

INTERVISTA CON ANTONIO MOSCATO

Sotto il segno della qualità ...



...ma una qualità tutta da pesca, per un'azienda, la International Marine Dealers (IMD), che ha sempre creduto nel nostro settore, e che da poco si è data nuove e più efficienti strutture.

La nautica da pesca proviene prevalentemente da oltre Atlantico, ma in una crisi economica globale come quella attuale, che vede anche gli Stati Uniti fortemente esposti, ci sono state reazioni sul mercato? E come si presenta la situazione per il prossimo futuro?

Il mercato USA è entrato in forte crisi già dal 2008, ed oggi alcuni nomi storici presenti sul mercato italiano sono scomparsi o nel migliore dei casi sono stati assorbiti

da altri brand. Questa, per altro, è la tendenza anche per il prossimo futuro. Anche in Italia le banche, con i vari leasing e sequestri di barche non pagate, e con la rivendita delle stesse, hanno bloccato il mercato. Altra cosa importante, e non di poco conto, sono poi i numerosi saloni nautici che hanno rivisitato al rialzo i loro costi, mettendo in difficoltà il settore.

La IMD si è insediata in un territorio a forte vocazione nautica come quello dell'Argentario, che però l'anno scorso ha

avuto i suoi problemi a livello di ormeggi a mare. Ritieni che allo stato attuale le strutture nautiche presenti nei due poli di Porto Ercole e Porto S. Stefano, siano adeguate?

Questa è una gran bella domanda. La carta stampata ha avuto un bel da fare la scorsa estate, e non vorrei fare della politica o della retorica, ma un posto meraviglioso come l'Argentario forse non si sarebbe dovuto trovare in una situazione come quella appena trascorsa. Tutto è avvenuto

repentinamente, e purtroppo in un momento socioeconomico difficilissimo, avendo quindi un impatto negativo. Sono convinto che qualcosa di nuovo andava e va fatto, forse però modi e tempi sono stati sbagliati.

Nella nautica fishing sei diventato poco a poco una delle realtà più importanti del settore, credi ancora nel futuro di questa fascia, e quali sono oggi le tue ambizioni?

Grazie del riconoscimento, ma debbo ancora fare molto sperando in un'economia e in una politica migliori. Ho avuto la for-

tuna di importare e commercializzare prodotti prestigiosi, già fortemente affermati nel mercato USA, che si sono imposti per l'altissima qualità a livello di costruzione e prestazioni. Volendo parlare dei marchi rappresentati dalla IMD, ad esempio, ci tengo a ricordare che il Regulator 26' nella sua fascia di mercato, oltre ad essere il più copiato, è l'open più diffuso nel mondo e la prossima settimana verrà consegnata la carena n°1500 (cifra unica nella nautica mondiale). Il Carolina 28, a sua volta, è il fisherman più apprezzato con oltre 630 scafi prodotti, ma soprattutto mi

piace ricordare che la carena n°1 è ancora perfettamente navigante. Questa barca, grazie anche all'utilizzo e ai suggerimenti di numerosi utenti italiani, ha subito continue e intelligenti migliorie atte a migliorare la vita a bordo. L'EdgeWater 268cc, scafo garantito a vita e inaffondabile, è invece la barca-scuola ufficiale della Coast Guard americana, e subisce continui miglioramenti a livello di robustezza e prestazioni a causa all'utilizzo impegnativo a cui è destinata (militare e fishing). La sua larghezza di ben 2,96 mt ne fa lo scafo più stabile della sua

categoria, nonostante una carena con ben 23° di deadrise. Credo fortemente nel mercato fisherman fatto di "malati", ma soprattutto di intenditori, ed è quindi facile per me dialogare con loro. Le mie ambizioni? Migliorare costantemente il servizio clienti, offrendo quando possibile anche nuovi prodotti.

Oggi la vendita di imbarcazioni può non essere più sufficiente a supportare un'azienda importante come la tua. Da qui nasce l'esigenza di diversificare l'offerta, e mi sembra tu ti sia perfettamente ade-

guato, realizzando fra l'altro una nuova struttura di grandi dimensioni. Com'è organizzata oggi la tua azienda, e quali servizi offre?

Il mercato della nautica è in forte depressione, basta leggere i dati e le statistiche, ma soprattutto è bastato vedere il recente salone di Genova, dove confrontando sia gli espositori che i visitatori delle due ultime edizioni si può parlare di una perdita prossima al 40%. Questo trend negativo, già iniziato da diverso tempo, ci ha "obbligati" nel 2008, come IMD, a fare un importante investimento realizzando l'attuale struttura, unica nel suo genere con ben 1000 mq espositivi permanenti, 1000 mq di rimessaggio al coperto, e ben 4000 mq di rimessaggio all'aperto.

Oggi siamo in grado di offrire numerosi servizi con alloggio e varo per imbarcazioni fino a 15.000 kg, travel lift, e assistenza tecnica Yanmar, Volvo, Cummins, Yamaha, Suzuki, Mercury, Raymarine, Furuno, e Garmin. Inoltre possiamo effettuare qualsiasi tipo di riparazione o pitturazione sulla vetroresina. Prossimamente vi saranno ulteriori importanti migliorie, sempre più portate ad offrire una custom-satisfaction a 360° a tutta la nostra clientela.

(S.N.)



► Show room, rimessaggio e uffici, nel nuovo capannone IMD condividono spazio e razionalità, per la massima efficienza dei servizi. A destra: fra i vari riconoscimenti ricevuti, al team della IMD, sotto la guida di Antonio Moscato, è stato anche assegnato il premio Regulator come miglior dealer europeo. In alto, nella pagina a fianco, il nuovo Regulator 28 S.

