

LE PROVE DI VELA E MOTORE



Ranieri Cayman 26 ST

Un battello comodo e ben curato nei dettagli, che si rivela sorprendente per le prestazioni brillanti (quasi 44 nodi) e il comportamento sicuro anche ad alta velocità

di Fabio Petrone
(velaemotore@edisport.it)

LIl Cayman 26 Sport Touring si caratterizza per il layout tipo center console, prendisole a V a prua e divano poppiero che occupa circa i 4/5 della larghezza, per lasciare un accesso alle due plancette, dove è montata anche scaletta di risalita. Il battello è disponibile in altre due versioni: Sport e Sport Diving, rispetto alle quali ha una consolle di guida maggiorata, apribile da prua e capace di contenere un vano wc.

Il modello si fa apprezzare per la cura dei dettagli, tra i quali spiccano le imbottiture laterali al divano di prua, che lo rendono più comodo una volta trasformato in prendisole, il rollbar abbattibile (funzione utile per il trasporto) in acciaio inox completo di tendalino e i numerosi tintibene e maniglie posizionati in maniera intelligente, per garantire sicurezza a chi è a bordo specialmente in navigazione. ■

CI PIACE 😊

Prestazioni e manovrabilità. Accessibilità a poppa. Qualità tappezzerie.

NON CI PIACE 😞

Bitte piccole per le cime d'ormeggio (la trappa si fissa a fatica). Plancia di guida, da migliorare la visibilità. Il baglio contenuto riduce lo spazio interno.

1. Il cruscotto è funzionale e curato esteticamente.
2. Il divano poppiero si trasforma in prendisole. Comodo il passaggio a lato per non calpestare i cuscini.



MOTONAUTICA F.LLI RANIERI

Un successo di "famiglia"

«Abbiamo incontrato Salvatore Ranieri, direttore generale dell'azienda calabrese, che sta cavalcando la ripresa. 50 anni nella nautica e due generazioni hanno consentito alla famiglia Ranieri di diventare un riferimento in Italia e non solo. Qualità del prodotto, rete vendita, flessibilità e una produzione tutta in casa, le carte vincenti

In che anno è nato il cantiere?

«L'attività parte nel gennaio 1966, quando mio padre lavorava come meccanico di moto e aveva cominciato a occuparsi anche di motori marini. Dall'esordio nel settore nautico alla vendita di barche il passo è stato breve ed è così che ha iniziato come concessionario di zona per il costruttore lombardo Tullio Abbate. Il rapporto d'affari con Abbate fu un vero successo commerciale, tanto da indurlo a inviargli gli stampi delle barche in modo che potessimo produrle direttamente in Calabria. Il training e i corsi sono durati anni, ed è così che mio padre e i suoi fratelli hanno imparato il mestiere. La svolta successiva fu costruire il primo modello in autonomia, alla fine degli anni '70».

I modelli erano denominati Ranieri o Tullio Abbate?

«Fin dall'inizio abbiamo prodotto col marchio Ranieri, ma sempre sotto la supervisione di Tullio Abbate. Infatti non operavamo in qualità di terzi per Tullio. In pratica noi costruivamo col nostro marchio, ma sulla barca veniva applicato anche il logo Tullio Abbate e per noi era utile perché era un marchio già conosciuto molto mentre noi stavamo facendo i primi passi». **La vostra storia quindi è legata alle barche in vetroresina. Nel 2014 al Salone di Genova avete lanciato una linea di gommoni.**

«Anche se il progetto gommoni Cayman ha basi solide dal punto di vista della progettazione (erano anni che ci lavoravamo anche attraverso ricerche di mercato) perché volevamo essere sicuri di proporre un prodotto di alta qualità. E, visti i risultati del 2015, direi che ci siamo riusciti dato che le richieste hanno superato l'offerta».

Quanti modelli fate all'anno?

«Negli anni buoni, fino al 2011, avevamo una media di 650/750 pezzi costruiti».

Il momento più nero invece?

«Siamo scesi a una quota minima di 400 pezzi l'anno. Era il 2012/2013. Per arrivare ai nostri giorni, siamo saliti circa del 15 per cento a settembre 2015. E già nel 2014 avevamo avuto un incremento del 7 per cento».

Quanto tempo ci vuole a realizzare un modello?

