

# I Personaggi del ROMA

di Mimmo Sica



## Emanuele D'Abundo, il salvatore del calcio a Ischia

Il suo obiettivo è la quotazione in borsa del gruppo che presiede

**E**manuele D'Abundo è armatore e presidente della Medmar, una compagnia specializzata nel trasporto di passeggeri e veicoli per le isole del golfo di Napoli. È proprietario e presidente dell'Ischia Calcio. Figlio d'arte, ha strascorsi sportivi agonistici nello sci ed è stato pallanuotista del Circolo Canottieri Lazio. «Nasco a Napoli da famiglia ischitana. Dopo le scuole elementari mio padre Nicola, per motivi di lavoro, si trasferì a Roma. Nella capitale ho continuato gli studi».

**Poi, però, è rientrato a Napoli.** «All'epoca papà era armatore e socio al 50% con Salvatore Lauro, patron dell'omonimo gruppo. Mi iscrissi alla facoltà di giurisprudenza e mi laureai».

**E la pallanuoto?**

«Dovetti abbandonarla perché gli studi universitari erano troppo impegnativi e poi, appena avevo un ritaglio di tempo, correvo subito negli uffici di papà perché il suo lavoro mi affascinava e avevo sete di imparare».

**Quindi ha cominciato subito a lavorare?**

«Ancor prima dell'università, a sedici anni. Quando finiva la scuola, nel periodo estivo, venivo nella casa di famiglia a Ischia. A giugno ero ancora solo perché gli amici delle vacanze non erano ancora arrivati. Di buon'ora al mattino accompagnavo papà in azienda. Mi affidava dei lavoretti da fare come rispondere al telefono o spedire la corrispondenza».

**Praticamente ha iniziato dalla gavetta.**

«È proprio così. Dopo un poco di tempo papà iniziò a mandarmi anche a bordo delle navi per capire il funzionamento. Il posto che prediligeva era la sala macchine. Ho imparato a conoscere i motori. Sono il cuore pulsante della nave e il loro rumore per me è stata sempre una musica ammaliatrice».

**Quando ha capito che il difficile "mestiere" di suo padre sarebbe diventato anche il suo?**

«Inconsciamente lo sapevo da sempre. Ne ho preso coscienza verso la fine degli studi universitari quando nel 2000 ho cominciato a frequentare gli uffici dell'azienda con continuità. Erano a Napoli, a via Caracciolo proprio di fronte al terminal degli aliscafi. Poi c'erano quelli della Stazione Marittima e quelli di Piazza Municipio che si occupavano delle linee di lunga percorrenza».

**Appena due anni dopo, nel 2002, ci fu la divisione tra suo padre e Salvatore Lauro. Come si trasformò l'azienda della fa-**



— Emanuele D'Abundo

**miglia D'Abundo?**

«Ci siamo tenuti i collegamenti tradizionali mentre a Lauro è passato tutto il comparto dei collegamenti veloci».

**Dove ha iniziato la sua carriera?**

«Nel settore commerciale. Curavo i contatti con i clienti delle linee di lunga percorrenza. Poi sono passato all'amministrazione. Ho cominciato dalla registrazione delle fatture per capire come funzionava tutto il sistema di contabilità aziendale. Quindi mi sono occupato dei rapporti con le banche e della finanza. Contemporaneamente approfondivo le mie conoscenze tecniche accompagnando l'ingegnere responsabile nelle sue visite ispettive sulle navi».

**Bruciando le tappe, giovanissimo, è entrato nel Consiglio di amministrazione e poco dopo è diventato Amministratore Delegato della neonata Medmar spa. Come ha affrontato il peso di tante responsabilità?**

«Eravamo i soci di maggioranza e papà, come presidente, aveva conservato tutti i poteri. Io formalmente mi occupavo solamente del settore commerciale. Di fatto, però, sotto la sua guida mi interessavo di ogni cosa e questo mi ha consentito di imparare in fretta».

**Che significa Medmar?**

«Mediterranea Marittima».

**Che servizi forniva a quei tempi?**

«Aveva navi traghetto da Pozzuoli e da Napoli per Ischia e navi traghetto più grandi che andavano anche in Sardegna in Tunisia, a Malta e alcune anche in Alba-

nia».

**Nel 2006 suo padre decise di uscire di scena e le passò il testimone alla guida della società. Quale fu il suo primo atto importante come presidente?**

«D'accordo con mia madre e mia sorella, anche loro componenti del consiglio di amministrazione, programammo la dismissione delle linee di lunga percorrenza. Operazione che portammo a compimento in circa due anni».

**Perché una decisione così importante?**

«Dipese da due fattori fondamentali. Il primo fu il costo del carburante, in gergo si chiama bunker, che in quegli anni era arrivato a 120 dollari al barile. Il secondo riguardava la flotta che era composta anche da imbarcazioni non più adeguate a quelle tratte. Decidemmo quindi di concentrarci esclusivamente sul business relativo alle linee nel Golfo di Napoli».

**Come era composta la flotta?**

«Abbiamo sempre avuto una decina di navi dedicate al Golfo e questo numero è rimasto costante nel tempo. Nel 2004 avevamo inaugurato la Lora D'Abundo, di nuova costruzione e acquistata la Maria Buona».

