

Eccellenze



Interni del **Wider 150 Genesi**, il superyacht più silenzioso mai costruito.



Il **mercato è in crescita** e i nostri cantieri ricevono richieste da tutto il mondo. La **qualità** della loro **produzione** fa da traino alla ripresa del settore | **Chiara Cantoni**



Rivamare, il nuovo open di Riva, e il ceo del gruppo Ferretti, **Alberto Galassi**.



Yacht Italia col vento in poppa

VENTO IN POPPA PER IL MERCATO DEL DIPORTO. Dopo la lunga crisi di settore, la luce in fondo al tunnel compare all'orizzonte. E non è un miraggio, se l'ultima analisi di Fondazione Edison, da quest'anno partner scientifico del report *Nautica in cifre*, compendio annuale di Ucinia Confindustria nautica, rileva un trend di crescita nei fatturati del 17,1%. Segnali di ripresa confermati da Assilea, che indicano una ripartenza anche del mercato interno con un +50% di leasing nautici stipulati a chiusura del Salone di Genova 2015 e contratti in crescita del 44% (del 26% in valore) nei primi cinque mesi del 2016. Il ritorno di espositori stranieri all'edizione 2016 della fiera è il chiaro segnale di un dinamismo ritrovato e di un mercato tricolore che torna a farsi interessante anche per i cantieri internazionali.

Ma è soprattutto nelle nuove costruzioni che l'Italia si conferma fuoriclasse: prima in Europa per valore della produzione pari a 1,7 miliardi di euro nel 2014, ossia il 10% del valore globale; seconda nel mondo dopo gli Stati Uniti (43%). Il dato viene dal primo studio di Deloitte e Altagamma, *Market insight of the international recreational boating industry*, presentato all'ultimo Yachting





festival di Cannes da Nautica Italiana, associazione che riunisce i top brand del Belpaese. Secondo il report, il mercato globale delle nuove imbarcazioni vale 19 miliardi, in crescita del 12% sul 2014, con circa 800mila unità vendute. Torna a incassare ordini, in particolare, il segmento dei superyacht oltre i 30 m, dove l'Italia detiene una quota del 42% in termini di consegne: +6,6% nel 2015, mentre l'order book 2016 sale a 295 unità, per un valore complessivo di 8,7 miliardi. «Il dipartimento sta vivendo un recupero importante», dice **Tommaso Nastasi**, yachting industry expert di Deloitte Financial Advisory Italy. «La sfida è di ampliare il bacino geografico dell'utenza finale». La penetrazione dei superyacht, infatti, è stimata solo al 2,5% degli ultra-Hnwi, evidenziando un mercato potenziale in attesa di essere conquistato. «L'opportunità, ma anche l'impegnativo, è raggiungere la clientela più abbiente, che nel mondo cresce del 7,5% annuo. Come, del resto, l'industria del lusso nel suo complesso», aggiunge **Armando Branchini**, vice chairman di Fondazione Altagamma.

Fra i big del made in Italy, **Sanlorenzo** non se lo fa ripetere due volte. Secondo costruttore al mondo nella classifica annuale del Global Order Book, stilata da *Showboats International* sulla base del portafoglio ordini (lunghezza totale), il cantiere sale del 15% nel valore della produzione 2016, prevedendo di chiudere a 250 milioni di euro con Ebitda di 25. «Salvo un flessione nel 2012 e 2013, abbiamo superato in crescita le turbolenze della crisi, con un risultato attuale del 26% superiore al 2008, l'anno d'oro della nautica mondiale», spiega il ceo, **Massimo Perotti**, nominato Personalità dell'anno ai World Yachts Trophies 2016, dove ha incassato anche il premio per il miglior exterior design assegnato al nuovo SL78, l'entry level della gamma planante firmato da Officina Italiana Design e presentato a Cannes. «Per il 2017 stimiamo un'ulteriore crescita di fatturato ed Ebitda rispettivamente a 275 e 28 milioni». Complice l'apertura verso nuovi mercati Emea e dell'Asia Pacific, oltre al consolidamento sulle piazze americane, ma anche l'aumento delle dimensioni degli yacht, in virtù di una domanda sempre più orientata all'alto di gamma. Dove **Sanlorenzo**, che fa della produzione su misura una bandiera, gioca da sempre in prima linea. «La rete distributiva costituita da società partecipate in maggioranza, che ci consente di controllare i mercati mondiali senza mediazioni è un'altra freccia all'arco dell'azienda», continua Perotti. «L'unica del settore che non solo ha mantenuto intatta la forza lavoro senza ricorso alla cassa integrazione, ma l'ha ampliata di 50 unità, prevedendo altrettante assunzioni l'anno prossimo, per un totale di 300 dipendenti, a cui si affiancano 700 lavoratori delle ditte subappaltatrici».

Un investimento sulle persone giustificato dall'espansione dei siti produttivi, che entro il 2018 vedrà raddoppiare la storica sede di Ameglia su progetto dello studio Archea Associati di Firenze, mentre il sito di Viareggio al Polo Nautico acquisisce nuovi spa-



Massimo Perotti ceo di **Sanlorenzo** e l'entry level della gamma planante, **SL78** (sotto gli interni), firmato da Officina Italiana Design.



