

“MAN E NANNI: DUE NOMI STORICI PER UN'UNICA GRANDE GAMMA”

Intervista di Corradino Corbò ad Alessandro Airoidi e Gregorio Passani.

Tra gli addetti ai lavori presenti all'ultimo salone di Genova, è circolata - molto sottovoce, per la verità - la notizia di un imminente accordo commerciale tra Ranieri Tonissi, storico distributore in Italia dei motori Man, e Nanni Diesel, tra i maggiori produttori al mondo di motori entrobordo. Per capire bene di che cosa si tratti, ci siamo rivolti direttamente agli attori principali di questa nuova realtà, vale a dire ad Alessandro Airoidi, amministratore delegato di Ranieri Tonissi, e a Gregorio Passani, direttore vendite e marketing di Nanni.

Dunque, che cosa sta maturando tra le vostre aziende?

Airoidi: Si tratta di un progetto al quale pensiamo già da qualche anno. In qualità di distributori della Man in Italia, abbiamo sempre curato esclusivamente la fascia più alta del mercato. Ci mancava la gamma inferiore, fatto che non ci permetteva di offrire al complesso della cantieristica italiana l'intera gamma di motorizzazioni ad essa necessaria. Non era facile individuare una rosa di possibili partner che, per nome e qualità di prodotto, fossero sullo stesso piano della Man. Ma, per fortuna, con Nanni ci conosciamo da tanto tempo. Sappiamo perfettamente come lavoriamo. Così, abbiamo incominciato a parlare sempre più seriamente di questa opportunità e, durante l'ultimo salone di Genova, abbiamo dato gli ultimi ritocchi a quello che personalmente ritengo un accordo di enorme importanza.

Perché proprio adesso? E' una sorta di rilancio per il dopo-crisi?

Airoidi: Guardi, innanzi tutto non so se sia lecito parlare di un vero e proprio dopo-crisi generalizzato. Sono già due-tre anni che si parla di segnali ma, da quel che vedo, c'è una doppia velocità in questa ripartenza. I grossi gruppi hanno ripreso quota - è vero - ma, secondo me, si potrà parlare di una vera rinascita soltanto quando saranno anche i cantieri piccoli a riprendere fiato. Sotto questo punto di vista, penso che il nostro accordo potrà dar loro una buona mano e se questo risanamento - come credo e spero - ci sarà, vorrà dire che avremo fatto la cosa giusta nel momento giusto.

Quanto sarà capillare questa continuità di gamma?

Passani: Alla luce dell'accordo che, come Nanni, abbiamo concluso con l'americana John Deere per la marinizzazione di due suoi motori - il 6.8 e il 9.0 litri che abbiamo presentato in anteprima mondiale a Cannes - i quali vanno a colmare perfettamente quello che altrimenti sarebbe stato un piccolo gap di potenza, posso affermare che la gamma sarà eccezionalmente capillare, andando a coprire in perfetta progres-



Gregorio Passani (Nanni) e Alessandro Airoidi (Ranieri Tonissi)

sione un arco di potenze che andrà dai 10 ai 1.900 cavalli. La stessa cosa avverrà per i generatori, ovviamente.

E in che modo, all'interno di questa gamma ampia e variegata, anche per quanto riguarda i costruttori delle unità termiche, potrete garantire la qualità costante e uniforme dei vari servizi post-vendita?

Airoidi: Dobbiamo distinguere due fasi, la prima consiste nel preparare



l'assistenza a servire tutta la gamma dei motori. I nostri responsabili del service Man stanno già valutando quali officine verranno utilizzate per estendere la loro azione sui nuovi motori. Ma ovviamente ci sarà una grossa sinergia, poiché sarebbe un errore madornale non fare tesoro dell'organizzazione capillare di Nanni sulle piccole potenze. Quindi formazione del

nostro personale presso gli stabilimenti della Nanni. Oltre a ciò, è necessario considerare l'aspetto puramente commerciale. Abbiamo una forza vendita interna di cinque venditori che si dividono tra commerciale e diporto: questi continueranno a curare i clienti che già conosciamo come Man e ne creeranno di nuovi per la gamma Nanni, forti del fatto che chiunque operi nella nautica conosce i nostri nomi e la qualità che c'è dietro di essi. In sostanza, quindi, si tratta del prolungamento di attività tutto sommato abbastanza lineare. Potenziare una rete che già esiste. Per questo posso già dire che a giugno 2016 tutto sarà perfettamente funzionante.

Voi di Nanni non temete di poter essere in qualche modo “schiacciati” dal peso del gigante Man?

Passani: Assolutamente no. Innanzi tutto per un fattore oggettivo: noi di Nanni non arriviamo alle potenze di Man e Man non intende produrre motori nella fascia di potenze di cui si occupa Nanni. Dunque, dove ci fermiamo noi, incominciano loro. Una perfetta linearità. Ma al di sopra di tutto, c'è il rapporto e il senso di fiducia reciproca che da tanti anni esiste tra le due aziende. Basti pensare che Nanni è da decenni importatore ufficiale di Man in Francia e in Africa. Quindi, eliminata ogni possibile preoccupazione, resta l'occasione di creare tra noi e Ranieri Tonissi la migliore sinergia per sviluppare un mercato - quello italiano - che resta, nonostante tutto, un riferimento per la nautica mondiale.

