SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Casoni (Benetti): “Al lavoro per progettare nuove barche per armatori giovani e tecnologici”

Nicola Capuzzo · Wednesday, June 11th, 2025

Massimiliano Casoni, direttore generale di Benetti, svela a SUPER YACHT 24 la sua visione del cantiere italiano e del futuro dei superyacht. Tra nuovi prodotti, investimenti in sostenibilità e una strategia mirata per il mercato globale, Casoni traccia le linee guida aziendali per i prossimi 5-10 anni, puntando a elevare ulteriormente il posizionamento del brand nel segmento delle navi da diporto.

Ingegner Casoni, Benetti è un brand con una tradizione ultracentenaria. Qual è la sua visione per i prossimi 5-10 anni?

“L’onore e il dovere che sentiamo tutti è quello di proseguire questa fantastica storia e portare sempre il brand Benetti ancora più in alto in termini di percezione e soddisfazione del cliente. Negli ultimi anni stiamo percorrendo una strada che confermi il nostro posizionamento tenendo salda la nostra tradizione: quella di un brand che nell’ambito della cantieristica italiana eccelle in termini di premium. Un brand che guarda al design, alla tecnologia, riconosciuto per la sicurezza, la ricercatezza dei materiali, lo stile elegante e ‘timeless’ delle proprie barche. Vogliamo essere accomunati ai migliori cantieri mondiali specialmente sui segmenti e sulle dimensioni più alte.

Riteniamo di essere il riferimento nel mercato dei superyacht in vetroresina e dei megayacht in acciaio, ma dobbiamo ancora lavorare in termini di percezione dei clienti per riuscire a raggiungere il ‘premium price’ nel segmento dei gigayacht che il mercato nord-europeo riesce a mantenere. Vogliamo raggiungere questo obiettivo mantenendo comunque le nostre caratteristiche, restando quindi ben ancorati ai valori della tradizione della cantieristica, con lo sguardo rivolto all’innovazione e, in particolare, in questo momento, alla sostenibilità.”

Su quali direzioni principali state lavorando per raggiungere questi obiettivi?

“Le direzioni sono tre. Per prima cosa vogliamo che Benetti sia riconosciuta come un’azienda che ascolta il mercato, i clienti e gli stakeholder. La soddisfazione del cliente è al centro di tutto il nostro interesse. La seconda direzione è l’innovazione, che nasce anch’essa da un attento ascolto. Parliamo sia di innovazioni nelle propulsioni in ottica sostenibile, sia di quelle legate al lifestyle, che per noi rappresenta un po’ il nostro Dna. La nostra naturale propensione a pensare a medio termine è già proiettata al lungo termine. L’altra direzione in cui credo molto è la segmentazione

del mercato. Attraverso il percorso di innovazione basato sull'ascolto che abbiamo strutturato, cerchiamo di capire a fondo le esigenze dei nostri diversi clienti e di progettare soluzioni specifiche per ciascuno di essi. Da qui la nostra gamma si è allargata negli anni, mantenendo però fermo il carattere dell'esclusività.

Gli ultimi modelli ne sono un chiaro esempio: il Motopanfilo, il nuovo concept di navetta, con il 45 metri che presto sarà in acqua, e il progetto Life 85 metri che, grazie a collaborazioni con Espen Øino, Zuretti e Burgess, non ha niente da invidiare in termini di specifiche a quanto viene offerto dai cantieri del Nord Europa. È chiaro che noi, in quanto italiani, abbiamo i nostri punti di forza e dobbiamo trasformare i punti di debolezza in punti di forza. Grazie alla nostra intrinseca flessibilità, puntiamo a mantenere i nostri stilemi e le nostre caratteristiche, tra le quali c'è sicuramente la capacità di garantire in qualsiasi condizione la sicurezza dei nostri motori e, naturalmente, degli equipaggi."

Parlando di sostenibilità, quali sono le soluzioni su cui Benetti sta puntando e con quali obiettivi?