Il nuovo **Ferretti Yachts 850**.



zi, consentendo di produrre da 20 a 50 yacht in composito tra i 78' e i 140'. Ma il colpo da novanta è l'affitto dei Cantieri San Marco a La Spezia, 50mila m2 di superficie dove si è già trasferita la produzione in metallo **Sanlorenzo** Superyacht (dal 40 Alloy al futuro 67 m Steel), che ha attualmente in costruzione due modelli 460 Explorer, due scafi 52 m Steel e l'ammiraglia 64 m Steel. Il tutto per investimenti 2017-19 pari a 60 milioni, fra sviluppo di nuovi prodotti e potenziamento delle infrastrutture.

La nautica italiana, insomma, galoppa verso il futuro, forte di una leadership nel segmento del lusso che vede i primi tre cantieri al mondo sventolare il tricolore. In cima al podio con quasi 300 imbarcazioni l'anno, il gruppo Azimut Benetti, di proprietà della famiglia Vitelli per l'88% (il 12% circa della Tamburi Investments Partners e una piccola quota del management), segna una crescita costante nell'ultimo biennio del 15%, con un ►►



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Eccellenze



Dalla collezione Azimut Flybridge, l'**Azimut 66**. A destra, **Paolo e Giovanna Vitelli**.



► valore della produzione 2015-16 di oltre 700 milioni, quasi il doppio dei principali competitor. Se il rafforzamento della rete commerciale, che oggi conta 70 concessionari per un totale di 138 uffici tra vendita e assistenza, ha contribuito alla presenza capillare sulle piazze internazionali, la tensione continua verso la ricerca tecnica e stilistica è alla base di un solido successo. «Abbiamo sempre investito tutti i nostri soldi sul prodotto e le vendite ci premiano», dice il presidente **Paolo Vitelli**, annunciando il lancio di 12 nuovi modelli dai 10 ai 50 m



Il **Baglietto 46 m Fast**.

nel prossimo triennio, per ben cento milioni allocati in ricerca e sviluppo, rinnovamento della gamma e dei processi produttivi.

Intanto, al Salone di Cannes, il gruppo ha schierato una flotta di 21 imbarcazioni, fra cui la nuova icona della collezione Flybridge Azimut 66, premiata ai World Yachts Trophies come lo yacht tecnologicamente più avanzato. Una conferma della spinta all'innovazione, che nell'ultimo anno ha visto, oltre al debutto dei Fly in carbonio, dei nuovi Fast Benetti con propulsione azipodale Rolls-Royce e della produzione Benetti di gigayacht sopra i 90 m.

Risultati brillanti anche per Ferretti Group, altro campione italiano della nautica mondiale, che sulle banchine di Vieux Port ha esibito ben 22 yacht da 8 a 37 m, incluse sei anteprime mondiali: Ferretti Yachts 450, con cui il marchio torna a presidiare la fascia fra i 40' e i 50', e Ferretti Yachts 850, già venduto in quattro unità; il nuovo coupé Pershing 5X, primo modello della generazione X; Navetta 37, la più grande semi-dislocante di Custom Line; e due capolavori Riva, il convertibile 76' Bahamas insieme allo stilosissimo open Rivamare, già best seller con otto unità comprate in soli tre mesi. Le performance commerciali dei primi otto mesi 2016, in linea col budget, confermano la bontà del piano di crescita messo in atto dal gruppo, che stima di chiudere l'anno con una raccolta ordini complessiva di 394 milioni, in salita del 6,2% rispetto al 2015. Il successo di vendite, alimentato dai mercati Emea (48%), dalle Americhe (34%) e dall'Asia Pacific (18%), insieme alla maggiore efficienza e produttività di tutti i cantieri Ferretti, ha generato fra gennaio e agosto ricavi consolidati per 314 milioni, con profitti stabilmente positivi che hanno toccato i 10,5 milioni, contro una perdita di 16,9 milioni di 12 mesi fa. Scusate se è poco. ■



Anche in condizioni di mare estremo

Ti piacciono le barche sgraziate, le auto senza alcun particolare accattivante, i pacchetti-vacanza? Allora cercati un altro brand. Potrebbe essere questa la dichiarazione d'intenti di Ice Yachts, nome emergente nella cantieristica italiana. Una sailosophy, ovvero una filosofia del navigare, come l'hanno chiamata i fondatori della società, che si concentra sulla produzione di imbarcazioni uniche, disegnate e concepite in maniera da privilegiare la velocità e la sicurezza anche in condizioni di mare estreme,

garantendo un'affidabilità e una piacevolezza di utilizzo durature. A guidare l'impresa è l'amministratore unico **Marco Malgara** (foto sopra): «Il team di Ice Yachts sviluppa in proprio, supportato da importanti architetti e designer nautici, il progetto preliminare. Vengono definiti sia il posizionamento sia gli obiettivi, in prestazioni e sfruttamento spazi. Ice Yachts si occupa di tutti gli aspetti estetici strutturali e di impiantistica, degli interni, dei materiali, del piano velico e dell'attrezzatura di coperta, creando un ottimo mix

tra design, funzionalità e prestazioni. Perché un vero Ice Yacht deve avere un aspetto vincente ma essere altrettanto efficiente e veloce». Performance, valore e durata degli scafi sono garantiti da una tecnica di costruzione che privilegia l'impiego di carbonio e sfrutta pienamente l'abilità artigianale. Un progetto, insomma, che strizza l'occhio ad armatori e comandanti che sanno apprezzare il privilegio di una navigazione fatta in tutta sicurezza e con il massimo comfort.

(Gaetano Belloni)

