



**Yacht**  
Spezial

# classic

## Wissen

Wie alte Seekarten entstanden

## Reise

Thies Matzen und die Suche nach Podesta

## Kult-Treff

Zu Besuch bei den alten Damen von St. Tropez



## Kleine Klassiker

Nah am Wasser. Oder: Warum Liebe keine Frage der Länge ist.  
Ein Spezial über Kostbarkeiten zwischen 12 und 32 Fuß

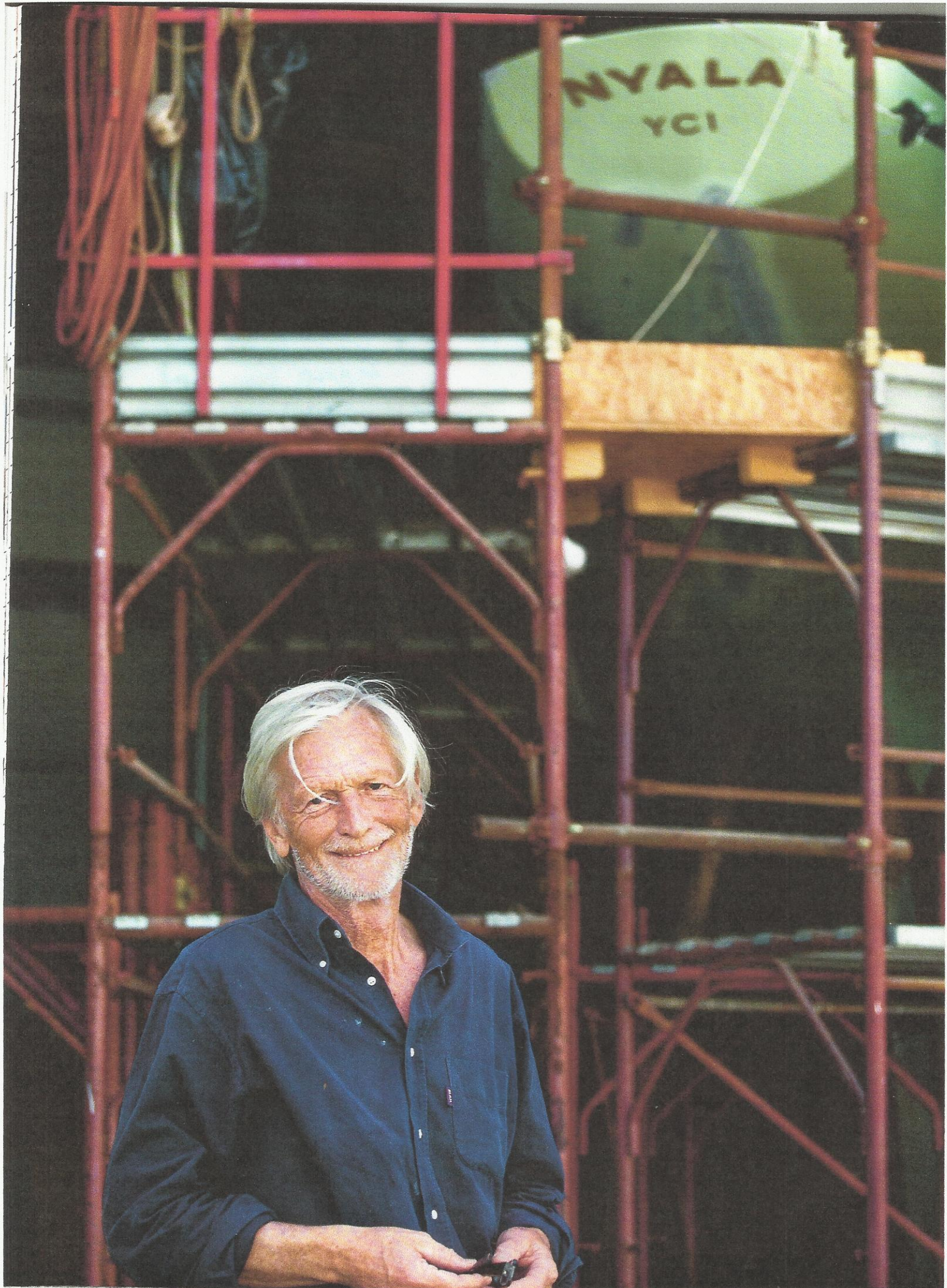
Der Werfleiter vor seiner  
Kultstätte. Im Hintergrund  
der Zwölfer „Nyala“, ein  
Dauergast. Er gehört  
Prada-Chef Patrizio Bertelli

# MEISTER DER RESTAURATION

Eine Werft wie die Cantiere Navale dell'Argentario  
dürfte es eigentlich gar nicht mehr geben – so herrlich  
altmodisch, so sympathisch unstrukturiert.

