

Siamo tornati con curiosità a parlare con Lucas, eclettico titolare della MadMax charter e ideatore del primo Franchising Nautico in Europa, per farci spiegare meglio i punti salienti del suo successo

Franchising Nautico MadMax: investo, guadagno e mi diverto

Ciao Lucas, ci spieghi meglio su cosa si basa il successo del Franchising Nautico MadMax?

I motivi sono molteplici: Sicuramente uno di questi è l'aver tolto le insicurezze a tanti potenziali armatori che erano frenati dalla paura di un fisco pressante e costi di gestione altissimi e mai certi, con una formula chiara, semplice e con ampie garanzie per l'affiliato. Un altro punto determinante è che il nostro affiliato diventa armatore di un catamarano (ad esempio un Lagoon 40), investendo 100.000 euro, solamente un terzo del suo valore e senza pagarci l'IVA.

Perché l'affiliato paga l'imbarcazione solamente un terzo del suo valore?

All'affiliato viene richiesto un acconto di circa 100.000 euro, da pagarsi in due tranches, 22.000 alla firma del contratto e 80.000 alla consegna del catamarano. Contestualmente si attiva un leasing la cui rata annuale viene pagata dal noleggio delle 6 settimane di alta stagione (impossibile non venderle!). A conti fatti l'armatore ha la serenità che i due terzi della barca si pagano da soli, ha l'usufrutto del bene al 100% fin da subito e tutte le altre settimane noleggiate sono i suoi guadagni. **Non proprio, sappiamo tutti che la gestione di un'imbarcazione ha dei costi altissimi...**

E' vero, ma non per noi.....Non saremo una società di charter con venti anni alle spalle di successi se non avessi-

mo saputo ridurre all'osso i costi di gestione, cosa che abbiamo fatto avendo posti barca di proprietà, gestendo un cantiere navale e soprattutto sapendo metter mano su ogni intervento tecnico dell'imbarcazione senza dover chiamare meccanici, elettricisti od attrezzisti...in pratica con noi, la gestione dell'imbarcazione ha dei costi bassissimi!

A chi è indirizzato questo Franchising? Abbiamo pensato questo Franchising per un imprenditore che vuole differenziare i propri investimenti, unendo al contempo passione e lavoro, a chi ne vuole fare l'attività principale ed essere lui stesso lo skipper a bordo dando un cambio netto alla sua vita ed al privato che sognava di acquistare un catamarano, ma che non poteva permettersi i costi di acquisto e di gestione.

Che cosa caratterizza il Franchising Nautico MadMax?

Una nostra forza e peculiarità è che chiudiamo il cerchio riunendo tutte le figure che ruotano intorno al mondo del charter in modo che l'affiliato abbia un solo referente per tutto. Noi siamo Dealer Lagoon, Scuola professionale per skipper, Cantiere navale, Agenzia di booking internazionale ed ufficio RINA. Si capiscono bene i vantaggi ed i risparmi che mettiamo a disposizione dell'affiliato.

A proposito della vendita, avete degli sconti speciali?

Siamo in grado di far risparmiare all'affiliato dai 30 ai 50.000 euro sull'acquisto

“Siamo in grado di far risparmiare all'affiliato dai 30 ai 50.000 euro sull'acquisto del catamarano a parità di allestimento”



del catamarano a parità di allestimento. Inoltre con noi l'affiliato trova un Dealer atipico, che non lo spinge a caricare di accessori inutili e costosissimi il suo catamarano, non essendo interessati al mero guadagno sulla vendita. Al contrario, lo consigliamo con competenza tecnica sul giusto allestimento perché uniti dallo stesso interesse di rendere più alto possibile il rapporto utile/investimento dell'affiliato, in modo da portare avanti una collaborazione proficua negli anni: La sua soddisfazione è il nostro biglietto da visita.

Quali sono gli step per diventare un affiliato MadMax?

