

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Burlando traccia la rotta di Generalmarine dopo il passaggio a Caim Group

Nicola Capuzzo · Tuesday, August 16th, 2022

Emanuele Burlando, titolare fino a pochi giorni fa di Generalmarine, azienda genovese fra le principali fornitrici globali di NavCom, connettività, servizi e manutenzione, racconta in questa intervista a SUPER YACHT 24 l'ingresso della sua società nel Gruppo Caim, l'unione di imprese italiane operanti nel settore marittimo che ha l'obiettivo di fornire servizi e prodotti di alto livello qualitativo all'industria marittima.

Burlando partiamo dal raccontare che servizi offre Generalmarine?

“Godiamo dal 2012 di un'autorizzazione limitata a poche società che ci consente di operare nel settore delle radio comunicazioni sotto la bandiera italiana con l'identificativo IUO6. Abbiamo sempre operato in campo nazionale nel settore Gmdss Global Maritime Distress Safety System, ovvero nella sicurezza a bordo delle navi. Offriamo una gamma di prodotti di qualità realizzati dai principali produttori mondiali di sistemi di navigazione e comunicazione e disponiamo di hub strategici nel Nord, Centro e Sud Italia ovvero a Genova, Venezia, Civitavecchia e Augusta. In questi anni abbiamo acquisito vari clienti italiani entrando nel mercato deep sea e nel mercato crociere in maniera importante.”

Perché ora l'unione con Caim Group?

“Ho sempre creduto che per crescere occorresse trovare il partner giusto per fare il salto di qualità e operare anche nei mercati internazionali con un altro peso; abbiamo vagliato nel tempo varie proposte ricevute da società nazionali e internazionali e abbiamo visto questa possibilità in Caim Group.

Caim è una società che si occupa dal 1945 di carte nautiche tradizionali; naturalmente con l'avvento dell'elettronica è passata alla tecnologia digitale; grazie alla nostra esperienza in questo campo possiamo garantire la migliore assistenza ai suoi prodotti. E' inoltre un gruppo consolidato e importante, con sedi anche a livello internazionale quali Miami, Singapore e Anversa e ha costituito questo gruppo che racchiude diverse società del settore marittimo – fra cui ora anche la Generalmarine – per un volume di affari di circa 35 milioni di euro, oltre 150 dipendenti in tutto il mondo e oltre 1500 navi gestite.”

Come si svilupperà il vostro lavoro all'interno di Caim Group?

“Il nostro intento è di consolidare nel modo migliore il mercato italiano armatoriale e di espanderci con la nostra rete di partner internazionali che si appoggia agli hub Caim offrendo assistenza tecnica sul safety e su tutti gli ambiti del lavoro del Gruppo in tutto il mondo.

Crediamo che il poter dare i servizi di tutto il gruppo all'armatore nel migliore dei modi, con i giusti costi e con il vantaggio di essere posizionati in hub strategici nel mondo consoliderà i rapporti di lavoro.”

Quali saranno i cambiamenti principali nell'attività che deriveranno da questa integrazione?

“Il potenziamento in generale e il coordinamento tecnico in particolare, che abbiamo portato a 24/7 e per il quale abbiamo già assunto ulteriore personale così da seguire al meglio i nostri clienti, già aumentati grazie alla filiera di Caim. Da settembre ci concentreremo nello sviluppo dell'assistenza negli hub principali di Miami, Singapore e Anversa. A Genova siamo stati integrati nella sede di Caim; questo ci rende senz'altro più potenti: insieme formiamo un team di 50 persone e abbiamo inoltre un reparto tecnico operativo di 11 persone che va a bordo delle navi sul territorio nazionale, il doppio di prima. Abbiamo inoltre migliorato e allargato i nostri magazzini.

Il mercato sembra aver recepito molto bene questa nostra integrazione che ci proietta in un futuro più importante e ci consente di competere. In tutto il mondo ormai le realtà cercano di unirsi per creare società sempre più importanti. Genova è un hub con un potenziale importantissimo nel Mediterraneo, e anche grazie al nostro sindaco, che è anche un imprenditore, sta investendo molto nella consapevolezza di questo cambiamento epocale.”

Ci sono programmi anche a lungo raggio? Il suo ruolo qual è in questo nuovo assetto?

“Da proprietario della Generalmarine sono rimasto nel CdA della nuova società con alcune quote credendo in questa unione. Oggi siamo confiduciosi: ci presenteremo alla fiera Smm dal 6 al 9 di settembre come Caim Group con un grande stand di 100 metri quadrati – il 302 nel Padiglione B6 Smm – insieme alle società che ne fanno parte. Un obiettivo sarà potenziare le crociere e potremo farlo grazie all'hub di Miami, strategico per questo settore. Ma non ci fermeremo lì, questo è solo l'inizio. L'intenzione è fare una grande società e portare avanti il progetto globale.”

Riguardo al segmento yacht: quale è l'andamento e la prospettiva di Generalmarine-Caim Group?

“Ho iniziato la mia personale attività proprio nell'elettronica sugli yacht e ho conoscenza e buoni rapporti con tutte le società che lavorano nel settore dell'elettronica yachtistica. Come Generalmarine siamo anche distributori dei principali brand di elettronica di bordo e forniamo sistemi “integrator” che installano le nostre apparecchiature. Forniamo assistenza tecnica a bordo degli yacht e anche di attivazione dei vari sistemi, ad esempio quello satellitare. Sono incarichi che svolgiamo continuamente. Attualmente lo yachting incide in più del 35% del business della Generalmarine.”

Quanto avvertite la difficoltà del reperimento dei materiali e cosa prevedete?

“La situazione che era già difficile si è aggravata nell'ultimo trimestre. Il problema è a livello mondiale e nasce soprattutto dal fatto che tutte le società sono corse ai ripari facendo ordini

aumentando così la richiesta. Ma la produzione, che era già inferiore alla domanda, è oggi ancora più in difficoltà. Per recuperare questo gap a mio parere occorreranno perlomeno due anni. Lavorare con questi ritardi è davvero difficile e si tenta di trovare le soluzioni. E' paradossale che questo accada proprio in un anno incredibile per il settore nel quale i numeri, già alti, potrebbero esserlo ancora di più.

Fare previsioni al momento è difficile: con le prossime fiere e superato il Mes di novembre avremo aggiornamenti più dettagliati. Il problema non è solo nel ritardo della consegna dei materiali ma anche l'aggravio dei loro costi: problema che subiamo in primis noi fornitori perché i contratti fra cantieri e armatori sono già stati conclusi durante il periodo fieristico dello scorso anno con costi stabiliti che non possono essere rivisti mentre noi siamo costretti a fornire alle stesse condizioni quei materiali che nel frattempo hanno avuto pesantissimi aggravii.

Altra preoccupazione nasce dalle tensioni in corso, fra le quali l'ultima fra la Cina e Taiwan: come tutti i produttori elettronici siamo legati a Taiwan e gli effetti di questa tensione potrebbero essere davvero molto gravi per tutti i settori del navale. Fortunatamente il nostro lavoro è molto basato sui servizi, assistenza e riparazioni.”

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



Emanuele Burlando

This entry was posted on Tuesday, August 16th, 2022 at 11:44 pm and is filed under [Services](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

