

**A PACT OF STEEL**  
CANTIERE DELLE MARCHE

That is what this yard in the Marche region, specialised in explorer vessels, seals with its future owners, an agreement that is based on reciprocal trust and responsibility

La prua del Darwin 86 che, in questa immagine, esprime al meglio la solidità delle intenzioni con le quali il cantiere si presenta sul mercato / The bow of the Darwin 86 that, in this photo, best expresses the solid intentions with which the yard presents itself on the market

Profile

# PATTO D'ACCIAIO

**Cantiere delle Marche**

È QUELLO CHE LO SCALO MARCHIGIANO, SPECIALIZZATO IN EXPLORER SIGLA CON I SUOI FUTURI ARMATORI E CHE SI BASA SULLA RECIPROCA FIDUCIA E SULLA RESPONSABILITÀ

Testo di Matteo Zaccagnino / Foto di Paolo Maggi



*Il Darwin 86, modello con il quale il cantiere si è presentato sul mercato in maniera vincente / The Darwin 86, a model that proved to be a winner for the yard*



Seven boats sold in 15 months. Holland, Turkey, the United States, Argentina and, more recently, China taking the lion's share of its production. That, in a nutshell, sums up the story so far of a yard founded only in mid-2010 yet already established as one of the most dynamic movers and shakers on the nautical scene. However, to understand the real reasons for this

runaway success, you have to look beyond the figures and examine the motivations of a group of entrepreneurs courageous enough to dip a toe in the water at a time of such unprecedented turbulence. "What the Cantiere delle Marche is saying in a very no-frills way is that we are, quite simply, builders of boats," says Sales Director Vasco Buonpensiere. "It's what we know how to do

and the people who come to us expect that." The very name Cantiere delle Marche exudes a sense of pride and belonging to the Marche region which is home to long-established businesses spanning the spectrum from fashion to domestic appliances, boatbuilding and furnishings. Companies that have helped make the Made in Italy movement what it is today.

The Marche Model, as respected economist Giorgio Fuà described it, is reflected in the way the Cantiere delle Marche goes about its own business. "When we were starting out," says Buonpensiere, "we could have taken over an existing yard – there were plenty of opportunities to do so. By starting from scratch, we seemed to be opting for an uphill struggle. In reality, though, it meant that we

ette barche vendute in 15 mesi. Olanda, Turchia, Stati Uniti, Argentina ai quali si è aggiunta di recente anche la Cina, i mercati di riferimento. Ecco in sintesi la storia di un cantiere nato a metà 2010 e che già si propone come una delle realtà più dinamiche sulla scena nautica. Ma per capire le ragioni di questo successo non bisogna limitarsi solo ai numeri. Bisogna spingersi oltre e risalire ai motivi che hanno spinto un gruppo d'imprenditori ad avviare un'attività di questo tipo in un momento di mercato che tutto è fuorché florido. Le prime risposte a quella che può essere definita una vera e propria case history nel settore della nautica si ritrovano nel nome. «Cantiere delle Marche nella sua essenza rilancia senza troppi fronzoli o effetti speciali dettati da logiche di marketing devianti il concetto che siamo costruttori di barche» racconta Vasco Buonpensiere, direttore commerciale. «È quello che sappiamo fare e chi viene da noi si aspetta questo». C'è, poi nel nome quel senso di fiera appartenenza alla propria terra. Fateci caso le Marche sono l'unica regione italiana al plurale proprio perché espressione di mille realtà imprenditoriali che nei rispettivi settori (moda, elettrodomestici, cantieristica, arredamento) hanno contribuito a sviluppare e a rafforzare nel mondo quel concetto di made in Italy oggi carta vincente per competere in uno scenario internazionale. Il modello marchigiano, così come l'aveva coniato a suo tempo un economista del calibro di Giorgio Fuà, fondatore dell'Istituto Adriano Olivetti di Ancona nonché consulente dell'Eni di Enrico Mattei e dell'Onu all'epoca di Gunnar Myrdal, si ritrova anche nel Cantiere delle Marche. «Quando abbiamo iniziato» racconta Buonpensiere «potevamo scegliere di rilevare un cantiere già esistente. Le opportunità erano molte. Ma, partendo da zero, abbiamo optato per quella che solo in apparenza poteva essere considerata una strada in



