SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Alla scoperta del reparto Trade-In di Sanlorenzo con Matteo Lorenzini

Nicola Capuzzo · Friday, September 23rd, 2022

Un cantiere navale non si può limitare a costruire e vendere yacht ma deve anche offrire agli armatori il servizio di ritiro dell'usato. Questa attività, normalmente destinata a rimanere un po' nell'ombra, rappresenta in realtà un segmento essenziale e un servizio a valore aggiunto. In qualche modo rappresenta anche per il cantiere stesso una fonte di reddito e una possibilità di incrementare i margini di guadagno.

SUPER YACHT 24 ha avuto la possibilità di scoprire più nel dettaglio come è organizzata all'interno del gruppo Sanlorenzo questa funzione svolta dal reparto Trade-In, punta di diamante della divisione Service and Deliveries. Il responsabile Matteo Lorenzini racconta da dentro questa Divisione, capace di operare ovunque e in ogni condizione, e il cui scopo principale è la valutazione e la gestione tecnica delle unità ritirare come trade-in a seguito degli accordi commerciali dei sales department delle divisioni Yacht e Superyacht.

A questo reparto spetta la redazione delle Liste Lavori, la gestione dei lavori di manutenzione e il refitting delle unità nell'ottica della rivendita oltre a quelle attività di refitting e implementazione richieste dai nuovi armatori. Viene gestito il service di garanzia, il training degli equipaggi e la consegna materiale delle unità. Interfaccia diretta tra armatori, equipaggi e il reparto commerciale di Sanlorenzo, l'area Trade-In si occupa inoltre dei trasferimenti degli yacht, della gestione tecnica e logistica, delle attività di chartering e courtesy boat, della logistica degli ormeggi ed attività di cantiere presso le diverse marina.

Ultima ma non meno importante attività sotto la diretta gestione del reparto Trade-In è il supporto logistico per la partecipazione del cantiere a saloni nautici e altri eventi.

Lorenzini partiamo dal raccontare quante persone lavorano nel reparto Trade-In di Sanlorenzo?

"Il reparto al momento è formato da 5 persone compreso il sottoscritto; nei momenti di picco di attività ci avvaliamo del supporto di consulenti e risorse esterne di comprovata capacità e affidabilità con cui già da tempo collaboriamo. Negli anni di punta abbiamo contato un numero di

effettivi più che doppio rispetto a quello attuale comprendendo le risorse esterne. All'estero riusciamo a coprire le esigenze dei nostri armatori con una selezionata e formata rete locale di Service Point e dove si rendesse necessario inviando personale dalle nostre sedi."

Quante unità ricevete ogni anno in media?

"Certamente questo è un numero variabile influenzato da diversi fattori di mercato. Gli anni 2020 e 2021 sono stati anni di fortissimo impegno dove abbiamo venduto e consegnato rispettivamente 19 e 12 unità con dimensioni da 40 a 122 piedi, in questo contesto il reparto ha fornito un'ineguagliabile e cristallina prova di professionalità ed efficienza tecnica."

Il boom di nuovi ordini avrà incrementato il vostro lavoro; che momento sta vivendo il mercato dell'usato?

"Il volume delle unità in ingresso come trade-in è spesso strettamente correlato ai numeri dei contratti delle nuove vendite che vengono siglate, anche se questo non è ovviamente una regola fissa. Dopo questi due anni di numeri importanti, il parco usati di Sanlorenzo si è notevolmente ridotto (per nostra fortuna) ma continuiamo a vendere e consegnare con regolarità gli usati che abbiamo in carico. Oggi il mercato dell'usato sta andando molto bene e anche tra i privati si fa fatica a trovare buone imbarcazioni in vendita. Il vero vantaggio che ha un armatore a scegliere di acquistare un'imbarcazione di seconda mano da Sanlorenzo è la garanzia di acquistare un prodotto attentamente controllato e manutenuto secondo i più elevati standard tecnici ed estetici, con estesa copertura di garanzia in ogni parte del mondo."

Da quanti anni esiste un apposito reparto Trade-In all'interno di Sanlorenzo?

"È sempre esistita un'attività relativa alla gestione delle unità usate ritirate da Sanlorenzo ma possiamo dire che il reparto dedicato e strutturato per queste specifiche attività ha preso forma nel 2013."

Quali sono le criticità più frequenti che vi trovate a dover affrontare?

"Più che di criticità, parlerei di particolarità, in quanto l'attività di ricondizionamento delle unità ritirate mantenendo gli standard Sanlorenzo richiede un'attenta verifica di quelle che sono le condizioni tecniche ed estetiche dell'imbarcazione. Le condizioni in cui la barca arriva nelle nostre mani variano ovviamente a seconda dell'età e del livello di cure che sono state precedentemente dedicate.

Viene rigenerata una lista di attività di manutenzione e refitting volte ad avere un prodotto finale che si avvicina molto alle condizioni di una imbarcazione nuova; questo lavoro rappresenta una vera particolarità in quanto necessita di un esteso patrimonio di esperienze e conoscenze tecniche, garanzia di qualità e soddisfazione per il cliente."

Il refit è sempre condotto internamente al gruppo Sanlorenzo o talvolta esternalizzato?

"Le attività di refitting programmato, così come quelle relative a specifiche richieste del nuovo armatore, vengono seguite e controllate direttamente da nostro personale e realizzate con il supporto dei nostri fornitori e maestranze specializzati. A garanzia della qualità del risultato finale preferiamo non esternalizzare mai totalmente queste delicate attività."

Ultimamente quanto è cresciuto il vostro impegno?

“Ad oggi il forte trend positivo del mercato dei superyacht Sanlorenzo (40m – 75m) sta inevitabilmente incrementando, anche se di poco, il numero delle unità usate che ritiriamo. Sono normalmente imbarcazioni di dimensioni superiori ai 100 piedi che comportano un importante impegno ma che riusciamo a gestire al meglio.”

Anche nella vostra area di business si sente la carenza di personale formato?

“Devo purtroppo rispondere sì, il segmento riguardante la gestione di una flotta di usati e le lavorazioni di manutenzione e refit a essa correlati necessitano di personale altamente specializzato ed esperto nei vari aspetti intesi come impiantistica, meccanica, carrozzeria, interni e quant’altro si trova installato a bordo. Capacità e competenze che richiedono molto tempo per essere acquisite e padroneggiate correttamente. Da questo punto di vista Sanlorenzo è da sempre sensibile alla selezione e alla formazione di nuove risorse, anche tramite progetti di formazione professionale che ci stanno dando ottimi ritorni aprendo la strada del meraviglioso mondo della nautica a tanti giovani entusiasti, capaci e volenterosi. Un esempio per tutti, la fondazione della Sanlorenzo Academy.”

Quali previsioni avete per il futuro a medio-lungo termine di questo segmento d’attività’?

“Ad oggi, nonostante le incertezze dei mercati e delle tensioni internazionali in essere, anche a seguito degli esiti più che positivi del salone di Cannes appena concluso, il panorama nautico si presenta decisamente positivo.

Dati alla mano, considerando la forte richiesta del mercato dell’usato anche tra privati, prevediamo di avere meno unità in ingresso rispetto al passato e nessuna criticità nella ricollocazione sul mercato.”

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Friday, September 23rd, 2022 at 11:00 am 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.