

IL 49° SALONE

Il manager vende e salva 37 posti nel cantiere Usa

Moscato (Idm), "piazza" 15 barche d'altura e dal governo americano arriva un premio

GENOVA. Come riuscire a vendere quindici barche per la pesca d'altura e il diporto e da Albinia, provincia di Grosseto, salvare il posto di lavoro a 37 addetti di un cantiere a conduzione familiare a Edenton, nel North Carolina, il "Regulator Marine". L'autore dell'impresa, vista la recessione che tira, si chiama Antonio Maria Moscato e ha fondato nel 2003 la "Imd", Inter Marine Dealers Boats, che commercializza in Italia oltre ai prodotti della "Regulator Marine" anche quelli di altri tre marchi Usa.

Ieri Moscato, visibilmente emozionato, ha ricevuto il «Certificate of Appreciation for Achievement in Trade», l'unico attribuito quest'anno dal Dipartimento del Commercio Usa, dalle mani del console generale degli Stati Uniti a Milano, Carol Z.Perez, nello stand della Imd al Salone. Un riconoscimento che, come spiegano nel mondo dei cantieri, equivale alla consegna del passaporto americano.

«Questa per noi è una storia importante», ha commentato la Perez, «un altro segnale di amicizia ma anche dei rapporti commerciali tra Italia e Usa». Moscato, uomo di poche parole, non ha nascosto la sua soddisfazione: «Con i soci americani abbiamo superato momenti difficili, diciamo che l'unione tra due famiglie porta al successo».

Il manager italiano ha svelato un



Antonio Maria Moscato con il riconoscimento ricevuto dal console Usa

gustoso aneddoto: «Nel 2004 ero nel Maryland per il boatshow di Annapolis. Sono caduto in acqua da un'imbarcazione e sono stato tratto in salvo da un'altra, era una barca della Regulator. A bordo c'era l'addetto commerciale dell'azienda. La barca mi è piaciuta e da lì è nato uno stretto rapporto di lavoro e di amicizia».

L'Imd, che all'Argentario occupa nove persone, ha scelto fin dall'inizio di andare a "gettare l'amo" nella nicchia delle barche da pesca d'altura, le Fisherman, natanti che in realtà, sul mercato italiano, vengono nel 60-70% dei casi adattati al diporto. «Le allestiamo noi nel nostro capannone, con tendalini, prendisole, insomma le personalizziamo a seconda delle richieste del cliente»,

spiega Moscato. Cosa si pesca nei mari nostrani? «Beh, intanto diciamo che c'è chi va a pescare e chi pesca», chiosa il presidente, «per chi ci sa fare le prede sono per esempio tonni e ricciole».

Negli ultimi tempi il mercato americano della nautica ha subito un vero e proprio tracollo, si calcola che quasi il 70% dei cantieri ha praticamente chiuso i battenti nell'attesa di tempi migliori. «Si sono salvate solo le aziende a conduzione familiare», conferma Moscato. Quelle come la Regulator, per l'appunto, grazie a un signore italiano che in sette stagioni è riuscito ad arrivare fino a 40 barche vendute all'anno.

EUGENIO AGOSTI
agosti@ilsecoloxix.it