

# Fedele alle origini

Ranieri è un'azienda familiare che guarda all'internazionalizzazione del mercato ma è contraria a delocalizzare la produzione. Che mira all'innovazione ma è legata alla tradizione e alla tipologia di barche, che, va ampliata ma non stravolta

pensieri e parole raccolti  
da Marina Mancuso

**C**lasse 1978, Antonio Ranieri rappresenta la seconda generazione del cantiere, dove è praticamente vissuto da sempre: «Mio fratello Salvatore ed io, sin da piccoli abbiamo sempre respirato aria di cantiere, di barche, di moto e motori, siamo quindi entrambi dotati di una grande passione per questo settore». L'ingresso ufficiale in azienda risale al 2003 dopo la laurea in Legge e un'esperienza lavorativa in uno studio legale di Milano. Ha anche seguito un corso post

laurea presso la Berkeley University of California di San Francisco per approcciarsi meglio alla gestione del cantiere. Oggi è anche delegato agli affari regionali nell'organo direttivo della Confindustria di Catanzaro.

**Qual è stata la strategia dell'azienda per rispondere a questo periodo di crisi?**

*Il momento economico che l'Europa sta vivendo è caratterizzato da una congiuntura economica, dovuta a un eccessivo indebitamento delle nazioni, con una ricaduta sulle popolazioni e, quindi, sui consumi. Il settore della nautica sta attraversando una certa contrazione delle vendite, dovuta principalmente a una politica di austerità troppo*

*rigorosa, tendente a deprimere i consumi anziché incentivarli con politiche finanziarie, fiscali ed economiche più liberali. All'interno di questo contesto macroeconomico negativo, c'è da evidenziare che il nostro cantiere, pur risentendo di quanto detto, continua a portare avanti una filosofia aziendale che mira all'innovazione dei prodotti, e alla costante ricerca di soluzioni tecniche e di design avanzate, rivolta agli investimenti e al miglioramento dei prodotti e crediamo che il mercato valuti in modo favorevole questo nostro approccio.*

**Quali sono i principali Paesi a cui vi state rivolgendo, visti i recenti cambiamenti della "geografia nautica" mondiale?**

*I nostri principali mercati sono l'Europa in generale e Paesi come Turchia, Cina e Thailandia, dove stiamo promuovendo i nostri natanti nella speranza che il made in Italy di qualità risulti sempre vincente.*

**Quanti modelli state producendo all'anno? Quanti di questi sono destinati all'esportazione?**

*L'azienda vanta una flotta composta da 26 modelli in produzione, tutti destinati sia al mercato italiano che all'export.*

**Quanti dipendenti avete? Avete dovuto effettuare dei tagli in seguito alla crisi?**

Pietro Ranieri è affiancato dai figli Salvatore e Antonio, che curano la parte commerciale e amministrativa. Pietro Ranieri segue ogni singola fase del processo produttivo. In basso, un Atlantis 28, lungo 8,30 metri (potenza massima 600 cavalli).

Il cantiere occupa poco meno di 50 unità lavorative tra impiegati e personale destinato alla produzione. Nonostante il periodo di crisi non abbiamo diminuito il numero di impiegati, soprattutto grazie a una diversificazione dei mercati e della produzione.

**State pensando di cambiare la tipologia delle imbarcazioni?**

No, non abbiamo mai pensato di cambiare tipologia di produzione ma di ampliarla e diversificarla per abbracciare un range di clientela sempre più ampia. Oggi abbiamo tre linee, Open, Sundeck e Cabin, pensate per il semplice diporto giornaliero (Open), le gite e la pesca sportiva (Sundeck e Cabin). Abbiamo introdotto da un anno e mezzo la linea Clf destinata a una clientela che ama la pesca sportiva ma anche il diporto inteso

come possibilità di navigazioni più impegnative, trascorrendo a bordo intere giornate, anche durante l'inverno.

**Quanto investite in ricerca e sviluppo ogni anno? È un settore che considerate importante in questo momento?** La nostra azienda ha sempre attribuito un'importanza vitale al reparto ricerca, innovazione e sviluppo. Attualmente siamo impegnati nella ricerca di soluzioni tecniche sempre più avanzate, che possano conferire ai nostri natanti soluzioni di maggiore comfort e prestazioni.

**Che progetti avete per i prossimi anni? Pensate di portare la produzione in qualche Paese straniero?**

I nostri programmi futuri non prevedono alcun cambiamento al vertice: continueremo a essere un'azienda internazionale gestita direttamente dalla famiglia e non abbiamo alcuna intenzione di delocalizzare la produzione in altri Paesi. Pensiamo che in Italia sia possibile ancora lavorare, e anche bene, e vogliamo continuare a farlo. □

L'azienda seleziona i materiali provenienti da tutto il mondo grazie a un centro acquisti gestito da Pietro Ranieri.

Controllo diretto su ogni singola imbarcazione, produzione rigorosamente italiana, ricerca, innovazione e sviluppo sono tra gli ingredienti principali del cantiere di Soverato.

«Caratteristica fondamentale dell'azienda è di essere un gruppo imprenditoriale con **mentalità internazionale** ma con alla base sani valori familiari che, tradotto in poche parole, vogliono significare **innovazione**, sfide nei mercati internazionali con una **forte tradizione culturale**».

Qui sopra, il Clf 25 in navigazione. Lungo 7,60 metri, dispone di quattro posti letto, può trasportare otto persone e ha una potenza massima di 300 cavalli. Nella pagina a destra, in alto, il Voyager 21 S (6,30 metri di lunghezza e portata di sette persone) e, sotto, il Voyager 23 S (6,75 metri di lunghezza e portata massima di otto persone).



Il marchio Ranieri nasce a Soverato intorno alla fine degli anni '60 dall'attività imprenditoriale di Pietro Ranieri che è partito dalla **vendita e assistenza di motori** marini e imbarcazioni. L'attività di Pietro ha portato poi alla fine degli anni '70 alla nascita della **Motonautica f.lli Ranieri Srl**, prima società del gruppo Ranieri.

