

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Giovanni Costantino (Tisg): “Nuove business unit, investimenti e un ponte verso la prossima generazione”

Nicola Capuzzo · Monday, January 15th, 2024

**Marina di Carrara** – Per la serie di interviste con i nomi più importanti dell’industria nautica in Italia, il 2024 di SUPER YACHT 24 inizia con un lungo colloquio con Giovanni Costantino, fondatore e amministratore delegato di The Italian Sea Group, cantiere di Marina di Carrara e di Spezia attivo nel refitting e soprattutto nelle nuove costruzioni con i marchi Admiral, Tecnomar, Tecnomar for Lamborghini 63, Perini Navi e Picchiotti Yacht.

Dagli investimenti negli stabilimenti produttivi, ai nuovi progetti, alla progressiva integrazione con l’indotto, fino al futuro passaggio generazionale, Costantino in questa intervista traccia la rotta che The Italian Sea Group intende seguire per continuare a essere anche negli anni a venire una dei principali protagonisti italiani nella progettazione e costruzione di super yacht a motore e a vela. Con un occhio sempre molto attento a ogni dettaglio per realizzare navi da diporto riconoscibili e innovative.

### **Partiamo dal cantiere di Marina di Carrara dove recentemente avete ottenuto un prolungamento della concessione: quali prospettive, ampliamenti e investimenti avrà?**

“Abbiamo completato il grossissimo investimento che ha visto più lotti di attività il TISG 4.0, 4.1, 4.2, 4.3 e 4.4; l’ultimo è stato l’ampliamento della banchina Chiesa con una nuova marina.

Di nuovo abbiamo deliberato l’ampliamento degli uffici di altri 2.500 mq, con una nuova reception per gli armatori; gli spazi attuali non bastano più. E’ un intervento importante, come sempre di grande valore estetico e di design.

Oltre a ciò dobbiamo fare una serie di modifiche in area produttiva perchè abbiamo deciso di avviare una nuova business unit fondamentale per lo sviluppo del nostro business: come ormai tutti sanno il nostro è lo sviluppo di un prodotto estremamente sofisticato, molto difficile per i valori di interior, anche perchè ci si confronta ormai su tutte le navi con archistar provenienti da ogni parte del mondo, spesso selezionate dagli armatori stessi. E poi è proprio nel nostro Dna lo sviluppo di dettagli estetici importanti e di qualità.”

### **A cosa si riferisce precisamente?**

“Abbiamo deciso di ampliare una business unit interna che è quella degli acciai per interiors. Noi

abbiamo una grossissima acciaieria che è dedicata al 100% al nostro cantiere. Questa business unit è collegata alla produzione di candelieri, tientibene, bitte, isole d'ormeggio; facciamo tutto all'interno, tutti i dettagli delle sale macchine.

Quella dell'interior, invece, è una lavorazione sull'acciaio molto più sofisticata, è un po' una gioielleria: per darvi idea, una maniglia di un armadio o di una porta che viene dal progetto, così come tutta una serie di dettagli, scuretti, fascettine, tutto quello che si completa in un design sofisticato, che spesso ha finiture diverse, bronzo, ottonato, brunito, bagni galvanici. Su tutta questa attività da gennaio saremo autonomi – abbiamo già ordinato tutto il parco delle macchine che sarà a controllo numerico – e lo faremo all'interno.

Quando ci spingiamo a fare attività come queste all'interno è perchè abbiamo bisogno di una precisione estrema, anche nei tempi, che spesso i fornitori, essendo artigiani, non riescono a darci. Spesso i fornitori sono abituati al mercato della nautica dove tutto slitta, mentre noi non slittiamo.”

**E' per questo che, rispetto ad altri cantieri che fanno scelte diverse e magari acquisiscono aziende, voi preferite internalizzare e avere un controllo diretto su tempi e su qualità?**

“Preferiamo gestire con dipendenti diretti e l'abbiamo fatto anche al Village Restaurant, che gestiamo con dipendenti TISG perchè vogliamo che il grado di dettaglio sia il nostro; quando entri in una struttura che ha già una mentalità è difficile andarla a cambiare.

Con questa acciaieria di rifiniture riteniamo di poter lavorare anche per l'indotto e, quindi, per alcuni colleghi sempre della nautica da una parte, ma anche per un mondo che nasce dalla progettazione su misura come quello dell'hotellerie 5 stelle.”

**Come vede The Italian Sea Group nel lungo termine? Fra almeno 10 anni...**

“Le rispondo completando il motivo per cui abbiamo posticipato al 2024 i lavori sull'ampliamento degli uffici: ci siamo dedicati a una attività che è quella dell'ex sede della falegnameria Perini su Viareggio, che poi in effetti è un fabbricato intero; l'abbiamo ristrutturato tutto, l'abbiamo ribrandizzato e abbiamo riattivato la falegnameria Perini dell'epoca. Il lavoro è finito, sono ripartite le attività di falegnameria, si tratterà di un hub che lavorerà prevalentemente sulle attività di interior per le Perini Navi.

Sono iniziate anche le attività di un hub commerciale Perini Navi su Viareggio, che sarà aperto tutti i giorni con nostri collaboratori. Si troverà dalla parte opposta della strada rispetto al cantiere, è il più bel fabbricato di Viareggio, ristrutturato completamente nel nostro stile.”

**Quindi cosa pensa succederà nel prossimo decennio?**

“Cosa potrà succedere da qui a 10 anni non sono in grado di dirlo nel dettaglio; nel 2024 continueremo a crescere per quello che abbiamo definito nel Capital Markets Day dell'anno scorso dove abbiamo dato gli obiettivi del 2023 e quelli del 2024.

Gli obiettivi del 2023 sono tutti raggiunti, nella forchetta minimo-massimo siamo al massimo, peraltro abbiamo già ufficializzato che nel 2024, con quello che abbiamo in pancia come ordini, raggiungeremo l'obiettivo, che vuol dire crescere di un'altra cinquantina di milioni di euro e quindi da 360 a 400/420 milioni. A febbraio avremo un nuovo Capital Markets Day che andrà a illustrare anche i prossimi obiettivi. Nel futuro si continuerà a crescere consolidando tutto quello che

abbiamo fatto – brand, linee di prodotto, varie attività – per poi osservare degli ulteriori canali di sviluppo che andremo a individuare nel corso dei prossimi 12/18 mesi.

La crescita di questi anni, compreso l'avviamento di Perini e di Picchiotti, è stata molto impegnativa; adesso abbiamo bisogno, continuando a crescere, di consolidare tutta la struttura e la nostra organizzazione. Gli spazi sono ottimizzati per continuare a crescere e, quindi ora possiamo trovare altri ambiti che potranno venire anche da possibili e ulteriori acquisizioni.”

### **Acquisizioni in quale direzione?**

“E' probabile che faremo qualcosa di sinergico nell'extra settore, tutto sommato nel settore come portafoglio di brand e tipologia di prodotti abbiamo pressoché tutto, ma non escludo che se talune opportunità si dovessero presentare a noi potremmo sicuramente coglierle.”

### **Quando dice extra settore, a quale nello specifico si riferisce?**

“Sempre lusso, sempre il nostro cliente. Abbiamo finito la ristrutturazione di Celi 1920, altro lavoro incredibile dove sono stati investiti 5/6 milioni di euro e l'abbiamo fatto a tempo di record, stiamo parlando di altri 20mila mq. Punteremo all'ulteriore crescita di Celi nell'extra settore del lusso.”

### **The Italian Sea Group si prepara dunque a un importante passaggio generazionale?**

“Ho iniziato un processo di affiancamento dei senior aziendali che hanno una grande esperienza ma che con l'azienda sono cresciuti anche di età.

Sto pensando anche a me, con l'avvio e l'inserimento sempre più forte di mio figlio Gianmaria che in futuro seguirà tutta la parte finanziaria, e di mia figlia Carlotta che studia legge in Bocconi e che sicuramente con il suo grande piglio potrà apportare un grande contributo al nostro dipartimento legal.”

### **Le crisi internazionali in atto vi stanno complicando il lavoro in termini produttivi?**

“Anche in questo momento in cui si paga lo scotto di tutti i rallentamenti avuti per la guerra in Ucraina che ha creato problemi sull'energia e il blocco di tantissimi materiali, più ora la problematica nella Striscia di Gaza, nonostante tutto questo noi non abbiamo rallentato nessun processo produttivo e nemmeno di vendita perchè tutto è andato secondo budget.”