Beharrlich stemmt sich hier  
Federico Nardi gegen den Wandel der Zeit

Interview. Dieter Loibner  
Fotos. Jen Edney



## »Die Cantiere Navale existiert schon ewig. Sie hat VIEL MITGEMACHT, aber irgendwie immer überlebt«

**D**orado“, „Stormy Weather“, „Vim“, „Nyala“, „Cotton Blossom“, „Bona Fide“ – große Namen, großartige Yachten. Wo sie auftauchen, gehören sie zu den Stars, weil sie alt sind und wunderschön. Dass es sie überhaupt noch gibt, verdanken sie nicht zuletzt einem Mann und seiner Passion: Federico Nardi, Denker und Lenker der Cantiere Navale dell'Argentario im Hafen von Porto Santo Stefano, einem malerischen Ferienort an der tyrrhenischen Küste.

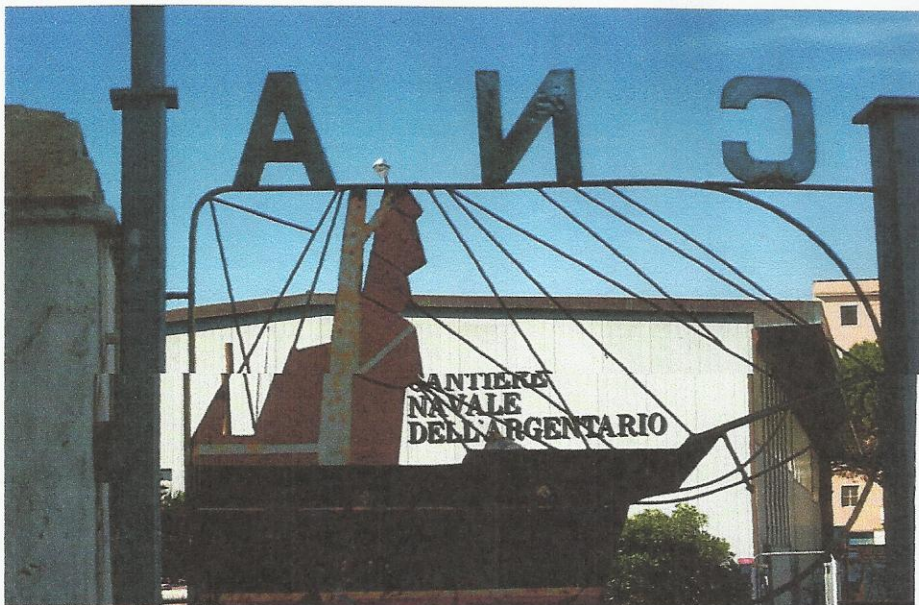
Anfang 60 ist der Padrone, er trägt sein weißes Haar lang, den Bart kurz. Nardi strahlt lässige Souveränität aus, die gebildeten und wohlhabenden Italienern besonders gut steht. Dass er fließend Englisch spricht, überrascht nicht. Dass er aber auch Deutsch perfekt beherrscht, irgendwie schon. „Meine Mutter war Deutsche“, sagt er. Streng sei sie gewesen, sagt er, „aber das war gut so.“

Nardi kommt nicht zur Arbeit, weil er muss. Er ist auch noch Hotelbesitzer und damit so etwas wie vermögend. Nein, er ist hier, um nach dem Rechten zu sehen und um den Arbeitern moralischen Beistand zu leisten. Er will den Dingen ihren Lauf lassen, denn seine Werft ist ein Biotop von

begnadeten Bootsbauern, die beim Gedanken an Flexi-Teak in tiefe Depression verfallen würden. Wenn er hier ist, hält sich der Chef gern in seinem Archiv auf, einem dunklen, staubigen Kämmerchen oben links, am Ende der Treppe. Der Raum ist zu eng zum Atmen, vollgerammelt mit uralten Ausgaben von Zeitschriften wie „The Rudder“ oder „Life“ sowie mit antiquarischen Büchern und Beschlägen. Da ist kein Platz für Banales, einen Computer etwa, der ihn doch nur von seinen eigentlichen Aufgaben ablenken würde.

