

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

MC4 Yachts si presenta e si prepara ad accogliere in flotta un 70 metri

Nicola Capuzzo · Sunday, November 24th, 2024

SUPER YACHT 24 incontra MC4 Yachts, società di management con sede nel Principato di Monaco e in procinto di ampliare la propria flotta aggiungendo più di un maxi yacht ai cinque attualmente gestiti. In questa occasione parla dei servizi offerti dall'azienda fondata nel 2014 e dei suoi progetti futuri, con i soci Ivo Bucci Marconi, comandante amministratore delegato e fondatore della società, insieme all'account manager Sandrine Mannoni Oria, ingegner Roberto Martinoli, socio finanziatore e consulente, noto manager del settore crocieristico, e l'ingegner Andrea Ratto, yacht manager con una lunga esperienza come responsabile cantiere e di refitting.

Ingegnere Martinoli, quali motivazioni hanno spinto lei e l'ingegner Ratto ad entrare in MC4 Yachts?

Roberto Martinoli: “Il comandante Ivo Bucci Marconi, dopo una lunga carriera su yacht di grandi dimensioni, forte della sua esperienza ha deciso di fondare la MC4 Yachts e dedicarsi alla gestione di questo tipo di navi da diporto. Grazie all'ingegner Ratto, direttore al tempo del cantiere nel quale avevo in corso lavori su mie barche più piccole, ho avuto l'opportunità di entrare insieme a lui, nel 2022, in questa piccola società, di cui conosceva il fondatore, la sua serietà, trasparenza, professionalità e competenza nella gestione. Ho creduto nel progetto di sviluppo perché ho riconosciuto subito nel delicato lavoro di gestione del comandante Bucci Marconi quelle doti fondamentali in questo tipo di mestiere.”

Comandante Bucci Marconi, come è avvenuto il passaggio da comandante a yacht manager?

Ivo Bucci Marconi: “In carriera ho avuto il comando di tante barche, soprattutto a vela, e partecipato a tante regate. Ho attraversato molte volte l'Atlantico e il Pacifico in un'epoca in cui il Gps non era ancora diffuso accumulando così tanta esperienza di vita di mare. Ho dovuto poi fermarmi e per un periodo di dieci anni ho lavorato come consulente marittimo e comandante di armamento occupandomi in particolare di imbarcazioni per regate di altura.

Con l'aumento della complessità delle imbarcazioni, sia dal punto di vista normativo che tecnologico, mi è apparso evidente che non potevo più soddisfare tutte le esigenze dei miei clienti. Ho realizzato che era fondamentale offrire un servizio di gestione integrato anche per mezzo di un conto corrente bancario dedicato, per garantire continuità nella gestione anche in caso di cambio di

comandante, un evento che una volta era raro ma che nel tempo è diventato sempre più frequente.

La continuità è diventata un elemento cruciale, che coinvolge ogni aspetto della gestione: tecnico, amministrativo, contabile e legale. Così, insieme alla mia socia Oria, abbiamo deciso di fondare MC4 Yachts, lavorando in full management e come project manager per diversi clienti.”

Andrea Ratto: “Le capacità di Ivo, cliente con le sue barche del cantiere che dirigevo, sono state evidenti nel gestire situazioni difficili con gli equipaggi bloccati nel periodo del Covid e con i lavori che non potevano andare avanti per i vari problemi di mobilità delle persone. Ma anche successivamente, quando nel 2021 il boom delle vendite degli yacht ha messo a dura prova cantieri e gestori nel fronteggiare una crescente domanda di materiali e servizi.”

I.B.M.: “Inoltre, quel boom ha attratto nel settore della nautica molte persone prive di esperienza e competenza e ho potuto constatare che molti di loro sono stati spinti a spendere somme considerevoli per riparazioni o gestioni non necessarie.”

In cosa si differenzia MC4 Yachts dalle altre società di gestione?

