

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Marconi (Marinedi Group): “Pronti ad ampliare la rete di marina con acquisizioni all'estero”

Nicola Capuzzo · Wednesday, June 22nd, 2022

Marinedi Group amplia la sua rete e lo fa anche all'estero. Come e dove lo spiega a SUPER YACHT 24 Il fondatore e amministratore unico Renato Marconi che guida un'ampia rete di porti turistici presente nel Mediterraneo.

Ingegnere partiamo dal raccontare quanti porti turistici avete in Marinedi Group?

“Abbiamo una rete di quattordici marina di cui una specializzata, a Trapani, come cantiere nautico per barche tra i 24 e i 150 metri, dove vi sono ormeggi di servizio a quello che sarà il cantiere di manutenzione e refitting per i grandi yacht. Gli altri sono porti turistici tradizionali tutti comunque provvisti di ormeggi per imbarcazioni superiori ai 24 fino agli 80 metri di lunghezza. Per scelta aziendale il nostro mix prevalente è fra gli 11 e 16 metri poiché siamo una rete che deve coprire tutte le esigenze del diportista, non solo quelle del segmento superyacht, che comunque è molto interessante economicamente e quindi siamo ben attrezzati per accoglierlo.”

Quali sono i vantaggi che Marinedi offre ai suoi clienti?

“L'unicità del vantaggio della rete è questa: chi fa un contratto annuale con noi può ormeggiare gratuitamente da una settimana fino a 4 mesi in qualunque altro marina della rete senza doversi occupare di pagamenti o di questioni amministrative perché sono le stesse marine a risolvere tutto internamente. Ci sono anche altre formule con cui il diportista con il suo contratto annuale può scegliere di passare dal suo marina di base a un altro per un periodo di uno o più mesi e anche in questo caso i due porti interloquiscono tra loro senza creare fastidi al diportista. Chi ha contratti stagionali annuali o poliennali fruisce poi di uno sconto fisso del 10% per ogni altra necessità di ormeggio e in più ha sei notti gratuite con al massimo due per porto – quindi in una eventuale crociera fra un marina e l'altro ha fino a due notti gratuite.”

Siete anche nell'isola di Procida, attuale capitale della cultura, avete organizzato eventi particolari per la stagione in corso?

“Da sempre partecipiamo molto alle iniziative dell'isola e sempre più queste stanno spostando la loro location all'interno del nostro marina. Nel recente 'Procida racconta – sei autori in cerca di personaggio', nato da un'idea di Chiara Gamberale sostenuta dall'editore di Nutrimenti Andrea

Palombi, che si è tenuto sulla piattaforma all'imboccatura del porto, il successo è stato straordinario e arricchito dalla presenza di oltre 500 persone di alto livello letterario e culturale. Questa area stupenda sarà il teatro dei nostri prossimi incontri, sempre in ambito culturale, che si svolgeranno in collaborazione con grandi realtà del nostro paese. Progressivamente, attratte anche da tutto questo, le barche che hanno scelto Procida sono aumentate negli anni, anche nella loro dimensione; solo pochi giorni fa erano con noi quattro yacht di oltre 40 metri.”

Qual è stato il trend in termini di tipo di yacht in questi ultimi anni nei vostri marina?

“Notiamo da quest’anno un ritorno dei grandi yacht. Prima il superyacht era prevalentemente ad uso charter, direi per un 80% dei casi, oppure era comprato dall’armatore per trascorrere il suo mese di vacanza e poi affittarlo, magari agli amici. Questo tipo di traffico, al 90% estero, dal 2020 al 2021 ha latitato, forse a causa del covid, dal 2021 si sono riviste alcune barche nei mari italiani e ora invece notiamo movimento.

In questi ultimi due anni abbiamo raggiunto i nostri migliori risultati in tutti gli altri tipi di imbarcazioni; risultati che sono confermati anche per il 2022, grazie soprattutto agli italiani che in numero enorme sono restati nei nostri mari invece di andare all’estero.”

