



**STAR
BRAND**

a cura della
divisione
Marketing e
Promotion



FRANCHISING NAUTICO

Fare business con il mare

Come investire nel mondo della nautica comprando un'imbarcazione di lusso, pagandola un terzo del suo valore, godere del bene acquistato e trarne profitto.

A

bbiamo seguito fin dall'inizio la formula del franchising nautico MadMax e oggi, con molta curiosità e interesse, siamo tornati a intervistare 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.

Lucas, quando ci ha parlato la prima volta del franchising nautico ci ha colpito molto, ma vedere il notevole numero di imprenditori che in un solo anno si sono affiliati al suo network, decisamente ci sorprende. «Devo dire che sono sorpreso anch'io, non tanto dalla bontà del progetto, in cui credevo e credo fermamente, ma dalla capacità e velocità con cui imprenditori di successo hanno compreso la genialità della formula e dei rendimenti che questo investimento può generare. Con il franchising



15
AFFILIATI AL
NETWORK

2016
anno di nascita
del progetto
franchising

120MILA
euro circa: acconto
per l'acquisto
della barca

90MILA
euro, fatturato
raggiungibile
in 5 mesi

nautico MadMax permettiamo a un imprenditore di acquistare un catamarano a un terzo del suo valore, averlo sempre mantenuto e pronto all'uso. Potrà usarlo quando vuole e metterlo a reddito quando non lo utilizza, senza dover sostenere di tasca propria le spese di gestione e il costo del posto barca».

Perché l'affiliato paga solamente un terzo del valore dell'imbarcazione? «L'affiliato acquista la propria imbarcazione versando un acconto del 35% e accendendo un leasing a 7 anni. Le 6-7 settimane centrali dell'altissima stagione rendono all'affiliato un utile che gli consente di pagare il leasing di un anno intero. Le altre settimane vendite producono gli utili all'affiliato».

Chi si occupa della vendita delle settimane? «Noi, con la nostra rete internazionale di booking, ma lasciamo anche aperta la possibilità all'affiliato di vendere le proprie settimane. In ogni caso, circa 12-18 mesi, poco prima del varo, si versa la

to di partecipare alla vendita, coinvolgendo amici, colleghi di lavoro o propri clienti importanti, in modo da avere un ulteriore utile. In questo caso siamo noi che paghiamo l'affiliato per il lavoro svolto di mediazione. In questo modo si crea 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».

È risaputo però che i costi di gestione di un'imbarcazione sono molto alti. «In realtà sono bassissimi, molto lontani dalle esperienze di chiunque abbia posseduto un'imbarcazione. Faccio un

info@madmaxcharter.it





Con noi un imprenditore potrà acquistare un catamarano, pagarlo un terzo del suo valore, usarlo quando vuole e metterlo a reddito quando non lo utilizza



►► Esempio: i nostri affiliati possono alare il loro catamarano nel nostro cantiere con 250 euro, hanno diritto a un posto barca per tutto l'inverno a soli 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».

Cos'altro del vostro del progetto ha appassionato così tanti imprenditori? «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 provvede a una costante manutenzione del catamarano e offre un servizio di eccellenza al cliente, che in questo modo viene fidelizzato. Un ulteriore vantaggio è che in questo modo, 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».

Che cosa si deve fare per affiliarsi? «Il primo step è acquistare il catamarano versando una prima tranche di soli 25mila euro per far partire la produzione (nel caso di un Lagoon 40) e dopo circa 12-18 mesi, poco prima del varo, si versa la

seconda tranche di circa 95mila euro. Il resto viene saldato con un leasing a 7 anni che, come dicevo prima, si paga da solo. Il secondo step, contestualmente all'acquisto, è affiliarsi alla rete di MadMax Franchising nautico. Il terzo step è godere del bene quando si vuole e, quando non lo si usa, anziché tenerlo fermo in una marina, sarà MadMax Franchising nautico a occuparsi di ottimizzare la commercializzazione dell'imbarcazione».

Dicono che un armatore sia felice in due momenti: quando compra e quando rivende la barca. Ma sembra proprio che il suo franchising colmi la lacuna e ne faccia anche un business di successo.

«Noi siamo l'anello di congiunzione tra questi due momenti, rendendo felice tutto quello che sta nel mezzo: una barca che si acquista pagandola un terzo del suo valore, sempre pronta per andarci in vacanza, che da sola ripaga sia il costo del leasing sia quello di gestione e genera utili all'affiliato».

INFO: tel. 340 1163101, 340 8928796

www.madmaxcharter.it

info@madmaxcharter.it