

SuperYacht24

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Il bilancio di Pilade Giani for Yachting al termine di un altro anno al servizio dei comandanti di superyacht

Nicola Capuzzo · Tuesday, December 5th, 2023

— COMUNICAZIONE AZIENDALE —



SUPER YACHT 24 incontra al termine della stagione nautica la **Pilade Giani for Yachting**, il segmento yachting che opera da anni all'interno della storica azienda livornese Pilade Giani – rappresentata da Maria Gloria Giani e Beatrice Tei – e rilanciato nel settembre scorso con nuovi logo, sito e obiettivi.

Beatrice, quinta generazione al vertice dell'azienda, e la madre Maria Gloria Giani, nota esponente dello shipping italiano e non solo, raccontano gli sviluppi nei primi mesi del nuovo brand e le prospettive.

Le aspettative e le ambizioni che nutrirete con l'inaugurazione del nuovo brand Pilade Giani for Yachting sono state esaudite?

Beatrice Tei: “Direi proprio di sì grazie ai molti feedback avuti e che continuiamo a ricevere da Crew e Comandanti. Dal lato charter siamo molto soddisfatti perché i nostri clienti continuano a scegliere l'Italia. Con loro abbiamo lavorato su itinerari diversi, estendendoci dall'arcipelago

toscana – che prima era il punto di arrivo della maggioranza dei nostri clienti – alla Corsica e al Nord della Sardegna. Lavorando infine a stretto contatto con i charter director degli armatori abbiamo creato delle alternative inserendo due mesi in costiera Amalfitana dove abbiamo fidelizzato i fornitori che già avevamo, integrandoli con altri.”

Maria Gloria Giani: “Sulla Costiera Amalfitana siamo riusciti ad ottimizzare le forniture non solo di *Food & Beverage* e di tutti i servizi necessari ai guests ma anche a fornire supporto all’equipaggio durante le loro pause grazie anche al grande supporto della Marina di Stabia e del Marina di Arechi.

Abbiamo poi inserito altre mete fra cui Ponza e Ventotene, itinerari che stanno diventando molto apprezzati, anche qui effettuando una ricerca accurata dei fornitori per rispondere a tutte le esigenze dei turisti, a partire da quelle culinarie selezionando la massima qualità dei cibi e dei vini e riuscendo a testare e fidelizzare partner locali per servizi *just in time* tenendo conto del brevissimo tempo che abbiamo a disposizione per cambio passeggeri.”

L’inserimento di altre mete è quindi un servizio che state curando molto, si può dire che forse non è poi così comune nelle agenzie di yacht agent?

B.T: “Nella nostra veste di yacht agent non ci riteniamo meri applicatori della legge del raccomandatario, ma siamo entrati, tramite appunto Comandanti e P.A. degli armatori a designare noi stessi degli itinerari. In pratica stiamo sviluppando la nostra figura anche come Tour Operator sia sul territorio toscano, che da sempre ci interessa promuovere, e al tempo stesso nei più bei siti italiani; in particolare stiamo lavorando ad un importante progetto che riguarda la Sicilia.”

Quali risultati avete avuto dalla partecipazione al Monaco Yacht Show?

B.T: “E’ stata un’esperienza importante, la seconda di tante che verranno di questo tipo, a partire dal prossimo MYBA, finalmente tornato a Genova, e poi YARE, l’evento curato da Navigo, di cui siamo soci. A Monaco oltre ad incontrare i nostri tanti corrispondenti dei vari paesi abbiamo potuto allargare la nostra cerchia di conoscenze, anche monegasche, consolidare i rapporti con fornitori e clienti ed aprirci ad importanti opportunità.”

M.G.G.: “Proprio al MYS infatti abbiamo inoltre organizzato un incontro con la proprietà del Marina di Arechi, una realtà molto importante che sta facendo grandi progressi anche nell’accoglienza degli equipaggi: quando gli ospiti dei viaggi charter sono in escursione l’equipaggio intero può finalmente rilassarsi in strutture già pronte ad accoglierlo prima di reimmergersi nel totale accudimento degli ospiti. Con Marina di Arechi portiamo avanti una promozione a doppie mani, che offre a loro la possibilità di accogliere le nostre barche e a noi, nello stesso tempo, quella di poter fare affidamento sulla qualità del servizio che offriamo. Considerando che spesso i turisti stranieri raggiungono gli yacht con private jet e, scegliendo l’itinerario della Costiera, scalano Capodichino, i transfer sia per il Marina di Stabia che per il Marina di Arechi sotto il profilo delle distanze sono equivalenti.

B.T.: “Il servizio che forniamo è un plus rispetto al lavoro di yacht agent. Tra l’altro, pur essendo il charter un tipo di turismo tipicamente insulare e costiero riusciamo, a seconda del tipo di cliente che, sappiamo salire a bordo a fornirgli anche la possibilità di partecipare ad eventi cuciti su misura, che siano culturali, gastronomici o altro. E’ quindi un vero lavoro di Customer Care, o forse chissà, dovremmo coniare per noi la definizione di Yacht Concierge Agent.”