"La nostra dichiarazione è un 'sustainable lifestyle'. Scegliamo soluzioni tecniche che ci permettono di raggiungere i nostri obiettivi di sostenibilità senza comprometterne il lifestyle. Per le propulsioni, lavoriamo sulle soluzioni ibride: abbiamo già oltre otto barche in costruzione con questo tipo di propulsione. Questo non solo riduce i consumi, ma migliora anche l'esperienza a bordo, ad esempio in rada o di notte. Non ci concentriamo solo sulla riduzione dei consumi, ma anche sulla prevenzione degli sprechi energetici con sistemi avanzati di aria condizionata, gestione intelligente dei carichi e sistemi di recupero di calore. Per quanto riguarda i carburanti alternativi, tutte le nostre barche sono già 'Hvo Ready'. L'orientamento del mercato si sta focalizzando sul metanolo, stiamo quindi acquisendo il know-how necessario per essere pronti a soddisfare il cliente che desiderasse una barca alimentata con questo combustibile per il 2030-2031, quando prevediamo che le infrastrutture saranno più diffuse.

Stiamo inoltre lavorando alla costruzione di un dimostratore a Livorno che combinerà fuel cell e propulsioni dual-fuel. Abbiamo anche lanciato internamente un progetto per una vera e propria barca di circa 65 metri, che 'vestiremo' con designer importanti, costruita su una piattaforma 'bifuel'. Il dual fuel (metanolo-gasolio) ci sembra per i prossimi anni una scelta assolutamente valida per propulsione e generatori, mentre l'utilizzo delle fuel cell riteniamo sia ancora da approfondire, considerato che gli esperimenti fatti finora hanno prodotto valori poco significativi; probabilmente questa soluzione potrà essere utilizzata in futuro per i servizi 'hotel' a bordo di yacht di dimensioni sopra i 50-60 metri."

Benetti opera con appaltatori per la manodopera operativa. Avete iniziative specifiche per garantire formazione e attrarre nuovi talenti, in particolare per le figure più specializzate?

"Lavorando con gli appaltatori il nostro impegno è garantire loro stabilità di commesse e pagamenti puntuali. Questo è fondamentale affinché possano mantenere e formare continuamente la propria forza lavoro 'on the job': un aspetto fondamentale per la qualità finale.

A livello impiegatizio, il cantiere è cresciuto molto negli ultimi anni, e questo ha comportato una ricerca di nuovi talenti sul mercato tra ingegneri, tecnici nautici o navali. La nostra preferenza va ai neolaureati o a persone con poca esperienza da formare con i nostri programmi di training 'on the job' intensivi e un sistema di tutorship. Ritenendo la specificità del mestiere nautico molto alta

crediamo che un affiancamento costante e un trasferimento diretto di conoscenze dai responsabili più esperti sia un vero e proprio 'valore aggiunto' per chi inizia."

Negli ultimi tempi si è discusso molto di dazi e incertezze geopolitiche. Come vi state preparando e quali impatti prevedete sul mercato dei superyacht?

"Dal punto di vista tecnico dei dazi, non vedo temi diretti per Benetti, essendo le bandiere americane sulle nostre barche praticamente nulle. Il vero problema è l'attuale incertezza dei mercati, dovuta alle continue comunicazioni contrastanti, che 'mette in attesa' i nostri clienti; i principali armatori rimandano l'acquisto a quando le cose saranno più chiare. Il problema è quindi indiretto, colpisce tutti, e rende il mercato meno brillante. Avremo comunque un'idea realistica solo quando saremo fuori stagione; una fase in cui il mercato si raffredda. L'incertezza globale non gioverà al settore, ma fortunatamente, nei momenti difficili, i clienti si rifugiano in 'porti sicuri', ed essere un cantiere solido, che offre qualità, alte specifiche, attenzione alle consegne e che è un punto di riferimento, ci permette di essere resilienti nei momenti difficili."

Su quali aree di vendita Benetti si sta concentrando maggiormente in questo periodo?

"Nonostante le incertezze globali e i dazi, stiamo registrando un buon andamento nel mercato americano, dove siamo già ben posizionati. Il Medio Oriente e l'Europa sono aree che consideriamo ben coperte. L'Asia ci interessa molto: qui stiamo investendo sia nella rete commerciale che nei servizi, lavorando sugli hub di Singapore e Hong Kong. La Cina è abbastanza ferma, ma vediamo paesi del sud-est asiatico quali Thailandia, Vietnam e Filippine molto attivi.

