SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Per Pesto Sea Group e Catalano Shipping Services nuove aperture e un'acquisizione a Monaco

edinet · Wednesday, December 21st, 2022

SUPER YACHT 24 ha intervistato Tomaso Moreno e Max Pesto, due nomi noti del settore dello yachting perchè alla guida rispettivamente di Catalano Shipping Service di Monaco (azienda partner del Gruppo Fratelli Cosulich) e di Pesto Sea Group di Genova; le due società sono partner al 50% con core business i servizi verso gli yacht. Insieme da 15 anni le due realtà coprono l'area che va dal Sud della Francia, Corsica inclusa, a tutta la riviera ligure e da due-tre anni stanno sviluppando business anche in altre aree strategiche italiane ed estere. Parliamo con loro proprio dei recenti sviluppi, delle attuali novità e delle prospettive che offrono.

La realtà che insieme rappresentate nasce dall'unione di due importanti società attive nello yachting. Partiamo dal dare un inquadramento aziendale con alcuni numeri?

Tomaso Moreno: "Per la parte di attività come agenzia marittima per gli yacht le due società hanno un fatturato annuo di circa 5-6 milioni di euro e lavorano con circa 20 uffici fra Francia e Italia. La Catalano Shipping Service ha sede a Monaco e da oltre 25 anni con i suoi uffici in tutti i porti della Costa Azzurra è la più importante agenzia del Sud della Francia per volumi e numeri che includono i più grandi clienti di quest'area. In Corsica siamo fra le prime due realtà per importanza. Operiamo circa 1.800 scali yacht all'anno".

Max Pesto: "La Pesto Sea Group, agenzia marittima storica, nel tempo si è specializzata nell'assistenza agli yacht di grandi dimensioni e ha diversificato i servizi con altre società quali la Femo Bunker (trading di gasolio), Gis per gli approvvigionamenti di qualsiasi tipo e società relative a marine diverse (Marina Molo Vecchio, Molo Vecchio Crociere e Molo Vecchio Marine Supply) per l'accoglienza a 360 gradi degli yacht. Abbiamo una presenza molto marcata in Liguria con uffici propri a Genova, Portofino e La Spezia, ma recentemente abbiamo aperto sedi anche a Roma e Napoli, che si sono aggiunte a quella di Venezia. Siamo il secondo gruppo come agenzie marittime per yacht in termini di numero di scali – circa 1.000 l'anno – e distribuzione geografica".

Quali sviluppi sono in corso per la vostra partnership?

T.M.: "Lo scorso 15 dicembre come Catalano Shipping Service abbiamo firmato il contratto di acquisto del 100% della Monaco Yacht Partner, il negozio di attrezzatura nautica e riparazioni a Monaco che ha un fatturato di 2/2,2 milioni di euro annuo. Ad oggi questo rappresenta il nostro più

grande investimento a livello finanziario e una nuova sfida perché è un cambiamento di direzione: non ci eravamo mai avventurati verso il 'tecnico', ma avendo raggiunto un certo livello di espansione come agenzia era necessario trovare nuove attività sinergiche e collegate allo yachting. Con questa acquisizione diventiamo l'unico yacht chandler sul porto di Monaco poiché la licenza ufficiale per questa attività è unica; per ottenerla abbiamo seguito per un anno l'iter del bando emesso dal governo del Principato di Monaco. Dal prossimo due gennaio sarò il managing director di questa struttura di natura commerciale."

Cosa porterà come valore aggiunto alla partnership questa acquisizione?

M.P.: "Sarà l'inizio di un nuovo sviluppo che nasce dalla grande sinergia fra la new entry Monaco Yacht Partner con la nostra struttura italiana Molo Vecchio Marine Supply a Genova. Nel 2023 lavoreremo per concludere l'unione delle due realtà al fine di ottenere un'unica entità che ci permetta, con un fatturato di circa 4-4,5 milioni di euro e 10-12 persone dedicate, di coprire tutta la Liguria e la parte sud della Francia tra Mentone e Saint Tropez. Come negozio di forniture di pezzi di ricambio e consumabili per gli yacht diventeremo il 3°/4° gruppo a livello italiano. In questo segmento le realtà ai vertici sono di enorme rilievo, ma noi vogliamo crescere come identità locale trovando una nicchia di mercato, di cui in questo momento a nostro parere c'è bisogno."

T.M.: "Inoltre la Molo Vecchio Marine Supply dispone di un magazzino anche a Imperia che verrà subito utilizzato per creare sinergia dalle due strutture e arrivare a immaginare una crescita fra il 2023-2024 basata sul mantenimento dei negozi delle marine, un eventuale altro negozio in Francia con lo stesso brand e infine anche uno sviluppo più incentrato sulla logistica con ordini consistenti per volumi e quantità relativi agli yacht non più tramite negozio, ma con una piattaforma logistica che dovrebbe essere a priori a Genova più spaziosa rispetto a prima e un set up più da warehouse che da negozio. L'asset yacht sta raggiungendo dimensioni tali da riscontrare problemi nella gestione logistica di tutto il materiale. Oggi gli yacht hanno un enorme bisogno di spazio a terra da utilizzare come magazzino e richiedono il controllo continuo del loro materiale disponibile in quello spazio. Questo potrebbe essere un business di nostro interesse nel prossimo futuro."

Quale è l'andamento delle vostre sedi attuali e quali sono le prospettive anche rispetto ad ulteriori espansioni?

