



© Nicolas Claris

- **MADMAX**
- **SETTORE**  
Turismo nautico
- **INVESTIMENTO**  
Circa 110mila euro
- **STRUTTURE OPERATIVE**  
5 + 6 in apertura

**LUCA PEDEVILLA**

**MADMAX FRANCHISING NAUTICO a GENOVA**

# «Faccio il lavoro più bello del mondo»

Cioè l'imprenditore/skipper che organizza vacanze in barca a vela. Un sogno che coltivava sin da bambino e che ha potuto realizzare grazie a questo brand, unico nel panorama del franchising italiano.



**F**orse perché è di Genova e quindi ha il mare nel sangue, ma di certo Luca Pedevilla, 28 anni, ha trovato la sua strada imprenditoriale proprio tra le onde, navigando con la sua barca a vela. «Ho iniziato a governare barche a vela fin da bambino» racconta «insieme a mio padre. È lì che è iniziata la mia passione, che oggi è diventata un lavoro a tempo pieno. Un'attività meravigliosa che ho potuto avviare grazie al fantastico supporto di MadMax franchising Nautico».

**Quale percorso ha fatto per arrivare a questo obiettivo?** «Ho lasciato presto gli studi, che mi davano poca soddisfazione e già a 22 anni lavoravo come skipper, sfruttando la mia conoscenza della navigazione a vela. Ho fatto lo skipper ai Caraibi, poi un paio di stagioni nel Mediterraneo. Il contatto con MadMax è avvenuto tramite l'invio di un curriculum a cui è seguito l'invito a partecipare al suo corso. Dopo aver preso qualche informazione, ho aderito e lì è nata la prima collaborazione in qualità di skipper, proseguita per due anni, al termine dei quali, l'anno scorso è iniziata la mia avventura da imprenditore con l'acquisto del catamarano da MadMax e con la relativa affiliazione».





**Perché ha deciso di fare il salto e mettersi in proprio?** «Fare lo skipper con barche di altri presenta diversi problemi. Si passa da un'imbarcazione all'altra, spesso la manutenzione è scarsa e questo provoca vari rischi. Poi è tutto un po' aleatorio e capita anche di restare a terra. Tutti problemi che lavorando per MadMax, naturalmente, non ci sono, ma ormai mi sentivo pronto a coronare il mio sogno, creando qualcosa che fosse tutto mio».

**Quanto è stato utile frequentare il corso di MadMax?** «Anche se io avevo già una certa esperienza, è stato utilissimo e molto interessante. Soprattutto, grazie alla tanta pratica che vi si svolge e, in particolare, per quanto riguarda la manutenzione della barca, un aspetto essenziale quando si è fuori in mare. È un corso perfetto anche per principianti anche se, naturalmente, occorre avere già un minimo di dimestichezza con la navigazione e la patente nautica».

**Cosa ci può dire della barca che ha acquistato?** «È un Lagoon 42, un magnifico catamarano di 12,80 metri, perfetto per il nostro lavoro. Una barca realizzata con intelligenza e semplicità di manutenzione, in grado di ospitare 10 persone molto comodamente, con spazi adeguati anche per i bagagli e il bagno per ogni cabina. È molto stabile e accogliente ed è perfetta anche per famiglie e bambini».

**Come reperisce la clientela?** «Attualmente, grazie alle mie esperienze precedenti, in parte la trovo personalmente. Ma la maggior parte mi viene segnalata direttamente da MadMax, il che è uno dei grandi vantaggi dell'adesione al network. Soprattutto agli inizi senza questo preziosissimo supporto non ce l'avrei mai fatta». È com'è andata? «La prima stagione, quella 2017, è stata fantastica e quest'anno siamo già al completo fino a metà settembre, quindi sono ben più che soddisfatto. Anche la redditività è decisamente soddisfacente, consentendomi di pagare il leasing senza pensieri e lasciando un utile più che adeguato. Che dire? È bastata una stagione per convincermi ad acquistare il secondo catamarano da MadMax Franchising nautico».

### La pagella del franchising

FORMAZIONE	ASSISTENZA PRE E POST APERTURA	MARKETING/PUBBLICITÀ	RAPPORTO INVESTIMENTO/RITORNO
★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★

INFO: tel. 340 1163101, 340 8928796, [www.madmaxcharter.it](http://www.madmaxcharter.it), [info@madmaxcharter.it](mailto:info@madmaxcharter.it)

## DICE IL FRANCHISOR



### LUCAS LUCARELLI

FONDATORE MADMAX

Ringrazio e saluto con affetto Luca Pedevilla che, ancor prima di essere un affiliato, è stato per 20 giorni un mio allievo a bordo del mio catamarano-scuola. Tengo a specificare che il nostro affiliato non deve necessariamente fare lo skipper a bordo, ma può anche essere l'investitore/armatore che coniuga la sua passione per il mare usando quindi il catamarano per le sue vacanze e mettendolo a reddito per tutte le altre, anziché lasciarlo fermo in un marina. Voglio inoltre sottolineare l'evidente vantaggio fiscale nell'acquistare una barca come bene strumentale dell'azienda (pagandola un terzo del suo valore e senza pagarci l'Iva!), piuttosto che acquistarla come privato cittadino. Un altro grande vantaggio è il supporto totale da parte del franchisor che va dall'assistenza in acqua e a terra fino alla vendita delle settimane non usate dall'armatore. Saluto il lettore di *Millionaire* con una domanda provocatoria: perché non acquistare un catamarano Lagoon 40 del valore di 330.000 euro con soli 120.000 euro di acconto e lasciare che la barca si paghi da sola con le settimane che l'armatore non utilizza oltre a produrre anche degli utili a fine anno? Buon vento a tutti.