

PROTAGONISTI ♦ SIMONE MORELLI

Charter d'autore



L'obiettivo è arrivare a un parco di cento barche entro i prossimi cinque anni

Con una flotta di 42 barche, due basi in Sardegna, una in Toscana e una in Spagna, North Sardinia Sail ha oltrepassato i confini nazionali forte di un importante apprezzamento tra gli stranieri **di Olimpia De Casa**

Da Portisco a Porto Colom, nell'isola di Maiorca, passando per Alghero e Cala de' Medici, la storia di North Sardinia Sail fonda le sue radici in Sardegna, dove nel 2001 dà inizio all'attività di noleggio. Dalle cinque imbarcazioni di allora la società è passata alle 42 di oggi, delle quali 37 di proprietà. Una rarità nel panorama del charter che trae origine dal piglio imprenditoriale del suo fondatore e amministratore.

Come nasce North Sardinia Sail?

«In occasione di un corso per la Marina Militare Italiana quando da ufficiale sono venuto a conoscenza della possibilità di ottenere finanziamenti per l'imprenditoria giovanile nel settore charter in Sardegna. Nel '98 io e mia moglie abbiamo partecipato al bando e nel 2001, ottenuti i finanziamenti, iniziato l'attività a Portisco con cinque imbarcazioni a vela. Mi sono quindi congedato perchè le mansioni richiedevano un impegno a tempo pieno. Da due persone siamo arrivati a diciotto oggi impiegate e dalle cinque barche iniziali a quarantadue. Nel corso degli anni a NSS si è affiancata Dream Yachting, che da settembre 2012 si è trasformata in concessionaria Lagoon».

Quindi siete attivi su più fronti?

«Sì, il nostro è un gruppo, NSN Group, formato da quattro società: una holding che detiene le partecipazioni; North Sardinia Sail che si occupa del charter, motore trainante del Gruppo; Sardinia Navigando che è titolare della concessione demaniale che ci ha consentito di realizzare Cala dei Sardi, un piccolo marina tra Porto Rotondo e Portisco con 150 posti barca; Dream Yachting che è la concessionaria Lagoon esclusivista per la Toscana».

Dove si trovano le vostre basi?

«Portisco, Alghero, Cala de' Medici (LI) e Porto Colom, a Maiorca. Quest'ultima è nella parte più bella dell'isola, la più vicina a Minorca. Meta prediletta per i charteristi, è un paradiso che mantiene una dimensione più umana di Palma o Ibiza. Siamo contenti di questa apertura che in pochi mesi ci ha portato ad avere il booking saturo. Alle sei barche aggiungeremo un cat».

Come è costituita la flotta?

«Conta 37 barche di proprietà e 5 in gestione. A differenza della maggior parte delle società di charter, non facciamo affidamento su capitali di terzi, ma reinvestiamo la nostra crescita nell'acquisto di nuove barche. Credo, infatti, che avere una flotta che dipenda solo da altri armatori possa creare problemi di gestione, limitando il valore aggiunto della società. L'obiettivo è aprire una seconda base fuori dall'Italia e arrivare a un parco di cento barche entro i prossimi cinque anni».

Che tipo di imbarcazioni gestite?

«Alle 42 a vela si aggiungono da poco tre proposte luxury charter con equipaggio: un cat di 55', un Azimut 55 a motore e un Hanse 540 a vela, che abbiamo in gestione. Le nostre comprendono scafi a vela da 31' a 54' e due gommoni di 7 metri con 200 cv. Ci avvaliamo di uno staff, dall'elettricista al meccanico, dal resinatore all'attrezzista, dall'esperto dell'albero al falegname, che lavora con noi da otto anni ed è in grado di risolvere rapidamente ogni inconveniente».

Da quale esigenza nasce Cala dei Sardi?

«Dal bisogno, maturato sin dal 2006, di posti barca per le nostre unità. La crescita aziendale era limitata proprio dalla carenza di ormeggi e dalle tariffe elevate di quelli esistenti. Abbiamo quindi richiesto una concessione importante all'interno del Golfo di Cugnana, tra Portisco e Porto Rotondo. Ho acquistato un terreno di quattro ettari e, una volta ottenuta la concessione demaniale, investito oltre due milioni di euro per la realizzazione del più grande pontile galleggiante realizzato in Italia. È della Marinetek, la ditta finlandese che ha realizzato le installazioni di Palm Island, negli Emirati Arabi, e di San Francisco per la Coppa America. La scelta di questo pontile (in cemento armato galleggiante capace di trasformare un'onda di 1,5 metri di altezza in mare calmo all'interno) nasce dalla collocazione: una rada protetta, ma con un quadrante di fronte mare importante esposto a Grecale. Per l'anno zero, quello in corso, applichiamo tariffe concorrenziali rispetto a quelle dei marina vicini. A Cala dei Sardi possono essere ormeggiate barche da 7 a 70 metri, catamarani compresi. A questo proposito abbiamo stipulato una convenzione con il cantiere Lagoon, per riservare tariffe vantaggiose ai membri del club e ai catamarani in genere che, a parità di lunghezza, pagano solo il 10% in più di un monoscafo.



NSN, quattro società in un gruppo

NSN Group conta quattro società: una holding che detiene le partecipazioni, North Sardinia Sail che si occupa del charter, Sardinia Navigando che è titolare della concessione demaniale di Cala dei Sardi (foto in alto), in Costa Smeralda, e Dream Yachting che da settembre 2012 è concessionaria esclusiva per la Toscana dei cat Lagoon. A sinistra, Simone Morelli, fondatore di NSN Group.

Ci piace definire Cala dei Sardi un "catamaran friend marina", studiato per accogliere come meritano i multi scafi. I porti italiani, infatti, non sono disegnati per consentire loro una fruizione ottimale. Ci piacerebbe che il nostro marina diventasse un rendez-vous per i cat, per il diportista che ama il contatto con la natura e rifugge dalle boutique e dal cemento».

La vostra attività ha accusato la recessione?

«La situazione è piuttosto congelata e questo è anche il motivo per cui stiamo guardando fuori dall'Italia, troppo vessata dall'attuale normativa che permette al privato di affittare la barca quando non la utilizza. Abbiamo uno Stato che ci fa concorrenza sleale. È come dire: i taxi sono regolamentati, ma nello stesso tempo autorizzo il privato a fare il tassista quando vuole, pagando il 20% di tasse forfettario».

A quanto ammonta il calo della clientela italiana?

«Nell'ordine del 40/50% e negli ultimi tre anni il trend è stato al ribasso. Oltretutto gli italiani arrivano sempre all'ultimo minuto, a caccia del last minute. Sono invece cresciuti i mercati esteri. La maggior parte della clientela è di provenienza francese, tedesca e anglosassone, attratta dalla nostra flotta, una delle più grandi in Italia e con barche continuamente rinnovate e in piena efficienza. In ogni caso, il diportista che a noi si rivolge è un vero appassionato, un velista preparato e con le idee chiare su barche e rotte».