I.B.M.: “Ho sempre lavorato esclusivamente per tutelare gli interessi degli armatori, e la loro fiducia è la mia migliore ricompensa: in tanti anni non ho mai perso un cliente. Questa è ancora oggi la missione di MC4 Yachts. I nostri armatori, indipendentemente dalla loro nazionalità, ricevono un supporto personalizzato, con un contatto diretto e un focus costante sui loro interessi.”

R.M.: “Siamo nati come una società di gestione che offre servizi ‘boutique’ ai propri clienti. Abbiamo lavorato per espandere la nostra attività e stiamo iniziando a raccogliere i frutti del nostro impegno, ma non modificheremo la nostra natura: ci impegniamo al massimo con ogni armatore, mantenendo sempre un approccio personalizzato.”

A.R.: “Un aspetto che differenzia e arricchisce MC4 Yachts è che tutti noi proveniamo dallo stesso settore, ciascuno ha una formazione e una storia diversa, ma tutti condividiamo la stessa finalità, creando così una ricchezza intrinseca. Siamo in grado di offrire servizi comparabili a quelli di società più grandi, ma con una maggiore flessibilità organizzativa. Questo ci consente di adattarci rapidamente ai picchi di lavoro e tornare a una struttura più agile quando le condizioni tornano alla normalità. Gestiamo anche imbarcazioni commerciali di dimensioni più contenute, intorno ai 30 metri.”

Potete darci qualche informazione sul prossimo ingresso di uno yacht di 70 metri nella vostra flotta e su come ciò influenzerà l’organizzazione?

A.R.: “Stiamo attualmente trattando l’acquisto di questo maxi yacht per un cliente storico della nostra società. Abbiamo già elaborato un piano di espansione e siamo pronti a dare il via al progetto non appena avremo l’ufficialità. In questa fase, la figura dell’ingegner Martinoli diventerà ancora più cruciale, poiché attiverà un nuovo modello organizzativo che abbiamo già predisposto. Inoltre, stiamo integrando nuove figure professionali esperte nel settore dello yachting in MC4 Yachts, per mantenere un servizio di altissimo livello in risposta all’aumento della nostra clientela.”

Quali sono le vostre principali aree di business e come vengono gestite?

A.R.: “Lo yacht management inteso come full management. Attualmente gestiamo cinque

imbarcazioni, con lunghezze che variano dai 20 ai 55 metri, alcune delle quali svolgono attività commerciale sotto la nostra diretta gestione. Non ci occupiamo di brokerage, ma se un nostro cliente desidera vendere, acquistare o noleggiare uno yacht, ci avvaliamo di un network di broker fidati. Questo approccio ci consente di evitare conflitti di interesse con i broker con cui collaboriamo, con i quali abbiamo un ottimo rapporto.

Un'altra area significativa è il technical management e il project management per gli armatori dove gestiamo direttamente i fornitori. Gran parte di queste operazioni le gestiamo noi, avvalendoci di aziende e tecnici altamente selezionati, il che ci permette di avere un maggiore controllo sulla qualità, sui costi e sui tempi di realizzazione. Offriamo anche consulenze per ogni tipo di necessità nel settore yachting e navale. Un esempio riguarda un maxi yacht per il quale l'armatore chiese un preventivo di refit per poterlo mettere in vendita e del quale aveva già avuto quotazione dalla sua società di gestione per il quale avrebbe dovuto spendere quasi un milione di euro per lavori necessari prima della vendita. Il nostro budget a seguito dell'incarico non ha superato un quarto di quella cifra: la confusione è stata dovuta a un malinteso in quanto il preventivo iniziale era stato redatto per una navigazione intorno al mondo, non per una vendita, e forse a una scarsa o superficiale attenzione dal suo management verso il cliente, oggi fortunatamente nuovo cliente MC4.

Siamo in grado di effettuare anche perizie ma, essendo completamente indipendenti, accettiamo incarichi solo da chi può garantire il rispetto della nostra integrità nei confronti dell'armatore.

