

MASSIMIGLIANO ZILIOLI: “ECCO LA NUOVA ERA DELLE NAVETTE TERRANOVA”

INTERVISTE / BY NICO CAPONETTO / JAN 16, 2017

STAMPA L'ARTICOLO



THE NEW ERA OF ITALIAN TERRANOVA TRAWLERS

“Oggi chi compra una barca lo fa per amore verso il mare, per vivere una passione”.

Massimigliano Zilioli, imprenditore bergamasco di 45 anni, quando affronta qualsiasi argomento sembra attinga le sue affermazioni da un cassetto pieno di certezze ben ordinate. Sul significato di imprenditoria, sul valore del lavoro e sulla qualità dei risultati, sulle relazioni umane fuori e dentro il business. Idee chiare e argomentate da più punti di vista coerenti fra loro.

Ma quando parla di mare, tutto sfuma in una parola: **passione**. Ed è questa irrefrenabile spinta verso il mare che nel 2015 lo ha portato a rilevare il **cantiere Terranova** e avviare un'avventura animata dalle capacità visionarie dell'uomo e da quelle professionali dell'imprenditore.

E in effetti, Massimigliano Zilioli imprenditore lo è da sempre, da quando ancora studente, piuttosto svogliato e annoiato dalle lunghe sedute dietro ai banchi, **a soli 14 anni inizia a costruire biciclette** e a rivenderle. “Mi resi conto di avere nel sangue l'intuito per gli affari e una grande voglia di lavorare”. Erano gli ultimi scampoli degli anni '80 quando Massimigliano Zilioli iniziava a muovere i primi passi nel mondo dell'edilizia. “Ma avevo solo 17 anni - ricorda divertito - e non avevo la patente. Così assunsi uno più grande che potesse guidare un camioncino per trasportare materiali e attrezzature”. Dal primo furgone ad oggi, è storia di trent'anni di successi imprenditoriali soprattutto, ma non solo, nel settore edile.



Fino al 2015 quando decide di rilevare, in Sardegna, il cantiere Terranova. Perché questa scelta?

Ho sempre amato il mare e ho sempre avuto una barca. Negli anni questa passione ha fatto maturare in me una precisa filosofia: vivere il mare amando il viaggio e il contatto con la natura. Una concezione che mi ha seguito nella scelta di otto barche diverse fino a quando, cercando qualcosa di realmente diverso, che sposasse questa mia visione del mare, l'ho trovata nelle navette Terranova. Così, quando ho deciso di entrare nel settore della nautica ho puntato in una direzione precisa.

Passione per questo tipo di barca, ma, immaginiamo, anche una analisi di

mercato lucida prima di investire in questo settore.

Certamente non è stata una scelta avventata. Credo molto nella diversità di queste barche, e nel loro successo perché oggi è cambiato l'approccio di chi decide di comprare una barca. Oggi la si sceglie per amore e non per apparire. Una filosofia che ha creato una nuova figura di armatore, più sobria e competente, con idee chiare. Certo chi sceglie una navetta Terranova ha un'idea precisa di cosa cerca in mare e cosa vuole da una barca.

Ossia?

Cerca il comfort e l'eleganza che può trovare in una villa al mare, la sicurezza, la promessa del viaggio, più lento ma anche più lungo e intenso.

La prima navetta messa in costruzione è il Terranova 85. Era uno scafo di cui era già avviata la produzione con la vecchia proprietà?



La nuova navetta Terranova T85 in produzione nel cantiere di Pisa

Sì, abbiamo rilevato il cantiere e la produzione della barca avviando un processo di profonda trasformazione. Prima di tutto abbiamo trasferito la produzione a Pisa, dove c'è una tradizione e una professionalità nel comparto nautico a mio avviso fra le più alte. Quindi abbiamo costruito il team, riproponendo figure storiche, come l'ingegner Toledo dello studio Barracuda, e nuove come l'architetto Annalisa Marzorati che ha ridisegnato completamente gli interni delle navette, o come Alberto Vago che è a capo dell'ufficio tecnico e sviluppo.

In cosa consistono le innovazioni che proponete sul nuova Terranova 85?

Lo scafo è lo stesso naturalmente ma abbiamo riprogettato tutta l'impiantistica e rivisitato la barca dal punto di vista tecnico. Inoltre, abbiamo rinnovato gli interni creando di fatto una nuova barca. A parte i layout, che si differenziano per numero di cabine, da 4 a 5 anche a seconda del mercato di riferimento, abbiamo reso gli interni nello stesso tempo più semplici e più lussuosi con l'uso di pochi e pregiatissimi materiali in totale armonia fra loro e con la filosofia che esprime un Terranova, di rapporto sobrio e profondo con il mare.

Da cosa sono state suggerite queste modifiche?



Dal sapere ascoltare. Uno dei primi lavori che ho voluto affrontare è stato quello di mettere a confronto la sensibilità mia e del mio staff con quella degli armatori Terranova. Siamo andati a cercarli, abbiamo raccolto le critiche, i punti di debolezza, i difetti. E' stato un lavoro di comprensione per poter definire con decisione il nuovo carattere delle navette Terranova.

Lei è un imprenditore di successo nel settore edilizio ma è alla sua prima esperienza nel mondo della nautica. Non teme la novità?

Il mestiere dell'imprenditore è sempre lo stesso. Non bisogna sapere fare tutto ma avere una visione corretta degli elementi fondamentali e delegare a persone capaci. In tutte le cose che faccio applico la mia visione del lavoro: qualità massima dei risultati, staff di ottimo livello, fornitori eccellenti e affidabili, una rete vendite interna e internazionale seria e non improvvisata, costi sempre sotto controllo. E poi la passione, sempre innamorati di quello che si fa.