SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Solo le catene di fornitura tengono in apprensione i cantieri di super yacht al Cannes Yachting Festival

Nicola Capuzzo · Thursday, September 14th, 2023

Nonostante il conflitto militare in Ucraina abbia privato il mercato della clientela russa, l'andamento macroeconomico sia debole, i tassi d'interesse in continua salita e gli effetti del Covid terminati (avevano spinto la ricerca di intimità e di vacanze isolate a bordo), il mercato della nautica, soprattutto quella di grandi dimensioni, non ferma la sua corsa. Questo almeno sembrano dire i numeri e le dichiarazioni emerse dal salone Cannes Yachting Festival in corso e a pochi giorni di distanza dal Salone Nautico Internazionale di Genova che si aprirà la prossima settimana.

A Cannes SUPER YACHT 24 ha tastato il polso del mercato parlando con i vertici dei maggiori cantieri di barche e super yacht per i quali il rallentamento degli ordini sembra paradossalmente essere più un auspicio che un timore. Tutti infatti hanno lavoro assicurato per almeno i prossimi 2-3 anni.

Dopo un primo semestre particolarmente positivo Sanlorenzo ha annunciato di alzare la sua *guidance* sul 2023 e il fatto che la crescita dei ricavi sia scesa dal 20% degli ultimi due anni a un più modesto 12% è, secondo l'amministratore delegato Massimo Perotti, un aspetto sano. «Dovevamo rallentare. Un +12% è una crescita più sana per noi. Rivediamo al rialzo la guidance sui risultati previsti per l'anno in corso, forti di un primo semestre di grande soddisfazione e di un portafoglio ordini massiccio, al 30 giugno superiore a 1,4 miliardi di euro». L'outlook è stato dunque portato per ciò che riguarda i ricavi da vendita yacht da 810-830 a 830-850 milioni di euro (+13,4% sul 2022), l'Ebitda da 150-155 è stato portato a 155-160 milioni (+21%), mentre il profitto netto di gruppo invece che 84-86 milioni dovrebbe arrivare nel range fra 86 e 89 milioni (+17,9%).

Anche Giovanna Vitelli ha sottolineato che l'anno fiscale appena chiuso ad Agosto ha fatto registrare per il suo gruppo Azimut Benetti una crescita del 20% in termini di fatturato che chiuderà intorno a 1,2 miliardi di euro, al quale contribuiscono per circa il 50% i due brand Azimut (con una produzione compresa fra 250 e 300 imbarcazioni ogni anno) e Benetti (con una ventina di unità consegnate). «In termini di raccolta ordini il nostro gruppo ha un backlog circa tre volte maggiore rispetto ai competitor, questo significa avere un orizzonte di "pancia piena" produttiva per un po' di anni e testimonia che a quest'anno siamo arrivati con il prodotto giusto nel momento giusto». Vitelli ha aggiunto che «per la fascia alta di imbarcazioni (super yacht) il mese di agosto è stato ai livelli dell'anno passato. La scommessa sarà capire cosa succederà invece nella fascia

media di prodotto». Quella maggiormente impattata dall'andamento macroeconomico e dall'aumento dei tassi d'interesse.

Anche la presidente di Azimut Benetti ritiene che «un po' di normalizzazione farebbe bene al mercato per tirare via un po' di tensione dalla catena di fornitura. Ciò che ha rappresentato una sfida importante sia in termini di disponibilità che di qualità è stata la gestione dei fornitori (dal generatore, al motore e alla disponibilità di materiali)». L'imprenditrice piemontese dice: «La recessione non la vogliamo ma un po' di normalizzazione che riporti la catena a una normalità sia come disponibilità e puntualità ma anche come prezzi sarebbe cosa sana. Tanto più se un cantiere ha un portafoglio ordini buono in prospettiva».

Chi invece si aspettava un 2023 a ritmo spedito come lo era stato il biennio passato è Alberto Galassi, amministratore delegato di Ferretti Group: «Lo dissi già l'anno scorso e lo avevamo annunciato agli investitori durante il Road Show per la quotazione prima a Hong Kong e poi a Milano. Vediamo un trend sempre di maggiore differenziazione: ciò che è piccolo e non ha brand soffre di più, ciò che è grande, ciò che ha brand soffre molto di meno, perché non è solo nautica ma diventa lusso, lusso estremo».

Anche per Galassi l'unica criticità significativa è la catena di fornitura: «Io sono sempre preoccupato per la catena di fornitura perché alla fine noi dobbiamo essere sempre più attenti ad avere il controllo sulla fornitura. Una delle nostre strategie infatti è quella di acquisire fornitori. Il controllo della catena intanto trattiene valore in casa e poi ti rende un po' più padrone del tuo destino e questo, secondo me, è un aspetto che Ferretti Group con la sua dimensione non può né deve sottovalutare ed è ciò che stiamo facendo. Secondo l'avvocato «crescere significa anche continuare a investire in nuovi cantieri e nella ristrutturazione di quelli già nostri, per rendere sia i processi produttivi che i prodotti finali sempre più conformi agli standard di sostenibilità».

Soddisfatto e sereno per l'andamento del mercato si è detto anche Maurizio Balducci, amministratore delegato di Overmarine secondo il quale l'anno in corso «continua a essere un periodo molto positivo; anche a livello di vendite ormai abbiamo tutto il 2024 e buona parte del 2025 venduto, quindi possiamo pensare di lavorare con tranquillità. Devo dire che in questo momento la cosa su cui ci stiamo concentrando di più è la produzione per rispettare i tempi di consegna, che è la nostra priorità per accontentare i nostri clienti». Per Overmarine il fatturato dell'anno nautico sarà intorno ai 150 milioni, quindi aumentato rispetto agli altri anni e il prossimo incrementeremo ancora, arrivando intorno ai 200 milioni. Oltre a ciò il gruppo sta raddoppiando la capacità produttiva con la realizzazione di un nuovo cantiere a Pisa.

Ricco in termini di risultati e di nuovi modelli di barca presentati a Cannes è stato anche il bilancio di Cantiere del Pardo, società appena acquisito dal Gruppo Calzedonia. Nell'esercizio nautico 2022/23 questo cantiere ha raggiunto un fatturato di 180 milioni di euro, il 50% in più rispetto all'esercizio precedente, con ben 215 barche consegnate mentre 40 sono i milioni di euro di investimenti in programma nel prossimo triennio: 18 milioni per nuovi modelli e prodotti a cui si aggiungeranno altri 22 milioni per nuove strutture e infrastrutture.

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

This entry was posted on Thursday, September 14th, 2023 at 5:02 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.