



Quello che più di tutto ci differenzia è che riconosciamo al nostro affiliato fino all'85% degli incassi delle settimane vendute, mentre le società di gestione offrono un importo fisso prestabilito



## Franchising nautico MadMax, l'investimento per passione

L'investimento più sicuro e redditizio del 2021, per l'imprenditore che vuole diversificare i propri investimenti e sfruttare lo status di armatore di un catamarano di lusso

Torniamo a parlare con Lucas, fondatore del marchio MadMax Franchising nautico per capire quali siano le tendenze nel mondo della nautica e perché sembra essere un sicuro investimento l'acquisto di un catamarano, diventando un affiliato MadMax.

**Ciao Lucas, come sta andando la stagione 2021?**

“Ti rispondo con una domanda che rivolgo a tutti i lettori di Vela: alzi la mano chi riesce a trovare oggi un catamarano libero da noleggiare nei mesi di luglio e agosto. Ciò significa che tutti i nostri affiliati hanno già fatto utili per pagare il leasing del catamarano di un anno intero. Inoltre a settembre è previsto un nuovo ritorno degli stranieri che ci permetterà di chiudere una delle stagioni più proficue degli ultimi 10 anni”.

**Il settore nautico sembra stia vivendo un vero e proprio boom: ci puoi dare qualche numero sulla redditività del progetto?**

“Ti faccio un esempio concreto: un catamarano di 40 piedi costa 370.000 euro e per acquistarlo il nostro affiliato deve versare solo un acconto di 135.000 euro, il resto può essere finanziato con leasing nautico. Quindi al termine dei 7 anni di leasing, con la rivendita del bene si ha un utile lordo di circa 370.000 euro che detratti i 135.000 versati di acconto, si ottiene un utile netto di 235.000 euro, cioè quasi il raddoppio dell'investimento iniziale”.

**Qual è l'impegno pratico dell'investitore che vuole affiliarsi?**

“Nessuno, la MadMax si occupa di tutto: dalla commercializzazione del catamarano, la sua logistica, gli interventi ordinari e straordinari di manutenzione. L'affiliato deve solo emettere le fatture delle settimane vendute e, se vuole, scegliere quando andare in vacanza sul suo catamarano”.

**Qual è la differenza fra le tante società**

**che offrono programmi di gestione delle imbarcazioni e la formula del Franchising nautico?**

“Tengo a precisare che attualmente siamo l'unica società ad offrire un contratto di Franchising nel mondo della nautica. In effetti, esistono molti programmi di gestione e sono tutti uguali, mentre il Franchising nautico MadMax è una cosa completamente diversa. Quello che più di tutto ci differenzia è che riconosciamo al nostro affiliato fino all'85% degli incassi delle settimane vendute, mentre le società di gestione offrono un importo fisso prestabilito. È evidente che in questo trend così positivo, avere una percentuale sulle vendite anziché un fisso, garantisce una più alta redditività all'armatore”.

**Quali altre caratteristiche esclusive propone il Franchising MadMax?**

“Una nostra colonna portante è che affittiamo il catamarano esclusivamente con skipper



e questa scelta comporta due enormi vantaggi per il nostro affiliato. Il primo è che l'imbarcazione non viene distrutta dalla possibile imperizia del cliente che la noleggia, mantenendo quindi nel tempo, un alto valore di mercato. Il secondo è che i nostri skipper, formati proprio da MadMax, con competenza e cortesia, fidelizzano i clienti con un altissimo tasso di soddisfazione e ritorno”.

**Perché specializzarsi solo sui catamarani e solamente con skipper?**

“Perché sui catamarani possono andare tutti e non solo gli appassionati di vela. Que-

sto implica andare ad aggredire un target di clientela trasversale ed immenso, cioè tutti coloro che fino ad oggi avevano scelto per le loro vacanze, resort, alberghi e case al mare. Questo bacino di utenza è raggiungibile però solamente se gli viene proposto un catamarano e solo se condotto da uno skipper”.

**Quali sono le previsioni di questo settore per gli anni futuri?**

“Stiamo scoprendo il vaso di Pandora, un vero e proprio boom di richieste di noleggio di catamarani che continuerà a crescere in maniera esponenziale almeno per i pros-

*MadMax si occupa di tutte le incombenze pratiche: dalla commercializzazione del catamarano alla sua logistica, agli interventi ordinari e straordinari di manutenzione*

simi 6 o 7 anni; grazie al passaparola ed al grandissimo bacino di utenza che ripeto essere enorme e ancora quasi inesplorato”.

**Tutto molto bello e anche convincente, se fosse così lo farebbero tutti...**

“Noi come MadMax lo facciamo perché siamo i primi a crederci! Non proponiamo l'investimento solamente a terzi, ma a dimostrazione di quanto sia veritiera la nostra proposta, investiamo direttamente nel progetto acquistando catamarani da mettere in flotta”.

**Sembra proprio essere il momento adatto.**

“Sì, senza mezzi termini, è il momento perfetto!”.

**MadMax Franchising nautico S.r.l.**

Tel. +39 371 323 4443;

+39 340 116 3101;

[www.madmaxcharter.it](http://www.madmaxcharter.it)

[info@madmaxcharter.it](mailto:info@madmaxcharter.it)