**Nel 2013, poi, la svolta che ha rafforzato lo slogan "Dalle origini al futuro, Medmar sarà sempre la nave per Ischia".**

«Insieme al gruppo Salvatore Lauro e alla Snav gruppo MSC abbiamo vinto le gare per la privatizzazione della Caremar e della Laziomar».

**La Medmar quindi oggi come è composta?**

«È capogruppo con la proprietà

del 50% della Caremar e del 33% della Laziomar. Come gruppo tocchiamo anche Capri e Procida e Sorrento, e con la laziomar tocchiamo Ponza e Ventotene. Sono stato il primo presidente di Laziomar e mi alterno al vertice con Salvatore Lauro che attualmente ricopre questa carica. Sono nel consiglio di amministrazione della Caremar insieme a mia sorella Giulia. La nostra compagnia è oggi leader nel trasporto marittimo di passeggeri e veicoli nel golfo di Napoli, grazie a 1.800.000 passeggeri e 450.000 veicoli trasportati e ai 9.000 collegamenti effettuati ogni anno dalle navi della nostra flotta. Assicura altresì il trasporto marittimo, con navi specializzate, dei carburanti per autotrazione, di gas per riscaldamento ed usi civili e di una vasta gamma di rifiuti, speciali e non. Ha un call center attivo tutti i giorni, un sistema di prenotazione on line facile ed immediato, una organizzazione completa e capillare ai porti per cui garantisce un'interfaccia adeguata alle esigenze della clientela. Costituisce, insomma, la spina dorsale dei trasporti e della logistica di una delle più importanti località turistiche della Campania e dell'intero Sud Italia».

**Questo nuovo assetto ha determinato nuovi obiettivi?**

«Ci siamo prefissati per i prossimi sei anni il rinnovamento della flotta con qualche nuova costruzione. Intanto come Medmar abbiamo acquistato la Giulia l'anno scorso e le abbiamo fatto un restyling totale. Attualmente è la nave più grande in navigazione nel Golfo di Napoli. Fa solo Ischia perché è della Medmar. E' al top del comfort per passeggeri. Da due anni, poi, siamo una società certificata e siamo stati ammessi al programma Elite di Borsa Italiana».

**Che cosa è?**

«Un programma dedicato alle piccole e medie imprese per aiutare a strutturare le aziende per un eventuale quotazione in borsa».

**La crisi che caratterizza questo mondo della "modernità liquida", come l'ha definita Zigmunt Bauman, vi ha colpito?**

«Il golfo di Napoli, come movimentazione passeggeri, è il secondo al mondo dopo la baia di Hong Kong. Fatta questa premessa la crisi di cui parla non ha colpito il trasporto passeggeri e quello merci su rotabili. Anzi per motivi geopolitici è aumentato perché altre mete sono diventate meno appetibili».

**In questa ottica ritiene che l'accoglienza a Napoli per i turisti e per i pendolari che devono imbarcarsi sia adeguata alle aspettative?**

«A Napoli ci sono due punti di imbarco: quello delle navi traghetto a Porta Massa e quello degli aliscafi a Beverello. Il problema è più che altro logistico perché la divisione delle partenze per le isole ha creato un disagio soprattutto per i pendolari che se perdono l'aliscafo devono recarsi a Porta Massa per imbarcarsi su un traghetto, facendo un lungo percorso. Non si capisce bene la ragione di questa diversificazione. Non è plausibile che sia una questione di traffico perché a Ischia, a Capri e Procida le auto arrivano tutte insieme e i problemi di viabilità non ce ne sono e se sorgono vengono risolti con adeguati provvedimenti».

**Non solo armatore ma anche presidente dell'Ischia Calcio.**

«Da sei mesi siamo titolari della squadra di Ischia. Questa decisione è partita dalla volontà di tutta la famiglia perché l'anno scorso a Ischia non c'era più una squadra di calcio, nonostante i vecchi proprietari avessero operato molto bene. I tifosi per evitare che sparisse il calcio dall'isola avevano acquisito un titolo sportivo che militava in prima categoria. A un certo punto ci hanno chiesto un aiuto per i trasporti sulla terraferma. Ci è venuto quindi quasi naturale dare tutti gli aiuti possibili perché il calcio ritornasse anche a casa nostra. Non è stato un business ma un grosso atto di passione».

**Come intende rilanciare la squadra?**

«Quando ho preso l'Ischia Calcio ho fatto una premessa molto chiara dicendo che non avrei speso soldi per arrivare subito a una categoria più alta ma che il mio progetto per arrivare nuovamente tra i professionisti e fare la Lega Pro, cioè la vecchia serie C, era spalmato su una decina d'anni. Nel frattempo, con il prezioso contributo di Pino Tagliatarella, abbiamo avviato un processo di ristrutturazione del settore giovanile per creare un vivaio. Stiamo facendo l'iscrizione chiedendo il ripescaggio in promozione perché l'anno scorso la squadra è arrivata ai play off ma non ce l'ha fatta a salire».

**Quali sono le sue previsioni?**

«L'Ischia, per la sua storia, può tranquillamente stare tra i professionisti. L'allenatore è Bilardi un ex giocatore dell'Udinese, nato a Ischia. Il nostro progetto è quello di fare un club tutto ischitano per avere un maggiore attaccamento alla maglia».

**Tanto lavoro e tanti impegni. E la famiglia?**

«Riesco a ritagliarmi spazi, purtroppo mai troppi, per stare con mia moglie e i nostri due figli: due splendidi gemelli maschi di otto anni».