

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Servizi, approdi e innovazioni: ecco come contribuire alla crescita dei super yacht in Italia

Nicola Capuzzo · Wednesday, April 24th, 2024

Genova – La quarta edizione del forum di SUPER YACHT 24 andata in scena a Genova e intitolata “Super yacht: il meglio del Made in Italy a confronto” è stata caratterizzata da un vivace scambio di opinioni fra qualificati operatori di settore su diversi temi d’attualità inerenti l’eccellenza italiana nelle navi da diporto. Favoriti dal format in stile ‘talk show’, gli intervenuti hanno detto la loro su cosa rappresenta oggi e come si può difendere e sviluppare ulteriormente il meglio del ‘Made in Italy’ nello yachting.

A Palazzo San Giorgio, sede dell’Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Occidentale, il primo round di interventi, intitolato “Super yacht, marina e servizi”, è stato aperto dal comandante **Gino Battaglia**, presidente di Italian Yacht Masters, il quale ha ricordato il grosso salto di qualità fatto dalla categoria negli ultimi anni, sia come livello di preparazione dei comandanti che come percezione da parte del mercato. Il grande lavoro svolto dall’associazione ha contribuito a ridurre, se non annullare, il gap con i comandanti del mondo anglosassone: “Noi sollecitiamo i nostri cantieri, che sono leader di mercato, a dare sempre maggiore spazio ai comandanti italiani. A nostra volta noi come comandanti cerchiamo sempre di portare o tenere il più possibile le barche nelle marine e nei cantieri italiani anche per gli interventi di refit o manutenzione periodica, mentre un tempo questi interventi si svolgevano spesso in altri paesi”.

A proposito di porti turistici, **Raffaele Bruzzo**, responsabile della divisione yachting di Cambiaso Risso Marine, ha posto con decisione la questione della (prossima?) carenza di posti barca per le navi da diporto. “Oggi in Italia contiamo circa 160 mila ormeggi, di cui 105 mila sono a disposizione di natanti: solo il 2,5% dei posti barca è destinato a superyacht ma con il numero della flotta mondiale in decisa crescita, per effetto dell’orderbook mondiale, questa situazione rischia di diventare critica. Per questo noi oggi consigliamo a molti clienti di fascia alta di acquistare il posto barca, anziché affittarlo, grazie anche alle lunghe concessioni su cui possono contare i porti. Di questa ‘sicurezza’ del posto, quindi, possono beneficiare anche gli armatori, che tuttavia non sempre sono consapevoli dell’opportunità”. Anche i transiti sono cresciuti enormemente negli ultimi due anni, ha aggiunto Bruzzo, specie in località come la Sardegna.

Riccardo Ciani, fondatore e amministratore della sanremese MYS, si è soffermato sul modo in cui un’agenzia marittima può rappresentare l’eccellenza: “Fornendo un servizio sempre più integrato e internazionale, in ambito come minimo mediterraneo. Armatori e comandanti chiedono un servizio

‘one shot’, in cui i servizi tecnici e nautici tradizionali devono ovviamente essere garantiti ma a cui vanno aggiunti conciergerie e servizi legati al lusso. In Italia il ruolo di agente è diverso rispetto agli altri paesi, noi abbiamo un albo professionale e chi vuole lavorare nel settore deve passare un esame: le conoscenze dei nostri professionisti sono perciò approfondite, non si limitano alla produzione di documenti e all’evasione di pratiche doganali”. La burocrazia italiana impedisce alle agenzie marittime di poter essere ancora più snelle ed efficienti.

La leadership della cantieristica italiana è stata analizzata, statistiche alla mano, da **Stefano Pagani Isnardi**, responsabile del centro studi di Confindustria Nautica, il quale ha ricordato come al 31 dicembre 2023 il nostro Paese abbia raggiunto la cifra record di 4 miliardi di euro di valore dell’export di barche nuove, soprattutto nel segmento più alto. “L’eccellenza del design e dello stile italiano ha una valenza sia estetica che progettuale” ha aggiunto Pagani, evidenziando la forte spinta di tutta l’industria nazionale verso l’innovazione e la sostenibilità.

Tanto atteso quanto vivace l’intervento di **Fernando Perillo**, a conferma dell’eclettismo di un imprenditore (che è anche armatore) che ha creato il format dell’abbinamento fra noleggio di yacht e ville esclusive per la sua Italian Luxury Charter. “L’idea è di dislocare le nostre barche (al momento l’azienda ha ritirato un primo yacht Sanlorenzo) in 2-3 punti strategici in Italia e poter offrire soggiorni in residenze di lusso vicine ai porti che ‘preparino’ l’armatore per la successiva crociera in barca. In questo modo, tagliando i transfer, in nove giorni sarebbe possibile vedere tre località diverse, per esempio lago di Como, riviera ligure e Capri”.

La notizia più confortante però è un’altra, e non è legata (o perlomeno non direttamente) alla nautica: Perillo ha rivelato come, a una fiera dedicata al settore dell’acciaio tenuta la scorsa settimana in Germania, siano stati siglati accordi per la spedizione in Ucraina di numerosi macchinari dedicati alla produzione del ferro necessario al cemento armato. Ciò significherebbe che il momento della fine della guerra, e quindi della ricostruzione del martoriato paese, sia sempre più vicino e questa sarà una buona notizia anche per la nautica.

Corrado Di Majo, amministratore del broker Equinoxe Yachts recentemente acquisito da Sanlorenzo, ha posto l’accento sulle aree di miglioramento della nautica italiana: “Siamo i primi costruttori, per quantità e qualità delle barche, ma siamo ancora carenti sul piano dei servizi. Nel Mediterraneo la prima destinazione di charter e brokeraggio è la Grecia, la cui ricchezza peraltro è data in primis dal settore dello shipping e dal mondo che ruota attorno ai grandi armatori e ai loro ingenti patrimoni. Questi armatori fra l’altro scelgono gli equipaggi delle loro barche da diporto prendendo i migliori elementi che lavorano a bordo delle navi mercantili”. Il problema del reclutamento di personale specializzato per lo yachting resta centrale, secondo Di Majo, anche perché la domanda di professionisti è oggi tre volte superiore all’offerta.

“Sanlorenzo ha acquisito Equinoxe proprio con l’idea di migliorare i servizi per gli armatori: questi quando comprano la barca vogliono anche assistenza legale, assicurazione, posto barca, equipaggio, ecc. senza problemi da questi punti di vista” ha concluso l’imprenditore lombardo.

La prima tavola rotonda è stata chiusa da due brevi approfondimenti legali: dopo un contributo video di **Micheal Tirrito** (Assoyacht-SLT Yacht) dedicato al progetto di un nuovo formulario ribattezzato Asso Form: “Il primo standard contrattuale pensato per il mercato italiano, con l’obiettivo di semplificare e rendere più sicure le compravendite di yacht usati”.

Vincenzo Ianniello (Leading law) ha aggiornato sui primi anni di attività della Corte arbitrale per lo yachting. “Lo strumento arbitrale serve per la composizione delle liti fra le parti in forma privata, senza arrivare al tribunale pubblico: i benefici sono evidenti sia in termini di tempistiche,

molto più rapide, che di risparmio economico. Ora la sfida è portare il contenzioso entro i confini nazionali anzichè in piazze come Londra, New York o il Far East, come avviene ora. La corte arbitrale vuole garantire la certezza del diritto.”

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





This entry was posted on Wednesday, April 24th, 2024 at 8:19 am and is filed under [Marina](#), [Services](#), [Suppliers](#), [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.