

Genova 2009. Mentre il segmento dei piccoli scafi dà segni di vitalità, il comparto cerca l'uscita dalla crisi

Un Salone da record per rilanciare la nautica

Circa 2.400 barche nella più importante kermesse del settore

di **Antonio Vettese**

Per molti cantieri italiani, e non, questo Salone Nautico Internazionale di Genova sarà una prova non facile. Se si torna a casa con ordini concreti, magari da perfezionare entro la fine dell'anno, si vive.

Se invece si deve aspettare ancora, sarà un po' più dura. I cantieri italiani hanno affrontato un periodo molto difficile iniziato proprio con il Salone dell'anno scorso, che è stato il primo segnale veramente esplicito di quello che sarebbe successo. Per qualcuno addirittura da allora non ci sono stati ordini, piuttosto rinunce di barche che erano in consegna. Per fare cassa parecchi hanno scontato molto sia le barche nuove già costruite sia quelle usate che pur di vendere il nuovo erano state acquisite durante le trattative. Può sembrare paradossale ma il settore in controtendenza è stato quello delle piccole barche sia per il più ragionevole prezzo di accesso, sia perché non legate al leasing che prima

della circolare che ha ridefinito i contorni di applicazione era completamente fermo.

Il fatto che almeno un settore stia riprendendo vigore può essere un buon segnale per tutto il resto. Dunque il Salone edizione numero 49 può essere ragionevolmente definito il Salone della speranza. Dice bene il presidente della Fiera Paolo Lombardi: «Gli imprenditori hanno dovuto fare tagli importanti, ma Genova non si tocca. È un appuntamento cruciale. Mi aspettavo una riduzione degli spazi per cantiere ma mi sono reso conto che esiste un forte orgoglio. Gli imprenditori sono convinti che quest'anno più che mai sia importante esserci». Tanto importante che alcuni hanno chiesto prestiti per essere presenti. Dunque è una vetrina importante, gli spazi dedicati e gli espositori sono in linea con quelli dello scorso anno. Sono poco più di 1.500 espositori, 2.400 barche di cui 550 in acqua, i natanti (imbarcazioni sotto i dieci metri) sono il 55% del totale, le barche dai 10 ai 24 metri il 37,5%, i

superyacht sono 76. Altri numeri? 160 le barche a vela, più di 500 i gommoni. Il Salone è stato leggermente rivisto nella sua disposizione, per rendere più semplici i percorsi dei visitatori.

L'industria nautica si avvicina con trepidazione, chiede aiuto al governo, dice il presidente di Ucina Anton Francesco Albertoni: «Abbiamo convocato un'assemblea generale della nautica e praticamente un Consiglio dei ministri, sono dieci quelli invitati, per ogni dicastero abbiamo una richiesta. Si comincia con i porti ma ci sono anche argomenti che possono sembrare secondari ma hanno una grossa influenza nel nostro lavoro». Albertoni si riferisce per esempio alle «deliranti» normative per i trasporti eccezionali, che non hanno uguali in Europa, i trasporti sono anche resi difficili dal proliferare di rotonde stradali, talvolta poco utili. Insomma con la velocità il paese rallenta la produzione.

Come andrà? In realtà è una scommessa sulla fiducia della

gente nel suo futuro. Paolo Vitelli, presidente di Azimut-Benetti per quanto lo riguarda è ottimista: «Nei nostri 40 anni di storia abbiamo impostato una strategia industriale di cui oggi più che mai sono contento. Non ho mai ceduto alle lusinghe della finanza ma mi sono dedicato alla produzione. Non sono andato in Borsa perché non avevo bisogno di soldi e ho praticato una strategia a lungo termine. La Borsa al contrario ci avrebbe chiesto risultati a breve. Credo potremmo tornare ai livelli del

2008 in tre anni». Per il suo gruppo il fatturato nell'ultimo anno è sceso da 900 a 650 milioni di euro. Su questo è chiaro anche Vincenzo Poerio di Benetti: «Si esce dalla crisi solo con l'innovazione. Chi crede di poter resistere con i vecchi modelli non ha capito che il mercato sceglierà barche nuove, più complete, più tecnologiche». Ferretti dichiara una "limatura" del fatturato del 12 per cento. Il presidente Norberto Ferretti dice: «Abbiamo chiuso un anno complesso per il Gruppo. Con molti manager siamo intervenuti e abbiamo ottenuto il supporto di Mediobanca. Posso dire che abbiamo superato crisi peggiori di questa. Non dobbiamo fermarci».

Il panorama può essere considerato a vantaggio dei compratori, che in questo momento stanno facendo il mercato e i prezzi. Ne è preoccupata Raffaella Radice di Sessa: «Temo continueranno le campagne con forti sconti. È accaduto nel 2008 e può succedere ancora, anche se lo trovo squalificante».