

Nautica. L'azienda italiana dei megayacht si rafforza all'estero - Acquisito anche un cantiere in Brasile

Azimut apre un sito in Turchia

Vitelli: «A un socio stabile le azioni ricomprate da Sanpaolo Imi»

Raoul de Forcade

VARAZZE. Dal nostro inviato

Uscire dalla crisi globale guadagnando quote di mercato mentre molti competitor sono in difficoltà e arretrano. Azimut-Benetti, l'azienda italiana leader mondiale nel settore dei megayacht, cerca di navigare controcorrente

40° ANNIVERSARIO

Il costruttore pronto a lanciare sul mercato 25 nuovi modelli in tre anni (di cui sette nei prossimi quattro mesi) Moccia lascia il gruppo

mentre la nautica da diporto segna, nel primo trimestre del 2009, un calo compreso tra il 35 e il 40%. La rotta non è indolore e passa attraverso una razionalizzazione del gruppo e dei progetti che ha incluso l'utilizzo della cassa integrazione, l'avvio di un sito produttivo in Turchia, l'acquisizione di un cantiere in Brasile e l'uscita di

scena (appena avvenuta) del direttore marketing e commerciale di Benetti Yachts, Vincenzo Moccia. Inoltre Paolo Vitelli, alla guida dell'azienda di Avigliana, spiega di non escludere «che le azioni del gruppo, che abbiamo ricomprato, a suo tempo, da Sanpaolo Imi (circa il 12%, ndr) possano essere ricollocate a un socio stabile e di lungo termine. Non certo a fondi di private equity: non sapremmo che farcene».

Vitelli parla durante la celebrazione dei 40 anni di vita di Azimut-Benetti, svoltasi ieri alla Marina di Varazze. E chiarisce che «nessuno dei progetti messi in cantiere prima della crisi mondiale è stato cancellato: lanceremo 25 nuovi modelli in tre anni, sei o sette dei quali di qui a quattro mesi». A partire dall'Azimut 53, il 16 metri che è stato presentato ieri, in anteprima mondiale. Anche sul bilancio Vitelli è ottimista: «nel 2008-2009 prevediamo un calo di fatturato ma inferiore alla discesa del mercato. E chiuderemo in utile. Nell'ultimo decennio

abbiamo segnato una crescita del 20% l'anno e la crisi non ci spaventa: siamo ben capitalizzati, con un buon portafoglio ordini e una buona rete commerciale. E il marchio risulta sempre più apprezzato». In effetti un'indagine di Sinaptica, fatta su 27 dealer, indica che gli yacht Azimut-Benetti, rispetto ad altri brand, sono ai vertici della classifica di tenuta di valore nel tempo (con una media di 5,81 in un ranking da 1 a 7).

Detto questo. Vitelli illustra le mosse che la crisi ha reso necessarie. Ad esempio la Cig: «È servita a tenere leggeri i magazzini e a consentirci di lanciare nuovi modelli»; poi l'accorpamento del marchio Atlantis: «Abbiamo mantenuto l'autonomia del brand e della divisione ma abbiamo deciso di accorpate ad Azimut i back office, tra questi la progettazione. Si tratta di interventi che consentono di avvantaggiarci nella crisi». E, in tema di razionalizzazione del settore marketing, si registra l'uscita di Moccia.

Per rispondere al calo del mercato delle piccole imbarcazioni, poi, è stato avviato un sito produttivo in Turchia per le unità comprese tra 11 e 14 metri. «Siamo l'unica azienda nautica - dice Vitelli - che in Turchia ha un'attività industriale completa: produciamo barche finite e anche componenti. Il che ci consente di avere costi minori e di vendere queste unità a prezzi competitivi. Ma non parliamo di delocalizzazione, perché il nostro core business resta sulle barche di lusso». L'acquisizione di Intermarine in Brasile è risultata, invece, strategica, afferma Vitelli, «perché è uno dei pochi mercati dove il Pil cresce e la nautica pure. Le barche prodotte lì sono destinate espressamente a quell'area». Infine il sito di Arbatax, un piano di riconversione in polo nautico di una ex cartiera, partito mentre scoppiava la crisi: «I progetti da fare in Sardegna - conclude Vitelli - restano confermati (la linea di yacht Magellano, ndr) ma i volumi vengono ridimensionati».

1140 M

960 milioni

Il giro d'affari

Azimut-Benetti ha chiuso il 2007-2008 con un valore della produzione di 960 milioni di euro e un Ebitda di 110 milioni. Le previsioni per il 2008-2009 sono di una chiusura d'esercizio in utile, nonostante la crisi mondiale.

80%

I finanziamenti

Il gruppo ha appena siglato un accordo con Cgmer, del gruppo Société Générale, per finanziare l'acquisizione, da parte dei clienti, di barche nuove e usate. Sul nuovo, per acquisti fino a 5 milioni di euro, può essere finanziato anche l'80% del valore. Per l'usato si può arrivare fino al 70% nei Paesi dell'Unione europea e degli Usa.

