SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Giovanna Vitelli a SUPER YACHT 24: “Ad Avigliana realizzeremo la Cupertino della nautica”

Nicola Capuzzo · Monday, September 16th, 2024

Cannes (Francia) – Giovanna Vitelli, presidente del Gruppo Azimut Benetti, a margine della conferenza stampa durante il Cannes Yachting Festival ha raccontato a SUPER YACHT 24 dove sta andando una parte degli investimenti previsti nel piano triennale da 160 milioni appena annunciato.

Oltre allo sviluppo del prodotto dove state investendo di più?

“Gli investimenti riguardano diversi settore della nostra azienda ma in modo misurato, per riuscire a far fronte a qualsiasi scenario futuro. Stiamo investendo sui capannoni per incrementare la capacità produttiva e in tecnologia alla ricerca dell’automazione con stampanti 3D che usiamo per realizzare stampi di parti molto complicate, one off e custom. Abbiamo appena installato una nuova fresa a cinque assi che fa più lavorazioni della precedente, siamo passati ai magazzini automatici e stiamo ragionando sul mondo della carrozzeria. Automatizzare vuol dire qualità perché garantisce la ripetitività”.

Interverrete anche sulla sede?

“Abbiamo comprato uno stabilimento di 100mila mq ad Avigliana, proprio di fronte a noi, che useremo come luogo di ‘riflessione’ per permetterci un po’ di sperimentazione sui materiali e su alcuni macchinari per riciclare e tritare tutti gli scarti di lavorazione della vetroresina e convertirli in un materiale adatto all’edilizia. Inoltre, insieme a Amdl Circle e all’architetto Michele De Lucchi, che già ci segue nei saloni, risistemeremo tutti gli uffici partendo da quelli di Avigliana per dare un’immagine dell’azienda più adatta al 2024. L’intervento interessa l’intero gruppo, dopo Avigliana seguirà Viareggio e quindi Benetti”.

Come vi state occupando delle risorse umane?

“Il fatturato è raddoppiato in cinque anni e abbiamo 2.500 dipendenti, cambia anche la prospettiva di gestione. Abbiamo avviato un’Academy interna per trasmettere il sapere e i valori dell’azienda dai dipendenti di lungo corso ai più giovani. Si fa fatica a trovare personale preparato, così lo formiamo noi. Abbiamo sviluppato anche il progetto Marinità per portare la nostra gente in barca sui prototipi, dagli uffici tecnici alla produzione fino all’amministrazione. Inoltre, facciamo

coaching per l'area manager: stiamo entrando in una logica di una grande azienda che deve rigenerarsi di continuo. Non è facile raggiungere tutti i dipendenti ma vorrei che si sentissero tutti parte dello stesso progetto, non siamo una multinazionale asettica né vogliamo diventarlo."

Cambierete anche i layout degli uffici?

"Sì, i lavori serviranno anche per abbracciare un nuovo modo di lavorare, meno stanze singole e più aree comuni di lavoro. A partire da me ci siamo dimezzati le stanze a favore di sale riunioni comuni, con tanto utilizzo di vetro. La immagino una Cupertino della nautica con virtual room per fare un po' di spettacolo e mostrare il 'behind the scene' ai nostri clienti".

Il vostro migliore punto di forza?

"In questo momento storico di confusione una delle nostre forze è la stabilità. Federico Lantero (head of prodcut design, *n.d.r.*) è con noi dal 2003, Marco Valle (amministratore delegato del Gruppo Azimut Benetti) è in azienda da 28 anni, abbiamo un gruppo solido e una stabilità dell'azionariato e del management che ci consente di pensare a come nutrire questo mondo della nuova generazione. Inoltre, abbiamo il grandissimo lusso di essere liberi dal dover dare alla Borsa tutti i giorni dei risultati, una promessa. Chi, se non un'azienda di famiglia, avrebbe potuto decidere di togliere dal mercato per un anno un Seadeck 7 e immobilizzare un bene di quel valore, perdere la marginalità sull'anno rimandandola a chissà quando per il lusso di fare ricerca?".

Il prossimo obiettivo?

"Mi piacerebbe raggiungere il primato dell'order book per il 25° anno consecutivo".

Parlando dei marina è soddisfatta della collaborazione con D-Marin?

"Sì, mio padre ha navigato tanto quest'estate tra Grecia e Turchia e ha trovato una grande organizzazione, credo sia un buon partner per entrare in questo business con una logica quasi da hotellerie. Io alle marine continuo a credere perché è un settore sinergico per fornire servizi all'armatore".

Serve anche per vendere più barche?

"Non del tutto, le marine che abbiamo ci hanno dimostrato che quell'aspetto è relativo. Conosciamo bene le esigenze dell'armatore e nel dare servizi siamo più bravi di chi non è nel settore, possiamo fare la differenza e questa gestione italiana e professionale restituisce risultati interessanti".

Nel refit volete e potete fare di più?

"Abbiamo fatto significativi investimenti sulla divisione Lusben, ne diventa responsabile uno dei nostri big a capo dell'ufficio tecnico di Benetti, ci sono 12 milioni investiti nello sviluppo di Livorno per attirare yacht nella fascia dei 100 metri. Credo nel refit ma possiamo fare di più."

Un'ultima domanda sul tema del momento: la preparazione degli equipaggi?

"Sul tema equipaggi dovremmo fare un pensiero collettivo come industria perché rischiamo di perdere un po' di appeal proprio nel cliente finale, non si fa training a sufficienza".

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

SUPER YACHT 24 E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI

This entry was posted on Monday, September 16th, 2024 at 9:45 am 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.