

Luigi Frateschi ha vissuto l'evoluzione della nautica da diporto sia italiana che internazionale sin dai suoi albori. Parla con nostalgia dei tempi di Niarchos, Agnelli e Onassis, veri armatori e conoscitori del mare, tanto diversi da quelli di oggi...

pensieri e parole raccolti da Franco Michienzi

F Fiorentino del 1933, Luigi Frateschi è amministratore delegato e direttore generale di Moravia Yachting e di Marina Data Bank, entrambe con sede a Monte Carlo. Ha avuto molte esperienze lavorative nella nautica da diporto ed è membro dello Yacht Club di Monaco, presieduto dal principe Alberto.

Fa parte della Federazione delle industrie nautiche francesi, è membro del comitato centrale, del consiglio di amministrazione e del consiglio internazionale del diporto all'interno dell'Unione nazionale motonautica. È fondatore e presidente della Federazione monegasca motonautica.

Quando è iniziata la sua passione per le barche?

Mio nonno aveva degli interessi nel settore navale e da ragazzino trascorrevi una parte delle vacanze lavorando nei cantieri navali. Questa passione è poi cresciuta con il tempo e negli anni '50 ho iniziato a occuparmi di un'azienda del settore marittimo in contatto con cantieri importanti.

In quel periodo nasceva il concetto di yachting e quindi le prime barche destinate al piacere.

Ai quei tempi una barca di 14 metri era già un superyacht. I primi ad aver intuito lo sviluppo del settore sono stati Baglietto, Benetti e Picchiotti, che producevano barche da 16, 18 e, più tardi, 24 metri. Abbiamo fatto il primo rimessaggio per Baglietto nel 1961, a Porto Santo Stefano, sul Monte Argentario, a cinque chilometri dal porto. Le barche venivano trascinate con i buoi e alcune slitte.

Professionisti del mare





La nautica di oggi per Frateschi è un
superartigianato e lo yachting per i nostri
armatori è una evasione più che una vita sul mare

Lei ha vissuto tutta l'evoluzione della nautica da diporto italiana e internazionale. Quali sono state le tappe principali?

In primo luogo l'esposizione dell'Italia sul mare ha aiutato molto questa crescita. Altri fattori sono stati la barca come status symbol di alcuni personaggi e la

creatività di alcuni operatori della nautica italiana.

Questi hanno costruito dal nulla un superartigianato – perché credo che ancora non si possa parlare di industria – dove si com-

pongono dei maxiyacht. Il primo vero maxiyacht è stato costruito a Marina di Carrara, la Bella Simona, a cui è seguito il Nabila.

Perché da Firenze si è spostato a Monte Carlo?

Perché i nostri principali clienti del settore marino si trovavano a Monte Carlo. Gli Onassis, i Niarchos, i Vlasov e altri avevano gli uffici artistici e tecnici a Monte Carlo. Dovevo venire spesso nel Principato e, poiché ai tempi non c'era l'autostrada, il viaggio era pesante.

Che rapporto aveva con questi personaggi importanti che ha appena citato?

Innanzitutto c'era una differenza di età che, se da un lato facilitava il rapporto perché ero considerato un loro pupillo, dall'altro era anche un handicap.

Erano uomini dalla forte personalità, con uno stile di vita, una volontà e una rapidità di decisione eccezionali.

Con chi si è trovato meglio?

Niarchos, che aveva molta classe, e Onassis, che era il più avventuroso tra i due.

Le loro barche li rappresentavano a pieno?

La barca di Onassis rappresentava anche il successo della sua vita, Niarchos era più signorile e più distaccato dalla sua barca.

C'è molta differenza tra queste persone e gli armatori di oggi, come Bill Gates?

Sono tipi di persone totalmente diverse. Niarchos, Onassis e Vlasov erano professionisti, venivano dalla Marina mercantile, avevano delle flotte e un loro concetto del mare. Oggi gli armatori molto famosi provengono dall'industria, dall'immobiliare o dall'informatica e la loro attività professionale non ha nulla a che fare con gli yacht. Spesso le barche sono solo un modo per dimostrare la loro grandezza.

È molto diverso lo yachting di oggi?

Sì, è un'evasione piuttosto che una vera vita sul mare.

Gli armatori di un tempo, venendo dal settore marittimo, avevano richieste particolari?

