



Un'immagine di Willy Persico. Prima di diventare Mr Southern Wind, la sua prima barca è stata uno Swan 44 che teneva a Portofino. In seguito è diventato armatore di un Sangermani di 20 metri.



Il suo nome è associato a un marchio di barche tra i più famosi nel mondo. Con il suo cantiere, Southern Wind, ha cominciato cinque lustri fa con calma, intelligenza imprenditoriale e immaginazione a costruire con esperienza e qualità in Sud Africa dove prendono forma le fuoriserie del mare

di **Marta Gasparini** (marta.gasparini@edisport.it)

25 ANNI DI PASSIONE

Appuntamento a Genova. Terzo piano di un elegante palazzo d'epoca sede della Pegaso. Grandi vetrate su piazza della Vittoria da cui filtra la luce di una giornata d'estate che illumina le teche con tanti modelli di barche che parlano della bella storia di Southern Wind Shipyard, il cantiere fondato nel 1991 da Willy Persico a Cape Town, 7.500 miglia da casa dove si pensano e nascono i Southern Wind. Come sia capitato dall'altra parte del mondo ce lo spiega con quel garbo tipico da gentiluomo nelle cui vene scorre sangue napoletano. *«Il primo SW lo volevo per passarci le vacanze, si chiamava Aga Jari, un nome che non ha niente a che vedere con il mare, le costellazioni e gli abitanti dei fondali. Il richiamo era alla terra dell'Iran: desertica, aspra dove si estrae petrolio».*

Sì perché nella sua vita precedente questo signore faceva tutt'altro. Laureato in ingegneria chimica, figlio di un armatore, un passato nell'industria petrolifera e poi in quella della cantieristica navale tra Napoli, Milano, Genova e il resto del mondo, cambiò rotta quando acquistò un cantiere un po' sotto tono lontano, lontano dall'Italia nella zona del Capo.

«Ero andato in Sud Africa alla ricerca di un cantiere per costruire la barca dei miei sogni e quella di un amico. Avevo un paio di progetti: uno in alluminio firmato Ron Holland, il secondo in composito di Bruce Farr. Un conoscente mi aveva suggerito di cercare a Cape Town. Così trovai un posto, che sulla carta poteva offrirmi il miglior rapporto qualità-prezzo, ma durante la costruzione chiuse e mi mollò con due scafi, due motori, altrettanti generatori, una coperta e mezza e il dubbio sul da farsi: dare soddisfazione ai miei amici genovesi che mi davano del matto o andare fino in fondo? Era il 1990 e andai dritto per la mia strada. Così acquistai il capannone, assunsi parte dei vecchi operai e con un po' di incoscienza fondai la Southern Wind Shipyard».

Anche con molto coraggio...



«Due barche non bastavano a far girare il cantiere, quindi cominciai a costruirne una terza, una quarta. Intanto procedevo alla lavorazione di una gemella del Farr, antesignana di una miniserie che aveva tutte le credenziali per avere successo. La struttura cresceva, aumentava il personale per cui decisi di fare il grande passo verso dimensioni più importanti con il primo 95'. Finii il Farr 72 del mio amico che nel frattempo mi aveva "lasciato a piedi". Chiamai al Capo Marco Alberti, nel 1997 ci raggiunse Alberto Del Cinque già in Pegaso, la società di servizi, ufficialmente incaricata da SWS come sua rappresentante marketing e commerciale che avevo fondato insieme al cantiere e altri ancora. Personalmente scendo in Sud Africa quattro volte all'anno, mi fermo un paio di settimane in occasione di vari importanti e per incontrare i clienti».

Una guida a distanza dunque?

«Dalla fondazione la struttura del cantiere è cresciuta insieme al management e si è creata una squadra affiatata basata sulla passione e su grandi professionalità che hanno fatto di questa azienda un riferimento nel settore. La mia non più giovane età, gli attuali mezzi di comunicazione e le visite frequenti e lunghe in cantiere, mi consentono una gestione efficace del cantiere».

