

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Susanna Corsagni da Perini a Seamotion: “Essere piccoli ci aiuta ma cerchiamo maggiore visibilità”

Nicola Capuzzo · Monday, May 13th, 2024

Susanna Corsagni dal 2022 è fondatrice e amministratore delegato di Seamotion Srl, società incentrata su attività di buyer's representative e project manager nel settore dei superyacht. Nata e cresciuta professionalmente in Perini Navi, Corsagni entra giovanissima nell'azienda e ricopre nel corso di trenta anni ruoli di crescente responsabilità fino ad arrivare a cariche di alto livello. Poi la svolta con Seamotion, ovviamente non casuale, di cui parla con SUPER YACHT 24.

Corsagni, parlando di lei dal punto di vista professionale non si può prescindere dal suo percorso trentennale da Perini Navi: in cosa è consistito?

“Sono entrata da Perini Navi molto giovane ed essendo donna in un ambiente di soli uomini non è stato facile riuscire a emergere; credo per questo di avere fatto una gavetta ancora più formativa del normale. Da un iniziale inserimento come assistente commerciale sono stata poi assistente esecutiva dell'amministratore delegato, fino ad arrivare alla carica di direttore del coordinamento di tutti i project manager nuove costruzioni e responsabile del contract management, passando anche attraverso il ruolo di responsabile del refit e delle garanzie.”

Perché nel 2018 decide di lasciare la Perini Navi?

“Con il cambio di proprietà del 2017 Perini Navi era molto cambiata, e nonostante i miei buoni rapporti con la nuova proprietà, che mi attribuì ancora maggiori responsabilità, quello che a mio avviso era venuto a mancare era il focus sul cliente, che invece era stata proprio la principale caratteristica della prima gestione del cantiere che mi aveva formata e dato l'imprinting. Sono sempre stata convinta che, sebbene la cura del prodotto sia importante, ancora più importante sia la cura del cliente. Nella nuova situazione non solo non ritrovavo più questi principi ma nel tempo l'azienda cominciava a non andare più bene; decisi quindi di accettare un'offerta allettante di lavoro da parte di un armatore, al quale sono sempre grata, per gestire completamente le sue imbarcazioni. Passai quindi dalla parte di quelli con cui mi confrontavo ogni giorno e di cui conoscevo tutte le esigenze, occupandomi non solo dell'equipaggio, ma del budget, dei lavori, del refit seguendo i lavori nei cantieri, eccetera.”

Poi nel 2022 decide di fondare la Seamotion..

“Ho fondato questa azienda perché ho avuto la sensazione che tanti armatori di navi Perini non si sentissero curati in modo soddisfacente, neanche dalle loro varie società di gestione, come invece eravamo abituati a fare noi. Fra i miei clienti, ad oggi, ho infatti tre armatori di barche Perini Navi.”

Qual è l'attività principale di Seamotion?

“La società ha lo scopo principale di essere Buyer's Representative e Project Management. Rappresentiamo l'armatore, lo proteggiamo e gestiamo per lui il refit iniziando da uno scouting dei cantieri nei quali l'armatore, a nostro avviso, può far eseguire al meglio il lavoro sul suo yacht, rappresentandolo poi in tutte le fasi. Il servizio che forniamo muove dal nostro grande know-how di base, sia tecnico che di gestione dell'imbarcazione, sia in una nuova costruzione che in un refit. Diamo inoltre supporto legale e finanziario nella discussione dei Sal, negli avanzamenti di produzione, nelle eventuali discussioni di modifiche ai contratti e nella revisione dei contratti iniziali grazie anche al mio personale know-how.”

In cosa consiste nel dettaglio il vostro lavoro di scouting dei cantieri per il refit?

“Elaboriamo per l'armatore una situazione non soltanto tecnica o di quotazione perché analizziamo tutte le clausole contenute nei vari contratti e infine descriviamo dettagliatamente quali cantieri possono essere vantaggiosi, e per quale motivo possono esserlo per il nostro armatore, che si trova a quel punto un pacchetto già definito. Qui può terminare il nostro lavoro oppure l'armatore può decidere di darci l'incarico di seguire anche il refit per suo conto relazionandoci con il cantiere selezionato. E questo è ciò che accade di solito perché dopo aver visto come lavoriamo nella selezione si fida di noi.”

