

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Poerio (Tankoa Yachts) preannuncia investimenti nel refit

edinet · Wednesday, November 16th, 2022

SUPER YACHT 24 intervista Vincenzo Poerio, manager impegnato oltre che nella conduzione di Tankoa Yachts anche nei ruoli di presidente del Distretto della Nautica Toscana e della Fondazione Isyl (formazione); con lui la discussione spazia dai superyacht del cantiere boutique genovese ai temi più importanti che oggi riguardano il mondo della nautica.

Ingegnere, lei ha un passato ricco di esperienze: dalla ricerca con Cetena dopo gli studi universitari, poi Fincantieri, a seguire nel cantiere Inma, fino all'incontro nel 1993 con Paolo Vitelli che le chiese di lavorare al lancio del marchio Benetti e dove restò per 26 anni. Dal 2019 è a Tankoa come amministratore delegato: come avvenne quest'ultimo passaggio?

“Da un incontro in quell'anno con il fondatore. Il cantiere, sia perché nato nel 2006, quindi alla vigilia della crisi mondiale, sia per altre ragioni contingenti aveva bisogno di cambiare il ritmo. Mi sono così ritrovato a ripercorrere la strada già fatta con Benetti per quasi tre decenni prima: con un gruppo di lavoro siamo partiti dalla ristrutturazione del sistema di controllo gestione e con l'inserimento di alcuni concetti nuovi.”

Quali nuovi concetti sono stati apportati?

“Il principale è quello che posiziona Tankoa in una fascia alta, ma dotata di una filosofia di 'boutique shipyard' che la colloca in un mercato che i grandi della nautica tendono a rifiutare scegliendo la produzione in serie. Avere una dimensione un po' più piccola rispetto a questi grandi cantieri ci consente di personalizzare di più i nostri yacht seguendo le richieste dell'armatore: un compito che è comunque molto impegnativo per qualsiasi struttura. Siamo disposti a discutere qualsiasi filosofia del cliente, a condizione che sia adeguata. Un'altra novità è stata l'introduzione nel range Tankoa di imbarcazioni a partire non più dai 50 metri, ma dall' 'entry yacht' di 45 metri – portandolo quindi a 45-80 metri, salvo le eccezioni per le barche ancora più grandi.”

L'intervento di grandi designer sempre diversi è casuale o è una strategia?

“Ritengo che ampliare la gamma dei designer sia la scelta giusta perché proprio grazie alle loro personali interpretazioni riusciamo a diversificare anche i nostri stilemi Tankoa. Fondamentalmente cerco di avere designer italiani: abbiamo avuto una forte impronta con Paszkowski che da 10 anni è con Tankoa, ma anche con gli altri come Dini, Cassetta, Mancini e ora Gobbi.”

E per quei clienti che vogliono decidere tutto?

“Non rinunciamo a contratti personalizzati con loro: oggi abbiamo un progetto in corso con Philippe Briand, progettista di barche a vela, con il quale costruiamo un'imbarcazione per un cliente canadese. Un altro custom lo stiamo costruendo sul progetto del 45 metri. Quando il cliente lo chiede adattiamo il nostro modello ai suoi desideri; possiamo dire che il nostro cliente tipo è proprio quello che vuole lo yacht 'a modo suo'.”

Il mercato degli yacht è dominato dagli stranieri, cosa sta succedendo nel mondo in questo settore?

“Sì, assolutamente, e se lo è l'Agenzia delle Entrate dovrebbe farsi qualche domanda. I clienti italiani sono veramente rari anche nei grandi cantieri. I saloni sono andati bene, credo per tutti, l'aria è ancora frizzante, e anche l'attuale inflazione che magari tocca il business dei potenziali clienti del nostro segmento non riesce a scalfire i loro ingenti patrimoni e quindi non li preoccupa.”

E il mercato dei russi come si comporta? Cosa pensa delle sanzioni?

