SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Balducci e Angelini: “Ecco il futuro dello yachting secondo Navigo”

Nicola Capuzzo · Friday, February 18th, 2022

Incontriamo Navigo nel distretto della nautica a Viareggio, la “capitale d’Europa” dello yachting. Ad accoglierci nella sede di via Coppino la presidente Katia Balducci insieme al direttore generale Pietro Angelini: “**In bocca al lupo per la nuova testata SUPER YACHT 24**; il nostro suggerimento è quello di guardare a questo settore anche da un punto di vista tecnologico oltreché da quello più estetico e affascinante; in Italia siamo riusciti a mettere insieme la bellezza con la tecnologia, la testa con le mani degli artigiani, e questo oggi è un punto fondamentale nello yachting”.

La presidente Balducci spiega che “Navigo è un vero centro di servizi alla nautica con **150 soci toscani fra cantieri, imprese di forniture, porti, società di settore**. In base alle esigenze dei nostri soci sviluppiamo servizi che forniamo costantemente anche ad aziende in tutte le altre regioni. Gestiamo il distretto tecnologico da ormai sette anni per conto di Regione Toscana e siamo anche molto attivi come centro di formazione per creare quelle figure professionali specializzate di cui il settore ha bisogno e che mancano; è recente il lancio del nuovo corso di laurea per manager e imprenditori attraverso il nostro spin-off Isyl”.

Qual è oggi la vostra parola chiave?

“Innovazione. Il soggetto che mette insieme la tecnologia con l’artigianalità deve saper guardare a un mercato che evolve e fare cose sia strategiche che pratiche” spiega Pietro Angelini “Questo è ciò che facciamo: analizziamo un’idea e se la riteniamo ‘vendibile’ creiamo le condizioni per metterla sul mercato, se ipotizzabile procediamo con un progetto di ricerca, se riteniamo invece occorra un confronto a livello internazionale lavoriamo per averlo. In ogni caso ogni nostra azione è focalizzata sull’utente e per questo ci confrontiamo con figure di riferimento che siano esse comandanti, broker o *surveyor*. Quindici anni di attività ci hanno dato un know how straordinario, che ci viene riconosciuto e fa sì che i nostri clienti, quando devono prendere una decisione, ci contattano per non sbagliare. Abbiamo poi vantaggi enormi: quello di sapere con un anticipo di due anni cosa succederà nel mercato dello yachting grazie ai nostri soci che costruiscono quelle barche e di sapere nell’immediato di quali figure avremo bisogno, quale tipo di forniture saranno utilizzate, quello che accadrà dal punto di vista della gestione, come cambieranno i cantieri e come appunto sarà il tipo di mercato; in pratica possiamo conoscere in anticipo ogni aspetto fondamentale per un fornitore”.

Com'è lo yacht di oggi sotto il profilo tecnico?

"È molto cambiato nell'ultimo periodo in relazione a un nuovo tipo di cliente oggi molto più legato all'impresa, più giovane, più navigante e che chiede oggetti più polifunzionali rispetto al passato. Le imbarcazioni hanno bisogno di maggiori spazi, navigano di più, devono avere comandanti capaci in grado di portarle in giro per il mondo, una maggiore capacità ed efficienza è richiesta a tutti: dallo yacht manager all'agenzia che devono sapere dove portare la nave, al porto che deve garantire entrate e uscite senza difficoltà mentre a bordo devono esserci più attività per ospiti più numerosi. Oggi il mood vero è la capacità di fare barche customizzate investendo tantissimo sulla loro capacità modulare, sia nel senso di processo che di quello di prodotto, affinché la barca possa accontentare più persone e adattarsi alle loro esigenze senza mai stravolgersi" prosegue Angelini. "Questo perché la società di charter, che prenderà il 70% del mercato rispetto al 30% del precovid, dovrà affittare a persone diverse con esigenze diverse la stessa barca".

Da chi è acquistato oggi un superyacht?

"Per il 60% dei casi da un privato che vuole usufruirne e che crea una società per costruirlo e poterlo poi anche affittare. Per il restante 40% dei casi è una pura società ad acquistarlo. Oggi nel charter anche il privato acquista una barca commercial – parliamo del 70% contro il 30%. Se invece parliamo di fasce d'età, l'utente è molto più giovane" puntualizza Katia Balducci. "Il mercato dei ricchi è cambiato a livello mondiale; un esempio sono gli ereditieri del mercato russo: ragazzi di 22-23 anni con patrimoni immensi che consapevolmente hanno compiuto studi internazionali; stesso discorso riguarda il mercato asiatico".

Il prossimo mese si inaugura la dodicesima edizione di Yare; come è nata al tempo l'idea?

"Yare è e resta il primo evento a livello internazionale in cui si parla di refit attraverso workshop, interventi tecnici e formativi su certificazioni, bandiere ed altro" spiega il direttore di Navigo. "Abbiamo creato Yare ritenendo che la vita della barca – fatta di gestione, refitting, contatto con società di chartering, equipaggi, turismo, cantiere – assuma in termini economici e di mercato un valore importantissimo. Ogni anno dai 300 ai 500 nuovi superyacht – beni preziosi con una durata media di circa 40 anni – vanno ad aumentare la flotta esistente e di conseguenza il mercato dandogli quella stabilità che poi viene restituita al distretto. Con Yare abbiamo una visione del futuro proprio perché i partecipanti sono cantieri, comandanti, componenti del settore, tutti abituati a guardare al lungo periodo. Dal 16 al 18 marzo prossimi ci focalizzeremo sul refit, sull'after sale e sull'innovazione di processo, propulsioni e materiali. I comandanti interverranno sugli argomenti più attuali per poi affrontarli in un workshop estremamente dinamico, comunque molto tecnico e specialistico, e che per questo attrae molto".

Su quali temi in particolare state lavorando come Navigo?

"Siamo concentrati sulla ricerca legata alle propulsioni e alla riduzione del loro impatto, con il full electric a breve e con l'idrogeno a medio lungo periodo, sulle innovazioni per l'alleggerimento della nave e sul tema dei materiali di seconda vita con riguardo alla loro scarsità e alla consapevolezza ambientale, ma anche sull'automazione e sulla dronistica".

Nel vostro piano strategico c'è il raggiungimento dei 200 soci a breve; allargherete in futuro la compagine anche a soci non toscani?

"Abbiamo previsto a maggio l'ingresso di altri 50 soci" risponde in conclusione la presidente Katia

Balducci. “Con quel nuovo assetto decideremo poi il da farsi nel giro di qualche anno. Per ora assistiamo al fenomeno contrario, che è quello di vedere aziende che per usufruire al meglio dei nostri servizi creano qui la loro sede e questo ci fa piacere anche perché assolviamo così alla richiesta della Regione di attrarre aziende e lavoro”.

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Friday, February 18th, 2022 at 12:35 pm and is filed under Services, Yacht
You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. You can leave a response, or trackback from your own site.