SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

# Paladino indica la rotta del cantiere Lusben dopo l'uscita di Casareto

Nicola Capuzzo · Thursday, June 27th, 2024

**Livorno –** La presentazione a Livorno della nuova fossa di ispezione per yacht a vela è stata l'occasione per capire quale sarà la nuova rotta del cantiere Lusben all'indomani dell'uscita dell'amministratore delegato Giorgio Casareto, da poche settimane al vertice del marina Portosole Sanremo dopo aver trascorso 30 anni nel gruppo Azimut Benetti. Un'uscita di scena che arriva quasi in parallelo a quella del direttore vendite di Benetti, Sebastiano Fanizza, a cui è succeduta nel ruolo Daniela Petrozzi.

A parlare con SUPER YACHT 24 del futuro di Lusben è il direttore commerciale Gianni Paladino.

**Partiamo proprio dall'uscita di Casareto per capire quali sono le ragioni e l'evoluzione attesa dopo questo cambio al vertice del cantiere?**

"Premesso che non posso entrare nel merito di quello che stiamo valutando come divisione per quello che sarà o che pensiamo di fare, perché è una questione puramente interna, di sicuro c'è molta soddisfazione e apprezzamento per quello che è stato fatto. Questi due anni della gestione Casareto ci hanno portato un concetto organizzativo più 'corporate' a livello centrale, che mancava, e che rendesse i nostri cantieri, seppure già efficienti e ben funzionanti, parte di un sistema. Un concetto più moderno, di azienda che ha le sue strutture verticali e una corporate dove l'azienda continua a funzionare in maniera verticale, ma legata orizzontalmente. Questo tipo di organizzazione ci ha portato oggi ad essere quello che siamo e rappresenta sicuramente un punto di partenza ottimo per capire come muoverci in futuro. A Marco Valle è stato conferito ad interim l'incarico di Giorgio Casareto."

**Quali numeri ha realizzato Lusben negli ultimi anni e come prevede la chiusura di questo?**

"Lo scorso anno è stato particolarmente brillante: abbiamo chiuso con 45 milioni di euro, in crescita rispetto all'anno prima, quest'anno pensiamo di fare un po' meno dello scorso anno per due fattori: lo scorso anno abbiamo avuto il picco per concomitanza di lavori di rilievo su molte barche dei nostri clienti che vengono svolti a scadenze cicliche, poi abbiamo avuto su Livorno dei lavori di rifacimento al bacino e altri che hanno reso non utilizzabili alcune aree della struttura per 4 mesi. Chiuderemo quindi quest'anno con numeri inferiori a quelli dello scorso anno".

**Per il futuro che trend prevedete?**

“Questa struttura sarà sempre più operativa grazie alle capacità aggiuntive che non avevamo e la nostra andata a regime; in più, di nuovo, alcuni lavori che già cominciamo a vedere entrare. Siamo fiduciosi che i prossimi anni vedranno il recupero del gap di quest’anno con ulteriore crescita”.

**Per capire la necessità dell’investimento sulla vostra nuova fossa di ispezione per sailing yacht fino a 70 metri vi siete basati su ricerche o studi?**

“In realtà, capisco che può sembrare strano, ma la comunità dei velisti funziona con il passaparola: gli armatori, i comandanti, si incontrano in una chat dove si scambiano tutte le informazioni e si fidano estremamente del loro gruppo. Conoscendo questa situazione siamo partiti in questa impresa ascoltando le loro necessità che confluivano nella realizzazione di un unico hub di riferimento nel Mediterraneo. Investire in infrastrutture e servizi fa parte del nostro piano di sviluppo. Siamo partiti dai clienti ma proseguiremo con partnership con fornitori che hanno le competenze specifiche, il know how e la cultura di queste barche a vela. Questo è un passo che riteniamo fondamentale.”

**Creerete una divisione per il sailing yacht?**

“La risposta sta nell’evoluzione che avrà quest’area, mi aspetto che nasca l’esigenza di strutturare qualcosa di dedicato, sempre più strutturato. Faremo come target i mega yacht sopra i 52 metri a motore e i mega yacht a vela – già quest’anno ne abbiamo avuti sette. Altre opportunità verranno con la realizzazione del porto turistico – quindi constateremo crescendo e andando avanti. E’ una domanda che comunque ci poniamo.”

**Nel frattempo che tipo di mercato dovete affrontare?**

“Dobbiamo rispondere a un mercato in crescita, essere efficaci nel dare risposte ai nostri, tanti, clienti, lavoriamo per organizzare al meglio la capacità nella nostra struttura che ha già un bacino, la buca, uno ship-lift, piazzali, aree, lounge. In un mercato molto saturo e con pochi player importanti poter dire di avere grandi infrastrutture con potenzialità, spazi e una forte organizzazione riteniamo siano elementi chiave.”

**CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24**

> Presentata da Lusben a Livorno la nuova fossa di ispezione per yacht a vela

This entry was posted on Thursday, June 27th, 2024 at 4:30 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.