SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Benetti Yachts fra boom di nuovi ordini, esposizione al mercato russo, carenza di artigiani e propulsioni alternative

Nicola Capuzzo · Wednesday, March 23rd, 2022

Una razionalizzazione degli spazi nei cantieri, un boom di vendite post-lockdown, un piano di consegne particolarmente impegnativo, l'esposizione con il mercato russo, il rischio "furti" di personale artigiano fra aziende e nuove scelte da affrontare in materia di propulsione e sostenibilità. Questi sono alcuni dei tanti argomenti di attualità approfonditi da Sebastiano Fanizza, direttore commerciale Benetti Yachts, in questa intervista esclusiva rilasciata a SUPER YACHT 24.

Fanizza partiamo dai risultati 2021 di Benetti Yachts che sono stati eccezionali: quali sono le vostre previsioni per l'anno in corso?

"Chiudere il 2021 con una vendita di più di due chilometri di barche per un totale, in eccesso, di 1,1 miliardi di euro, è un risultato meraviglioso che comporta necessariamente un certo "mal di testa" nella fase della consegna e che porterà nei prossimi due anni ad una riduzione dell'offerta nella consegna a breve-medio termine; il 2022 verrà quindi penalizzato in questo senso. Diverso naturalmente è per l'offerta con consegna nel 2025-2026."

Quanto pensate potrà incidere la guerra in Ucraina sulla vostra attività?

"Siamo consapevoli che l'attuale situazione geopolitica avrà un impatto sociale ed economico a livello internazionale, non solo in relazione al mercato russo.

Stiamo monitorando costantemente e con estrema attenzione l'evoluzione dello scenario, tuttavia, in considerazione della complessità e dei possibili cambiamenti del contesto in tempi rapidi, preferiamo al momento non condividere informazioni e prospettive".

Avete pensato a un'espansione della vostra capacità produttiva per restare al passo con l'incremento della domanda di yacht?

"Abbiamo fatto qualcosa di diverso: non appena c'è stata la chiusura dovuta alla pandemia e non sapevamo cosa aspettarci, a inizio 2020, abbiamo lavorato nella razionalizzazione di tutti gli spazi possibili per prepararci ad un possibile futuro aumento di domanda. A maggio, sotto lockdown, abbiamo realizzato la prima vendita; è da quel momento che abbiamo cominciato a macinare lavoro e sono iniziate le vendite e, nel settembre 2020, grazie alla nostra precedente

razionalizzazione, eravamo già pronti per affrontare quell'aumento di domanda che – contro tutte le statistiche – si è verificata. Con la grande disponibilità di prodotto che avevamo rispetto agli altri, proprio perché avevamo già razionalizzato ogni centimetro quadrato dei cantieri Benetti, abbiamo potuto godere di questo vantaggio nel momento di massima vitalità del mercato, con un prodotto che comunque piace e con una squadra commerciale molto ben organizzata realizzando il massimo del risultato possibile. Ritengo che andare ad intervenire sulle strutture dei capannoni per ampliarli possa essere rischioso perché in una eventuale e possibile prossima fase di minore attività potremmo avere spazi inutilizzati. Credo che il profilo corretto da tenere sia godere del momento del vantaggio che magari fra dieci anni potrebbe non esserci più, senza far rischiare l'azienda con investimenti che, a quel punto, si rivelerebbero infruttuosi."

Qual è stata la tipologia di prodotto più venduta per il vostro cantiere?

"Come fasce dimensionali di prodotto abbiamo un range fra i più vasti nell'industria nautica che va dai 34 agli oltre 100 metri di lunghezza. Abbiamo venduto tantissimi 40 metri e 50 metri. Nel solo 2021 abbiamo realizzato 16 vendite per i 50 metri: considerando che il 50 metri può partire dai 35 milioni di euro, a salire con le customizzazioni che richiede il cliente, si tratta di un valore impressionante. Quasi più di quello realizzato con i 40 metri, anch'esso elevatissimo."

Carenza di manodopera specializzata: quanto avvertite questa problematica e come la state affrontando?

