

Il salone di Genova. Chiude oggi con un incremento di presenze intorno al 10% la manifestazione più importante per operatori e appassionati del settore

Primi spiragli di ripresa per la nautica

Rossi (Ferretti): mood positivo dopo anni - Vitelli (Azimut Benecchi): chiusi anche dei contratti

Raoul de Forcade
GENOVA

Ha mostrato luci e ombre la 53° edizione del Salone nautico di Genova, che si conclude oggi dopo cinque giorni di apertura (contro i nove degli anni precedenti). Se il nuovo format della kermesse, più contenuta ma anche con una nuova suddivisione degli spazi e con più barche in acqua, ha convinto gli espositori, meno positivo è il giudizio sull'internazionalità dei visitatori e potenziali clienti. E le vendite non sono decollate. Tuttavia gli espositori sono concordi nel dire che il clima sembra cambiato rispetto al salone dell'anno scorso. Un'indicazione del fatto che il settore della nautica stia cominciando a vedere qualche bagliore di ripresa, dopo la crisi profonda che l'ha colpito dal 2009.

Benché ancora non ci siano dati definitivi né ufficiali rispetto all'affluenza, risulterebbe, nei giorni di mercoledì, giovedì e venerdì, un +10% di visitatori, rispetto alle stesse giornate del 2012. Di sicuro, comunque, l'affluenza è andata salendo, per raggiungere il picco ieri. Nei primi due giorni, in effetti, alcuni produttori di grandi yacht lamentavano un calo dei visitatori anche del 40%. Mentre per i produttori di piccole barche e le aziende di accessori la situazione è apparsa subito migliore. «Il nostro grup-

po - afferma Ferruccio Rossi, alla guida di Ferretti - viene dai saloni di Cannes e Montecarlo, dove abbiamo avuto clienti esteri che erano già in un mood positivo l'anno scorso. E quest'anno sono venuti a firmare i contratti. In Italia, dove l'anno scorso il clima era negativo, ora si respira lo stesso aria che c'era nel 2012 ai saloni esteri. Insomma, c'è più speranza. E se il numero di visitatori, per noi, è stato analogo a quello dell'anno scorso, la loro qualità appare superiore. Perché sono tutti armatori che sono venuti non solo curiosare ma per parlare di una nuova barca. E stiamo cominciando di nuovo a vendere yacht in Italia". Secondo Rossi, infine, «è positiva la nuova formula del Salone».

Anche per Giovanna Vitelli, ai vertici di Azimut Benetti «questo format è molto migliore. Ma una domanda resta: visto che la nautica italiana è la numero uno al mondo, questo salone è il miglior modo possibile per rappresentarla? Non lo so. Di sicuro le ultime edizioni hanno avuto un carattere poco internazionale: il 90% dei nostri visitatori è italiano e, quest'anno, è mancata completamente la presenza estera. Occorre quindi trovare una ricetta per tornare all'internazionalità. In ogni caso, in questi giorni non abbiamo avuto solo contatti ma anche qualche chiusura di contratto».

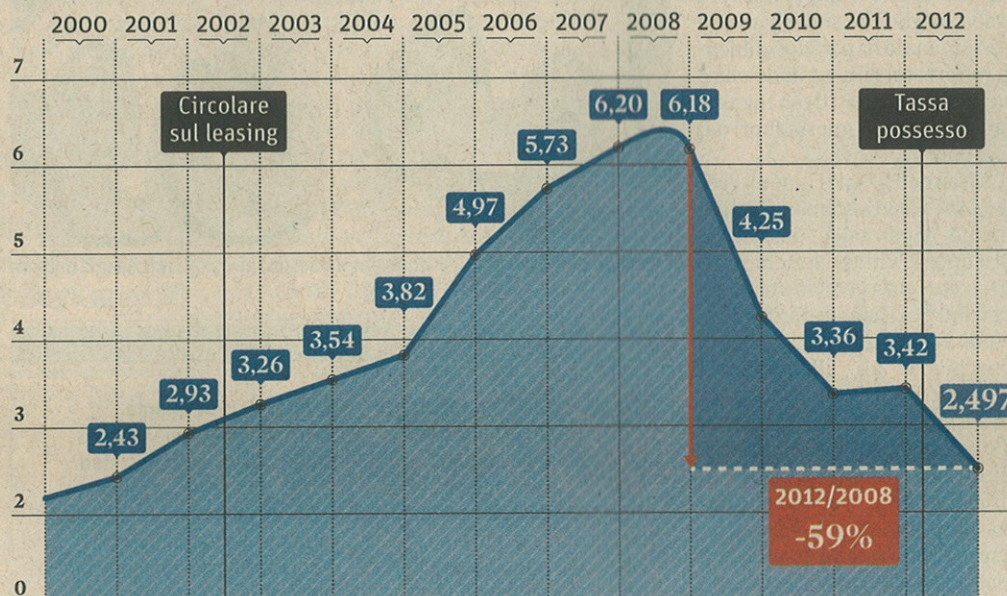
Secondo Massimo Perotti, na-

Il quadro economico del settore

I principali indicatori e l'impatto delle riforme

L'INDUSTRIA NAUTICA

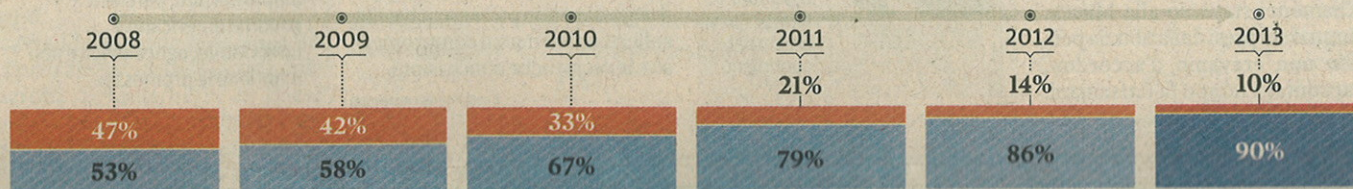
Andamento del fatturato globale negli anni in miliardi di euro



LA QUOTA DI PRODUZIONE PER L'EXPORT

■ Produzione per l'Italia
■ Produzione per l'estero

Per il 2013 si manterrà lo stesso trend, che porterà il valore oltre il 90%



I COMPARTI

Fatturato in miliardi di euro