In dieser Kemenate empfängt er uns, gleichwohl nicht allein, sondern mit Nachwuchs auf dem Schoß. „Das ist Blu“, erklärt er stolz. Blu ist zehn Monate alt, wohlgenährt und gut gelaunt. Der Enkel? „Nein, nein, mein Sohn“, sagt Nardi mit stolzem Lächeln. „Blu liebt es hier. Ich nehme ihn mit, wenn meine Frau unterwegs ist.“

Dann reicht er seinen Filius über den Tisch, an seine Assistentin Lisa, die gute Seele des Betriebs. Der Kleine krächzt vor Freude, und Herr Nardi lehnt sich zurück, um über sein Leben zu plaudern und über diese Werft, ohne die er nicht sein will und die ohne ihn nicht sein kann.



Bescheiden, aber weltbekannt. Die Werft im Hafen von Porto Santo Stefano, wo Teakdecks noch klassisch Stab für Stab verlegt werden – mühsam und langsam, aber stilschön und schön



Auszeit. Hier mutiert die Werkbank im Nu zum Kantinentisch

**YACHT classic: Herr Nardi, Ihre Werft genießt Weltruf. Wie haben Sie das geschafft?**

**Nardi:** Die Cantiere Navale existiert schon ewig. Sie hat vieles mitgemacht, aber irgendwie immer überlebt. Was wenige wissen: Früher haben wir Fischerboote gebaut, das war ja so üblich in dieser Gegend. Heute warten wir sie meist nur noch. Das muss meistens sehr schnell gehen, denn die Leute verdienen ja ihren Lebensunterhalt damit. Die kommen am Abend her und wollen am nächsten Tag wieder auslaufen. Mit der Arbeit an Yachten haben wir später begonnen, erst in den frühen sechziger Jahren. Dennoch sind wir heute vor allem für Klassiker-Restaurierungen bekannt.

**Auch Segelstars und Industriemagnaten gehen bei Ihnen ein und aus. Ein Mann taucht sehr oft auf: Patrizio Bertelli.**

Ja, er ist ein guter Freund und liebt die Holzboote, die wir für ihn betreuen, seinen Zwölfer „Nyala“ zum Beispiel. Wir haben ihn eben zum Umbau hier. Er hatte einen zentralen Propeller, weil es dafür bei Regatten eine Zeitgutschrift gab. Jetzt nicht mehr. Deshalb haben wir die Welle seitlich versetzt und wieder ein volles Ruderblatt montiert.

**Wie gut kennen Sie den Prada-Chef?**

Gut genug, um bei ihm zu Gast gewesen zu sein. Er ist sehr vermögend. In seinem Haus hängen viele berühmte Gemälde. Dagegen ist seine „Linnét“, die New York 30 von Nathanael Herreshoff, die da am Steg liegt, vergleichsweise billig.

**Ihre Werft hat auch Olin Stephens' „Dorada“ restauriert. An der Durchführung der Arbeiten gab es später Kritik. Zu Unrecht?**

Ja, wir hatten die „Dorada“ 1998 hier. Ein Holländer hat sie gekauft, der schräge Sachen gemacht hat – mit Epoxid, unter dem sich Feuchtigkeit gebildet hat. Was dazu veröffentlicht wurde, traf mich sehr, aber ich habe mich nicht gewehrt. Es gehört unter Werften bisweilen leider dazu, dass ein früherer Job schlechtgeredet wird, damit man für neue Refits mehr verlangen kann.

**Beschreiben Sie doch einmal, wie so ein historisch wichtiges Restaurationsprojekt abläuft.**

Es beginnt lange, bevor wir unser Werkzeug in die Hand nehmen. Für die „Bona Fide“ haben wir erstmal drei Jahre Informationen gesammelt, ehe die Arbeit beginnen konnte. Bei amerikanischen Yachten ist das leicht, da bekommt man von Museen und Sammlungen oft noch die Originalpläne. Mit europäischen Booten ist es schwieriger, viele Dokumente gingen ja durch die Kriege verloren.

**Wie genau können Sie vorher den Aufwand kalkulieren?**

Wir nennen als Kostenvoranschlag immer einen Pauschalpreis, weil wir die einzelnen Arbeitsschritte gut einschätzen können. Selbst wenn sich zum Beispiel die Qualität der Einrichtung als Müll herausstellt, ändern wir die Zahlen nicht. Manchmal geht das allerdings daneben, wie bei „Vim“, deren Kielbolzen verkorkst waren. Oder bei „Stormy Weather“, ▶

**Selbstvertrauen.**  
Hier werkeln Könner, die  
Arbeitsschutz kraft  
Erfahrung gewährleisten



bei der wir die Kosten deutlich unterschätzten. Aber das war auch ein Referenzprojekt für uns.

