



**MAURIZIO GASTALDO**

**MADMAX FRANCHISING NAUTICO alle ISOLE EOLIE (ME)**

Come investire nel mondo della nautica acquistando un catamarano pagandolo un terzo del suo valore, godere del bene e trarne profitto.



- **MADMAX**
- SETTORE **Franchising nautico**
- INVESTIMENTO **120mila euro**
- STRUTTURE OPERATIV **16**

# UNA BARCA per guadagnare e... divertirmi



**D**opo l'intervista pubblicata sullo scorso numero di *Millionaire* al direttore e creatore di MadMax Franchising Nautico, è la volta di dare la parola a un affiliato, Maurizio Gastaldo, per capire le sue motivazioni e il suo livello di soddisfazione dopo la sua prima stagione di lavoro.

**Come ha conosciuto il franchising**

**nautico MadMax?** «Ero solito noleggiare imbarcazioni a vela e l'anno scorso, volendo provare la comodità del catamarano ho scelto la MadMax charter, specializzata proprio in questo tipo di imbarcazioni. Fin dai primi giorni a bordo ho apprezzato l'organizzazione, l'attenzione verso il cliente e la professionalità dello skipper, unite al comfort del catamarano che non ha eguali in confronto ad altre barche di pari lunghezza. Vedere mia moglie, insofferente agli spazi ristretti dei monoscafi, finalmente serena e a suo agio, mi ha fatto venire voglia di comprar-

melo. Sognavo già due o tre settimane in giro per il Mediterraneo in estate e alcune fughe durante l'inverno, poi la ragione mi ha riportato a terra dicendomi che non aveva senso investire 500mila euro su una cosa che avrei potuto usare al massimo qualche settimana l'anno...».



**«Grazie a MaxMax avrei potuto acquistare un catamarano pagandolo un terzo del suo valore, usarlo quando avessi voluto e, negli altri momenti, anziché star fermo in una marina, la casa madre lo avrebbe commercializzato per generare utili»**

**Che cosa le ha fatto cambiare idea e decidere di acquistare il catamarano?**

«Il direttore di MadMax Franchising nautico mi ha spiegato che ragione e passione potevano andare d'accordo grazie alla sua formula: avrei potuto acquistare un catamarano pagandolo un terzo del suo valore, usarlo quando avessi voluto e, negli altri momenti, anziché restare fermo in una marina, la MadMax lo avrebbe commercializzato per generare utili. Inoltre con questa formula il catamarano non viene considerato come un bene di lusso, ma come un bene strumentale e per me questo fa un'enorme differenza. Insomma, dopo una settimana ero già un affiliato MadMax».

**Perché la barca si paga solamente un terzo del suo valore?** «Perché locando le 7 settimane centrali di altissima stagione riesco a pagarmi il leasing di un intero anno e con questa prima stagione di lavoro ne ho avuto la riprova».

**Cos'altro l'ha convinta della validità del progetto?** «Senza dubbio la presenza fissa di uno skipper a bordo. Non potrei sopportare di dare in pasto la mia nuova imbarcazione ai vacanzieri della domenica che, un po' per imperizia e un po' per menefreghismo, mi distruggerebbero l'imbarcazione nel giro di qualche anno. Inoltre uno skipper fisso a bordo manutene l'imbarcazione in tempo reale e quando salgo a bordo per le mie vacanze so che troverò tutto in ordine e funzionante».

**Chi si occupa di trovare i clienti?** «Direttamente MadMax con la sua agenzia internazionale, ma se voglio, è previsto da contratto che possa partecipare alle vendite del mio catamarano coinvolgendo amici, colleghi di lavoro o miei clienti importanti, vedendomi riconosciuta una percentuale come mediatore, aumentando quindi i miei utili».

**Ora che ha affrontato la sua prima stagione di charter ci racconta le sue impressioni e valutazioni?** «Dopo il varo della barca l'ho noleggiata tutte le settimane fino alla fine di settembre, il che mi ha pagato il leasing di un intero anno e generato utili. Poi mi sono "regalato" due settimane di vacanza sul mio nuovo catamarano. In più, ho un'organizzazione alle spalle che pensa a tutto (io devo solo emettere fatture delle settimane locate) e quest'inverno avrò il mio pied-à-terre nella meravigliosa Darsena Medicea di Portoferraio, proprio nel centro del paese».

*La pagella del franchising*

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

**DICE IL FRANCHISOR**



**LUCAS**

**FONDATORE DI MADMAX FRANCHISING NAUTICO**

Colgo l'occasione per ringraziare l'affiliato e amico Maurizio e tutti gli affiliati che ci hanno dato fiducia. In tutta onestà non ci aspettavamo che imprenditori di successo, avvezzi ad analizzare nuove forme di investimento in forma analitica e critica, si affiliassero con tanto entusiasmo. In 12 mesi abbiamo fatto ben 13 affiliazioni e addirittura due dei nostri affiliati hanno già ordinato il loro secondo catamarano dopo la loro prima stagione, evidentemente molto soddisfacente. Tutti i nostri affiliati sono partiti sulla base di un business plan di 13 settimane vendute a stagione e tutti, nessuno escluso, quest'anno hanno venduto la 15a settimana, a dimostrazione che le nostre non sono parole, ma promesse basate sulla nostra 20ennale esperienza nel settore del noleggio di catamarani. Del resto il settore è in forte crescita: siamo davanti a un boom di richieste di vacanze in catamarano, perché è un mezzo che accoglie in maniera trasversale i più disparati target di clientela. Tutti coloro che amano le vacanze al mare e che sono sempre andati in albergo, in villaggio, oppure in appartamento al mare, trovano nel catamarano il loro nuovo albergo, non "al mare", ma "sul mare"!