SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Galassi (Ferretti Group): “Un salone di Cannes eccezionale, superiore alle aspettative”

Nicola Capuzzo · Monday, September 18th, 2023

Cannes (Francia) – “Stremato”. Così si definiva l’avvocato Alberto Galassi, amministratore delegato e presidente di Ferretti Group, prima di sedersi per alcuni minuti di intervista durante il Cannes Yachting Festival fra incontri con armatori, partner e stakeholders vari. Un salone, quello appena concluso, ancora particolarmente vivace nonostante il contesto economico non facile a livello internazionale e durante il quale il gruppo ha presentato risultati finanziari in crescita e nuovi progetti (fra cui 20 nuovi modelli).

Con SUPER YACHT 24 Galassi è entrato ancora più nel vivo dei trend di mercato e delle previsioni per il futuro della nautica e di Ferretti Group.

Avvocato partiamo dal commentare i risultati del 1° semestre 2023 che avete presentato: dodici mesi fa si sarebbe aspettato un 2023 così positivo?

“Sì, lo dissi. Noi abbiamo una visuale abbastanza lunga, abbiamo un tempo di attraversamento dei modelli più grandi abbastanza importante, abbiamo 71 boe che ci segnalano come è il mare in quei mercati. Lo avevamo annunciato agli investitori durante il road show, lo avevamo previsto dopo il 2022, è un trend che noi vediamo che sta prendendo sempre più una differenziazione. Ciò che è piccolo e non ha brand soffre di più, ciò che è grande e ciò che ha brand soffre molto di meno, perchè non è più nautica ma diventa lusso, un lusso estremo. Io sono veramente contento.”

Nonostante le criticità siano state e rimangano tante? La Russia, il conflitto in Ucraina, i tassi di interesse che aumentano, ecc.

“Pensi che noi ci siamo quotati ad Hong Kong il 31 marzo 2022, se non sbaglio, durante una guerra scoppiata il 24 febbraio, con il costo delle materie prime altissimo e l’inflazione galoppante. Le dico la verità: dalla mattina alla sera noi abbiamo perso il 3% del nostro fatturato perchè con la Russia e con l’Ucraina in guerra è sparito – noi, fortunatamente, non eravamo molto esposti verso quei mercati – e l’abbiamo ricoperto e superato nell’arco di due mesi. Oggi questo non ci tocca assolutamente.

L’inflazione sta riducendosi, quanto al costo del denaro, per un certo livello di clientela non c’è financing, non hanno bisogno di ricorrere al finanziamento e chi lo fa chiaramente lo usa mettendo

garanzie collaterali, soldi collaterali che magari hanno rendimenti che non dico siano simili o quasi. E' un mondo diverso quello che soffre del financing, soprattutto negli Stati Uniti, soprattutto per le barche molto piccole, soprattutto per chi non ha brand e questo non è il nostro mercato."

C'è ormai una sempre più marcata polarizzazione nella nautica fra tutto ciò che è taglia piccola, con quello che ne consegue anche in termini di difficoltà legate ai temi finanziari, e tutto ciò che è lusso, dove la crisi sembra non esistere?

"Torniamo a quello che dicevo prima: la taglia piccola non rileva se il brand è Riva o il brand è Wally perchè un Riva costa 500mila/1milione un Wally costa 1/1,5 milioni, sono barche di 40/50 piedi però hanno qualcosa che altre non hanno. Hanno il design, lo stile, le prestazioni, le finiture, i materiali: lì il mercato non è toccato. Taglia piccola no brand no name per fortuna non l'abbiamo perchè sarei preoccupato."

In prospettiva futura quale criticità la preoccupa maggiormente, se ce n'è una?

"Credo che ci sarà la differenziazione tra cosa è lusso veramente, tra cos'è brand che fa la differenza e cosa non lo è.

Io sono sempre preoccupato per la catena di fornitura perchè alla fine dobbiamo essere sempre più attenti ad avere il controllo sulla fornitura. Una delle nostre strategie è 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 nè deve sottovalutare ed è ciò che stiamo facendo."

Lei ha anche detto che continuerete a investire in cantieri; anche il refit è un mercato a cui guardate?

"Esattamente: cantieri per servizi e refit sono fondamentali, sarà il nostro futuro."

Cannes vi sta dando le soddisfazioni che vi aspettavate?

"Sono più contento di quanto pensassi; noi abbiamo avuto una grande fortuna, ogni anno le nostre barche si uniscono alle nostre anteprime, le nostre preview si uniscono alle barche dei nostri clienti in un evento che dura due giorni a Monaco allo Yacht Club, lo facciamo dal 2015, ormai è una tradizione che ha 8 anni e ogni anno migliora e diventa più importante.

Quest'anno i nostri ospiti hanno avuto la fortuna di avere i Måneskin che suonavano per noi e già lì noi raccogliamo moltissimi ordini perchè ci sono molti che vengono per provare barche nuove, per passare da barca a barca o, come dico sempre, un grande vantaggio che abbiamo per il cross selling, cioè la vendita intrecciata attraverso i vari marchi che per noi rappresenta quasi il 40%; per che ne ha più di una o chi passa da una barca a un'altra. E già lì abbiamo avuto dei segnali molto positivi.

Cannes ce li sta riconfermando: oggi è arrivato il Ferretti Infynito che è la nuova generazione che stravolgerà, secondo la mia opinione, l'industria nautica e credo che ci sia la fila fuori per entrare. Quindi è un salone di Cannes eccezionale, superiore alle aspettative."

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

> Per Ferretti orderbook salito a 1,4 miliardi e più di 20 nuovi modelli in arrivo

This entry was posted on Monday, September 18th, 2023 at 5:51 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.