



Da un'azienda con oltre 20 anni di esperienza nel noleggio di catamarani con skipper, nasce il primo franchising del charter nautico in Europa, un settore suggestivo dal target ampio e dalle interessanti prospettive.



"Vi presento il lavoro più bello del mondo"

Chi non ha mai sentito parlare di qualcuno che si è trasferito in qualche paradiso caraibico vendendo gite e vacanze in barca a vela? È un sogno per molti, anche per il fascino che il mare indubbiamente esercita. E purtroppo, il più delle volte sogno rimane, a meno di non affidarsi a un franchising davvero particolare: MadMax franchising Nautico. Nato solo un anno fa, ha fin da subito destato notevole interesse. È un format che consente di entrare nel business del charter nautico a vela, un settore che

non ha conosciuto crisi e che proprio oggi sta "surfando" un'onda di richieste in continua crescita. A parlarcene è il suo fondatore, Lucas, 50 anni, toscano doc.



Come le è venuta l'idea del "franchising nautico"? «Il franchising ha costituito il mio ingresso nel mondo del lavoro, nel 1989, come affiliato a una nota catena di prodotti premaman. Un'esperienza stupenda che non rinnego e che mi ha lasciato ricordi positivi. Tuttavia, dopo alcuni an-



ni sentivo il bisogno di uscire dalle quattro mura di un negozio e ampliare i miei orizzonti. Guidato dalla mia grande passione per il mare e la vela, ho fatto un salto nel buio e, nel 1999, ho iniziato a fare charter nautico. Dico "salto nel buio" perché all'epoca il charter nautico quasi non esisteva e io avevo solo la mia passione, una preparazione di base e una patente nautica. Se, a suo tempo, avessi avuto un mentore esperto a guidarmi avrei potuto evitare mille errori di gioventù pagati a caro prezzo. Ed è proprio per questo che oggi, con alle spalle un bagaglio di esperienza importante e una struttura consolidata, ho deciso di offrire ad altri l'opportunità di cambiare vita trasformando la propria passione in un lavoro redditizio.

Cosa ci può dire del mercato del charter nautico? «Sul piano della domanda, posso affermare con assoluta certezza che è un settore che non ha conosciuto crisi e in fortissima espansione, anche perché c'è un bacino immenso, quasi inesplorato, fatto di famiglie, coppie o gruppi di amici, una clientela di livello medio-alto che abbandona la vacanza in albergo, in appartamento o nei villaggi per provare questo nuovo modo di fare le ferie, non più "al mare", ma "sul mare"».

Come si fa a entrare nel vostro network? «La prima cosa, ovviamente, è acquistare tramite MadMax franchising Nautico l'imbarcazione più adatta alle richieste del mercato, cioè il catamarano: la barca



[m



Se avessi avuto un mentore esperto avrei potuto evitare mille errori di gioventù pagati a caro prezzo. Ed è proprio per questo che oggi ho deciso di offrire ad altri l'opportunità di cambiare vita, trasformando la propria passione in un lavoro redditizio



►► perfetta per questa attività, grazie alle sue caratteristiche di affidabilità e comodità. Un Lagoon 40, per esempio, con le sue 4 cabine matrimoniali e i suoi 4 bagni indipendenti si acquista versando un acconto di circa 100mila euro, spalmando la rimanenza su un leasing a 7 o 10 anni e già dopo 5 mesi di lavoro ne restituisce circa 80mila-90 mila. Il franchisee potrà scegliere se fare l'armatore/skipper, adeguatamente formato attraverso la nostra scuola professionale per skipper (unica in Europa) oppure farne un investimento puro, usufruendo di uno dei nostri skipper. La formazione è inclusa nella fee d'ingresso che, per i prossimi 4 affiliati, è ancora di 12.500 euro, poi passerà a 17.500».

Ci parli della formazione

«Con il corso per skipper MadMax, della durata di 20 giorni *full immersion* a bordo di un catamarano-scuola di 15 metri, il futuro armatore impara a mantenere l'imbarcazione in totale autonomia, dal motore all'impianto elettrico, dagli interventi di fortuna di resinatura a come cucire una vela. Poi gli insegniamo come accogliere e gestire la clientela a bordo, scegliere una rada dove ormeggiare e fare le manovre di attracco in porto. Tutto questo per formare uno skipper in grado di navigare in totale autonomia, ma soprattutto per metterlo in grado di offrire un servizio di qualità e sicurezza che fidelizza il cliente, innescando un circolo virtuoso a beneficio di tutti gli affiliati».

Quali altri tipi di supporto offrite agli affiliati?

«Il successo di questa formula parte dalla capacità di riuscire ad abbattere in modo significativo i costi di gestione e al contempo fornire ai nostri affiliati la

clientela per vendere ogni settimana della stagione lavorativa. L'abbattimento dei costi parte dalla vendita del catamarano con allestimento di accessori a costi ribassati (risparmio di almeno 50.000 euro), offrendo poi all'affiliato posti barca di nostra proprietà a costi irrisori, mettendo a disposizione un cantiere nautico dove l'alaggio e il varo costano un terzo del normale e dove l'armatore può fare i suoi lavori di rimessaggio. Inoltre, offriamo polizze assicurative studiate *ad hoc*, uno studio commerciale finanziario, ufficio Rina e ufficio legale navale a costi convenzionati. In pratica, avendo ormai una struttura organizzata con tutti i servizi all'interno, diamo all'affiliato il meglio a costi contenuti, in un mercato particolare dove il neofita viene "spremutato" con prezzi gonfiati anche 10 volte rispetto al dovuto».

A chi si rivolge la vostra proposta?

«A chiunque abbia ancora la voglia e la forza di credere che unire la propria passione a un lavoro redditizio è possibile, a coloro che vogliono riappropriarsi del proprio tempo e qualità della vita, oppure a giovani che, aiutati dalla propria famiglia, possono costruirsi un futuro sostenibile e sereno senza rinchiudersi tra quattro mura di un ufficio o di un'attività in proprio che rende meno dello stipendio di un dipendente pur lavorando il doppio e... a tutti coloro si regaleranno il lusso di farmi una telefonata per chiedermi anche solo un chiarimento».

INFO: tel. 340 1163101, 340 8928796,
www.madmaxcharter.it
 info@madmaxcharter.it

