

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Ramundo alza il velo sugli sviluppi di Althaus Luxury Yachting fra nuove collaborazioni e Mar Rosso

Nicola Capuzzo · Sunday, May 21st, 2023

Fondata nel Principato di Monaco 30 anni fa da Eric Althaus, la Althaus Luxury Yachting è una società di brokeraggio di superyacht che, a seguito di una partnership con una family office con sede in Arabia Saudita, vive ora una fase di evoluzione importante sotto molti profili. SUPER YACHT 24 ha incontrato i vertici dell'azienda al varo del Tembea presso il cantiere Seven Stars e nell'occasione ha chiesto all'amministratore delegato Marco Ramundo le ultime novità e i prossimi step di sviluppo dell'azienda. Uno sviluppo che guarda con interesse non solo al Mediterraneo ma anche al Mar Rosso, alle nuove costruzioni, al management e al charter.

Dottor Ramundo, partiamo con il descrivere la Althaus, cosa la caratterizza rispetto alle altre società di brokeraggio?

“Althaus, dalla sua fondazione ad oggi, ha sempre avuto un approccio verso l'armatore più simile a quello di una family office, piuttosto che a quello di una società di brokeraggio tipicamente molto strutturata, affiancandolo in ogni questione importante, anche quelle non evidenti, ma che riescono a fare la differenza riuscendo così a conoscere, seguire e capire ogni suo desiderata. Un approccio quindi da piccola boutique che punta sull'estrema qualità dei suoi servizi.”

Recentemente avete partecipato al varo di Tembea presso Seven Stars Marina & Shipyard, un superyacht explorer che avete in gestione. Qual è stato il vostro impegno in questo progetto?

“Althaus Luxury Yachting ha in gestione Tembea già dalla fase iniziale della sua costruzione. Il cliente, estremamente esigente, vive all'estero, perlopiù in Africa, e una delle sue principali necessità è quella di utilizzare la barca in contesti meno dotati di infrastrutture dove si possono fare grandi navigazioni pur mantenendo una dimensione contenuta della barca stessa. Abbiamo ritenuto molto interessante questo progetto: la barca è registrata CE quindi sotto i 24 metri, pur essendo 27 metri fuori tutta, e nonostante le dimensioni ha la straordinaria autonomia di 5.000 miglia nautiche. Una vera rarità se consideriamo che i normali explorer di 35-40 metri hanno molto spesso autonomie molto più contenute.

Il focus della sua costruzione è stato comunque la sicurezza nella navigazione: ciò ha comportato una ricerca particolare nei materiali e nella ridondanza degli impianti che le consentono di navigare

a lungo in tranquillità assoluta. L'armatore necessitava poi di ampi spazi per la sua grande famiglia e anche qui il lavoro di puro custom ha realizzato l'ambiente su misura delle sue esigenze.”

Il progetto Tembea come vi coinvolge anche nella fase attuale?

“L'idea condivisa con l'armatore prevedeva di costruire insieme qualcosa di speciale, affiancandolo nella definizione delle caratteristiche della barca, nella selezione dei partner del progetto per poi confluire, dopo la consegna definitiva dello yacht, nell'attività classica di yacht management che è quella di sollevarlo dai pensieri di gestione. Pensieri che possono essere piuttosto invasivi su una barca del genere. Il nostro supporto dunque riguarderà anche tutta la parte amministrativa, finanziaria, l'equipaggio, la gestione tecnica, la manutenzione preventiva, ordinaria e straordinaria e infine l'importantissima gestione della sicurezza specie su una barca come questa che – escluso il periodo delle vacanze dell'armatore – sarà impiegata nell'attività di charter e di cui saremo charter manager. Un progetto quindi che ci coinvolge a 360°.”

Parliamo della nuova partnership: quali opportunità offre per Althaus?

“Gli investitori poco meno di un anno fa volevano entrare in questo settore di attività e hanno valutato Althaus per la sua straordinaria reputazione scegliendola per costruire insieme un progetto di crescita. Il processo che stiamo vivendo mantiene quello che da sempre è il nostro approccio, strategia e modus operandi scalandolo ancora più verso l'alto in termini qualitativi grazie alla disponibilità di nuovi investimenti e di un network internazionale. Il socio di maggioranza di questa compagine è infatti saudita e questo ci consente di avere un canale privilegiato su tutto quello che è il mondo del Middle East: un'area, in questa fase, di estremo interesse.”

In concreto come vi state muovendo per organizzare l'attività?

