



GIRI DI BUSSOLA

MADMAX IL FRANCHISING NAUTICO

Come investire nel mondo della nautica acquistando un'imbarcazione pagandola un terzo, tranne profitto e godere del bene.

Abbiamo seguito fin dall'inizio la formula del Franchising Nautico MadMax ed oggi, con molta curiosità ed interesse, siamo andati ad intervistare Alessandro Lucarelli, in arte Lucas, eclettico ideatore e titolare del Marchio MadMax Franchising nautico che ha introdotto un nuovo modo di acquistare la propria imbarcazione, godere del proprio bene e farne anche un business di successo.

Ci racconti che cosa di questo progetto ha appassionato così tanti imprenditori da affidarsi al franchising.

Con il Franchising Nautico MadMax permettiamo a un imprenditore di acquistare un'imbarcazione - nello specifico, un catamarano - al terzo del suo valore, averla sempre mantenuta e pronta all'uso, non dover sostenere di tasca propria le spese di gestione compreso il posto barca, poterla usare quando vuole e metterla a reddito quando non la usa.



Per la prima volta un armatore può vivere con serenità il proprio bene senza doversi preoccupare di tutto il resto.

Quali sono i motivi che consentono a un affiliato di pagare solamente un terzo del valore dell'imbarcazione?

L'affiliato acquista la propria imbarcazione con un acconto del 35 per cento e accendendo un Leasing a 7 anni. Le 6 settimane centrali di altissima stagione (impossibili da non vendere), rendono all'affiliato un utile per pagare il Leasing di un anno intero, quindi il Leasing non è un suo problema, è la barca che si ripaga da sola. Le altre settimane vendute producono gli utili dell'affiliato.

E chi è che si occupa della vendita di queste settimane?

Siamo noi, con la nostra rete internazionale di booking, ma lasciamo anche aperta la possibilità all'affiliato di partecipare alla vendita, coinvolgendo amici, colleghi di lavoro o propri clienti importanti, in modo da avere un ulteriore utile (siamo noi che paghiamo l'affiliato per il lavoro svolto di mediazione) e creare così una vera sinergia tra l'affiliato e la casa madre.

Ci sono anche vantaggi fiscali?

Ci sono enormi vantaggi fiscali; il primo in assoluto è che l'affiliato non risulta possedere un bene di lusso, ma al contrario diventa proprietario di un bene strumentale che produce reddito. Il secondo è che l'Iva sull'acquisto, grazie alla formula del leasing nautico, non è dovuta.

Generalmente i costi di gestione di un'imbarcazione sono alti...

In realtà sono bassissimi, molto lontani dalle esperienze di chiunque abbia posseduto un'imbarcazione.

Le faccio un esempio: I nostri affiliati possono alare il loro catamarano nel nostro cantiere con 250 Euro, hanno diritto ad un posto barca per tutto l'inverno a 1.000 Euro e l'invernaggio dei motori costa una banalità. Cose difficili da credere per coloro che per anni hanno pagato ben altre cifre, ma noi siamo la riprova che con l'esperienza pluriennale nel settore, tutto questo si può fare.

Quali sono le altre caratteristiche che piacciono del vostro progetto?

La presenza di uno skipper di fiducia a bordo, sempre. L'affiliato non vuole che la sua imbarcazione sia "data in pasto" ai vacanzieri della domenica, che, un po' per imperizia e un po' per menefreghismo distruggono letteralmente le barche nel giro di qualche anno.

Al contrario, lo skipper a bordo manutene costantemente il catamarano e dà un servizio di eccellenza al cliente che in questo modo viene fidelizzato.

Un ulteriore vantaggio è che al momento della rivendita il catamarano avrà mantenuto un prezzo più alto rispetto a tutti gli altri catamarani che hanno navigato senza skipper a bordo.

Quali sono le modalità per affiliarsi a MadMax?

Il primo step è acquistare il catamarano versando una prima tranche di soli 25.000 Euro per far partire la produzione (nel caso di un Lagoon 40), dopo circa 12/18 mesi, poco prima del varo, si versa la seconda tranche di circa 85.000 Euro; il resto in Leasing a 7 anni che, come dicevo prima, si paga da solo. Il secondo step, contestualmente all'acquisto, è affiliarsi alla rete della MadMax Franchising nautico. Il terzo step è godere del bene e vedere realizzarsi il sogno di anni, lasciando a dei professionisti le complessità e le problematiche della gestione.

Dunque riuscite ad accontentare tutte le esigenze di un armatore, permettendogli di unire l'utile al dilettevole?

Noi siamo l'anello di congiunzione tra questi due momenti, rendendo felice tutto quello che sta nel mezzo, cioè una barca sempre pronta per andarci in vacanza, che si paga da sola sia il costo del Leasing che quello di gestione e che a fine anno genera degli utili all'affiliato.

Info: MadMax Charter, tel. 340 1163101, 340 8928796 (anche Whatsapp e Skype); www.madmaxcharter.it

info@madmaxcharter.it

(Foto di Nicolas Claris)

