

scegliere bene

SET 19



Simone Morelli con North Sardinia Sail è stato nominato miglior dealer europeo Lagoon e guida una società di charter con una flotta di oltre cento barche. Eppure la sua carriera doveva essere un'altra

Dalla carriera in Marina a re dei dealer Lagoon

A volte è proprio vero che la vita può regalare grandi sorprese. Succede per esempio che il tuo futuro sembra dedicato alla carriera in Marina, ma poi cambia tutto e

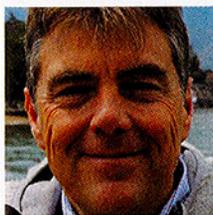
dopo un po' di anni, e tanti sacrifici, ti ritrovi a essere il miglior dealer europeo del marchio Lagoon, e non solo. Ti ritrovi a gestire una marina tutto tuo e avere una società di charter con sedi in Italia, Spagna, Caraibi e Thailandia. Ovviamente nulla accade per caso. Occorre metodo, dedizione e obiettivi realizzabili. Quella che vi raccontiamo è la storia di Simone Morelli, fondatore della compagnia North Sardinia Sail Charter e della NSS Yachting per la vendita del nuovo. Simone, 50 anni da Pontedera, con una brillante carriera come Ufficiale della Marina già avviata, una sera per caso viene a conoscenza dell'esistenza in Sardegna, terra d'origine della moglie, di finanziamenti agevolati per l'imprenditoria legata al turismo nautico. "Saranno delle cose solo per raccomandati mi dissero, eppure fu proprio la volontà di dimostrare che non era

Il **Marina Cala dei Sardi** con 140 posti barca è il maggiore porto eco-compatibile nel cuore della Costa Smeralda, in Sardegna. Si trova nel Golfo di Cugnana, tra Porto Rotondo e Portisco.

così e che si poteva fare qualcosa a farmi scattare la molla e mi misi a studiare la fattibilità di un progetto" ci racconta. Oggi Simone Morelli è stato nominato, con 26 unità vendute nell'ultimo anno, miglior dealer Lagoon europeo, poco distante dal primato mondiale. "Certo sono risultati che si ottengono gradualmente. La società di charter è nata nel 1998, abbiamo iniziato a vendere il nuovo nel 2012 e nel primo anno vendemmo solo una barca. Due l'anno successivo, poi quattro, cinque, sempre a crescere, fino a 26 nel 2018/2019." In oltre 20 anni di attività però in North Sardinia Sail sono successe tante cose. "La vera svolta è stata nel 2009, quando abbiamo sentito l'esigenza di fare il grande passo, avere un nostro porto per la società di charter. Nel 2012 è nato Cala dei Sardi, un approdo con 140 posti barca e 600 mq di prato all'inglese nel cuore della Sardegna. Qui prima non esisteva nulla. Abbiamo ottenuto la concessione, acquistato il terreno e realizzato tutto da zero. Gli sforzi degli ultimi 10 anni sono stati concentrati tutti qui. Oggi abbiamo una flotta di 102 barche per il charter, divise tra Cala dei Sardi, Cala de Medici in Toscana, Maiorca alle Baleari, Grenada ai Caraibi e adesso una sede anche in Thailandia". E poi c'è ovviamente la vendita delle barche nuove, dei catamarani in particolare. "Sicuramente quello dei catamarani è il nostro business,

ma nell'ultimo anno abbiamo anche venduto 11 Oceanis per Beneteau, siamo su entrambi i fronti. Quello dei catamarani è un mercato in crescita ma che si sta anche evolvendo dal punto di vista dei cantieri. Le barche sono molto più curate, più belle esteticamente e navigano meglio che in passato. Con Lagoon e Beneteau noi riusciamo a intercettare due tipi di pubblico diverso". Un osservatorio privilegiato quindi su quelle che sono le tendenze del mercato. "Sì, e notiamo bene due cose: oggi al classico pubblico dei diportisti/velisti si è aggiunto quello dei veri e propri turisti. Un pubblico che vuole vivere il mare, ma lo vuole fare con una comodità simile a quella di un albergo. Loro sono il pubblico dei catamarani, ovviamente c'è anche in corso verso questo settore una migrazione da parte dei velisti classici che decidono di ricercare più comfort, ma i turisti sono il pubblico principale dei cat. Mentre il velista ci chiede di più gli Oceanis nuovi, che sono delle barche evolute anche nelle performance a vela e non solo comode, delle barche veramente complete".

Il futuro per la North Sardinia Sail non può che essere ambizioso, con nuovi traguardi da raggiungere. "L'obiettivo nei prossimi anni è di raddoppiare la flotta, oggi abbiamo poche barche in gestione perché non è stata una nostra politica, ma abbiamo intenzione gradualmente di incrementare anche questo fronte ma con un servizio di alta qualità. Oggi la NSS ha 45 dipendenti, che sono l'anima del nostro gruppo, più 50 persone circa che lavorano con noi stagionalmente. E' anche grazie a loro che abbiamo raggiunto e raggiungeremo certi risultati".



Simone Morelli, 50 anni, da Pontedera (Toscana), dopo l'accademia Navale di Livorno diventa Ufficiale della Marina. Poi la svolta e l'ingresso nel mondo della nautica. Oggi è il primo dealer europeo di Lagoon e ha una delle compagnie di noleggio di punta.