“Abbiamo messo in atto un processo di rafforzamento. La strategia è focalizzata sulla crescita e strutturazione dei servizi di Althaus in maniera più consistente partendo da Monaco, che riguarda soprattutto l'area charter implementando l'attività dello yacht management, strutturandola anche per le imbarcazioni molto grandi. Abbiamo quindi completato il range dei servizi da offrire in maniera solida ai nostri clienti dell'area del Mediterraneo.”

E per quanto riguarda il Middle East?

“Qui stiamo facendo due percorsi paralleli: uno riguarda l'apertura già da inizio anno di una sede a Dubai e dove abbiamo già partecipato con il nostro stand al Dubai International Boat Show; l'altro riguarda Jeddah, che è destinata a essere una delle destinazioni principali dello yachting per le dimensioni più grandi: qui apriremo a ottobre prossimo una nostra sede che sarà presidiata dal più autorevole componente della società, ovvero da Eric Althaus in persona.”

Quali sono gli asset che rendono attrattiva l'area dell'Arabia Saudita secondo voi?

“Il potenziale è altissimo sotto diversi punti di vista: la costa sul Mar Rosso è straordinaria dal punto di vista naturalistico, il mare è incontaminato e in più ci sono operazioni di investimento (*progetto Vision 2030*) che il Paese sta mettendo in campo che coinvolgono anche lo yachting e stanno progressivamente diventando operative. Supportiamo già i nostri clienti nel fare yachting in Arabia Saudita, ma lo sviluppo in quest'area sarà sempre più evidente, non solo per i grandi yacht ma anche per i diportisti meno predisposti all'avventura. La marina di Jeddah ospita già superyacht di grandi dimensioni, da 50 fino a 120 metri, e quello che notiamo di veramente impressionante è

la velocità con cui si sviluppa l'accoglienza, la capacità e la qualità del servizio.”

La vostra nuova divisione New Built nello yacht management come arricchisce l'offerta Althaus e quali risultati vi aspettate?

“Abbiamo apportato all'azienda delle competenze tecniche per strutturare il supporto ai nostri clienti nella gestione di oggetti complessi come i grandi yacht. Siamo orgogliosi di essere stati scelti da alcuni dei più grandi e prestigiosi cantieri italiani per rappresentarli nelle loro costruzioni on spec, fra cui Palumbo per il quale gestiamo il Columbus 42 metri, ma anche il più grande cantiere della Turchia Rmk ci ha affidato la Central Agency di due unità molto importanti: il project Aries di 50 metri in acciaio disegnato da Hot Lab di cui abbiamo l'esclusiva mondiale e l'altro, il project Rmk 120, un 37 metri che ha dei volumi enormi e range di navigazione di 4.000 miglia: un vero compact super yacht. Recentemente inoltre anche un cantiere italiano storico come il Terranova di Pisa ci ha affidato la sua nuova costruzione di 41 metri e anche altri cantieri stanno seguendo e accogliendo la nostra nuova attività. Il mercato è attualmente molto saturo; avere la possibilità dell'esclusiva di alcune unità ancora in costruzione e con consegne piuttosto veloci è un'ottima opportunità per i nostri clienti perché possono avere a disposizione qualcosa di ancora customizzabile e in minore tempo.”

Come siete organizzati per gestire l'attività di charter?

“La gestione Althaus anche nel charter mantiene la logica 'boutique': l'attenzione verso i clienti è quasi maniacale per far sì che trascorrono la migliore settimana possibile per le loro vacanze. La nostra valutazione riguarda ogni minimo dettaglio. Stiamo acquisendo molte competenze anche nel campo degli itinerari per poter far avere ai clienti esperienze uniche. Questo servizio ha un valore molto importante perché con la creazione di itinerari interessanti nelle varie aree diamo la possibilità ai nostri clienti armatori di tenere in attività il loro yacht in un percorso che d'estate è nelle aree del Mediterraneo, in autunno in quelle della Grecia e della Turchia e in prossimità dell'inverno si dirige verso il Canale di Suez, Egitto e Arabia Saudita. Con ciò si evita di dover caricare lo yacht su navi cargo con relativi costi e rischi dandogli semplicemente la possibilità di navigare charter 12 mesi seguendo percorsi interessanti che includono anche eventi quali il Gran Prix di Jeddah e molti altri. Questa è una nuova opportunità anche per la copertura – se non addirittura per il superamento – degli alti costi di gestione a carico degli armatori che per un superyacht del valore di 10 milioni di euro si attestano sui 600 mila euro annui.”

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

24

This entry was posted on Sunday, May 21st, 2023 at 7:00 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.