Dopo alcuni incontri telefonici e via skype con il nostro consulente di franchising, il futuro affiliato viene invitato presso i nostri uffici di Livorno per conoscersi

meglio, valutare insieme a lui quale catamarano è più adatto alle sue esigenze ed aspettative. Con la firma di una lettera d'ordine ed un acconto di soli 22.000 euro (Lagoon 40), il futuro affiliato si garantisce la consegna del suo catamarano che avviene in un arco compreso tra i 18 ed i 24 mesi.

Perché i tempi di consegna sono così lunghi?

Consideri che dal cantiere esce un catamarano ogni 4 ore, difficile anche da immaginare; I 18/24 mesi sono la misura dell'enorme richiesta di questo brand (sono i catamarani in assoluto più venduti al mondo). Tutto questo si traduce in una garanzia per l'investimento dell'affiliato che in qualsiasi momento potrà contare su un alto valore di rivendita grazie ad una domanda che supera abbondantemente l'offerta.

Successivamente all'acquisto del catamarano, cosa succede?

Contestualmente all'acquisto viene stipulato il contratto di franchising, che tra le altre garanzie prevede un percorso di formazione costituito da una parte tecnica di conduzione del catamarano attraverso il nostro corso professionale per Skipper, una parte amministrativa e legislativa. Arrivata finalmente la data del varo, l'affiliato verserà i restanti 80.000 euro, per complessivi 102.000 euro, come dicevamo, un terzo del valore del catamarano.



In alto la dinette del Lagoon 42, uno dei catamarani più richiesti della flotta MadMax.

Che supporto date all'affiliato una volta varato il catamarano?

Uno dei supporti più importanti che diamo all'affiliato, grazie alla nostra agenzia internazionale di booking, è il servizio di vendita delle settimane. Quando il catamarano viene varato ha già davanti a se una stagione completamente venduta, il che rende l'affiliato sereno fin dal primo giorno della sua nuova attività. Al termine della prima stagione l'imbarcazione avrà realizzato un incasso di circa 80.000 euro, non male per 5 mesi di lavoro...

Ci accennavi che l'armatore può usare la sua imbarcazione quando vuole, sembra impossibile.

A differenza dei più sterili e meno remunerativi programmi di gestione, dove l'armatore può usare la sua imbarcazione al massimo qualche settimana in periodi di bassa stagione, con il Franchising nautico MadMax, l'armatore è il vero padrone della propria imbarcazione e può farci cosa vuole e quando vuole. Le faccio un esempio chiarificatore: Una settimana a metà di luglio (altissima stagione) il Lagoon 40 si vende a circa 5500 euro, se l'armatore decide di tenersi

quella settimana per se, basta che riconosca al Franchisor il 13% di royalty dovute, pari a 715 euro, niente di più! Inoltre dal 1 di Novembre al 30 di Marzo il periodo è royalty free, devo dire che mi sembra una formula rivoluzionaria e più che mai equa.

Cosa differenzia ulteriormente il vostro Franchising dai più comuni programmi di gestione?

L'aver un skipper a bordo sempre! Se non si è del settore, se non si è visto con i propri occhi, non si ha idea di come ogni singolo cliente in ogni singola settimana della stagione riduce e maltratta l'imbarcazione, sia per imperizia che per menefreghismo, tanto mica è sua la barca! Con noi questo non succede. La gestione è "controllata" dallo skipper, il quale ha la totale responsabilità di cosa avviene a bordo e allora tutto cambia. Se fossi un armatore che decide di far fruttare la propria imbarcazione, non riuscirei mai a darla al primo neo patentato settimana dopo settimana, per anni, ma mi sentirei sereno a farla gestire da uno skipper fisso a bordo che cura il mio catamarano. Questo si traduce in infiniti problemi in meno e in un bene che al momento della rivendita avrà un valore decisamente più alto di una barca che è sempre stata noleggiata senza skipper.

Fin troppo bello per essere vero... Grazie del complimento; Tutto ciò che abbiamo detto è una realtà corroborata dalle continue adesioni di nuovi affiliati, ma soprattutto dalla fiducia che l'affiliato ci rinnova a fine stagione, segno tangibile della sua soddisfazione e di nostre promesse mantenute.

Per info: Tel. Lucas +39 340 11 63 101, +39 340 89 28 796, info@madmaxcharter.it www.madmaxcharter.it