**Umfassende Restaurierungen verschlingen Unmengen von Holz, oft Tropenholz. Wie schwer ist die Beschaffung heute?**

Damit haben wir bisher kaum Probleme. Aber es kostet. Wer denkt, er könne im Einkauf sparen, versteht das Geschäft nicht. Es gibt viel billiges, minderwertiges Holz. Wenn ein Eigner darauf besteht, hinterher aber unglücklich ist mit unserer Arbeit, ist niemandem geholfen.

**Um wichtige Projekte reißen sich die Werften. Sie scheinen oft die Nase vorn zu haben. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Ich kenne beide Seiten. Ich war früher, bevor ich in den neunziger Jahren Kunde der Cantiere Navale dell'Argentario wurde, Kapitän des 30-Meter-Alden-Schoners „Sea Gypsy“. Von daher weiß ich ganz genau, worauf es ankommt.

**Wie kamen Sie überhaupt zum Segelsport?**

Über meine Eltern. Mein Vater war Offizier auf dem Schlachtschiff „Prinz Eugen“, solange Italien zu den Achsenmächten zählte. Später, in der italienischen Marine, nahm er mich als Bub oft zum Segeln mit, denn auf den Stützpunkten gab es für die Offiziere Boote: Drachen, aber auch Meterklassen. Meine Mutter, sie hieß Irmgard Buchholz, war aus Pommern. Sie schickte mich als Teenager im Sommer zum Arbeiten, während meine Freunde segelten. Das war hart, aber ich lernte vieles, das mir später zugutekam.

**Zum Beispiel?**

Hartnäckigkeit und Ausdauer. Es geht für eine Werft wie unsere ja nicht nur darum, Schiffe zu restaurieren. Bootsbauerisches Geschick ist das eine. Aber genauso wichtig ist es, passende Eigner zu finden, die Projekte auch wirklich

durchziehen können. Einmal suchte ich ganze drei Jahre nach einem. Der eigentliche Refit dauerte nur einen Winter.

**Viele große Yachten, die auf eine Restaurierung warten, gibt es nicht mehr, oder?**

Seit ich hier bin, also seit etwa 20 Jahren, haben wir im Schnitt ein großes Projekt pro Jahr durchgeführt. Dabei dürfen wir längst nicht über alle sprechen, vieles bleibt der Öffentlichkeit verborgen. Aber es stimmt: Schöne erhaltenswerte Boote zu finden wird schwieriger. Die meisten, die restaurierbar waren, sind schon aufgearbeitet. Deshalb nimmt das Geschäft mit Repliken zu. Aber wir konzentrieren uns weiterhin auf Wartung und Substanzerhalt.

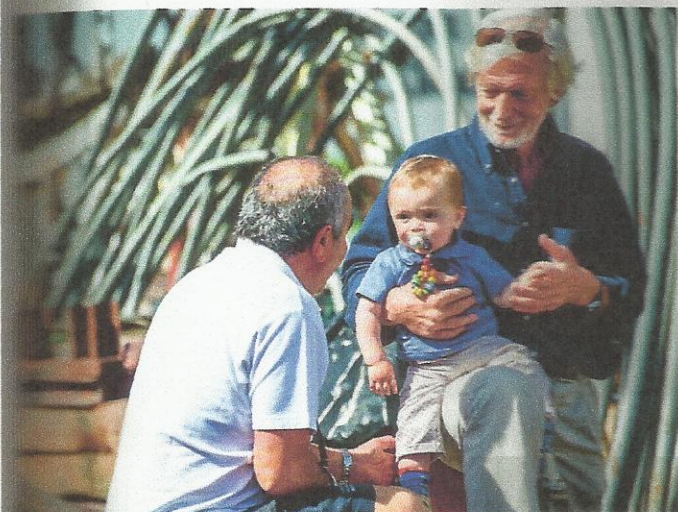
**Italien ist ja von Währungskrise und Sparmaßnahmen besonders betroffen. Was spüren Sie davon?**

Das Geschäftsklima ist schlecht. Es gibt viele Regelungen, und immer kommen neue hinzu, oft über Nacht. Das erzeugt Unsicherheit bei den Kunden, die ihre Schiffe deshalb ins Ausland verlegen. Segeln ist auch elitär geworden. Es gibt sehr viele sehr große Boote und dann lange nichts. Selbst mit einer kleineren Yacht wird man unsinnigerweise schon beinahe als Krösus verunglimpft.

