

ci mette la faccia

I due nuovi azionisti di maggioranza del Cantiere del Pardo: Gigi Servidati, 60 anni, a sinistra, e Fabio Planamente, 46. Lavorano insieme dal 2008.



• Grand Soleil • *Siamo noi*

Prima semplici appassionati poi manager, ora proprietari del Cantiere del Pardo. Come Fabio Planamente e Gigi Servidati sono diventati azionisti di maggioranza di uno dei cantieri più prestigiosi

di Luca Oriani

“Pronto Fabio? Ciao, sono Gigi. Mi viene a dare una mano a vendere i quaranta Grand Soleil che abbiamo sul piazzale?”. Da questa telefonata avvenuta dieci anni fa, in quel dannato 2008 all’apice della devastante crisi della nautica, ha preso il via l’operazione finanziaria che ha fatto scalare nella nautica mondiale.

Due appassionati di vela, Gigi e Fabio, che hanno fatto della passione per la vela la loro professione, sono diventati i “padroni” di loro stessi. Ecco i fatti, nudi e crudi. Fabio Planamente, 46 anni, e Gigi Servidati, 60, il 19 ottobre 2018 sono diventati gli azionisti di maggioranza (52%) del Cantiere del Pardo, il produttore dello storico cantiere, nato nel 1973, delle barche Grand Soleil, con un’operazione di “management by out”. L’aumento di capitale versato dalla loro holding GIFA (sta per Gigi e Fabio, ndr) nelle casse del cantiere è di 5 milioni di euro. Sino al giorno prima Fabio Planamente, che ora è amministratore delegato, era general manager e Gigi Servidati, ora Presidente del Consiglio di amministrazione, era direttore commerciale e marketing.

Un caso da manuale di business, in cui un’azienda viene acquisita da manager interni che diventano imprenditori dell’azienda in cui lavorano, con il supporto di un istituto finanziario. Niente di nuovo, è una pratica comune nel mondo delle aziende, ma lo è molto meno nella nautica, settore dove sopravvive ancora la figura del fondatore che detiene il controllo dell’azienda o, nel caso di acquisizione, quasi sempre il nuovo proprietario è un cliente del cantiere che decide di comprarselo.