«I tempi di produzione di una barca e di un gommone di pari misura sono molto simili perché mentre sul primo bisogna



Sopra, da sinistra: Antonio, Pietro e Salvatore Ranieri. Sotto, l'unità produttiva con sede a Soverato, in provincia di Catanzaro. Il cantiere conta circa 60 dipendenti.

calcolare i tempi di incollaggio dei tubolari, la barca ha più componenti, molta più vetroresina e, a conti fatti, tempi e costi si somigliano. A ciò occorre aggiungere che ogni modello ha delle specificità. Per fare un esempio: per un 26 piedi come quello della prova, ci vogliono circa 5/6 giorni».

In questi ultimi anni sono scomparse varie realtà nel settore nautico, molti delle quali nel Sud. Voi, al contrario, avete resistito e addirittura ampliato e rinnovato la vostra gamma. Qual è il segreto?

«La nostra azienda è familiare, ma organizzata con una struttura industriale. In questo modo siamo stati in grado di gestire i costi di produzione, e di adattarci alle reali esigenze del mercato. Il nostro asso nella manica è stata la presenza sui mercati esteri. Mi faccia anche aggiungere una considerazione: oltre ad essere una crisi finanziaria, per l'Italia, il crollo è stato acuito dall'accanimento fiscale a cui siamo sottoposti. Il risultato è stato che tanti appassionati hanno portato la barca oltre confine e il danno è stato ingente. Il meccanismo di repressione ha reso ancora più grave la situazione italiana. Chi viveva solo del mercato nazionale, quindi, ha sofferto molto più degli altri».

Come si divide il vostro fatturato tra Italia ed estero?

«25 per cento in Italia, 75 all'estero. In Italia vendiamo ovunque, perché abbiamo una rete capillare che copre il Paese in modo omogeneo. Nel dettaglio vendiamo di più al Centro Nord.



«All'estero, invece, la prima nazione è la Francia, seguita da Inghilterra, Olanda, Germania e infine la Spagna che nell'ultimo anno sembra si stia riprendendo. Abbiamo anche un distributore in Turchia, a Dubai, Emirati Arabi e in Cina».

Con gli Stati Uniti non avete alcun rapporto commerciale?

«No, ma abbiamo allacciato un rapporto con un grosso dealer in Florida, zona strategica per il mercato statunitense. Inoltre stiamo lavorando a un accordo con un distributore cinese, e saremo presenti alle fiere di Shanghai e Taiwan».

La produzione avviene internamente o vi servite di terzi?

«Facciamo tutto internamente, anche tappezzerie e arredi, abbiamo addirittura una falegnameria. Per i gommoni abbiamo un reparto interno per i tubolari, ma ci serviamo anche di terzi. Lo scafo lo facciamo noi, dalla progettazione alla realizzazione degli stampi, dei prototipi, infatti abbiamo un ufficio tecnico interno».

Quindi oltre al commercio all'estero uno dei motivi del vostro successo risiede in un prodotto all'avanguardia e in una buona politica di distribuzione?

«Consideri che ogni anno proponiamo al mercato 4/5 nuovi modelli, sinonimo del fatto che investiamo tanto in innovazione tecnologica e recepiamo in maniera corretta le richieste del mercato. I nostri gommoni moderni aggressivi con linee tese, hanno il vantaggio di avere una qualità costruttiva al di sopra della media. Questo perché la maggior parte dei nostri concorrenti lavora la resina che acquista da terzi che comprano a chilo. Il terzista deve far di tutto perché il prodotto gli costi poco e deve farlo in fretta. Noi produciamo tutto internamente con maestranze che hanno 30/35 anni di esperienza. In quasi tutti i gommoni se alzi un gavone di prua ti accorgi che sono pitturati in maniera approssimativa, su un nostro modello si trova una controstampata liscia e curata...».

Formula package. Siete sempre rimasti indipendenti.

«Abbiamo accordi con Suzuki da dieci anni, Honda Europe da 5-6 anni dal 2016 anche con Yamaha Italia. Abbiamo accordi commerciali con tutti, ma nessuna esclusiva. Abbiamo deciso di non legarci a un brand unico perché abbiamo una rete commerciale da molti anni e siamo autonomi».

Il salone in primavera a Venezia, un'opportunità o un costo in più?

«Potrebbe essere una buona opportunità vista la stagione, l'occasione per chiudere le ultime vendite prima dell'estate. Quindi parteciperemo senza dubbio».