“La guerra ha danneggiato il mercato per un 10% nel segmento dei grandi yacht. I contratti che erano in corso stanno andando avanti essendo stati firmati – come sempre – attraverso società offshore, ma naturalmente sono fermi quelli nuovi. La mia sensazione è che si stia trovando una strada per far ritirare i russi in un'area già concordata che sarà annessa alla Russia e che quindi verrà trovato un accordo a tavolino.”

Costi dei materiale e forniture preoccupano?

“I costi sono ancora in aumento, c'è una fase apparente di stabilizzazione, ma su costi alti e credo sarà difficile tornare indietro anche quando la situazione si normalizzerà. Su questi aumenti ritengo incida molto la speculazione di alcuni produttori che, invece di aumentare la produzione dei materiali in ragione della maggiore richiesta, ne hanno aumentato il costo.”

Tankoa già da tempo aveva manifestato l'esigenza di maggiori spazi, anche in Toscana. Ci sono novità?

“Stiamo collaborando con il Comune di Genova per vedere se, nell'area dove siamo ora a Sestri Ponente, si possa costruire un grosso capannone per poter aggiungere altre tre postazioni così da allestire le nostre barche a Genova. La nostra filosofia è costruire poche barche, diverse fra loro, e fare molta formazione. E nei nostri progetti fra circa tre anni c'è anche quello di investire nei servizi, nel refit.”

Lei è presidente del Distretto Nautico della Toscana oltre che di Isyl; quali ritiene siano oggi le priorità per la nautica?

“La formazione è la mia passione; forse perché sono un autodidatta ho sempre pensato che gli adulti esperti dovrebbero sentire il dovere di trasferire le conoscenze per produrre eccellenza e creare in questo senso la 'vera ricchezza' del Paese. Al contrario, con la fuga delle eccellenze all'estero, oggi non abbiamo più la forza industriale di un tempo. E noto che sono sempre meno anche i validi formatori. Con Isyl facciamo un tipo di alta formazione che reputo fondamentale. Poi c'è anche quella dei mestieri, importantissima e sulla quale mi concentrerò nell'immediato. Penso che per ogni comparto industriale, non solo per il nostro, dovrebbe essere fatto quello che è stato

fatto con gli Its mestieri: creare per i ragazzi programmi di formazione specifica rivolti ai settori industriali di riferimento. Grazie a questi istituti potremmo formare risorse con nuovi metodi rendendoli in grado di compiere al meglio il loro mestiere, di utilizzare un computer, di lavorare a bordo e di avere abilità diverse. Oggi nel nostro settore c'è un grande bisogno di queste risorse.”

Quali sono le sue proposte in questo senso?

“Lavorare insieme ai cantieri per approvare dei programmi di formazione dei mestieri e poi fare migliaia di ore di formazione teoriche e pratiche nelle aziende. Ho segnalato alla Regione Toscana la necessità di questo passo e la strategicità di questi corsi per il Paese, sia per il settore della nautica che per tutti gli altri settori che sono circa una dozzina. Come presidente del Distretto della Nautica Toscana, insieme a Luigi Lazzareschi di Sofidel, abbiamo cercato di mettere insieme tutti i distretti toscani per definire i punti comuni di interesse per gli opportuni investimenti e ne abbiamo dato indicazione alla Regione. Ad oggi non ho avuto risposte ma attendiamo che qualcosa si muova.”

Una sua proposta è la creazione del Distretto Nautico Unico fra Toscana e Liguria per unire le due forze e ottenere maggiori risultati: che progressi ci sono?

“Il presidente della Regione Liguria, Giovanni Toti, insieme al sindaco di Genova, Marco Bucci, sono venuti in Toscana per parlare di questo progetto dimostrando il loro interesse e oggi la nautica si aspetta dal presidente della Toscana Eugenio Giani un intervento sostanzioso perché dalle sue scelte può dipendere il futuro del comparto. In questa fase la nautica va bene ed è proprio questo il momento nel quale vanno fatte le scelte giuste per il futuro. Dobbiamo pensare a medio lungo termine creando quei presupposti che ci permettano di mantenere la leadership per anni.”

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



This entry was posted on Wednesday, November 16th, 2022 at 10:49 pm and is filed under [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.