

IL SECOLO XIX

QUOTIDIANO FONDATA NEL 1886

GNN

La nautica sta vivendo una stagione d'oro e Genova la mette in vetrina

Il Salone della riscossa

L'ANALISI

FABIO POZZO

Il Salone nautico della riscossa. È quella di un settore del made in Italy che sta vivendo una espansione che va oltre il rimbalzo dei mesi bui del Covid e fa segnare - prevede Confindustria nautica - una stabilità del 2020 sul 2019 (allora con un fatturato di 4,78 miliardi di euro, +12% sul 2018) e un ordini in crescita mediamente di oltre il 20% per il 2021.

Le basi di questo exploit sono da ricercarsi anche nella pandemia. Quando s'è intravista la luce, infatti, la barca ha preso abbrivio e ora sta correndo. Le ragioni? L'imbarcazione - di tutti i tipi, nuova e usata - è ritenuta un'isola felice e sicura ove trascorrere le vacanze, il virus ha ridato slancio alle passioni e c'è chi non ha speso e che ora si ritrova liquidità per pagarsi il sogno. E poi, i tassi bassi e la capacità dell'industria italiana di lanciare nuovi modelli, di innovare (significa anche sostenibilità) e di intercettare il gusto di una clientela internazionale.

I numeri sono da capogiro. Azimut-Benetti ha annunciato un portafoglio ordini al 31 agosto triplicato rispetto all'esercizio precedente, per 1,2 miliardi di euro. Ferretti Group parla per i primi 6 mesi del 2021 di ricavi per 457 milioni a +78% rispetto al 2020, di un Ebitda quasi quadruplicato (53 milioni) e di un portafoglio ordini di 817 milioni. Sanlorenzo ha più che raddoppiato il valore del titolo in Borsa, rispetto al primo giorno di quotazione (un'Ipo che fa bene a tutto il comparto), con una capitalizzazione di 1,2 miliardi e un portafoglio ordini di 1 miliardo. «Succede così dopo una guerra, una carestia: torna la voglia di vivere, che significa espansione», dice il presidente Massimo Perotti.

La voglia di barca è trasversale. E spinge anche il noleggio. Click & Boat, la piattaforma online di charter di im-



Parte la 61esima edizione del Salone Nautico di Genova. Mille i brand, nazionali e internazionali, presenti alla manifestazione

FORNETTI

barcazioni, ha registrato da giugno ad agosto un incremento di prenotazioni in Italia del 78% (+42% barche a motore, +30% gommoni, +22% a vela), con un aumento della spesa media del 30%.

«Il difficile non è vendere, ma consegnare», dice Emanuele Maria Valdenassi, titolare dell'omonima azienda di Arma di Taggia. «Nel 2021 sono ripar-

tito a razzo e al 31 agosto ho già superato dell'8% il fatturato del 2019, che era stato record e sono a +62% sul 2020. Con un portafoglio ordini mostruoso: +270%. I cantieri sottoscrivono i contratti e ordinano subito la merce, a differenza del passato, quando acquistavano i miei prodotti a ridosso del varo. Ora il problema è rifornirsi: scarseggiano i materiali, le consegne ritardano».