"Il problema lo avvertiamo: l'industria nautica è composta da artigiani e molti di loro che lavorano per costruire le nostre navi, hanno buttato il cuore oltre l'ostacolo, accettando ordini anche prima di organizzarsi e potervi far fronte. Mentre la Benetti Yachts è un'industria enorme che gode di professionalità manageriali molto alte ed è organizzata – come qualsiasi realtà dovrebbe fare – con dei piani previsionali, non tutti gli artigiani hanno risorse di questo tipo e per questo molti di loro ora non riescono a far fronte al carico di lavoro; ciò comporta che alcuni di essi – loro malgrado – devono venir meno ad impegni presi ed altri assistono a "furti" di loro risorse da parte dei competitor. Questa situazione è sotto gli occhi di tutti: noi stessi vediamo le nostre risorse oggetto di interesse di vari head hunter in Italia e in Europa. Essendo appunto l'industria nautica fatta dagli artigiani ora il problema va affrontato. Come azienda ci siamo organizzati con le risorse che avevamo programmato nel nostro piano di acquisizione e stiamo quindi procedendo così; scontiamo solo qualche rallentamento dovuto alla problematica degli artigiani, ma siamo vicini ai nostri artigiani anche per aiutarli ad organizzarsi in questo momento difficile. Quello che preoccupa è che in futuro qualche fornitore strategico possa venir meno per mancanza di risorse."

Dal lato motorizzazione e propulsione qual è l'orientamento della Benetti?

"Stiamo studiando su tutti gli aspetti. Per quanto riguarda la propulsione studiamo tutte le possibili soluzioni applicabili ad oggi e anche quelle davvero futuribili: tutte le soluzioni vengono analizzate, incluso quella nucleare. Alcune soluzioni come il reforming del metanolo restano futuribili, l'idrogeno è complicatissimo per il mantenimento della temperatura minima richiesta e che al momento non è possibile avere su una nave di questo tipo per diverse ragioni. Altre soluzioni come i bio-carburanti o i carburanti sintetici sono più attuabili; da quanto emerge dagli studi attualmente in corso questi carburanti potrebbero essere immediatamente applicati ai motori diesel presenti oggi sul mercato. Fra le tante soluzioni che si potrebbero percorrere oggi quella più battuta sembra essere il diesel elettrico, con batterie e senza, ma occorre tenere presente che questi costi sono da gestire poiché la scelta di queste tecnologie ha un costo che si aggiunge a quello della

nave. Attualmente ci sono armatori che scelgono queste soluzioni ed altri che invece ritengono il diesel la tecnologia migliore in attesa di nuove soluzioni più economiche e in grado di far risparmiare carburante. Dipende molto anche dall'armatore."

Come seguite la nave una volta che lascia il cantiere con il suo nuovo armatore?

"Tre team, ognuno dedicato al suo segmento, seguono in modo differenziato la nave quando lascia in cantiere per i primi suoi due anni. Questo a cura della nave stessa come per acquisire maggiore competenza nella costruzione delle prossime. C'è poi il nostro team di after sales puro che segue in tutto il mondo, addestrato a rispondere h24, ed un team con i nostri fornitori principali realizzato in anni di lavoro, che ci supporta in tutto il mondo. Abbiamo due basi fortissime, una nel Mediterraneo ovviamente e una a Fort Lauderdale dove in prima persona gestiamo tutte le problematiche dei nostri clienti ed attualmente stiamo creando una base forte ad Hong Kong per gestire tutti i clienti del Pacifico."

Quale sarà il prossimo varo per Benetti Yachts?

"Dopo il recente varo di Luminosity, uno dei più grandi ibridi galleggianti al mondo, vareremo a metà aprile un B.Yond di 37 metri che invece è uno dei più piccoli ibridi galleggianti al mondo. B.Yond ha una doppia propulsione – tradizionale ed elettrica – che consente l'aumento degli stili di utilizzo della nave, con un maggiore confort e maggiore facilità di conduzione. Il fatto poi di avere due tipi di propulsione fa sì che la nave sia maggiormente al riparo da qualsiasi emergenza.

Secondo i nostri studi nel prospetto tipico di utilizzo di una nave di 37 metri il B.Yond con il sistema Scr nella versione ibrida riesce ad emettere circa il 20% in meno di ossido di carbonio e fino al 70% in meno di Nox; questo rispetto ad una nave normale è tantissimo. Ed è proprio quello che ci eravamo prefissi."

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Wednesday, March 23rd, 2022 at 7:30 pm and is filed under Yacht, Yards
You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. You can leave a response, or trackback from your own site.