

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Massabò svela il futuro prossimo di Cantieri di Pisa fra nuovi modelli (a vela e motore) e stabilimenti

Nicola Capuzzo · Thursday, September 12th, 2024

Cannes (Francia) – Il Cannes Yachting Festival di quest’anno ha visto il ritorno al salone di Cantieri di Pisa, marchio storico della nautica italiana che si è rilanciato con una nuova proprietà e un rinnovato management e che ora si propone al mercato con nuovi modelli e ambizioni particolarmente importanti. A raccontarle in questa intervista rilasciata a SUPER YACHT 24 è l’amministratore delegato Marco Massabò insieme al chief designer Antonio Luxardo.

Massabò con che stato d’animo e con quali obiettivi avete riportate Cantieri di Pisa al salone di Cannes dopo tanti anni?

“Il fatto che dietro Cantieri di Pisa ci sia un gruppo serio e solvibile è per me chiaramente un aiuto importante. L’azienda ha fatto 740 barche partendo dal dopo guerra.

Prima ci siamo concentrati sul refit per far partire la macchina e dopo due anni possiamo dire di aver operato con successo e questo ci ha consentito di andare avanti.

L’eredità è importante, Cantieri di Pisa ha sempre fatto innovazione, dal design al prodotto, parlando di qualità, di ricerca e sviluppo. Dopo due anni chiaramente dovevamo pensare a prodotti nuovi e la scelta proviene dal mio Dna da velista perché ritengo che le barche a motore siano indietro di almeno 30 anni rispetto a quelle a vela sui pesi, sull’efficienza, ecc.

Per quali ragioni la scelta del progettista è ricaduta su Antonio Luxardo?

“Dopo una serie di interviste con designer e ingegneri la scelta di puntare su Antonio ... è avvenuta perché ha capito perfettamente che bisognava fare qualcosa di diverso. Il fatto di presentare tanti modelli è importante per lo sforzo che ha fatto Antonio ... e il cantiere. C’è un fil rouge che è quello di portare avanti un nuovo concept di barca a motore. Qualcosa che è partito dalla carena fino ad arrivare al Polaris. Sono convinto che saranno barche iconiche, il futuro è quello.”

Pesa la storia del marchio e del cantiere?

“L’eredità che ci ha lasciato Cantieri di Pisa non è per niente facile. Rifare una Ferrari non è una

cosa semplice e secondo me Antonio ha interpretato molto bene la classe, lo stile, la purezza delle linee.

Poi addirittura siamo arrivati a una barca di 44 metri, in carbonio, che farà 35 nodi e questo credo dimostri quanto abbiamo le idee precise.”

Si può sapere quanto avete già venduto e che volume d'affari vi aspettate in futuro?

“Il refitting ci ha permesso di fare degli investimenti abbastanza corposi, da 6 milioni di euro, sulla struttura esistente. Ci sembrava giusto varare questo progetto di CdP Custom che ha permesso al cliente di avvicinarsi a un cantiere solido, con del know how e di conseguenza abbiamo sfruttato questa opportunità e firmato il primo 37,5 metri disegnato da Marcelo Penna.

In pipeline abbiamo già in totale quattro barche sempre come Cantieri di Pisa e 27 milioni di ordini già in cantiere.”

Da quanti anni il cantiere mancava dai saloni?

“L'ultima volta è stata 14 anni fa. Siamo contenti di essere presenti e mi aspetto che succederà qualcosa di interessante in queste settimane. Oggi siamo al salone di Cannes, domani saremo a Monaco, poi a Barcellona dal 4 ottobre in qualità di sponsor della Superyacht Regatta durante l'America's Cup e lì presenteremo un due alberi perciò non più una barca a motore. A livello di possibile fatturato i numeri sono interessanti. Sono orgoglioso del lavoro fatto da tutto il mio staff.”

Le sue previsioni per il mercato dei super yacht sono positive nonostante l'instabilità geopolitica internazionale?

“Non penso che ci sarà una flessione, quantomeno nel segmento dove vogliamo andare. Dietro di me c'è il modello di un 90 metri e chiaramente non sarà costruito a Pisa, ma neanche un 60 metri. A Monaco annunceremo qualcosa che ci permetterà di costruire queste navi.”

In termini di capacità produttiva Cantieri di Pisa dove sta guardando per crescere ancora?

“In Italia. Ci stiamo attrezzando.”

Antonio Luxardo secondo lei cosa serviva di diverso in questo mercato?

“Bisogna pensare al prodotto e purtroppo vedo che tanti cantieri più che a quello pensano ad altro, che sicuramente è utile ma il prodotto è fondamentale. Bisogna ragionare e identificare il prodotto giusto. Riuscire a portare sul mercato imbarcazioni come Akhir, come Polaris e Saturno, con un'innovazione ma allo stesso tempo una riconoscibilità legata al marchio. La cosa fondamentale è entrare in un segmento di mercato nuovo con una riconoscibilità del prodotto che abbia un elevato contenuto di innovazione. Non solo la carena (che già di per sé è innovativa), non solo la parte tecnica e quella estetica, abbiamo individuato tutta una serie di cose che danno all'utilizzatore qualcosa di più.”

Le innovazioni più innovative dei nuovi modelli di Cantieri di Pisa quali ritiene che siano?

“Sono sia tecniche che stilistiche. Il fatto di avere delle barche che dal punto di vista stilistico sono riuscite ad avere un carattere vero, non cercando di seguire le tendenze. Ci interessa crearle. Il fatto di avere studiato attentamente il marchio e le barche che erano state prodotte; siamo partiti da un

disegno che riassume tutto quello che abbiamo assimilato su questo marchio.

Le finestrate a nastro, poi abbiamo fatto il bianco e nero dello scafo, ci sono le griglie che sono una caratteristica che volevamo mantenere, un segno distintivo molto riconoscibile.

Poi c'è l'innovazione della carena, il Polaris che è una barca per le lunghe percorrenze ma ha la possibilità di avere degli spazi aperti che in altre barche dello stesso segmento non ci sono. Porte di sicurezza facilmente movimentabili, la facilità di portare dei tender molto più grandi.

Sempre a proposito delle innovazioni: su Akhir, oltre alla carena molto stretta di prora, segnalo il sistema di pinne che lavorano sull'assetto della barca, lo scafo completamente in carbonio perché vogliamo puntare sulla leggerezza.

Massabò per lei la leggerezza è una priorità, vero?

“Il peso è fondamentale su una barca e al limite deve stare in basso. Così come lo è l'efficienza energetica.

Mi sembra che in questo momento nella nautica ci sia tanto marketing e poca ricerca & sviluppo. In certi casi mi sembra che si sia perso l'obiettivo sull'oggetto.

Il target dei ricavi quanto in alto lo avete posto?

“Secondo il business plan nel 2027 le stime dei ricavi prevede 60 milioni ma con dimensioni di navi più grandi ovviamente il fatturato schizzerebbe verso l'alto.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

**SUPER YACHT 24 E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**



This entry was posted on Thursday, September 12th, 2024 at 7:00 am and is filed under [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.