

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Galassi (Ferretti Group): “I party del cappellaio matto sono finiti”

Nicola Capuzzo · Monday, September 23rd, 2024

Genova – “I prossimi due anni non saranno facili. I party del cappellaio matto sono finiti. Il comparto nautico si dividerà in due: da una parte l’entry level che soffrirà, dall’altro la fascia alta di mercato sarà più difficile, bisognerà mantenere i clienti e fare i conti con una pressione al ribasso sui prezzi che alcuni cantieri in difficoltà indurranno. La nostra forza è quella di avere sette marchi molto diversi fra loro”.

Questo è lo scenario sul futuro prossimo della nautica dipinto dall’avv. Alberto Galassi, amministratore delegato di Ferretti Group, intervistato a margine del Salone Nautico Internazionale di Genova nell’ambito degli “Incontri in blu” organizzati presso l’Auditorium del Galata Museo del Mare.

Fra due anni, nel 2026, il suo mandato al vertice del colosso della nautica terminerà ma Galassi giura di vivere alla giornata e di non avere ancora pensato al proprio futuro: “Per rimanere nella nautica deve esserci qualcosa che mi faccia divertire” ha sottolineato.

Prossimo a festeggiare i suoi primi 60 anni a dicembre prossimo, Galassi durante l’intervista ha sottolineato l’importanza dei giovani in azienda e del team di manager con cui da un decennio condivide i meriti e le soddisfazioni per i risultati raggiunti dal gruppo. “Da solo non vado da nessuna parte. Non esiste il *one man show*. Se ho un merito è quello di aver scelto le persone che lavorano con me; i fenomeni non esistono, non sopravvalutatemi” ha esordito dicendo.

Cresciuto in una “famiglia normalissima”, l’a.d. di Ferretti Group da Mantova si è trasferito a vivere a Modena in seconda elementare e ancora oggi risiede in questa provincia emiliana: “Sono rimasto a vivere a Modena perché sono uno *small town boy* e ho ancora oggi gli stessi amici di sempre”.

Ripercorrendo la sua giovinezza e la passione per il volo militare, Galassi ha raccontato la propria esperienza di vita nella Brigata paracadutisti Folgore, un’esperienza da cui ha tratto almeno tre insegnamenti importanti: “Non si lascia indietro nessuno, il rispetto e lo spirito di corpo e il rispetto per il Paese”. Da alcuni episodi vissuti in prima persona ha appreso che “quando le cose vanno storte meglio stare in silenzio e incassare”.

Laureato in giurisprudenza quasi ‘per necessità’ (“Odiavo la matematica”), ha successivamente trascorso mesi negli Stati Uniti, a Los Angeles; più che un periodo di esperienza formativa all’estero ha preferito definirla “una vacanza. Mi sono sostanzialmente divertito”.

Enzo Ferrari (Galassi è sposato con la figlia di Piero Ferrari) una volta, chiamandolo giovanotto, a proposito della sua futura carriera da avvocato gli disse: “Ricordati che nessun contratto farà mai diventare un uomo onesto” (per dire che la firma di un accordo non è sufficiente e fare diventare corretta una controparte).

La parentesi in Piaggio Aero iniziata nel Duemila come Consigliere d’amministrazione e terminata da amministratore delegato nel 2013 è ancora oggi una ferita aperta per l’epilogo successivo vissuto dall’azienda. Sotto la sua guida la società era arrivata al più alto numero di vendite di velivoli P.180 (207 in un anno) e, in risposta alla crisi congiunturale della business aviation, aveva implementato una strategia di diversificazione che aveva portato Piaggio Aero a essere una delle pochissime aziende al mondo in grado di progettare e costruire velivoli a pilotaggio remoto (P.1HH HammerHead”). Oggi Galassi rimprovera all’attuale Leonardo (la ex Finmeccanica) di non aver ancora acquisito e rilanciato un’azienda che aveva “un’incredibile capacità industriale e tecnologica”.

Quando nel 2014 entrò in Ferretti Group, sotto il controllo del Gruppo Weichai, l’azienda perdeva oltre 60 milioni di euro ma il suo piano di turnaround partì da tre richieste: “*Equity, management e time*”. Dieci anni dopo Ferretti Group macina record di profitti e di orderbook ma non avrebbe accettato la sfida se non ci fosse stato il marchio Riva. “Oggi lo scontrino medio del nostro gruppo è di 6 milioni di euro” ha raccontato, sottolineando che quello di vendere navi da diporto di lusso “è un lavoro che richiede una presenza fisica sul mercato. Noi italiani vendiamo il bello e per farlo empatia e rapporto personale con il cliente sono fondamentali”.

A proposito di barche, Galassi custodisce gelosamente un Riva modello Aquarama ribattezzato Gala’ e ha anche un superyacht Navetta Custom Line 38 su cui ha trascorso due settimane a bordo quest’estate. “Lo abbiamo presentato a Venezia a Maggio e – ha aggiunto – abbiamo portato i clienti da Parigi per vederlo a bordo dell’Orient Express. Grazie a questo ne abbiamo venduti subito 5 o 6”. L’esperto manager ama rifugiarsi con il suo yacht in particolare alle isole Eolie e in Sicilia.

Il futuro degli azionisti cinesi nel capitale di Ferretti Group non sembra turbare Galassi secondo il quale “non faranno assolutamente niente se non lasciarci lavorare. Stanno dove sono e ci dicono di andare avanti”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 E’ ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Monday, September 23rd, 2024 at 11:55 pm and is filed under [Yacht](#), [Yacht24](#), [Yards](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

