

## ECONOMIA



Una panoramica della darsena del Salone Nautico di Genova, punto di attrazione per le migliaia di visitatori dell'edizione 2021.

**92 mila**

Gli accessi all'edizione 2021: nel 2019, causa pandemia, erano stati soltanto 16 mila

**+50%**

Laumento percentuale di chi ha stretto contratti e fissato appuntamenti

Tra gli espositori ponentini Barbara Amerio (Cantieri Permare): "Ottimismo per il futuro: premiato il nostro nuovo modello, l'Amber 120"

## Salone nautico 2021, imperiesi soddisfatti "Tornati i clienti italiani ma anche stranieri"

L'ANALISI

GRAZIANO CONSIGLIERI

**D**ue giornate di tutto esaurito, 92.000 visitatori e soddisfazione generale. Il Salone Nautico di Genova, dopo un'edizione 2020 in cui aveva dovuto fare i conti con la pandemia e le fortissime limitazioni agli accessi, è tornato (quasi) ai fasti di un tempo.

«C'è stato il ritorno della clientela italiana - sottolinea Barbara Amerio, dei Cantieri Permare di Sanremo - ma anche di diversi acquirenti stranieri. Soprattutto si sono registrati, in generale ma anche

nel nostro stand, ottimi contatti e il clima che si è respirato è stato gratificante, dopo tanti sacrifici. I riscontri ottenuti inducono all'ottimismo per il futuro, con la possibilità di guardare già all'impostazione del lavoro nel 2023. Da parte nostra siamo felici per il successo del nuovo modello, l'Amber 120, che ha anche ricevuto il premio per la sostenibilità, al quale tenevamo tantissimo».

I dati sulle presenze vanno però riportati in un contesto ampio, che deve necessariamente abbracciare non solo il 2020, ma le annate precedenti. «Il confronto con il 2020 - fa notare Emanuele Maria Valdenassi, titolare dell'omonima azienda di Arma di Taggia che



Barbara Amerio del Cantieri Permare di Sanremo

produce arredamenti per yacht - fa diventare l'edizione un vero successo. Non bisogna però dimenticare che nel 2020 gli accessi, per la pandemia,

erano stati solamente 16 mila. In periodi pre-covid, le presenze erano di gran lunga superiori. Nel 2019 se ne erano registrati 188 mila, ossia più del dop-

pio di quelli attuali. Questo anche perché, ancora per le misure anticovid, erano necessariamente contingentati».

La soddisfazione, però, sale nuovamente e ulteriormente se si considerano le tipologie di clienti e visitatori. «Le limitazioni - conferma infatti Valdenassi - hanno di fatto selezionato il pubblico. In questo 2020 non c'è stato il flusso di visitatori amanti della nautica, curiosi dall'evento ma meno interessati agli acquisti. Non ci sono state le persone che facevano una rapida visita agli stand, prendendo il materiale pubblicitario senza registrarsi. Questa volta chi si è soffermato a parlare, a informarsi e a lasciare i propri recapiti,

se non addirittura già a stringere contratti e fissare successivi appuntamenti è stato altissimo; addirittura il 50% in più rispetto al 2020 e su livelli quasi del 2019».

Per gli espositori, che salone è stato? La soddisfazione in questo caso si mescola alla fatica. Se nel 2020 l'evento genovese era stato l'unico del suo genere in tutto il Mediterraneo, quello di quest'anno è tornato ad inserirsi in un calendario fitto a cavallo tra fine estate e inizio autunno. Solo pochi giorni prima si era chiuso il salone di Cannes, con molti operatori che hanno dovuto smontare in fretta gli stand e trasferirsi a Genova. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

A PREOCCUPARE I RITARDI NEGLI APPROVVIGIONAMENTI

## Valdenassi e l'arredo da barca "I cantieri ora sono pienissimi"

Se c'è un termometro affidabile per valutare lo stato di salute della nautica in Italia, ma anche e soprattutto in Liguria e in provincia di Imperia, è proprio il Salone Nautico di Genova.

L'evento genovese, però, per sua natura, porta i suoi risultati solo in parte nell'immediato e, invece, lascia dietro di sé un periodo di 15-20 giorni in cui i contatti avuti allo stand si possono concretizzare in con-

tratti veri e propri. «Anche da questo punto di vista - conferma Emanuele Maria Valdenassi - le sensazioni sono più che buone. La natura del nostro lavoro, come fornitori di arredamento, complementi e accessori, ci pone però nella scia degli eventuali ordini e dei successivi vari delle barche. Se il cantiere non fornisce la barca, per qualsiasi motivo, anche la nostra fornitura slitta: gli arredi vengono consegnati solo do-

po che la barca è stata varata».

Proprio questo aspetto sta causando alcune preoccupazioni nel settore, soprattutto per l'attività delle aziende dell'indotto, industriali o artigianali che siano. «I cantieri sono pienissimi - sottolinea ancora Valdenassi - e molti clienti non sanno quando potranno ricevere la barca. La causa sono i ritardi negli approvvigionamenti, con la carenza di materie prime che si sta registran-



Emanuele Maria Valdenassi, titolare dell'azienda di Arma

do e, di conseguenza, l'accumulo di lavori da completare. Personalmente abbiamo forniture di sedie in sospenso da luglio, perché manca la vernice per la finitura».

Ciò non toglie che l'azienda

armese Valdenassi abbia ormai una posizione di preminenza nel suo settore di mercato. «La continuità della presenza in tutti i saloni - conclude Valdenassi - gioca un ruolo importante in questo contesto.

Avere lo stesso nome e la stessa proprietà da 22 anni è sinonimo di garanzia, assieme alla vastità della scelta. Oltretutto, il posizionamento a due soli chilometri da Portosole, dai Cantieri Blu Marine e Permare è una comodità per tutti i clienti.

**Da 22 l'azienda di Arma di Taggia garantisce quantità e vastità della scelta**

ti. Adesso guardiamo al futuro. Nel 2022 a Genova, se saranno rispettati i programmi, dovrebbero esserci centinaia di posti in più per le barche. Cioè ancora più clienti». G.C. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA