

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Sacs Tecnorib apre anche al mercato chase boat

Nicola Capuzzo · Friday, February 11th, 2022

Sacs Tecnorib è la nuova società nata nel dicembre scorso dalla fusione fra Sacs Srl e Tecnorib Srl, due nomi storici della cantieristica italiana specializzata in maxi rib e tender, di cui il secondo è noto anche per essere il licenziatario ufficiale dei marchi Pirelli e Pzero per gommoni. L'integrazione societaria, di tipo industriale, è stata fatta con l'obiettivo di consolidare la forte crescita ottenuta dalle due realtà negli ultimi anni e rafforzare la presenza sui mercati internazionali.

A raccontare a SUPER YACHT 24 strategie e piani di sviluppo della nuova società è l'amministratore delegato Gianni De Bonis, già managing director di Tecnorib.

È passato più di un mese dall'annuncio dell'accordo, a che punto siete oggi?

“Direi che siamo molto felici e ancora più convinti che quella fatta è stata la scelta giusta. Abbiamo davvero una visione strategica comune e anche l'operatività è condivisa, i riscontri che abbiamo avuto finora sono molto positivi. Vediamo davvero grandi potenzialità di sviluppo”.

Quanto ci è voluto per arrivare all'accordo?

“Ci abbiamo lavorato fra i sei e i nove mesi, la trattativa è stata abbastanza elaborata. Abbiamo poi aspettato di chiudere i conti dell'anno nautico, alla fine di agosto 2021, per avere dei dati certi alla mano per tutte e due le aziende”.

Quasi tutte le fusioni fra aziende portano a tagli di dipendenti, per voi come è andata?

“Nessun licenziamento, anzi stiamo assumendo, e facciamo fatica a trovare personale. Oggi in Sacs Tecnorib lavorano circa 65 addetti diretti, escludendo gli interinali”.

Quali sono i profili che state ricercando?

“Ci servirebbe soprattutto buona manodopera specializzata ma anche personale di staff, per fare il salto dimensionale che ci auspichiamo. Grazie al momento molto favorevole di mercato infatti il processo produttivo è meno soggetto alle forti oscillazioni di qualche anno fa, ormai produciamo dodici mesi all'anno a ritmi simili, la stagionalità in questo senso è venuta meno”.

Come è distribuita la vostra clientela?

“Per il marchio Pirelli il mercato italiano vale circa il 30%, quello europeo un altro 30% con prevalenza di Croazia, sud della Francia e Turchia e il restante 40% va fuori, di cui un buon 25% in Australia. Per Sacs le quote di Italia ed Europa sono rispettivamente del 25% e 45%, del 30% restante il 10% è rappresentato da prodotti destinati al mercato americano, per noi importante: non a caso ci accingiamo a partecipare al Miami Boat Show che inizia fra pochi giorni”.

Che previsioni avete per quest’anno?

“L’obiettivo, confermato, è arrivare a 45 milioni di fatturato. Il mercato continua a tirare, le preoccupazioni, se così le vogliamo chiamare, riguardano la capacità di stare dietro alle richieste. A volte arrivano ordini con consegna a dodici mesi e qualche pensiero sulla prevedibilità dei costi lo abbiamo, stimare certi aumenti è difficile”.

Si riferisce al costo dell’energia?

“Si quello è un problema per tutto il settore industriale ma lo è anche l’approvvigionamento di materie prime. La catena di fornitura funziona piuttosto bene, sia pure con qualche ritardo o intoppo saltuario, noi come azienda cerchiamo di coprirci aumentando la capacità del magazzino. La logistica internazionale certo resta complicata”.

Su cosa state investendo principalmente?

“Le direttrici sono tre. La prima è l’ammodernamento delle strutture di produzione, che comprende una spinta verso l’automazione e che porterà come beneficio a una maggiore produttività per metro quadro di superficie. La seconda è lo sviluppo di nuovi modelli, sia a marchio Pirelli che Sacs, che andranno a completare le rispettive gamme. La terza è il marketing e la comunicazione, fondamentale per portare i nostri gommoni in mercati dove vogliamo espanderci, penso soprattutto a Gran Bretagna e Stati Uniti”.

Quanto vale per voi il segmento dei superyacht, per cui i rib dei due marchi sono complementari, come tender o chase boat?

“E’ molto importante, circa il 25% della nostra produzione. Devo dire che è anche un mercato per noi sfidante, dove le richieste dei committenti, che sono broker, dealer, comandanti o gli armatori stessi più che i cantieri, sono molto precise. I gommoni Pirelli in particolare si prestano molto a questo utilizzo, idem la gamma Strider di Sacs: è un mercato dove arrivano anche richieste di personalizzazione piuttosto complesse. Per noi è un forte stimolo all’innovazione”.

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24](#)



This entry was posted on Friday, February 11th, 2022 at 1:20 pm and is filed under [Suppliers](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.