condizioni.

Con quali cantieri lavorate?

Abbiamo barche Jeanneau, Beneteau, Bavaria, Dufour, per quanto riguarda i monoscafi e cinque Lagoon per i catamarani.

I catamarani sono molto richiesti?

Sì, nella parte alta della stagione. Sono molto richiesti da giugno a fine agosto, inizio settembre. Soffrono un po' negli altri mesi.

Perché?

A marzo, aprile o ottobre, chi noleggia una barca si vuole divertire ad andare a vela e quindi preferisce un monoscafo. Il catamarano è più amato da chi va con la famiglia, con gli amici e i bambini e vuole fare una crociera comoda e i catamarani, in quanto a comodità, non hanno rivali. ■