Il full management comprende naturalmente tutti gli aspetti gestionali: amministrativi, burocratici, tecnici, oltre alla gestione delle certificazioni e delle polizze assicurative, per le quali cerchiamo di stipulare contratti adeguati. Ci sono inoltre tutti gli aspetti di classificazione di registrazione, aspetti fiscali anche per le bandiere extra Ce, per quelle comunitarie, i rapporti con la dogana. Come accennavo per la nostra esperienza pregressa ampia e varia siamo in grado di avere contatti diretti alla fonte per qualsiasi evenienza riuscendo così a chiarire aspetti difficili per i più e a risolvere molti problemi.”

I.B.M.: “Non ricordo di aver mai avuto problemi con gli armatori nella gestione dei nostri yacht, grazie a un approccio di ‘medicina preventiva’. Per quanto riguarda l'equipaggio, riteniamo che non esista un ‘equipaggio perfetto’, ma che sia possibile trasformarlo in un team molto competente, ma questo è un compito che può svolgere solo il comandante. Normalmente collaboriamo con l'armatore per selezionare il comandante, proponendo candidati che riteniamo esperti e in grado di instaurare con tutti un buon rapporto. Per ogni cliente abbiamo un conto dedicato su una piattaforma bancaria per ciascuna barca, presentando un budget di gestione all'armatore. Una volta concordato, emettiamo carte di debito per l'equipaggio, il che ci consente di mantenere una tracciabilità e di inviare report dettagliati all'armatore in modo regolare.”

Come si svolge l'attività di project management?

A.R.: “Gli armatori ci affidano incarichi che possono riguardare singoli progetti o attività programmate nel tempo. Questi incarichi possono anche provenire dai cantieri; attualmente, ad esempio, collaboriamo a un progetto di refit per la Sangiorgio Marine, lavorando su Zefira, un elegante yacht a vela di 50 metri.”

Ci sono innovazioni sulle quali state lavorando per rendere la vostra società ancora più competitiva?

A.R.: “Sì, stiamo sviluppando un progetto dedicato alle risorse umane e abbiamo avviato un importante progetto tecnologico. Quest’ultimo include due piattaforme di accounting: una per la gestione dei clienti e l’altra per il monitoraggio delle spese della barca. A breve termine, implementeremo una piattaforma di Full Management che ci permetterà di gestire le comunicazioni quotidiane in modo più efficiente. Non ci saranno più e-mail e allegati, ma un’interazione diretta con la barca, dove sarà possibile caricare spese, report tecnici, presenze dell’equipaggio e documenti relativi alla barca e al personale.”

I.B.M.: “Dal punto di vista della gestione, siamo inoltre autorizzati a verificare la procedura di sicurezza Mini ISM per le imbarcazioni sotto le 500 tonnellate. Per quelle superiori a 500 tonnellate, collaboriamo con una società specializzata che si occupa della certificazione Full ISM.”

Quali sono i fattori chiave che contribuiscono alla fidelizzazione dei clienti di MC4 Yachts?

A.R.: “Effettuiamo un controllo personale e costante delle imbarcazioni, almeno una volta a settimana, per essere davvero aggiornati su quanto accade a bordo e garantiamo ai clienti l’accesso ad acquisti a prezzi di mercato competitivi, grazie alla nostra rete selezionata di fornitori.”

MC4 Yachts ha sede a Monaco, ma la maggior parte dei soci è di origine italiana e ha sviluppato la propria carriera nel Paese. Quali difficoltà incontrate in Italia?

I.B.M.: “L’Italia possiede un indotto nautico molto significativo, ma trovare sinergie logistiche che soddisfino le esigenze degli armatori e degli operatori è estremamente complesso.”

A.R.: “Per i grandi yacht ci sono difficoltà a trovare ormeggi, operatori e aziende, ovviamente non perché non esistano, ma perché la grande richiesta e la grande offerta non riescono a collimare. I bacini e i cantieri spesso non sono disponibili, essendo prioritariamente occupati anche da progetti navali a lungo termine. Occorrerebbero quindi più infrastrutture disponibili, ma la loro costruzione a volte è ostacolata dalla burocrazia che in Italia rappresenta un vero e proprio freno per gli imprenditori e che ha delle tempistiche incompatibili con le esigenze degli armatori e degli operatori.”

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 Sunday, November 24th, 2024 at 2:00 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.

