

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

L'obiettivo di Battaglia (Italian Yacht Masters) per il 2025: "Rafforzare la formazione"

Nicola Capuzzo · Thursday, January 16th, 2025

In vista dello Sponsor Day 2025 organizzato dall'associazione dei comandanti Italian Yacht Masters in programma a Bordighera, in Liguria, SUPER YACHT 24 ha incontrato il suo presidente Gino Battaglia per un bilancio dell'anno appena concluso e una previsione sulle principali sfide del 2025. L'evento rappresenta un'occasione unica per celebrare la collaborazione con i supporter dell'associazione e per presentare le novità che caratterizzeranno il futuro del percorso associativo.

Presidente qual è il bilancio dell'anno appena concluso?

“Nel 2024 l'associazione ha aumentato la propria visibilità sul mercato internazionale grazie alla partecipazione a eventi internazionali come l'Antigua Charter Yacht Show e il Master'Dam di Amsterdam, ospitato dal cantiere Feadship. Momenti nei quali gli associati hanno avuto l'opportunità di mostrare le loro competenze e di entrare in contatto con importanti realtà del settore. Abbiamo inoltre continuato l'affermazione sulle piazze internazionali, i nostri comandanti lavorano per armatori di diverse nazionalità, inclusi membri della famiglia reale del Qatar e importanti armatori americani a dimostrazione di come l'associazione sia uscita dal guscio di casa”.

Quali sono le principali aspettative per il 2025?

“Manderemo una lettera a tutti i nostri associati per annunciare un cambio di rotta con l'obiettivo di un rilancio della formazione e permettere loro di essere sempre più preparati professionalmente e al meglio. Abbiamo un contatto continuo con le grandi agenzie di management e recruiting per capire come cambiano le esigenze di un mercato in evoluzione e caratterizzato dall'arrivo di nuovi armatori che hanno vedute e pensieri sempre diversi”.

L'esperienza e le basi tecniche non bastano?

“Si può avere esperienza ed essere dei bravi comandanti ma se non si è capaci di entrare nell'ottica di cosa in realtà l'armatore vuole e come metterlo in pratica non si va molto lontano. Le capacità per condurre uno yacht le hanno in molti, ma bisogna anche avere una visione a 360° per accontentare il cliente in tutti i vari aspetti di gestione dello yacht. L'evento di Bordighera serve proprio a questo scopo e avremo una preparatrice specializzata in coaching e leadership per cercare

di migliorare il rapporto con gli armatori e l'equipaggio a bordo. Sono questi gli aspetti più delicati del momento. Ma c'è dell'altro".

Prego...

"Un altro obiettivo per il 2025 è avere più momenti di contatto con gli associati, creando gruppi territoriali con la collaborazione del Board direttivo per ascoltare meglio esigenze e problematiche dei comandanti ed essere uniti non solo nei meeting ufficiali dell'associazione. Un'idea utile anche per avere contatti più stretti con i cantieri italiani più importanti".

Qual è la vostra principale missione?

"L'associato è al centro di tutto e ci impegniamo ad aiutare a trovare un impiego a quei comandanti che per un motivo o per l'altro al momento si trovano senza lavoro. C'è molto da fare ed è anche per questo che abbiamo rafforzato il nostro organico rinnovando il **Consiglio Direttivo** e aggiungendo una figura di segreteria: sta prendendo in mano la gestione degli eventi, il contatto diretto con gli associati per capire le loro posizioni e necessità e la valutazione dei curriculum".

Cosa si auspica per il futuro?

"Nonostante i successi, l'associazione rimane consapevole dell'importanza di mantenere alta la credibilità degli italiani nel settore. Questo è fondamentale per evitare che comportamenti scorretti di pochi danneggino la reputazione di tutti".

A cosa si riferisce?

"Mi riferisco alla vendita dei titoli falsi, una pratica che danneggia la reputazione di tutti i comandanti italiani e con il rischio concreto di screditare l'intera categoria e dare più spazio ai professionisti stranieri penalizzando la carriera dei più giovani. I titoli falsi creano una concorrenza sleale nei confronti di chi ha studiato e si è formato regolarmente facendo sacrifici e investendo anche molte risorse economiche".

Ci sono altri aspetti oltre al lato economico?

"Il tempo. Con un titolo falso si accorciano i tempi, si attestano traversate oceaniche e navigazioni mai fatte. Il mercato li smaschera ma la nostra reputazione crolla. Ricordo che un giorno Vincenzo Poerio, oggi a.d. di Tankoa, disse che noi italiani "dobbiamo guadagnare in credibilità". Credibilità è la parola chiave e viene minata da queste pratiche quando invece siamo molto capaci di fare il nostro lavoro. E questo è un problema, soprattutto oggi che ci sono sempre meno armatori italiani e dobbiamo attingere al bacino degli stranieri".

Come procede la collaborazione con Gente di Mare che avevate annunciato al recente Monaco Yacht Show?

"L'accordo ha portato benefici concreti per gli associati grazie ai prezzi scontati per i corsi di formazione offerti da Gente di Mare ai membri dell'associazione. Corsi svolti in modo professionale e a regola d'arte, a garanzia che gli associati ricevano una formazione di alta qualità, fondamentale per la loro crescita professionale. Inoltre un nostro membro è anche un loro istruttore e questo rafforza il legame tra le due organizzazioni e assicura che la formazione offerta sia in linea con le esigenze dei membri".

Cosa pensa della riforma dei titoli del diporto?

“Penso che sia un passo avanti nel semplificare la vita ai professionisti italiani, comparati con altre nazionalità abbiamo sempre avuto grandi difficoltà burocratiche. Ci viene richiesto tanto quando invece altre nazionalità sono molto più semplici. L’impegno di Confindustria Nautica nel migliorare questo aspetto è sicuramente un aiuto per tutti i marittimi del diporto italiano”.

In base alla sua esperienza quali differenze vede tra i principali costruttori italiani e stranieri?

“Il gap con il mondo estero si sta chiudendo, l’Italia sta realizzando mezzi veramente importanti e sotto il profilo tecnico abbiamo poco da invidiare ai cantieri stranieri. Possiamo invece fare di più nell’assistenza post vendita, un aspetto in cui manca un certo tipo di organizzazione”.

E per quanto riguarda il refit?

“Direi che siamo ancora messi meglio. Ho fatto due grandi refit presso Amico a Genova e ho visto struttura, attrezzature e organizzazione di primo livello. Non abbiamo nulla da invidiare a nessuno”.

L’associazione è molto impegnata nel promuovere pratiche green. Quanto è difficile per i comandanti applicare abitudini e comportamenti sostenibili a bordo?

“Oggi c’è più sensibilità anche da parte degli armatori, ma ci vorrà ancora del tempo. È stato fatto molto per risparmiare plastica e non scaricare rifiuti in mare ma il consumo di carburante, in generale, è ancora elevato”.

A proposito, cosa pensa delle nuove tecnologie ibride?

“Sono innovazioni molto interessanti, dobbiamo imparare a gestire le batterie a litio e quindi avere delle accortezze. È un cambio di direzione e anche un adeguamento alle nuove tecnologie professionalmente stimolante ma che comporta anche delle problematiche da saper gestire”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

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

This entry was posted on Thursday, January 16th, 2025 at 4:55 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.