*Vasco Buonpensiere, a sinistra, direttore commerciale del cantiere ed Ennio Cecchini, amministratore delegato / Vasco Buonpensiere, left, Sales Director of the yard, and Ennio Cecchini, Managing Director*

were able to concentrate on our product without any restrictions right from the start and we were able to come to the market with just the right package at just the right time." The yard decided to concentrate on explorer vessels. "Looking at the way things had gone since 2007, we realised that the explorers had been hit less hard in terms of approval, and hadn't been so badly

affected by passing fashion," Buonpensiere continues. "Explorers might now seem to be enjoying unprecedented popularity, but they were actually always popular and will continue to be so." So Cantiere delle Marche has found itself mining a niche within a niche. "The people working at the Cantieri delle Marche all have huge experience with

large metal ships which are designed to do their jobs and be safe. When we transferred that know-how to the pleasure sector, it gave us huge credibility." So what is the Cantiere delle Marche's typical potential client profile these days? "There are three types," says Buonpensiere. "On the one hand, we have clients who are growing tired of planing craft they really mostly only use at

displacement speeds. Then, there are the sailors, and lastly, a smaller group of people who have already owned an explorer, want to change but can't find anything suitable. In all instances, however, the client-base is international and very knowledgeable indeed." That means concepts, such as quality and trust, which fell by the wayside a little during the market boom, are

salita. In realtà così facendo abbiamo potuto sin dall'inizio, e senza vincoli di alcun genere, concentrarci sul prodotto e proporci con la proposta giusta al momento giusto». Una scelta che alla fine è ricaduta su una tipologia di barca ben precisa, ovvero l'explorer. «Osservando gli andamenti dal 2007 a oggi abbiamo notato come l'explorer abbia risentito meno degli stress del mercato, in termini di gradimento, resistendo meglio al fenomeno delle mode passeggere» prosegue Buonpensiere. «Oggi questa barca sembra godere di una popolarità senza precedenti. In realtà non è così. L'explorer piaceva ieri, piace oggi e continuerà a piacere domani». Una nicchia nella nicchia dunque ma che può regalare grandi soddisfazioni, soprattutto se la cultura e i cromosomi sono legati a doppio filo alle costruzioni in acciaio. «Chi lavora al Cantieri delle Marche vanta una lunga esperienza nel settore delle grandi navi in metallo, concepite per navigare ed essere sicure. Un'esperienza che una volta travasata nel diporto ha permesso di proporci in maniera credibile agli occhi del cliente» aggiunge Buonpensiere. Già ma oggi qual è il profilo di un potenziale cliente in uno scenario mutato così profondamente? «Tre le categorie» continua Buonpensiere. «Da una parte abbiamo coloro sempre più stanchi di avere un mezzo planante che alla fine utilizzano a regimi di velocità tipici dei dislocanti; poi ci sono i velisti; e infine c'è una fetta di clientela, più contenuta, che ha già navigato su queste barche ma che vuole cambiare e non trova un'offerta adeguata. In tutti i casi si tratta di una clientela internazionale, e molto preparata". Ecco dunque tornare d'attualità concetti come qualità e fiducia, che nel settore della nautica erano, sotto l'azione dell'euforia del mercato che viaggiava a mille, finiti un po' nel dimenticatoio. «Partiamo dal prodotto», prosegue Buonpensiere, «Dal parallelo automatico tra i generatori, dai



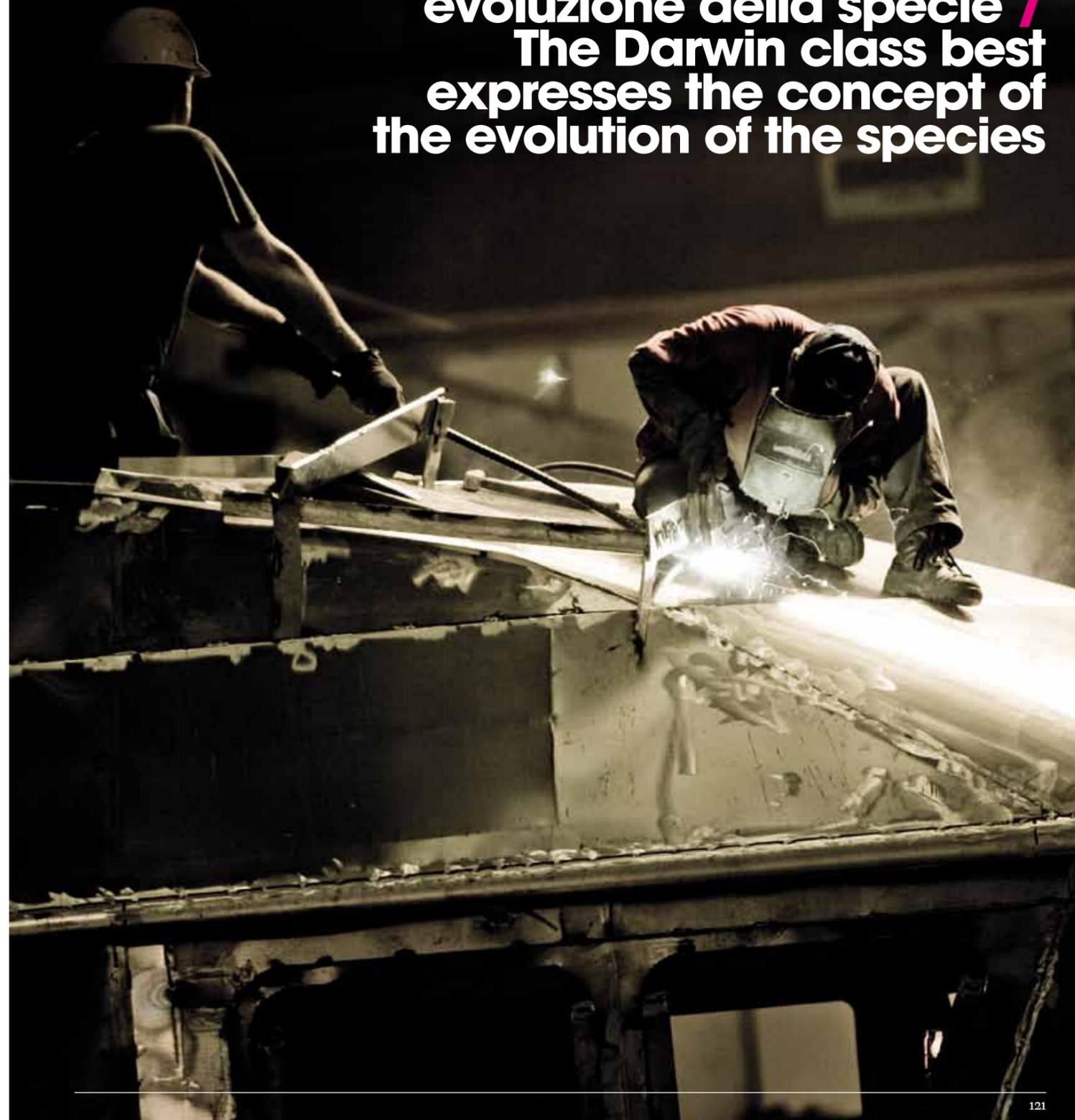
#### NAUTA AIR: LA NUOVA SPECIE

La teoria dell'evoluzione della specie vale anche per il Cantiere delle Marche. Dal 2013 alla classe Darwin si affiancherà anche la nuova linea Nauta Air progettata da Mario Pedol di Nauta Design. La gamma si articolerà su tre modelli un 80, un 96 e un 115 piedi (nel rendering sopra). La linea Air ripropone intatti i valori del cantiere ma riproposti in maniera più contemporanea non solo dal punto di vista del design ma anche dell'usabilità degli spazi e di conseguenza della vita di bordo. Nel 115 piedi per esempio tutto ciò si traduce in soluzioni abitative interne, ma anche esterne, proprie di barche di dimensioni maggiori.