Oltre alla Costa Azzurra, vostra meta consolidata insieme alla Corsica, avete valutato altri itinerari all'estero?

M.G.G.: “Per seguire le barche anche quando, verso agosto, la stagione si sposta verso est, abbiamo curato networking con la Croazia, la Grecia e la Turchia, meta quest'ultima, ambita fino a novembre. Soprattutto in Turchia, nonostante i rischi per le guerre limitrofe, abbiamo lavorato con la Guardia Costiera locale per conoscere gli itinerari sicuri.

Tra l'altro, in occasione di una mia recente visita a metà Novembre ad Istanbul, ho organizzato un incontro con l'Ammiraglio Tayfun Pasaoglu, Comandante Regionale Guardia Costiera Mar di Marmara e Stretti per scambi di *best practices* che possiamo mettere a disposizione dei nostri Comandanti.

Inoltre, pur lavorando sia con motor yacht che con sailing yacht, abbiamo una prevalenza di questi ultimi, ed in particolare di quelli costruiti a Bodrum in fasciame di legno e che lì rientrano per la manutenzione. Stiamo quindi espandendo la nostra rete di corrispondenti in Turchia, ma anche in Croazia.”

In questa fase in cosa siete concentrati?

M.G.G. “In questo periodo dell'anno naturalmente l'attività è più intensa nell'assistenza alle unità che affrontano percorsi di refitting; stiamo già lavorando con i principali cantieri toscani di Livorno, Viareggio e Pisa e abbiamo in itinere accordi con società cantieristiche in espansione fra la Liguria e Toscana. Grazie al feedback positivo dei comandanti i nostri clienti armatori ricevono da noi l'assistenza doganale, frutto del nostro importante background di spedizionieri doganali seguendo tutta la parte tecnica del refit e dando supporto ai Comandanti e al crew. Inoltre lavoriamo intensamente in sinergia con le ambasciate italiane all'estero consolidando o comunque avviando le pratiche di formalità di immigrazione per permettere ai marittimi di ottenere dei visti multipli che servono loro per poter dare assistenza alla barca quando è ferma. Ci adoperiamo per far fronte ai problemi nati dall'interpretazione della normativa unionale fornita da parte dell'Olanda, che riteniamo non condivisibile e che crea difficoltà interpretativa agli organi di controllo del flusso di persone che accedono all'Area Schengen, limitando la permanenza dei marittimi in Italia a soli 90 giorni e, creando loro il conseguente obbligo di lasciare il paese, senza a quel punto avere il nuovo visto per l'ingresso. Questo perché non viene riconosciuta la funzione lavorativa del marittimo svolta sulla barca, battente bandiera straniera, una volta che questa è a terra o in cantiere in Italia quando deve eseguire manutenzione e necessità di supervisione per i lavori cui è sottoposta. Stiamo cercando di mettere a punto procedure agevolate per far sì che i marittimi possano tornare in Italia e ottenere subito il visto dato che la lunghezza dei tempi attuali per l'espletamento degli adempimenti burocratici costringono i comandanti e gli armatori a sostituire il personale. Sarebbe necessario che il governo italiano recepisce il problema e diramasse a tutte le questure una normativa risolutiva unica, allineata. Nel frattempo, per la rispettabilità della nostra società e per il nostro *savoir faire* con le Autorità riusciamo a risolvere questi casi.”

Questa vostra funzione per affrontare il problema dei visti dei marittimi, noto da tempo e non ancora risolto, non rientra nella tipica attività dello yacht agent..

B.T.: “Il nostro è un lavoro totalizzante e che, per le mutate ed aumentate richieste che ci pervengono dalla clientela, impone capacità di adattamento (e addirittura previsione) delle esigenze

del mercato, oltre ad una maggiore flessibilità nell'assistenza del cliente rispetto alla tipica attività dell'agente sotto ogni profilo. Oggi forniamo assistenza e consulenza fiscale e legale relativa a tutti gli aspetti e le attività connesse allo Yachting, incluse le transazioni commerciali e quelle relative alla registrazione in registri stranieri delle unità: abbiamo infatti integrato nella Pilade Giani for Yachting anche la funzione di Legal Consultant e Commercial Negotiation (con un Expert Legal Advisor). Tutte attività che presentano costi e rischi per la clientela, che cerchiamo quindi di ben indirizzare.

Inoltre, proprio a seguito della partecipazione al Monaco Yacht Show, stiamo valutando di ampliare le nostre attività fino all'assistenza nella commercializzazione di un prototipo di una barca a motore e stiamo anche valutando l'opportunità di riattivare la patente di broker.”

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

24

This entry was posted on Tuesday, December 5th, 2023 at 1:00 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.