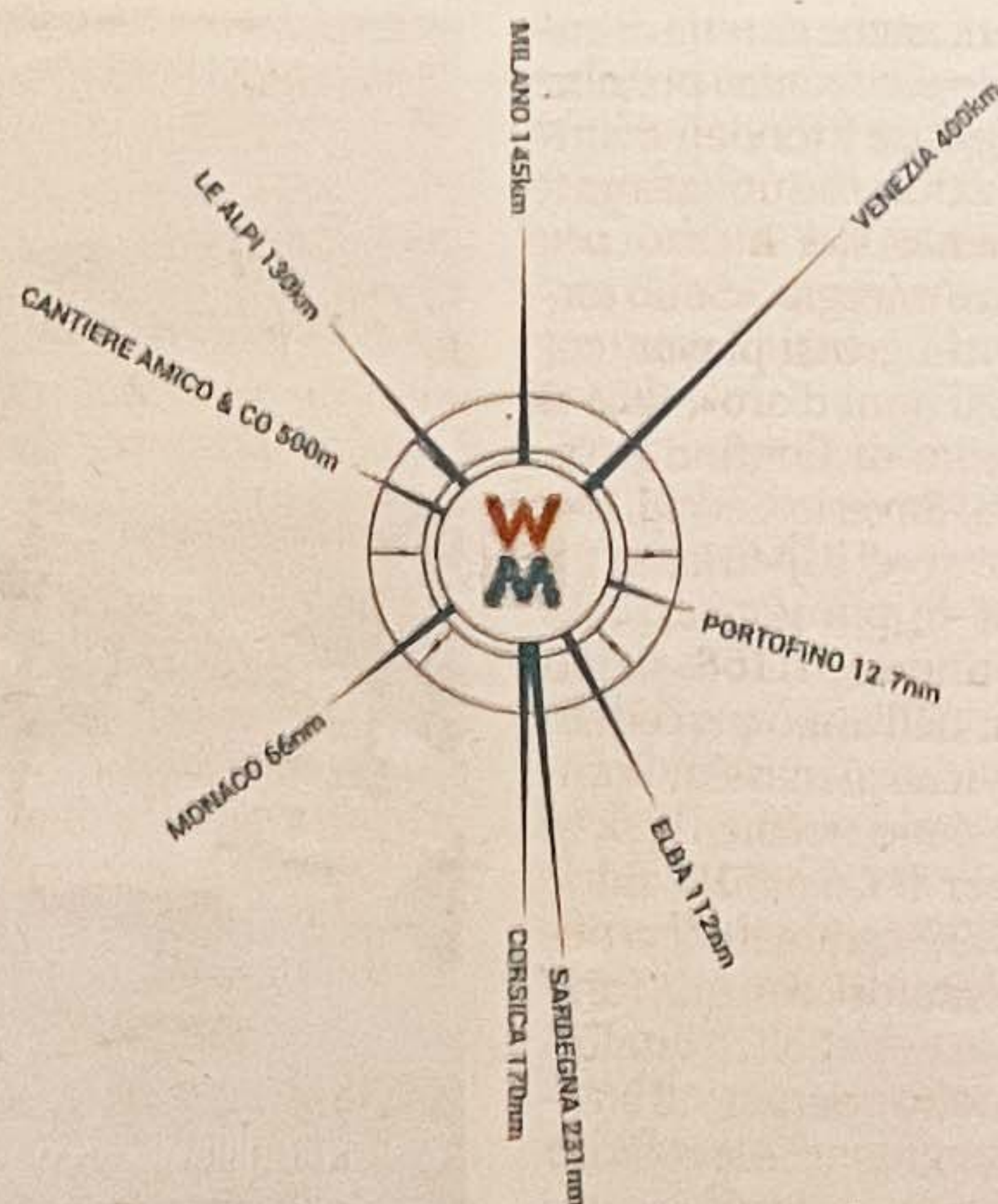
Accaparramento, corsa agli ordini e i Saloni come quello di Genova - oltre 200 mila metri quadrati di spazi espositivi, di cui l'85% all'aperto, mille barche circa per altrettanti brand, apre oggi sino a lunedì - vetrina di una stagione d'oro. Della riscossa, appunto. «Non è una bolla, ma una crescita solida», assicura Perotti, che porta ad esempio i 44 mila nuovi proprietari di barche negli Usa, a partire dai 12 me-

tri di lunghezza, e che guarda al ristretto club di milionari del mondo nel quale solo il 3% possiede uno yacht (parliamo di superyacht, di cui l'Italia è il primo produttore globale). «Basta che il valore salga al 4% e l'industria cresce del 33%». Durerà questa riscossa? «Fatta salva una crisi economica tipo 2008, sì, noi crediamo di sì». Toccando ferro. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

W WATERFRONT MARINA

Nel cuore di Genova nasce un nuovo approdo per superyacht gestito da Amico & Co. Un altro passo verso l'obiettivo di rendere Genova e il suo porto protagonisti assoluti nel mercato internazionale della grande nautica da diporto.



LARGE YACHT HOSPITALITY BY
AMICO & CO

genovawaterfrontmarina.com
#nextgenoa