Maurizio Zacchetti



Ranieri Sundeck Line Shadow 24



1



2



3

1. Il gavone sotto al prendisole di prua per stivare borse e cambusa. 2. Il mobile a poppavia della consolle ospita una cucina con lavello e lo spazio per il piano cottura.

In navigazione

La qualità che ci ha colpito di più stando al timone del Cayman 26 S.T. è stata la stabilità in navigazione che ne fan un battello sicuro anche nelle manovre più estreme. La carena riesce infatti ad assecondare con precisione i cambi di rotta repentini e le accostate di 360° a velocità di crociera, chiuse in poco più di tre lunghezze scafo. Lo consigliamo quindi a chi cerca i brividi della velocità (sempre con prudenza) anche senza avere anni di esperienza alle spalle.

Il nostro test è risultato soddisfacente anche dal punto di vista delle prestazioni, perché i 44,8 nodi raggiunti con la spinta del 250 cv V6 di Honda, con tre persone a bordo e serbatoi quasi pieni, non sono

Ranieri Cayman 26 ST in cifre



4

I dati

Lunghezza ft.	m 7,8
Larghezza	m 2,8
Dislocamento	kg 1.200
Serbatoio carburante	lt 210
Serbatoio acqua	lt 60
Motore	Honda Bf 250
Omolog. CE cat.	B/18
Progetto	Ufficio tecnico del cantiere

Indirizzi

Motonautica F.lli Ranieri,
Rea (Cz), tel. 0967 25839;
www.ranieri-international.com

Standard

Cuscineria completa, muso vtr a prua, gonfiatore manuale, luci di navigazione, plancette poppa in vtr, pompa di sentina automatica, prolunga prendisole di prua, schienale seduta poppa ribaltabile, sedile fronte consolle, serbatoio carburante in propilene reticolato, tavolo a poppa, timoneria idraulica.

Prezzo di listino € 41.114

Iva inclusa franco cantiere.

Prezzo alla boa € 70.214

Iva inclusa franco cantiere con motore Honda Bf 250. È calcolato aggiungendo al prezzo di listino solo alcuni

ACCESSORI CONSIGLIATI

Honda Bf 250	€ 22.007
Àncora e catena	€ 482
Fornello a gas	€ 683
Frigo in acciaio	€ 1.903
Roll-bar inox con tendalino	€ 3.690
Wc chimico	€ 335

Le alternative

Nuova Jolly 25

lunghezza f.t. m 8,45;
larghezza m 3,1;
peso kg 1.380;
prezzo n.d.

www.nuovajolly.fr

Bwa 28 Gtc

lunghezza f.t. m 8,45; larghezza m 3,3;
peso kg 1.730; prezzo
con Evinrude G2 300 cv
euro 94.916 Iva inclusa.

www.bwa.it

Le prestazioni

Regime (rpm)	Velocità (nodi)	Consumo (lt/h)	Rumorosità (dbA)
1.000	5	5,2	65
1.500	6,4	8,6	70
2.000	10	14	75
2.500	16	20	78
3.000	21,7	24	79
3.500	25,5	34,8	80
4.000	29,8	46,7	81
4.500	33,8	60,5	83
5.000	37,6	81,6	84
5.500	40,2	91,8	85
5.800	44,8	92,3	87

Note: La prova si è svolta con tre persone a bordo, serbatoi carburante e acqua al 90 per cento, mare calmo e assenza di vento.

3. Il vano ricavato nella consolle può essere completato da un wc.

4. Il rollbar di acciaio inox per aprire il tendalino senza fatica.

5. Il piano della seduta adiacente alla consolle è a scomparsa. C'è anche un cuscino che serve da schienale.



5

pochi, soprattutto in considerazione del fatto che si tratta di un mezzo dalla vocazione crocieristica.

A velocità di crociera, (appena sotto i 30 nodi, in un range di potenza compreso fra i 3.600 e i 4.000 giri) si riesce a trovare un ottimo bilanciamento fra comfort di navigazione e contenimento dei consumi.

In presenza di condizioni meteomarine ottimali, abbiamo provato a stressare la carena con veloci passaggi sulla scia nostra e di altre imbarcazioni, ma senza riuscire nell'intento di mettere in crisi l'opera viva. Il comportamento è sempre stato sicuro e il passaggio sull'onda confortevole. Bene anche i valori di rumorosità registrati, sempre sotto la soglia dei 90 db, anche una volta superati i 40 nodi.