Su tutti i vostri porti è issata la bandiera ucraina. Quanto ha inciso su di voi la mancanza del traffico russo o russofono?

“Il traffico non era percentualmente elevato e attualmente è azzerato, così come naturalmente si è azzerato quello ucraino e polacco che invece esisteva ed era consistente. In ogni caso queste assenze rappresentano piccole perdite rispetto al ritorno di bandiere tradizionalmente vicine alle nostre marine come quella brasiliana, spagnola, francese, inglese, tedesca, svizzera. Clienti che nel 2020-2021 erano scesi del 20% rispetto alle annualità precedenti e che stanno tornando. Ho fiducia che recupereremo rispetto al 2019 almeno l’80% di questo tipo di traffico. Le prenotazioni ci garantiscono questa crescita importante, addirittura oltre il 20%.”

Abbiamo assistito a forti oscillazioni nel campo della nautica da diporto per cause esterne al settore. Cosa prevede per il futuro?

“Dal 1993 con Mani Pulite ci fu uno spaventoso decremento per il terrore delle inchieste, poi la crisi del 2008 che ha ridotto le presenze soprattutto degli stranieri, poi il governo Monti del 2011 che ci ha penalizzato per almeno 4 anni. Il settore del diporto di per sé sarebbe molto stabile data la portata di investimento che impone all’armatore. Adesso l’auspicio è che il periodo favorevole copra i prossimi 3 anni fino al 2025, e questo è ciò che riportano i nostri approfondimenti.

In questa situazione sicuramente positiva c’è però un rischio legato al costo del carburante. E’ un rischio importante, che farà diminuire i transiti ma che fortunatamente non altererà la costanza dei contratti annuali. E la nostra attività si regge sui contratti annuali e semestrali; non potrà mai reggersi sui traffici. Un marina che funziona solo un mese all’anno, anche se in quel mese registra l’entrata di 10.000 imbarcazioni, è un marina fallito in partenza; in Sardegna infatti alcune marine si trovano in difficoltà.”

La collaborazione che avete intrapreso per il progetto Dock and Sell con la Blue Dream creerà un vero e proprio salone nautico dell’usato garantito permanente nel marina di Brindisi. Come si svolgerà e a quali altri marina si amplierà il progetto?

“Brindisi sarà l’apripista dell’iniziativa grazie anche alla grande iniziativa imprenditoriale e personale di Antonio Scotto di Perta di Blue Dream. Sarà lì che faremo il primo test e se avremo i risultati attesi – che già si stanno palesando – il nostro prossimo passaggio sarà su porto San Giorgio, sempre sull’Adriatico. Passeremo poi sul Tirreno probabilmente nei porti della Sardegna e della Sicilia. Ma andremo per gradi: organizzare l’iniziativa non è facile; quando potremo svolgere su più punti la stessa attività avremo semplificazioni temporali ed economiche.

Il trattare un usato garantito con una selezione dello yacht fatta a monte e non a valle consentirà al cliente di trovare in un solo luogo una molteplicità di opportunità. Questa è la grande variante del progetto. Al momento ci sono già imbarcazioni tra i 24 e i 30 metri interessate all’iniziativa.”

L’espansione della vostra già ampia rete continuerà?

“Sì, stiamo identificando nuovi orizzonti e abbiamo delle trattative in corso. Nell’arco del 2022 contiamo di incrementare la rete con due nuove acquisizioni, una in Italia e una – per la prima volta – all’estero. La forza della rete è la numerosità e la visibilità sul massimo di linea e superficie costiera possibile. Più siamo presenti e maggiore è il ritorno in termini di benefici di rete e di sinergia.

Da sempre la nostra attività è mirata all’ampliamento della rete e questa volta miriamo anche all’estero; i nostri obiettivi sono in Tunisia, Croazia e Grecia.”

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

24

This entry was posted on Wednesday, June 22nd, 2022 at 8:30 am and is filed under [Marina, 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.