



di Matilde Oriani

Solo, Suerte, Vertige

Le creazioni di Tankoa Yachts dal Salone di Montecarlo ai mercati di Russia ed Emirati Arabi.

TANKOA
ITALIAN YACHTS



Edoardo Ratto

Di ritorno dall'esposizione di Montecarlo, Edoardo Ratto, general manager di Tankoa Yachts, non nasconde la propria soddisfazione: «Il Salone di Montecarlo rappresenta per il nostro cantiere un vero momento clou. Quest'anno abbiamo esposto tra le dieci barche più grandi la nostra ultima creatura: "Solo", un 72 metri di grande pregio, che ha richiamato una media di 200 visitatori al giorno e sul quale abbiamo avuto l'onore di ospitare anche il Principe di Monaco, che ha dedicato un'intera mattinata alla visita della barca». "Solo" è il terzo yacht costruito dai cantieri Tankoa, insieme alla sister ship "Suerte", di 69 metri, e a "Vertige", di 50. I primi due appartengono allo stesso armatore, e presentano una parte tecnica e un design similari.

La consegna dello yacht era prevista per novembre, ma con grande impegno di tutto il team, che da giugno ha lavorato senza soluzione di continuità, è stato possibile ultimare i lavori in tempo per esporre al Salone, a fine settembre: «Per Tankoa, il Salone di Montecarlo - osserva Ratto - è l'evento espositivo più importante, su cui si basa

il 99% della nostra promozione commerciale. Saltuariamente abbiamo frequentato anche altre fiere, tra cui il Fort Lauderdale International Boat Show, in Florida, ricevendo ottimi segnali di interesse dal pubblico, ma il trend americano richiede una produzione quantitativamente superiore alla nostra, che è invece più di nicchia e specializzata nell'alta qualità. Il nostro mercato principale è in Russia e negli Emirati Arabi, dove lo stile, la qualità e il design Made in Italy riscontrano un grande successo. Ma abbiamo constatato che, in linea di massima, partecipare ai Saloni organizzati nei nostri mercati target (come a Mosca, Pietroburgo, Abu Dhabi e Dubai) non porta ai risultati che ci si potrebbe aspettare: i potenziali acquirenti, infatti, difficilmente partecipano alle esposizioni all'interno del proprio Paese, scelgono piuttosto di fare i loro acquisti recandosi in contesti più esclusivi e vacanzieri. Come il Principato di Monaco, appunto».

I clienti di Tankoa «sono molto esigenti - continua Edoardo Ratto - e le cifre in gioco sono importanti. Per questo sono seguiti direttamente da un rappresentante della pro-

prietà aziendale, accompagnato dal project manager o dal capobarca. In questo modo siamo sempre aggiornati sullo stato dell'arte dei progetti e siamo in grado di fornire risposte tempestive agli acquirenti, in base alle loro specifiche richieste». Alla realizzazione di uno yacht, oltre ai 32 dipendenti diretti, concorrono fino a circa 270 maestranze esterne: «Il cantiere si distingue per una buona capacità di sinergia con le ditte in appalto, ci rimbocchiamo le maniche quando serve il "collante" tra le diverse fasi di produzione e siamo sempre pronti ad affrontare le eventuali criticità. Mi piace sottolineare che in Tankoa importanti posizioni nella direzione di produzione, nel design e nell'arredamento d'interni sono occupate da donne».

Al momento l'azienda ha commesse per alcune centinaia di milioni di euro. «Stiamo valutando la possibilità di espanderci - aggiunge Ratto - per poter portare avanti più lavori contemporaneamente, anche se l'accesso al credito resta un tema delicato. Ma Tankoa, in questi anni ha dimostrato di essere un'azienda solida e seria, rispettando gli impegni con il cliente e con i nostri interlocutori finanziari».

