

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Besenzoni amplia la gamma Be-Electric

Nicola Capuzzo · Wednesday, February 16th, 2022

Che il 2021 sia stato un anno positivo per la nautica è assodato e davvero si fa fatica a trovare qualcuno che si lamenti. Quando però il successo va ben oltre le previsioni dell'azienda stessa, e anche il tasso di crescita generale del settore, allora c'è solo da essere contenti e provare a capirne il motivo.

Besenzoni, azienda di Sarnico (Bergamo) produttrice di accessori come poltrone pilota, passerelle, gruette, scale, ecc. ha chiuso l'esercizio con una crescita del giro d'affari superiore al 35% rispetto al 2020. Facile, si potrebbe dire, quello era l'anno in cui scoppiò la pandemia. Il dato assoluto del fatturato però, è superiore anche a quello del 2019, l'ultimo anno senza "asterisco" con cui si possano fare dei paragoni sensati. Se non bastasse, i segnali con cui si è aperto l'anno in corso sono ancora migliori.

Il titolare Giorgio Besenzoni spiega a SUPER YACHT 24 le ragioni del successo della sua azienda, che nel 2022 compie 55 anni di attività e si conferma uno dei marchi più prestigiosi della nautica Made in Italy, da sempre in prima linea sul fronte dell'innovazione, della tecnologia e del servizio. Con 110 addetti diretti, il termine di "accessorista" per Besenzoni appare un po' riduttivo.

A cosa sono dovuti questi numeri così positivi?

"Credo siano diversi fattori concomitanti. Innanzitutto il mercato in generale ovviamente tira, e noi come fornitori dei cantieri ne beneficiamo. Poi abbiamo un catalogo molto diversificato, la cui ampiezza ci consente di essere flessibili e puntare sui prodotti che in un dato periodo sono più richiesti. Infine abbiamo un ottimo bilanciamento del fatturato tra Italia ed estero, praticamente 50/50, che ci mette in condizione di non dipendere eccessivamente dalle fluttuazioni di una singola area geografica."

Ci sono zone dove la crescita è comunque più forte?

"Negli ultimi anni il mercato turco si è dimostrato molto effervescente, ma va bene anche tutto il Nord Europa."

Parliamo anche di criticità, come state gestendo l'enorme aumento dei costi dell'energia?

"Sui prezzi da pagare per le bollette non possiamo fare niente, siamo un soggetto passivo. Con i

clienti invece abbiamo lavorato per trovare accordi soddisfacenti con tutti, un po' attraverso la revisione dei listini, un po' rimodulando il flusso degli ordini. Devo dire che ci stiamo riuscendo.”

Con la catena di fornitura avete problemi?

“Anche qui la stiamo gestendo abbastanza bene, c'è qualche disservizio ma il problema è trasversale a tutta l'industria. Ci aiuta il fatto che con molti fornitori lavoriamo da decenni, il rapporto è davvero consolidato.”

In che direzioni state investendo?

“Abbiamo rinnovato molte delle attrezzature di produzione, per esempio il taglio all'acqua è stato sostituito con pompe elettriche. Abbiamo anche un nuovo sistema gestionale e stiamo investendo molto sulla formazione del personale, soprattutto il customer care, sia interno all'azienda che all'esterno.”

Che novità di prodotto state preparando?

“Stiamo lavorando per integrare la gamma Be-Electric, che comprende passarella, scala, salpa ancora, tender lift e soft top, tutti componenti a movimentazione totalmente elettrica. Tra qualche mese presenteremo delle novità, che sono un po' un 'ritorno alle origini' di Besenzoni.”

Voi produceτε anche per l'industria navale vera e propria, quanto conta questo mercato?

“E' una quota minoritaria del nostro fatturato ma ogni anno aumenta. I nostri prodotti per work boat e navi militari vengono montati da molti cantieri esteri, anche su navi da 150-300 metri: parliamo soprattutto di scale, passerelle e poltrone di comando.”

Vi state muovendo anche sul fronte della sostenibilità?

“Sì, il nostro core business resta l'automazione e la movimentazione oleodinamica ma la gamma BeElectric rappresenta una rivoluzione in tal senso. Internamente abbiamo eliminato l'uso di olii inquinanti e utilizziamo solo quelli biodegradabili. Stiamo intervenendo anche sugli impianti per il risparmio energetico e il recupero di calore, ma sono progetti complessi e ci vorrà del tempo.”

Parliamo del mercato dei superyacht, quali sono le richieste dei cantieri?

“Ognuno ha una sua specificità e le commesse variano ogni volta, è questa la sfida più bella. Da qualche anno abbiamo creato poi la divisione Unica, che si occupa solo della progettazione e realizzazione di soluzioni custom sia per armatori che per cantieri, fornendo anche supporto per il montaggio a bordo e assistenza continuativa in tutto il mondo.”

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24](#)

This entry was posted on Wednesday, February 16th, 2022 at 1:00 pm and is filed under [Suppliers](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