**Trotzdem sind Sie guter Dinge. Was motiviert Sie?**

Die Menschen, mit denen ich zu tun habe, sind einfach inspirierend. Wie ein Eigner aus Hamburg, der sehr geradlinig und korrekt ist. Er kommt jedes Jahr, um uns seine Camper & Nicholson aus dem Jahr 1926 zur Pflege zu bringen. So eine Kontinuität macht uns stolz. Dann war da Olin Stephens, natürlich – ein großer Mann und ein guter Freund. Auch Halsey Herreshoff ist mir in guter Erinnerung geblieben. Er ließ vor Jahren mal seine New York 40 „Rugosa“ einen Winter bei uns, als er mit ihr Europa bereiste. Halsey ist ein ▶

»Es geht nicht nur ums Restaurieren. Wichtig ist auch, **PASSENDE EIGNER** zu finden«



Eine Familie. Tischler Carlo Terramoccia ist auch Teilhaber. Für jedes Großprojekt baut er ein Modell – wenn er nicht gerade mit Chef und Statthalter scherzt

# FURUNO

## WEGWEISEND SEIT 1948

LIVE erleben auf  
der boot Düsseldorf  
Halle 11  
Stand A02

### Navigation mit Fingerspitzengefühl



NavNet Remote App  
NavNet Viewer App

**NAVnet**  
touch



Das weltweit erste Multitouch-  
Navigationssystem:  
einfach schnell, schön und sexy!

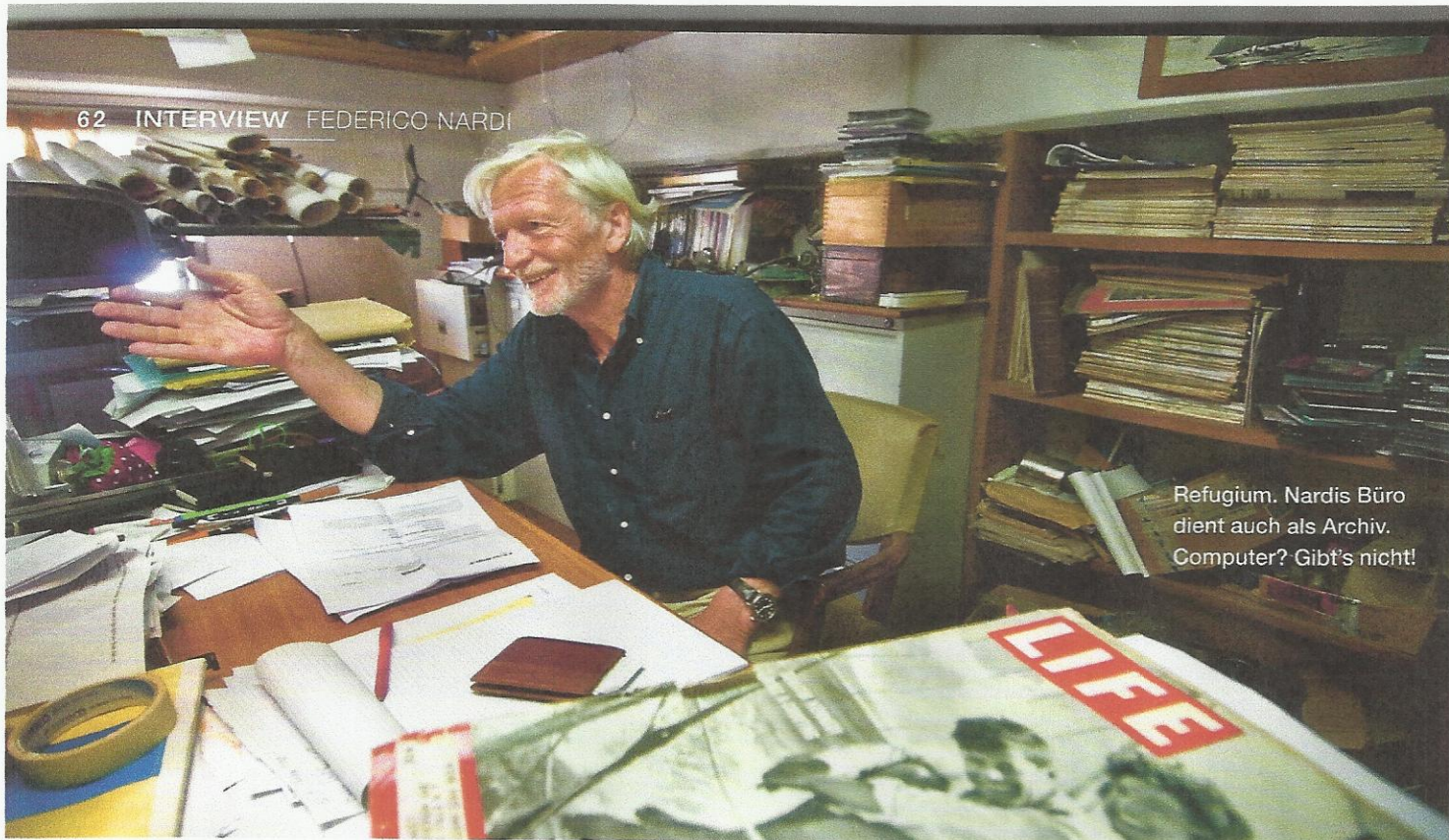


Perfekt für alle Schiffsgrößen!

Bei uns finden Sie alle Informationen:

[www.furuno.de](http://www.furuno.de)

Tel. +49 4101-838 0



## »Wir haben eine unvergleichliche Identität, weil wir unsere Arbeit ALS KUNST verstehen«

Schnäppchenjäger und freute sich über unseren Freundschaftspreis. Und dann gibt es Kunden wie den ehemaligen Chef eines bekannten Fußballklubs. Der ist inzwischen leider pleite, fragte mich aber vorher noch, wie viel Aufwand wir für sein Boot trieben. Ich sagte ihm, dass wir Miese gemacht hätten. „Das kann doch nicht sein“, meinte er. Und hat dann die Differenz überwiesen.

**Kennen Sie Dennis Conner, den „Mister America's Cup“, der ja auch ein bekennender Klassikerfan ist?**

Den kennen wir gut. Wir haben die Q-Klasse „Cotton Blossom“ überarbeitet, Baujahr 1925, nachdem er sie verkauft hatte. Sie gehört jetzt einem Engländer, der dem Boot seinen originalen Namen „Leonore“ wiedergab. Da haben wir den Mast verkürzt, den Conner zum Regattasegeln hatte verlängern lassen, und wir haben auch das Vorsegeldreieck ein wenig verkleinert. Damit ist das Boot einfacher handzuhaben, und das Rating ist vorteilhafter geworden.

**Wie sieht die Zukunft für Sie und Ihr Metier aus?**

Wir haben keine riskanten Investitionen getätigt und leben von dem, was wir haben. Das ist nicht viel, aber es hat bisher immer gereicht. Das ist die Mentalität dieser Werft und der Menschen, die hier arbeiten. Ich denke auch über Änderungen nach, Lean Manufacturing, Iso-Zertifikat und was es da sonst noch gibt. Aber da schwimme ich gegen den Strom.

**Wenn alle wegen wirtschaftlicher Zwänge den Gürtel enger schnallen, müssen Sie doch auch Maßnahmen ergreifen.**

Ja, natürlich, auch wir mussten reduzieren. Aber nicht brutal mit Kündigungen, sondern auf die sanfte Art, mit Frührentierung oder durch Vermittlung an andere Betriebe. Wir sind ja alle eine Familie. Als die Erträge zurückgingen, schlug ein Kollege vor, dass die Geschäftsführung ihre Gehälter dem Niveau der Arbeiter anpasst. Das klingt nach Kommunismus. Aber wir haben es gemacht, weil wir die Werft vor dem Untergang bewahren wollten.

**Wenn Sie nur eine Stärke dieses Betriebes nennen dürften, welche wäre das?**

Wir haben eine unvergleichliche Geschichte und Identität, weil wir unsere Arbeit als Kunst verstehen. Würde man uns zwingen, so zu arbeiten wie die Deutschen oder die Amerikaner, wir wären im Handumdrehen kaputt.

**Was sagt Ihr Freund Bertelli dazu?**

Der kann's nicht mit ansehen, was hier passiert und wie es passiert. Ich sagte einmal zu ihm: „Patrizio, wenn ich mal erwachsen bin, will ich so werden wie du.“ Und er antwortete: „Wenn du wirklich so werden willst, musst du alles radikal ändern.“ Na ja, er kennt sich in der Wirtschaft gut aus, da ist er überaus erfolgreich. Aber Bootsbau versteht er nicht. Er weiß noch nicht einmal, wie viele Yachten er besitzt. ■