

Home > Accessori > Valdenassi > Valdenassi: non è necessario essere grossi per essere grandi

Tag in evidenza: [YACHT DESIGN](#) [YACHT INDUSTRY](#)

Accessorio

Valdenassi: non è necessario essere grossi per essere grandi

Condividi 1

Tweet

martedì 9 febbraio 2021 18:20

[Stampa articolo](#)
[e-mail](#)



Valdenassi - Oskar chairs on board

Dici internalizzazione e pensi ai grandi colossi della nautica. Sbagliato! Non è necessario essere grossi per essere grandi. Tutto dipende dalla visione, dal coraggio, dall'intraprendenza di chi è a capo dell'azienda.



advertising

A parlare è Emanuele Maria Valdenassi, titolare dell'omonima azienda che ha sede ad Arma di Taggia (Imperia), specializzata nella fornitura di arredi esterni di qualità per yachts.

Sono sufficienti pochi dati per capire la straordinaria performance di una realtà che da 22 anni è presente sul mercato. Nel 2008/2009 la quota export pesava per il 22% del fatturato su soli tre paesi (Francia, Principato di Monaco, Olanda) mentre nell'anno appena trascorso, la quota export è salita al 47% in ben 42 paesi. Un record invidiabile, con una media di fornitura di 400 yachts/anno.



Emanuele Maria Valdenassi

Non è stato né semplice né facile - ci dice il titolare Emanuele Maria Valdenassi. Mi autofinanzio da sempre, non chiedo soldi in prestito alle banche, nei momenti più difficili ricorro ai miei risparmi. Mentre i miei competitor sono costretti a ridurre l'attivo circolante e il magazzino, io investo sul magazzino per assicurare tempi di consegna tempestivi, cosa che i cantieri apprezzano molto di questi tempi... e si fidelizzano!

Oggi - aggiunge Valdenassi - migliaia di yacht navigano nel mondo con i miei arredi a bordo e ricevo un flusso ininterrotto di richieste da parte di persone che mi dicono: ho visto i suoi mobili sullo yacht tal del tali che era ormeggiato a fianco al mio.

Quali sono i punti di forza che identificano maggiormente la Valdenassi?

Affidabilità, serietà, correttezza, reputazione, riconoscibilità dell'azienda e del prodotto. C'è stata, fin dal 2008, una fortissima selezione nel settore dell'arredo; molte aziende, per la crisi prima e per la pandemia dopo, hanno chiuso o sono, pur formalmente ancora aperte, non in grado di assicurare forniture continuative né la presenza commerciale.

Quali sono le chiavi del successo di Valdenassi?

Il pre-requisito è la qualità dei prodotti e l'ottimo servizio ma per la crescita commerciale rivestono un ruolo importante il notevole sito internet in Italiano, francese e inglese, con moltissime foto prese a bordo, filmati, dati tecnici e modelli in 3D per i rendering, la presenza su portali nautici e la partecipazione a Saloni nautici Internazionali quali Cannes, Dusseldorf, Genova, Fort Lauderdale. Proprio ai clienti americani, con un investimento amministrativo notevole, viene data la possibilità di ricevere una fattura in Dollari e la contemporanea possibilità di pagare con carta di credito a distanza senza addebito di commissioni: me ne faccio carico io - sottolinea Emanuele Maria Valdenassi, che poi aggiunge - mi occupo anche di far recapitare i mobili direttamente in cantiere o loro barca dei clienti gestendo tutte le pratiche doganali. Gli americani adorano fare business in maniera semplice "easy" e io gliel'assicuro.



Valdenassi, la sede ad Arma di Taggia, Imperia

Cosa pensa del futuro del settore nautico, come si prepara ad affrontarlo?

Fra dicembre 2020 e gennaio 2021 l'azienda ha investito € 80.000, autofinanziati, per un nuovo software gestionale che consente di gestire più velocemente un maggior numero di ordini e per un contemporaneo aumento delle scorte di magazzino. Una scelta strategica e coraggiosa, considerato che in questo periodo il livello degli ordini è fisiologicamente basso... Sono convinto e fiducioso che in primavera-estate il mercato si risveglierà e crescerà rispetto al 2020 - afferma ottimisticamente Valdenassi. La tendenza del mercato è sempre più chiara: cantieri e armatori ti chiedono gli arredi esterni all'ultimo momento. Se sei in grado di soddisfare tempestivamente le loro richieste, li vendi, altrimenti si rivolgeranno ad altri fornitori.

Al momento ci sono enormi problemi di approvvigionamento, diversi componenti arrivano dall'Asia e a causa della penuria di container, la merce viene imbarcata con settimane di ritardo, per non parlare del costo dei noli marittimi aumentati in maniera spropositata, quasi triplicati.

Con tenacia, ottimismo, determinazione - conclude Emanuele Maria Valdenassi - continuerò nel mio impegno quotidiano, per assicurare a tutti gli amanti del mare, il piacere di navigare a bordo di yacht testimonial nel mondo del gusto italiano dell'arredo bello e ben fatto.