In un piccolo mondo dove tutti si conoscono come quello della nautica - a vela

“La famiglia Trevisani che deteneva la quota di

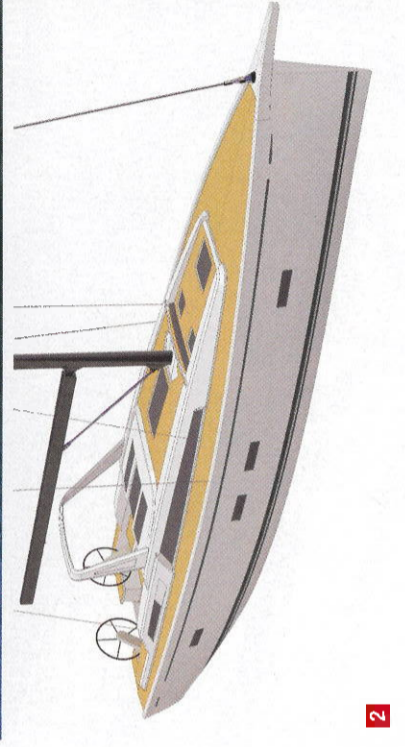
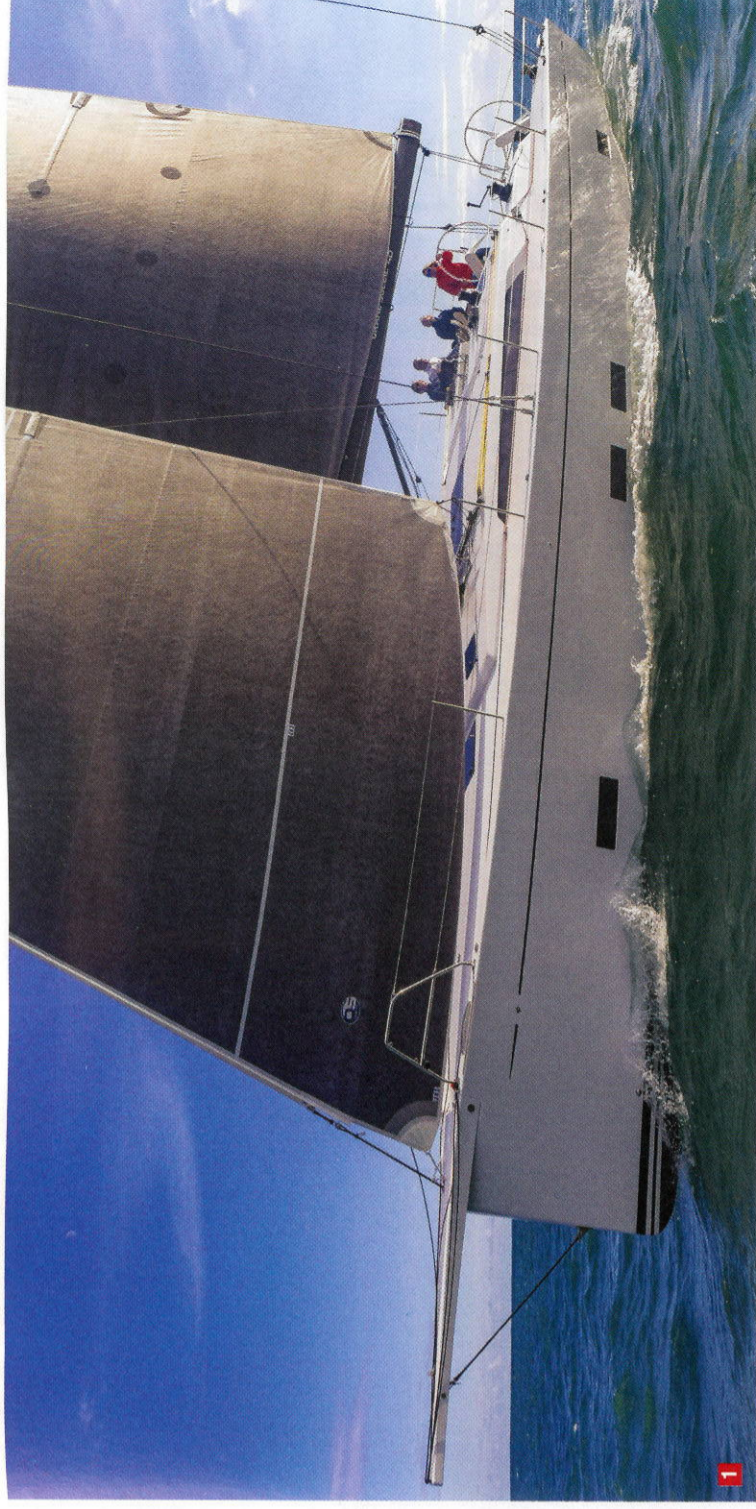
maggioranza ha deciso di concentrarsi sulla

ristrutturazione della loro azienda principale”

soprattutto - questa operazione finanziaria ha lasciato tutti stupiti. E molti sono gli invidiosi. Ancora di più perché Fabio Planamente e Gigi Servidati rappresentano una rara storia di successo dove due appassionati di vela, passo dopo passo, hanno costruito una carriera di successo nel mondo che amano, sino ad arrivare a possedere la quota di maggioranza di uno dei cantieri più prestigiosi del mondo. E allora, ce la siamo fatta raccontare questa loro storia.

Partiamo dalla fine. Come si è creata l’opportunità di acquisire la maggioranza del Cantiere del Pardo?