#### NAUTA AIR: THE NEW SPECIES

The Cantiere delle Marche is evolving and so is its product range. From 2013, the much-lauded Darwin class will be flanked by the new Nauta Air series designed by Mario Pedol of Nauta Design. The latter will focus on three models – an 80', a 96' and a 115' (see rendering above). Although the Air series does straddle many of the yard's core values, it also brings a more contemporary twist to them. The result is yachts that offer a different look and design but also a different kind of layout and thus approach to onboard living. In the 115' model, for instance, owners will enjoy interior and exterior living solutions normally the reserve of much larger craft.

**La classe Darwin esprime al meglio il concetto di evoluzione della specie / The Darwin class best expresses the concept of the evolution of the species**



now very much back in vogue. "Our approach to a project starts from the understanding that a boat like the Darwin has to be able to do its job well and be completely reliable in all conditions. To guarantee that happens, we offer the very same construction and plant standards in a 24-metre craft as you would get from a 50-metre-plus craft." Efficiency and quality are

very much part of the Marche Model too. "Our company's strength is that we involved first-class suppliers directly as share-holders and so they're a very active part of the whole process." That very smart strategy has solved the myriad quality control and other problems yards can run into when forced to contract out work. It has also ensured that the vital sense of trust

between client and yard is not compromised as so often happened in the industry in the past when even minimal changes to a design led to surprise spikes in costs for owners. As it stands, the Cantiere delle Marche exudes the confident area of a business capable of building yachts of up to 42 or 43 metres. Its Ancona facility can accommodate three units for fitting out plus two for

building at any one time. The Darwin series the yard first came to the market with now includes an 86', a 96' and a 100', all created in collaboration with the legendary Sergio Cutolo. In 2013, however, it will have enough room for a second series, Air, on which it is working with Mario Pedol and Nauta Design. Another stride forward for a very Italian yard with a very international vision. ☼

timoni indipendenti, dalle valvole di sentina motorizzate fino al separatore degli olii di sentina, solo per fare alcuni esempi, l'approccio al progetto segue la logica che una barca come il Darwin deve navigare bene ed essere prima di tutto affidabile in ogni condizione. Per raggiungere questo obiettivo offriamo standard qualitativi, sia a livello di costruzione sia a livello d'impiantistica, tipici di scafi dai 50 metri in su ma che noi proponiamo già a partire da un 24 metri." aggiunge Buonpensiere. Efficienza e qualità. Un binomio vincente possibile grazie a un modello di business marchigiano per dirla alla Fuà. "La forza della nostra realtà sta nell'aver coinvolto in modo diretto nell'azionariato del cantiere aziende fornitrici di primo livello che così sono diventate parte attiva del progetto" commenta Buonpensiere. Una mossa azzeccata che ha permesso di risolvere a monte i problemi legati al terziario e di conseguenza al controllo qualità. Una strada che ha riportato al centro il rapporto di fiducia tra cliente e cantiere che negli ultimi tempi si logorava prima ancora che la barca fosse varata proprio perché, anche la minima variazione sul progetto iniziale, comportava alterazioni e fluttuazioni del prezzo stabilito in partenza. Oggi il Cantiere delle Marche ci consegna la fotografia di una realtà in grado di costruire unità con dimensioni fino a 42 - 43 metri. Lo stabilimento di Ancona è in grado di accogliere fino a tre unità nella fase di allestimento più due in costruzione. La gamma Darwin con la quale il cantiere si è presentato sul mercato poggia su un 86, un 96 e un 105 piedi nati con la collaborazione di Sergio Cutolo. Nel 2013 ci sarà spazio per una nuova linea Air concepita con l'apporto creativo di Mario Pedol e della sua Nauta Design. A sottolineare la vocazione di un cantiere sempre più global ovvero con un'imprescindibile matrice italiana, ma con una visione sempre più rivolta all'estero. ☼

*Il management del cantiere insieme a Massimo Virgili, al centro, che ricopre la carica di presidente / The management of the yard together with Massimo Virgili, centre, who holds the position of President*