Come è stato l'impatto con questo paese, conviene ancora costruire in Sud Africa?

«Rispetto ai primi anni il vantaggio si è ristretto. Gli operai qualificati guadagnano l'equivalente di 1.200 euro al mese, quello che incide sul prezzo finale è il trasporto perché tutto arriva da lontano. Inoltre, le

“*La nostra forza? La continuità nel costruire barche marine, comode, dalle elevate prestazioni e belle*”



Qui, il SW 102 Almagores il primo 102' che parte da Cape Town per il suo viaggio inaugurale. A sinistra, il cantiere come è oggi. Una struttura moderna con reparti di laminazione, falegnameria, allestimento, impiantistica e verniciatura. Sotto, il SW 100 Farewell, la prima unità varata della vincente miniserie dei 100'.





nostre barche richiedono molta attenzione, gli interni sono estremamente curati con finiture ricercate che necessitano ore e ore di lavoro. Poi ci sono i costi indiretti, una produttività piuttosto bassa: la media oscilla tra l'8% e il 10% (contro il 3% in Europa) e un "bel" tasso di assenteismo. Inoltre, siamo obbligati ad assumere personale di colore, figli di sudafricani, prendere alle dipendenze dei bianchi è difficile in quanto si possono importare solo figure con competenze specifiche non presenti in loco tipo laureati in ingegneria dei metalli o in architettura del composito, ad esempio. Per fortuna esiste una scuola di boat building, che finanziamo e su 320 dipendenti almeno una trentina sono ex studenti».

C'è di che essere orgogliosi ...

«È un bel numero che necessita di organizzazione e flessibilità. Inoltre, in Sud Africa molti operai sono figli di ex operai e questo è sinonimo di attaccamento all'azienda a dimostrazione di un buon rapporto fra datore di lavoro e prestatore d'opera. A Genova lavorano una decina di persone che si occupano di marketing, delle vendite in supporto al cantiere, ai progettisti e dell'assistenza post-vendita. In sintesi la Pegaso è il nostro agente e la mia presenza in Europa piace ai clienti che si confrontano sempre con lo stesso interlocutore, raggiungibile con viaggi di breve durata».

I punti di forza che vi hanno reso celebri?

«La continuità nel costruire barche marine, comode, dalle elevate prestazioni, eleganti e classiche, progettate per lunghe navigazioni. Inoltre, oltre ad essere

costruttore sono anche armatore e navigo con quasi tutti gli yacht che escono dall'unità di Cape Town. Così ho la possibilità di apprezzarne pregi e difetti, un aspetto importante che consente di apportare quelle modifiche che alla fine fanno la differenza. Un esempio: il cambiamento del layout con l'armatoriale a prua e l'equipaggio a poppa dove avviene di tutto: il rumore dell'autopilota, winch sulla testa, sciabordio, i passi di chi sale e scende dalla passerella... Non è un posto tranquillo, però ha dei vantaggi per il personale che comunica con facilità con chi è al timone e può muoversi a piacimento. Una versione imitata da molti cantieri».

Come è articolata la gamma?

«Dal 1991 la produzione è aumentata da una a tre barche all'anno e abbiamo sviluppato nuove tecniche di costruzione, passando dalla vetroresina al composito e in seguito al carbonio. All'inizio costruivamo solo i 72', in seguito ho acquisito progetti più grandi e sono passato ai 78', 80', 93' e al 95', che sono piaciuti. E nel 2004 a un 100' nato dall'esigenza di un armatore che voleva qualcosa dello stile dell'80', ma più grande, fino ad arrivare a tredici unità in sei anni, nove del tipo deck house e quattro raised saloon. Intanto, la crescita della produzione andava in parallelo con importanti investimenti: l'ampliamento dei capannoni in numero e dimensioni (di cui uno per la laminazione destinato alle unità più grandi) nuove attrezzature e macchinari, aumento del personale specializzato. Abbiamo quindi costruito un 110' e in seguito, ogni



due anni nasceva un prodotto nuovo, così sono arrivati l'82', il 94', il 102' di cui abbiamo varato da poco il quinto esemplare. La mia filosofia è progettare e costruire custom se sono l'occasione per dar vita a una piccola serie. Oggi la produzione semi custom conta cinque modelli da 82' a 115'».

