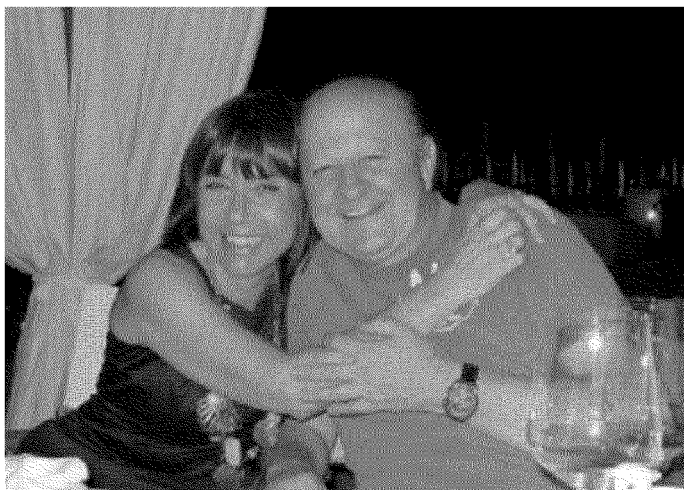




# Con la Luxury yacht gli affari vanno in porto

*Dal 2002 l'azienda ha già venduto 500 barche*

**TRA I SUOI** clienti ci sono Pier-silvio e Marina Berlusconi, Matteo Marzotto, Massimo Boldi. E Loris Capirossi, che proprio di recente ha acquistato una barca da sogno. Ma il sogno, con la Luxury yacht corporation (**Lyc**), non finisce con la barca è in porto... Negli anni l'azienda, nata nel 2002, ha saputo specializzarsi, rinnovarsi, offrendo un servizio completo ai propri clienti, che va dall'assistenza tecnica all'imbarcazione fino all'aiuto nel 'programmare' le vacanze in barca, al trasporto da una costa all'altra. «Il servizio, per noi, è diventato importante quanto il prodotto...», conferma Franca Mulazzani, a capo della **Lyc** fin da quando l'azienda è stata fondata, a Riccione, otto anni fa. Da allora la Mulazzani è sempre rimasta al timone della **Lyc**, che opera in tutta l'Italia. «La nostra azienda — racconta la Mulazzani — è nata quan-



do il gruppo Ferretti yacht ha avuto l'esigenza, forte, di avere un unico interlocutore per la vendita su tutto il territorio italiano. All'estero questo accadeva già da anni, mentre in Italia la vendita delle imbarcazioni da diporto era ancora 'frazionata' fra varie agenzie». Da qui l'idea di mettere in piedi un

unico concessionario nazionale per la vendita degli yachts, che raggruppasse le principali realtà sparse in Italia. La **Lyc** è nata così, formata dalla toscana Compass, dalla Yacht time (l'agenzia che operava nel mar Adriatico, di cui faceva parte la stessa Mulazzani) e dall'iniziativa di Camillo Gaspardini. «Da allora — ricorda la Mulazza-

ni, che è amministratore delegato e vice presidente del cda dell'azienda — abbiamo venduto, escludendo la stagione in corso, oltre 500 barche: 280 nuove, e 245 usate. Oltre agli yacht Ferretti, trattiamo anche i marchi Mochi e Custom Line. Ci occupiamo di tutto noi: dalla consegna all'assistenza, dal piano finanziario all'assicurazione. E seguiamo i clienti in tutto. Troviamo loro i posti barca nelle località in cui vogliono andare in vacanza, li seguiamo nell'assistenza. E da qualche tempo abbiamo attivato anche un servizio di trasporto in elicottero, tra la nostra Riviera e la Toscana, per evitare l'uso dell'auto».

Il servizio è uno dei punti d'eccellenza della **Lyc**, che nel 2007 e nel 2008 ha toccato il massimo delle vendite. Con fatturati tra i 90 e i 95 milioni di euro l'anno. «Ma anche l'anno scorso, nonostante la crisi, siamo riusciti a vendere 35 barche nuove. Sicuramente il mercato si è profondamente modificato negli ultimi anni, e i clienti sono sempre più esigenti. Ecco perché curiamo sempre di più il nostro servizio: vogliamo che i nostri clienti si sentano come a casa».