La maggior parte dei loro yacht erano barche commerciali o militari restaurate. Erano navi commerciali decorate, non nascevano come veri yacht. Le barche a vela facevano eccezione.



Negli anni '90 c'è stata una corsa ai megayacht velocissimi, come quello di Staluppi. Oggi c'è, invece, un ritorno alla barca grande, dislocante e più lenta. È così?

Sì, mi sembra una visione corretta. Abbiamo cominciato con il primo superyacht italiano, il Nabila. Quando Benetti mi presentò i piani di questa barca – noi ci saremmo occupati di pittura e arredamento – mi stupii perché più che una nave sembrava un aereo. Questa evoluzione è caratterizzata dal genio di alcuni architetti che hanno saputo modernizzare e creare una nuova filosofia di navi e di superyacht.

Nabila è spesso citata come un'eccezione tra le navi da diporto di quell'epoca: l'Italia di allora non era pronta alla costruzione di barche di quel tipo. Oggi sembra che il gap che ci separava da olandesi, americani, tedeschi sia quasi colmato...

Il successo della cantieristica italiana è dato anche dalla scelta di adattarsi ai clienti, a differenza di molti cantieri di altre nazionalità. Oggi i cantieri stranieri si sono adattati alla nostra duttilità, ma noi rimaniamo superiori per la creatività e il design.

Perché la maggior parte dei megayacht è costruita in Italia?

Perché il design e il design italiano permettono costi economici e realizzazioni di effetto. L'inventiva italiana è superiore e siamo più portati ad ascoltare il mercato.

Questo è anche il motivo per cui la moda italiana è la prima al mondo.

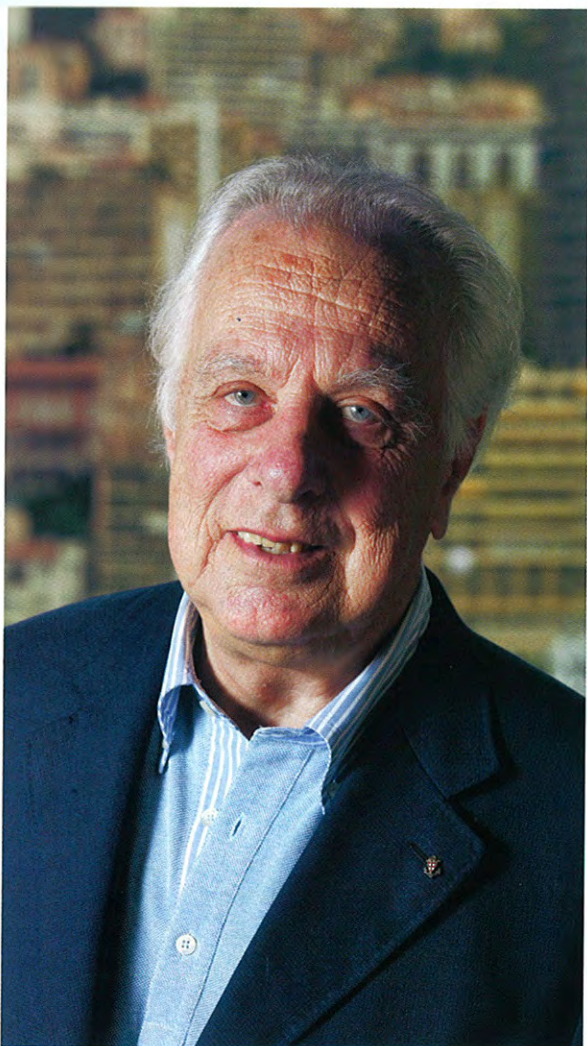
L'organizzazione del lavoro è un altro punto a nostro favore: noi abbiamo un cantiere che con 30 persone gestisce cinque o sei imbarcazioni contemporaneamente. Le aziende che creano le barche, inoltre, sono tutte composte da artigiani di alta professionalità ed è un grosso vantaggio rispetto a molti cantieri nordici strutturati in modo che sia l'ufficio tecnico a fare tutto. Questa organizzazione artigianale non è in contrasto con la globalizzazione in corso?

In una futura globalizzazione il mercato dello yachting non avrà un ruolo di primo piano, ma sarà ancora limitato ad alcune aree. Paesi con una manodopera a basso costo, come Cina, India o molti stati africani non attireranno questo mercato, che avrà sempre uno sviluppo limitato nelle cifre.