Come è avvenuto il passaggio al carbonio?

«Nel 2001 quando era già diffuso perché ho voluto aspettare. Abbiamo sostituito l'alluminio negli alberi e poi adattato il sistema di infusione agli scafi realizzandoli in tre sezioni per rendere la lavorazione più veloce ed eliminato il problema ambientale. Abbiamo così standardizzato il processo costruttivo delle unità di semiserie che ci consente di varare una barca ogni quattro mesi con un processo a catena con vantaggi sia in termini economici che di qualità».

Come sceglie i suoi progettisti e come è rappresentata l'Italian style nelle barche SW?

«Ho iniziato la mia esperienza di armatore con uno Swan e poi con un Sangermani di 20 metri molto comodo, ma era un chiodo. Però volevo una barca più performante, quindi ho capito che il progetto di Ron Holland non era adatto per andare veloci. Era una barca molto grande in alluminio e quindi lenta. Così ho incontrato Bruce Farr, erano gli anni della Whitbread, sono andato in Sardegna a vedere le regate e abbiamo iniziato a lavorare insieme. Le collaborazioni con Reichel Pugh e Nauta Design iniziano entrambe nel 1998 e con quest'ultima lavoriamo da 18 anni. Dal '98, sempre in collaborazione con Nauta abbiamo prodotto trentacinque SW e anche grazie al loro contributo siamo entrati nel mercato di imbarcazioni di maggiori dimensioni e di alto contenuto tecnologico, interpretando con attenzione le esigenze dei nostri armatori. L'Italian style non poteva essere meglio rappresentato, già dai primi anni grazie anche al contributo di Antonio Minniti che ci ha seguiti per l'Holland 73' e i Farr 72'».

Dove sta andando la produzione?

«Due anni fa ho cominciato a pensare che era il momento di realizzare modelli più performanti. E nel 2015 abbiamo sviluppato una serie di progetti nati dal fatto che un cliente ci aveva chiesto un custom di 90' molto spinto, ma anche per la cro-



Tre esemplari di razza. Dall'alto in basso: l'ammiraglia SW110 Thalima. Al centro, il SW78 il progetto Reichel Pugh del 2000 che, a distanza di sedici anni, regala ancora grandi soddisfazioni in regata. Ammonite, il terzo yacht della miniserie SW82 progettata da Farr e Nauta Yachts che ha tra i suoi punti di forza: lifting keel, zona armatoriale a prua e due pozzetti separati. Tutto il servizio nel numero di autunno di Barche da Sogno.

ciera. Così abbiamo progettato un 96' e un 105' che sono piaciuti. Quindi procediamo con la produzione di modelli blu water e un'altra linea dalle alte performance. La nostra ammiraglia è il 110', ma abbiamo un progetto per un 115' pronto per uno dei prossimi clienti. Questa esperienza ci aiuta a rendere più performanti i modelli precedenti e il risultato sono barche da crociera che anche con poco vento si muovono bene».

Lei abita e lavora a Genova, la sua opinione sulla città e il Salone Nautico?

«Genova è una città "stanca" che ha perduto le grandi industrie e le grandi società armatrici. Le nuove iniziative si stanno sviluppando lentamente; il salone non ha saputo adeguarsi ai tempi ed attraversa quindi un momento di crisi».

E una fiera a Milano?

«Mi sembra "facite ammuina", tutto rimarrà come prima».