T.M.: "Per quello che riguarda la Catalano Shipping Services abbiamo avuto uno sviluppo che riteniamo di mantenere nel prossimo biennio nelle nostre sedi francesi e propendiamo per sviluppare di più la parte 'turistica' come organizzazione eventi con pacchetti per clienti e divenire una vera referenza per quanto riguarda gli eventi del Gran Premio di Monaco e del cinema di Cannes. Abbiamo investito negli ultimi anni in sedi anche nel Far East, a Singapore, in Indonesia a Bali e nel Pacifico con un ufficio a Oakland in Nuova Zelanda e apriremo a Brisbane, in Australia, nel primo trimestre prossimo. Questo tipo di mercato è per lo più di transito, quindi ancora più di nicchia rispetto a quello che già è nel Mediterraneo, ma chi raggiunge queste mete lontane ha grande bisogno di un agente e per questo vi investiamo."

M.P.: "La sede centrale di Genova sta conoscendo una crescita costante grazie anche alla promozione di Genova come hub per superyacht portata avanti insieme al cantiere di refit Amico & Co. Le recenti sedi aperte a Napoli e a Roma per coprire l'area centrale della nostra penisola e poter meglio seguire le crociere dei clienti nel Golfo di Napoli e nelle vicinanze della capitale hanno risultati ottimi e stiamo pianificando l'apertura di una sede in Sicilia che copra con nostro personale il Sud Italia, area sempre più richiesta dalla clientela internazionale".

Quali criticità sono da risolvere per dare una spinta allo yachting nel prossimo futuro e quali differenze in questo senso si notano fra Francia e Italia?

T.M.: "Il lavoro di yacht agent in Francia è molto più legato al servizio di conciergerie, quindi più legato al concetto di vacanza dell'ospite a bordo dello yacht, mentre in Italia la grande parte di lavoro svolto è di pura agenzia marittima. In Francia non è obbligatorio l'utilizzo dell'agente su una barca (e questo dà ancora più valore alle nostre attività) mentre in Italia lo è su determinate barche. C'è meno burocrazia rispetto all'Italia anche se da un paio d'anni si avverte un cambiamento nei porti francesi che ora applicano una forma di clearance per entrate e uscite delle barche dai porti, che comunque Monaco ha sempre avuto. La differenza fra Francia (ma lo stesso si può dire per la Spagna) e l'Italia la fa sicuramente la burocrazia. Uno yacht che arriva in Italia è sottoposto a procedure simili a quelle di una nave commerciale: i documenti che la barca necessariamente deve avere non sono pochi, non sono semplici e sono tutti da riempire a mano: una modalità sicuramente non ben vista dalla nostra clientela e oltretutto poco sicura per il rischio smarrimento. Occorre quindi una vera digitalizzazione che colleghi l'agente con le entità governative (che fra l'altro non dialogano tra loro) che rientrano nella gestione dello yacht in arrivo rendendo meno difficoltosa la procedura ".

M.P.: "I documenti necessari tra l'altro cambiano da porto a porto, in alcuni casi sono diversi anche fra porti vicini e le differenze a volte sono notevoli. Questo naturalmente complica ulteriormente la situazione e i comandanti stranieri non reagiscono bene perché non riescono a capire come possano esistere queste differenze nei diversi porti di uno stesso Paese. Un altro problema in Italia riguarda la questione dei 'timbri' per i marittimi: a seguito delle restrizioni interpretative italiane di normative europee i marittimi extraeuropei – che rappresentano la maggioranza di questa categoria – possono permanere un massimo di 90 giorni nel nostro Paese altrimenti vengono ritenuti clandestini. Con ciò l'armatore che sceglie di fare refit in Italia ogni 90 giorni è costretto a cambiare equipaggio e la sua scelta cade quindi su altri paesi europei che non applicano la nostra interpretazione: praticamente tutti. Questi sono i problemi che danneggiano il settore".

T.M.: "E' necessario che le autorità coinvolte nella gestione del mondo dello yacht si rendano conto che yacht e turismo vanno di pari passo e che creando una sinergia tra i due settori si ottengono buoni risultati sia per il turismo che per lo yachting a beneficio dell'economia del Paese".

In Italia pesa la burocrazia ma le vostre aziende hanno investito in digitalizzazione?

T.M.: "I nostri due gruppi, Catalano e Pesto, hanno fatto enormi investimenti in campo digitale e nelle innovazioni grazie ai quali oggi ambedue lavorano su un programma proprio, creato internamente al 100% per i clienti, fornito di web application, programma di gestione, di fatturazione e di applicativo per cellulari. Il software si chiama AGents e permette lo scambio di dati con uguali modalità fra tutta la Francia e tutta l'Italia, oltre che la conoscenza immediata di qualsiasi attività stia impegnando una barca in circa 40 porti. Questo aiuta a snellire in parte il processo burocratico italiano, ma anche francese, ai nostri clienti. Il programma, nato 10 anni fa da Catalano, è stato quest'anno perfettamente recepito e adattato da Pesto con riguardo alle esigenze italiane. Grazie ad esso riusciremo inoltre ad avere un'enorme quantità di dati dello yachting – fra i quali la ricchezza che riesce a generare il suo indotto – di interesse comune per lo sviluppo di tutto il settore. Nessun altro possiede uno strumento così utile e all'avanguardia che, siamo certi, tra due-tre anni ci distanzierà molto dal lato qualitativo nei servizi che riusciremo a offrire ai nostri

clienti rispetto alla concorrenza.”

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Wednesday, December 21st, 2022 at 9:30 am and is filed under Services, Suppliers
You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. You can leave a response, or trackback from your own site.