Planamente: *La famiglia Trevisani che deteneva la maggioranza del cantiere, ha deciso di cedere una parte della sua quota per concentrarsi nella ristrutturazione della loro azienda principale, Trevisi, società quotata in borsa. Da qui si è creata l’opportunità per me e Gigi di acquisire la maggioranza del 52%, supportati da un’istituzione finanziaria. La famiglia Trevisani resta comunque nell’azionariato del Pardo con il 43%, il restante 5% è di Andrea Amadori.*



1. Primi bordi per il nuovissimo Grand Soleil 48 (m. 14, 90) che ha due versioni: la “Performance” (fast cruiser) e la “Race” con costruzione e attrezzature ad altissima tecnologia. **2.** Il primo rendering della novità 2019 della gamma Long Cruise, il 42 piedi (13 metri). **3.** L’elegante profilo visto da prua del Grand Soleil 68 piedi della nuova linea “Custom Line”. Sarà il secondo modello “Custom” dopo l’80 che è stato appena varato.

Cosa cambia per i Grand Soleil del futuro?

Planamente: *Molto. Ora l’azienda ha un patrimonio di sei milioni e mezzo di euro che garantisce un avvenire tranquillo per il cantiere che è cresciuto vertiginosamente negli ultimi 5 anni, passando da 2,5 a 30 milioni di euro di fatturato. Con l’obiettivo, nel futuro, di raggiungere i 45 milioni.*

Ottimi risultati e obiettivi ambiziosi. Come pensate di raggiungerli?

Servidati: *I risultati ottenuti oggi nascono cinque anni fa quando Fabio ed io abbiamo lanciato la nuova linea LC Long Cruise, che si è andata ad affiancare alla storica Performance, che ha fatto la storia del cantiere. Con LC 52, il successivo 46 e il prossimo 42 (vedi rendering qui sopra) abbiamo allargato la nostra clientela con un prodotto che offre qualcosa di nuovo rispetto ai prodotti di questa fascia di mercato: le nostre prestazioni abbinate a volumi più generosi, facilità di conduzione, pozzetto riparato e uno stile “tutto italiano” con attenzione ai particolari al livello dei migliori cantieri leader in questo settore. Per darvi un numero, gli LC 46 varati sono già 45. Senz’altro dimenticarsi i rinnovati Performance. Il nuovo 48 (foto grande sopra) sta andando benissimo. Sta nascendo anche una terza linea Grand Soleil, la Custom Line. Sono prodotti di grandi dimensioni, altamente personalizzati in ogni barca per soddisfare l’armatore in ogni dettaglio, con il solito stile di tutti i nostri modelli. Il primo è un 80 piedi che è praticamente pronto. Arriverà poi un 68 (disegno sopra). Ci crediamo molto. E poi, non va dimenticato il successo della nuova gamma di barche a motore, i Pardo, nati due anni fa. Oggi abbiamo due modelli, un 43 e un 50 piedi e per il prossimo anno arriverà un 38 piedi. È vero, sono barche a motore, ma hanno tutti gli ingredienti delle nostre barche a vela. Anche i “motoristi” apprezzano qualità, estetica curata, costruzio-*

“Se non ci fosse stato Fabio questa acquisizione non ci sarebbe stata. Lui con i “numeri” è bravissimo, io meno. Per quanto riguarda il prodotto siamo “bravini” tutti e due. Insomma, siete perfettamente complementari...”

ne solida e tecnologica.
Quando avete iniziato la vostra avventura insieme?

Servidati: *Era il 2008. L’Ad di Grand Soleil di allora, Federico Misoli, mi porta sul piazzale e mi dice: Gigi se non vendiamo queste quaranta barche già prodotte il più presto possibile, andiamo tutti a casa. Ho preso il telefono e ho chiamato Fabio: “Mi dai una mano, gli ho chiesto?”. Pochi giorni dopo era il responsabile export e in pochi mesi il piazzale era vuoto.*

Cosa sa fare uno che non sa fare l’altro?

Planamente: *Gigi è più saggio di me. Sa capire le persone come io non so fare. Da quando segue il prodotto, Grand Soleil ha svoltato. È un grande creativo.*

Servidati: *Se non ci fosse stato Fabio questa acquisizione non ci sarebbe stata. Lui con i “numeri” è bravissimo, io meno. Per quanto riguarda il prodotto siamo “bravini” tutti e due.*

Insomma, siete perfettamente complementari...

Servidati: *Si siamo proprio una coppia perfetta.*