

NAUTICA REPORT

Diporto - AT-Boat: quando un'idea diventa una startup di successo

L'iniziativa imprenditoriale di sei giovani amici che hanno portato nuova linfa vitale al mercato della nautica, rendendo possibile il noleggio delle imbarcazioni alla portata di tutti, mettendo in contatto direttamente l'armatore con il cliente per una vacanza unica in Italia e in tutto il mondo.

Abbiamo intervistato **Stefano Melia** amministratore della **Aba Holding srls**.

Stefano come è nata l'idea di entrare in questo settore?

“L'idea imprenditoriale nasce durante una vacanza con degli amici nel Cilento, una mattina d'estate erano le 09:00 circa io e miei amici decidiamo di noleggiare un'imbarcazione per poterci godere in pieno la giornata di sole, e magari dilettarci un po' con la pesca. La prima cosa che mi viene in mente di fare, come faccio sempre per il noleggio auto, voli aerei, hotel, assicurazioni, prestiti, tariffe varie etc. è prendere il telefono e cercare su internet un sito che consentisse la prenotazione del noleggio dell'imbarcazione per poi recarmi con la prenotazione sul luogo concordato. Incredibilmente scopro che per il noleggio di imbarcazioni non è possibile, perché non esiste nella rete un sito che consenta di farlo. Di conseguenza giriamo il paese in lungo e in largo con la macchina e dopo varie indicazioni dalla gente del posto, dopo 2 ore circa, riusciamo a trovare su una spiaggia un'azienda che noleggiava motoscafi, gli stessi però non erano già pronti in mare, ma erano tirati sulla spiaggia in quanto l'azienda in quel giorno non aveva alcuna prenotazione, dopo aver chiesto il costo, decidiamo così di noleggiarlo ed espletiamo di conseguenza le pratiche burocratiche. Dopo aver messo in acqua il motoscafo alle 12:00 riusciamo a partire per la nostra giornata, che nel frattempo era diventata mezza giornata in barca”.

Continua Stefano – *“E' così che ho pensato di sviluppare un portale che*

consentisse a tutti gli utenti di noleggiare un'imbarcazione intera o in condivisione, in qualsiasi parte del mondo. Dal 2011 sono iscritto all'albo dei mediatori marittimi, ovvero l'unica figura autorizzata all'intermediazione di contratti di vendita, noleggio e trasporto merci via mare, ma ho sempre svolto la professione in maniera tradizionale. Pertanto nel 2014 ho avviato la società Aba Holding srls iscrivendola poi all'albo delle startup innovative, successivamente è nata atboat.com".

In che cosa consiste la AT-Boat?

"Abbiamo sviluppato un marketplace di noleggi di imbarcazioni dove l'utente attraverso dei filtri ben definiti può scegliere l'imbarcazione più adatta alle sue esigenze, nel posto del mondo che desidera e per i giorni necessari, ad un prezzo più conveniente che andando sul posto.

La particolarità nel progetto, è che il noleggio può essere richiesto anche in sharing, ovvero condivisione di cabine per il noleggio a scopo turistico.

Il sito sarà fruibile oltre che in lingua italiana, in inglese, in francese, in russo, in cinese, in spagnolo e in arabo, il cliente inoltre potrà scegliere di pagare nella valuta del proprio paese.

Atboat incassa dall'utente solo l'acconto del noleggio pari al 2,9%, l'utente poi pagherà all'armatore la restante parte del costo del noleggio. L'acconto pagato dall'utente viene trattenuto totalmente da atboat quale commissione per il servizio offerto.

Al cliente che disdice il noleggio entro 96 ore, verranno rimborsate le commissioni complete.

Al cliente che non disdice il noleggio, ma non usufruisce del servizio, l'acconto viene trattenuto da atboat, e il 2% dell'importo del noleggio, versato all'armatore a titolo di penale per il disservizio causato".

Cosa è stato fatto finora?

*"Io personalmente ho superato l'esame da mediatore marittimo nel 2011 alla camera di commercio di Roma. E' stata costituita la società di capitali a Giugno 2014 per la quale sono il legale rappresentante ed è stata iscritta presso la camera di commercio di Latina. E' stata iscritta all'albo delle startup innovative a Maggio 2015. Abbiamo sviluppato la piattaforma di prenotazione utilizzabile all'indirizzo www.atboat.com E' stato creato il marchio dell'azienda ed è stato registrato. E' stato creato il numero verde per le prenotazioni telefoniche **800.13.59.11**".*

Ma c'è mercato in questi anni difficili per la nautica italiana?

"Il mercato potenziale è di assoluto rilievo, basti pensare che solo il mercato del charter di lusso in questi ultimi anni, in concomitanza con la crescita del mercato, è stato oggetto di una considerevole dinamicità. Infatti in questi ultimi 5 anni, secondo una stima sviluppata dall'Osservatorio del Mercato Nautico (www.marketingnautico.net) la domanda di charter di lusso (imbarcazioni aventi una lunghezza superiore ai 24 metri di lunghezza) è cresciuta mediamente dell'8% per un fatturato complessivo annuo di circa 400 milioni di euro su base mondiale. Il dato non tiene in considerazione delle imbarcazioni sotto i 24 metri e i noleggi occasionali di privati che noleggiavano la propria imbarcazione occasionalmente per abbattere le spese di gestione".

Complimenti Stefano è veramente una buona idea, buon vento!

Informazioni su www.atboat.com

C.A.

<http://www.nauticareport.it/dettnews.php?idx=3763&pg=8732>