Cos'è Moravia Yachting Monte Carlo?

La nostra azienda è sul mercato da oltre un secolo e mezzo e ha avuto diverse evoluzioni. È partita con le pitture per la Marina, a Trieste, poi, una volta iniziata l'importazione, l'attività è stata allargata alla fabbricazione di componenti e accessori. Sono così nati molti contatti con cantieri e clienti e si è sviluppata naturalmente l'intermediazione e la vendita di imbarcazioni e di megayacht. Negli anni '90 la nostra attività è stata favorita da una legge francese che stabiliva la possibilità di dedur-

Sopra, Lady Moura, il megayacht di Nasser Mohamed Al Rashid, nipote del re saudita Fahd, potente petroliere e uomo d'affari. 105 metri di lunghezza per 15 di larghezza, è stato varato nel 1991 ed è uno dei dieci più grandi al mondo. Nella pagina di sinistra, il superyacht di Niarchos, che, fino a qualche anno fa, era ormeggiato davanti allo Yacht Club di Monaco.



Luigi Frateschi, nato a Firenze nel '33, amministratore delegato e direttore generale di Moravia Yachting Monte Carlo.

re investimenti e redditi derivanti da vendite di barche di 30 o 40 metri dalle imposte. La vendita di grosse barche non era più vista come un lusso da penalizzare ma come una possibilità di sviluppo economico e finanziario. Cantieri come Bénétteau si sono salvati grazie a questo tipo di leggi, che per esempio in Italia non c'era. In Italia gli yacht sono sempre stati visti come qualcosa destinata ai ricchi, mentre in altri paesi come gli Stati Uniti è considerato l'oggetto di chi ama il mare. Frequentando gli Stati Uniti mi sono sempre stupito di vedere degli industriali con barche da 12-16 metri ma sprovviste di marinaio. Questi stessi industriali magari la domenica mattina si alzano presto per andare a pulire la barca.

Quali sono i suoi punti di forza oggi?

L'esperienza, la serietà della nostra azienda che ci ha permesso di fare l'interesse dei nostri mandatori, la visione del futuro a lungo termine.

In questa fase la fiducia personale assume un valore importante?

Sì. In questa fase i rapporti devono essere sempre a livello umano.

È necessario conoscere bene l'armatore prima di fare un lavoro per lui?

Bisogna sempre intraprendere un'analisi di quelle che sono le esigenze e i gusti dell'armatore, dei suoi amici e della sua famiglia.

Può citare qualche episodio particolare dei suoi rapporti con gli armatori?

L'avvocato Agnelli era una persona che voleva godersi la barca da solo. Spesso chiamava alle cinque del mattino per parlarci dei suoi problemi o dei suoi desideri legati alla barca. Altri armatori, come per esempio Briatore, amano avere anche cinquanta persone a bordo.

Il principe Alberto ama molto le barche?

Il nostro sovrano ama le barche, così come il mare e la natura. Segue le orme del padre, un ottimo marinaio. Ha molteplici impegni, ma non si dimentica mai del fatto che il suo paese vive sul mare e del mare.

Per quale motivo la scelta della diga galleggiante con il parcheggio interno non viene imitata da altre realtà?

Le difficoltà esistono solo in Italia, dove siamo stati condizionati da un'eccessiva difesa della natura. Si possono creare opere sul mare senza alterare necessariamente l'ambiente circostante. In Italia si pensa che le barche e i porti siano solo dei ricchi. Una volta uno studio ha dimostrato che un operaio o un impiegato che va a sciare una settimana spende di più di quanto una persona che va in vacanza su una barca da otto metri per dieci giorni.

Qual è la sua percezione del mercato attuale?

I cantieri che costruiscono barche in serie fino a 12 metri devono usare i dealer, i grossi cantieri che vendono barche di grandi dimensioni devono vendere direttamente le barche al cliente. Quando abbiamo iniziato eravamo broker, ma oggi è un'attività superata e anacronistica. Oggi dobbiamo essere dei professionisti che esaminano le necessità dell'armatore e del cantiere e in funzione di quelle fanno da consigliere. E poi interveniamo per offrire all'armatore una serie di servizi che vanno dall'assicurazione, al finanziamento, manutenzione ed equipaggio che permettono all'armatore di godersi la barca senza assilli.