

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Il Mets di Amsterdam si è ripreso il suo scettro

edinet · Thursday, November 17th, 2022

**Amsterdam (Olanda)** – Se l’edizione 2021 del Mets era passata alla storia per il nuovo lockdown proclamato dal governo olandese a pochi giorni di distanza dall’inaugurazione, decisione che convinse molte aziende (italiane ma non solo) a rinunciare alla partecipazione causando larghi vuoti fra i padiglioni del Rai di Amsterdam, quella del 2022 chiusa giovedì 17 novembre ha confermato la forza della maggiore rassegna B2B mondiale dell’accessoriato nautico.

La sua capacità di ripresa è ancora più rilevante se si considera che nel 2020 la fiera era stata cancellata a causa della pandemia: non sono state poche, quindi, le aziende che mancavano da ben due anni consecutivi.

Numeri, volumi e qualità dei contenuti, sia espositivi che convegnistici, hanno riportato il Mets al suo ruolo di manifestazione di riferimento, confermandolo come piattaforma ideale per il lancio di nuovi prodotti, tecnologie e servizi a livello mondiale. Oltre 1.400 espositori, 10 padiglioni (di cui 3 dedicati al segmento superyacht) praticamente gremiti, 50 paesi rappresentati: in attesa di avere i numeri definitivi sul numero di visitatori si può già comunque dire che il Mets di quest’anno sia stato un grande successo.

Alla vigilia c’era qualche incertezza da parte degli espositori italiani sui riscontri commerciali che avrebbero avuto, dal momento che la tradizionale “collettiva” delle nostre aziende organizzata da Confindustria Nautica in collaborazione con l’Ice è stata spostata dal padiglione 1 al 10, ma la nuova collocazione non ha avuto conseguenze negative, anzi se possibile migliori.

Una buona opera di promozione precedente la fiera e anche a livello visuale all’esterno e all’interno del Rai ha “guidato” i visitatori verso il nuovo padiglione italiano, tanto che praticamente tutti gli espositori interpellati da SUPER YACHT 24 hanno lasciato Amsterdam con grande soddisfazione e un buon numero di contatti di livello da sviluppare commercialmente, quando non ordini già firmati direttamente in fiera.

Fra i primi a gioire Giorgio Besenzoni dell’omonima azienda lombarda, uno dei portabandiera italiani: “Con il Mets chiudiamo un anno spettacolare, uno dei migliori di sempre per la nostra industria: anche qui abbiamo percepito entusiasmo e voglia di novità, con segnali importanti da molti mercati, in primis quello turco, oltre ai tradizionali”.

Gli fa eco Massimo Minnella di Team Italia: “In questi tre giorni abbiamo consolidato la nostra

posizione e rafforzato i contatti soprattutto con tedeschi e olandesi, mentre con i cantieri italiani i rapporti sono ormai consolidati”.

“Per noi è stato un bel Mets, da cui mancavamo da tre anni per i noti motivi: il rapporto faccia a faccia col cliente resta fondamentale, abbiamo avuto visite sia da parte di nostri clienti storici che di potenziali altri un po’ da tutto il mondo, come Germania, Spagna, Brasile e Argentina” sintetizza un sorridente Gianni Razeto, di Razeto & Casareto.

Un veterano del Rai è Luciano Paissoni, al vertice di Foresti & Suardi, espositore dal 1989: “Ero un po’ scettico sulla nuova collocazione ma in realtà è andata molto bene, l’afflusso di clienti è stato persino eccezionale e ci fa ben sperare per il futuro”. Nell’occasione Foresti & Suardi ha [rivelato anche l’acquisizione dell’azienda Versari & Delmonte](#).

Veronica Festa, head of sales di Cmc Marine, si unisce al coro dicendo: “E’ stata una fiera sorprendente in senso positivo. Il Mets resta il luogo ideale per l’incontro con i clienti internazionali, anche quelli in arrivo da zone remote come Australia o Nuova Zelanda. Proprio qui fra l’altro abbiamo siglato un nuovo ordine, con un importante cliente nordeuropeo”.

Il doppio ruolo di Davide Mazzoni, amministratore delegato di High Technology System e country manager di Mascoat Italia, consente al manager di avere una prospettiva ancora più ampia: “Siamo molto contenti, sia di aver ritrovato clienti già acquisiti, che delle potenzialità dei contatti avviati in fiera con operatori olandesi, spagnoli, americani e turchi, oltre agli italiani”.

Diego Galbiati, sales manager di Tessilmare, segnala compiaciuto l’arrivo di clienti anche da Sudafrica, India e persino Tanzania: “Avevamo qualche timore per la nuova posizione ma alla fine si sono rivelati infondati. Edizione molto positiva anche per noi”.

Per Mapei Marine le tre giornate olandesi sono valse l’investimento: “Abbiamo visto più stranieri che italiani, tutti comunque operatori di livello come architetti e designer, oltre ai cantieri” è il parere di Andrea Gerardini, Ceo della divisione dedicata al settore navale e yachting, che prevede un significativo ampliamento del business nella nautica per il colosso dell’edilizia.

Lascia l’Olanda con un sorriso anche Leonardo Pampaloni, amministratore delegato di Inoxstyle: “Ad Amsterdam abbiamo finalmente visto in faccia nostri clienti, italiani e stranieri, che non avevamo mai incontrato di persona: parlo di gente che aveva firmato ordini magari dopo molte videocall e mail successive. E’ stato un bel momento”.

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

**24**

This entry was posted on Thursday, November 17th, 2022 at 6:27 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.