Dobbiamo rafforzare la nostra presenza in Australia e Nuova Zelanda, dove abbiamo già avuto clienti per barche sopra i 50-60 metri e dove la richiesta si sta spostando verso yacht dai 50 agli oltre 70 metri: qui stiamo investendo con un'area manager e lavorando per accordi con cantieri a Melbourne e Sydney per fornire il servizio necessario."

Vedete ancora un ringiovanimento della fascia d'età; che tipo di esigenze manifesta il 'new buyer'?

"Stiamo assistendo a un ringiovanimento significativo del profilo dell'armatore: il 50% dei nuovi acquirenti ha un'età compresa tra i 40 e i 50 anni. Questi 'new buyer' provengono spesso dal mondo della tecnologia – dalle startup alle aziende innovative che hanno venduto – e si affacciano al mercato nautico con attitudine e aspettative diverse.

Cercano quindi principalmente una 'peace of mind': desiderano un'esperienza di lusso senza il peso della gestione diretta di equipaggio, manutenzione e cantieri, privilegiando soluzioni più comode e 'pronte all'uso'. Vogliono ritrovare a bordo lo stesso stile di vita e le stesse comodità che hanno a casa o in azienda, con un'enfasi particolare sull'interattività spinta del prodotto, l'IoT e una domotica avanzata. Sono armatori che si aspettano un prodotto 'fatto e finito' in termini di qualità e servizio, pur sapendo che, per loro natura, i superyacht sono progetti altamente personalizzati. Benetti è impegnata a interpretare questi bisogni emergenti e in quest'ottica sta sviluppando nuovi prodotti pensati per un segmento di ingresso, che saranno diversi dalle offerte tradizionali. Saranno imbarcazioni che non richiederanno i tempi di costruzione lunghi, ossia i tipici 4-5 anni dei progetti più grandi, ma saranno concepiti per soddisfare queste richieste, sia nello stile che nelle funzionalità, con un forte focus sulla sostenibilità e l'innovazione. L'obiettivo è segmentare il mercato per attrarre questi nuovi profili, allargando la clientela senza compromettere l'esclusività e la customizzazione che contraddistinguono il marchio."

Come si integrano intelligenza artificiale e automazione nella visione di Benetti per il prodotto?

“Oltre alle applicazioni gestionali, ci siamo focalizzati sul prodotto. L’Internet of Things e il remote monitoring sono il punto di partenza. Una volta raccolti i dati, usiamo l’intelligenza artificiale per risolvere le problematiche degli armatori e delle crew a bordo. Le nostre barche più recenti integrano già sistemi che, tramite il monitoraggio dei dati, favoriscono il dialogo remoto tra la nostra area service e gli equipaggi. Man mano che accumuliamo dati anonimizzati, l’idea è trovare comunanze per diagnosi più veloci, aumentare il tempo operativo delle barche e supportare gli equipaggi. Oggi, con l’esplosione del mercato, i tempi del training rivolto agli equipaggi si sono ridotti, mentre le barche, specialmente i megayacht, sono sempre più complesse. Avere sistemi che li supportano nella gestione è una delle aspettative dei prossimi 3-4 anni. Ovviamente la cyber-sicurezza è alla base di tutti questi sistemi.”

Ci sono novità riguardo agli investimenti strutturali e agli spazi produttivi?

“Negli ultimi due anni abbiamo rivisto la filosofia di alcuni appalti, in particolare per gli scafi in vetroresina e acciaio. Tradizionalmente li gestivamo esternamente, ma abbiamo deciso di intervenire direttamente. Abbiamo fatto un investimento importante di quasi 15 milioni a Massa, realizzando il polo della vetroresina per il gruppo; questo polo, con oltre 22.000 mq coperti, ci permette di produrre gli scafi dai 30 ai 44 metri. Siamo entrati direttamente acquisendo una società che era già nostra fornitrice, garantendo standard di qualità più elevati e una maggiore attenzione alle tematiche ambientali. Un altro investimento significativo è stato a Marina di Pisa, con 8.000 mq coperti, per dare una casa agli scafi delle imbarcazioni in acciaio più piccole, come il B.Yond e il nuovo Motopanfilo.”

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 Wednesday, June 11th, 2025 at 11:50 pm and is filed under Yacht, 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.