### **Anche da un punto di vista della domanda, soprattutto per il target a cui vi rivolgete e per il segmento di mercato dove operate, il rallentamento non si è visto, vero?**

“Nulla per quanto ci riguarda. Il nostro è un posizionamento estremamente resiliente e quindi anche il fenomeno dell'inflazione degli ultimi mesi, ha colpito la nautica prevalentemente nel segmento più basso, cioè quello dove anche il posizionamento di yacht da 10 milioni di euro fa riferimento a finanziamenti bancari e ai vari sistemi di leasing, ecc.

Nel nostro segmento da 70, 80, 90, 100 milioni di euro, investe in uno yacht chi è stabile. Da che io possa ricordare non abbiamo mai incontrato un cliente che abbia fatto un leasing, nemmeno nella vendita dei motoryacht Tecnomar for Lamborghini 63, il cui prezzo è 4 milioni circa.”

### **Invece in termini geografici dove avete prospettive più interessanti sempre lato domanda?**

“Noi attualmente abbiamo oltre 27 commesse attive e non c’è una zona del mondo che ti può dare 7 navi da 70 metri, c’è chi te ne può dare una e poi un’altra e un’altra ancora, quindi è veramente global la nostra presenza per riuscire a fare i numeri che facciamo. Abbiamo realizzato vendite negli Stati Uniti, ma ne abbiamo una anche in Asia, una in Francia e un’altra in Germania, una in Canada. Adesso stiamo avviando una strategia di espansione anche in Africa che vede una buona presenza di miliardari. E’ veramente molto random il nostro portafoglio di vendita.”

### **L’Africa è un nuovo mercato che si sta aprendo per Tisg?**

“Sì, dagli studi generali, geopolitici ed economici, che costantemente facciamo, l’Africa adesso è un Paese interessante che stiamo tenendo sotto osservazione.”

### **Le ultime acquisizioni che avete fatto, Perini Navi in particolare, che cosa riserveranno per il prossimo futuro in termini di nuovi progetti e investimenti?**

“A livello di investimenti quello che dovevamo fare con Perini lo abbiamo già fatto. Avevamo il sito di La Spezia, l’abbiamo completamente ristrutturato. Le esigenze di ampliamento di Carrara come spazi produttivi ha richiesto un ampliamento anche di spazi a supporto della produzione, ampliamento dei magazzini, della tappezzeria e di tutte quelle aree correlate. Quindi abbiamo trasferito l’intera filiera di Tecnomar for Lamborghini63 a La Spezia, che è stata completamente ristrutturata per ospitare anche parte delle attività del refit.

Abbiamo investito anche sulla nuova flotta Picchiotti, il primo è in produzione, una barca che ha una modellistica un po’ particolare, vintage, stile vecchia America, un po’ alla “*Kennedy Style*”.

Avendo attualmente anche tre Perini a vela in produzione, non dobbiamo fare altri investimenti, bisogna soltanto, come stiamo facendo, cavalcare commercialmente.”

### **Cosa vede dunque nel futuro di Perini Navi?**

“Un Perini, inteso come grande yacht a vela, non è come un decennio fa. La domanda di quello yacht a vela si è molto asciugata ma devo dire che lo sapevamo, anche all’atto dell’acquisizione, quindi non abbiamo preso Perini perchè pensavamo di vendere cinque yacht a vela all’anno, è impossibile. Ne venderemo uno o due, di grandi dimensioni, e il marchio farà il suo, ma con Perini abbiamo la generale riconoscibilità di brand che ha dato un ulteriore boost al gruppo, essendo il brand più riconosciuto al mondo nella nautica.”

### **Un’ultima domanda sul refit: che prospettive vede e quanto potrà valere per voi in futuro questo segmento?**

“Devo dire che con il refit siamo arrivati a stabilità, abbiamo fatto un sessennio di crescita pazzesca, il budget del prossimo anno supererà i 35 milioni di euro, quindi è ancora in crescita; anche lì dobbiamo qualificare ancora meglio il tipo di intervento che facciamo lavorando sempre più su progetti che ci piacciono, importanti e su grandi dimensioni.

Siamo arrivati ad una stabilità lavorando sul grande, sul medio e anche su lavori più semplici, mentre ora spingeremo su progetti un po’ più sofisticati, che siano per noi anche fonte di entusiasmo e di stimolo. Quando si arriva a una stabilità, come la nostra, si può iniziare a scegliere il cliente e il lavoro.”

**CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT**

**24**



This entry was posted on Monday, January 15th, 2024 at 9:00 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.