SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Vitelli (Azimut Benetti) auspica una normalizzazione del mercato e lancia l'Airbnb degli yacht

Nicola Capuzzo · Tuesday, September 19th, 2023

Cannes (Francia) – In occasione del Cannes Yachting Festival il gruppo Azimut Benetti ha posto l'accento su quanto si può fare oggi per rendere sostenibile e per certificare tramite un ente terzo (Loyd's Register) i progressi nella costruzione e nell'esercizio di barche da diporto. Un approccio che coinvolge anche la ricerca di alternative concrete ai carburanti di origine fossile, attività condotta dall'R&D del gruppo attraverso scouting e testing di una gamma di soluzioni che si estende dal biodiesel alle prospettive dei carburanti sintetici. Il desiderio di valutare con metodo scientifico e obiettivo quale soluzione possa essere immediatamente applicabile ed efficace, ha spinto il cantiere a rivolgersi al Dipartimento Energia del?Politecnico di Torino? e al KTH Royal Institute of Technology di Stoccolma.

Durante il salone in Costa Azzurra la presidente di Azimut Benetti, Giovanna Vitelli, a SUPER YACHT 24 ha raccontato quali sono gli ultimi numeri e trend del cantiere alzando il velo su alcune novità interessanti che ancora non erano state annunciate pubblicamente.

Dott.ssa Vitelli con quali numeri si è chiuso l'ultimo anno nautico di Azimut Benetti terminato ad agosto?

"L'ultimo esercizio ha fatto registrare 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 questo anno siamo arrivati con il prodotto giusto nel momento giusto."

Il salone di Cannes ha portato con sé segnali incoraggianti o preoccupazioni?

"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. Un po' di normalizzazione farebbe bene al mercato per tirare via un po' di tensione dalla catena di fornitura perché quello che è stato un challenge, sia di disponibilità ma anche di qualità, è stata la gestione

dei fornitori (dal generatore, al motore e alla disponibilità di materiali).

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 secondo me cosa sana. Tanto più se un cantiere ha un portafoglio ordini buono in prospettiva."

Un aggettivo per il suo primo anno da presidente di Azimut Benetti?

"Ho avuto la fortuna che questo passaggio sia avvenuto in una fase di *booming* del mercato ma quest'anno in una parola lo definirei stimolante. C'è tanto prodotto nuovo, investimenti, anche nei cantieri per fare uno step tecnologico importante. Introdurremo un po' di automazione soprattutto per quelle lavorazioni che fanno qualità e sicurezza sul lavoro; fastidiosa è ad esempio l'attività di carrozzeria, pitturazione. Stiamo passando a robotizzare quella parte lì. È stato un anno in cui i nuovi progetti li crei e davvero li fai; un conto è quando si gioca in difesa, un altro quando si gioca in attacco."

Novità da attendersi in futuro oltre al puro business della costruzione per Azimut Benetti?

"Il refit, che è un business controciclico ed è un servizio complementare alla vendita del nuovo, sarà un bel capitolo degli anni a venire perché Lusben si arricchisce di tutta un'altra area a Livorno e abbiamo in prospettiva 12 milioni di investimenti. Diventeremo uno dei due o tre grandi hub di refit del Mediterraneo perché potremo ospitare barche anche oltre i 100 metri di lunghezza.

È una terza gamba del business che peraltro ci sta dando delle belle soddisfazioni anche in termini di marginalità grazie agli stabilimenti di Viareggio, Livorno e Varazze."

Perché i servizi agli yacht stanno assumendo un'importanza sempre crescente?

"Il mondo dei servizi è il capitolo su cui dedicare ancora maggiori energie. Adesso, grazie a una collaborazione con Google e non solo, abbiamo il progetto di fornire ai clienti maggiore domotica a bordo come avviene spesso nelle seconde case.

Poi abbiamo lanciato quest'anno una specie di Airbnb per gli Azimut owners, vale a dire una piattaforma online da noi gestita dove ai nostri clienti (nella fascia sotto ai 24 metri perché sopra esistono già società di brokeraggio che lo fanno di mestiere) offriamo la possibilità di mettere a reddito la propria barca raccogliendo tutte le disponibilità dai nostri vari concessionari. È un sistema che fa il check-in, il check-out e tutta la supervisione della barca. Un nuovo servizio che abbiamo appena lanciato e si trova sul sito di Azimut per rende il settore della nautica più facilmente fruibile."

In questo momento quali mercati stanno dando maggiore soddisfazione?

"Per Azimut gli Stati Uniti sono il principale mercato; anche per Benetti gli Usa sono un mercato maturo e ricco, è molto cresciuto anche il Medio Oriente e con il nostro nuovo socio Pif lo vogliamo fare crescere ancora di più e sta già avvenendo. Su roba grossa di Benetti abbiamo un po' di cose interessanti. In crescita risultano poi Australia, Nuova Zelanda e Giappone."

All'attuale Governo cosa chiede per aiutare la nautica?

"Avrei una lista di cose da chiedere ma in cima c'è il discorso di sostenere e stimolare il passaggio

al green della nautica come avviene per l'auto. L'utilizzo di Hvo, oppure la scelta di un motore ibrido potrebbe essere premiato con uno sgravio fiscale o un incentivo. È vero che siamo nel mondo del superfluo però in questo settore i costi delle nuove tecnologie sono ancora molto alti. Se tutto il mondo deve andare nella direzione del *green* avrebbe senso che questo avvenga anche per la nautica.

Non mi sembrerebbe nemmeno una cosa troppo complicata da sostenere. Ad esempio l'Hvo oggi richiede di chiamare il camion per fare rifornimento; il costo del trasporto del carburante per il trasporto stradale potrebbe essere oggetto di sgravio. Oppure un premio da riconoscere a chi impiega sempre Hvo sul delta di prezzo da pagare in più rispetto al diesel tradizionale. Sarebbe una grossa spinta perché creerebbe la domanda e farebbe crescere più velocemente i punti di distribuzione dove non ci sono. Sarebbe un metodo virtuoso per spingere il settore nella direzione voluta dal Pnrr e dall'Europa."

Un'altra richiesta?

"Ci sono poi gli atavici problemi di essere il primo e il principale paese al mondo produttore di yacht e non trattenerli sul territorio perdendo una ricaduta economica enorme (non solo i ristoranti e lo shopping ma anche gli equipaggi che rimangono tutto l'anno, i servizi e il refit).

In Italia purtroppo non c'è una bandiera che sia attrattiva, siamo ancora con un registro che non funziona. Era cartaceo fino a poco fa e ancora è strutturato sul modello automobilistico dell'Aci ed è molto farraginoso perché fare una registrazione richiede molto tempo. Se a Malta ci metto 3 giorni in Italia ci vogliono dei mesi.

Penso poi a una strategia per proporre una crociera lungo le coste italiane che rendesse i marina collegati, la promozione del turismo nautico è qualcosa che da noi manca. Non c'è ancora una visione d'insieme."

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT

This entry was posted on Tuesday, September 19th, 2023 at 6:26 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.