Quali lavori state seguendo come buyer's representative?

“Stiamo seguendo per nostri clienti due imbarcazioni alla Lusben di Livorno, una da Amico&Co. a Genova, una nuova costruzione a Tankoa e un completamento di imbarcazione da Italian Sea Group. In questi cantieri abbiamo un rapporto personale buonissimo con tutti, amministratori delegati compresi; ciò non significa che non si creino discussioni nel rappresentare il mio cliente. Avendo lavorato così a lungo in un cantiere conosco i punti 'deboli', ma il rispetto per la competenza reciproca agevola molte situazioni; situazioni a volte anche non facili, perché devo dire che il mio tipo di controllo, sia nelle quotazioni che nell'esecuzione del lavoro, non lascia alcuno spazio all'imperfezione. E questo vale anche per il mio team di tecnici.”

Come vede il vostro lavoro in prospettiva? Ravvisa qualche difficoltà?

“Siamo soddisfatti di come procede il nostro lavoro perché non solo siamo riusciti a mantenere un buon rapporto sia con i clienti che con l'armatore, ma abbiamo avuto anche la soddisfazione di vedere un armatore che ci ha chiesto di diventare il suo buyer's representative nonostante avesse un altro contratto in corso; lo stesso armatore tra l'altro acquisterà un'altra barca e darà a noi l'incarico di gestirla. Devo dire che il tipo di lavoro che svolgiamo ci mette in competizione non tanto con aziende piccole come la nostra, ma con società della portata di Burgess e Camper & Nicholsons, ed è chiaro che con queste non potremo mai veramente competere. Direi però che riusciamo a distinguerci e a farci notare per la nostra capacità di essere dei veri Tailor Made per l'armatore, che lavorano per dargli esattamente quello che lui vuole. L'essere più piccoli e avere meno clienti ci permette di curare ciascuno di loro giornalmente, senza mai staccare. Non abbiamo feste, né pause, né fusi orari: l'armatore con noi non è mai solo ed apprezza questo tipo di servizio

che le grandi società non riescono a dargli.”

Nella specializzazione della Seamotion non c'è quella di reclutamento degli equipaggi; perché?

“E' una scelta precisa che nasce dal voler svolgere al meglio quello che sappiamo fare. Su due delle cinque barche che seguiamo abbiamo la gestione completa, ma relativamente ai loro due equipaggi supervisioniamo il lavoro di un'agenzia specializzata, perché riteniamo che il settore sia molto complesso e totalizzante. Ci differenziamo molto, inoltre, dalle società di management che tendono a sovrapporsi all'equipaggio del comandante cercando di lavorare direttamente con l'armatore. Questo, sottolineo, è proprio il contrario di quello che facciamo noi. Quando un armatore mi contatta per un lavoro normalmente ha già un comandante, con il quale – riconoscendone la professionalità – lavoro in perfetta simbiosi lasciandogli la gestione degli aspetti che gli sono propri, creando un team con lui e sollevandolo dalle problematiche meno pertinenti alla sua attività.”

Su quale attività vi state concentrando in questa fase?

“Siamo nati solo da due anni e abbiamo avuto risultati molto soddisfacenti ma, come ho detto, ci scontriamo con competitor estremamente famosi a svantaggio della nostra visibilità. Mi sento sicura delle nostre capacità tecniche e manageriali perché ogni volta che siamo entrati in contatto con un armatore lo abbiamo fidelizzato, ma dobbiamo metterlo in grado di riuscire 'a vederci'. Per questo dobbiamo farci conoscere e quindi ci stiamo concentrando anche sul marketing.

Vogliamo crescere continuando a operare come stiamo facendo, in un rapporto cristallino e di totale fiducia con l'armatore, al quale crediamo di poter offrire condizioni uniche sotto il profilo della capacità, dell'attenzione e della disponibilità. Alcuni dei nostri attuali armatori stanno valutando nuove costruzioni e questo ci fa pensare che il nostro modus operandi porti buoni frutti.”

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

24

This entry was posted on Monday, May 13th, 2024 at 6:15 pm and is filed under [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.