

(Segue da pag. 27)

ti, che ha già avviato programmi nei settori vetroresina e falegnameria.

**Distretto napoletano.** Altro gruppo emergente, con un giro d'affari che cresce al ritmo del 20% all'anno, è poi quello napoletano di Baia, che fa capo alla famiglia Capasso, fondatrice dei cantieri nella località omonima a nord del capoluogo campano nel 1972 e che ora è affiancata nell'azionariato dal fondo Ig Interbanca gestione e investimenti, che qualche anno fa ha rilevato una quota del 25%. Con ricavi per 33 milioni nel 2006 (bilancio chiuso ad agosto, come è prassi nel settore) e la previsione di avvicinarsi a 40 milioni in quello chiuso da poco (45% da clientela italiana), Baia si presenta al Salone della Nautica con il modello Italia '70, un 21 metri considerato come l'evoluzione del modello open, senza più divisioni concettuali né strutturali. Una vetra-

Due nuovi modelli della Azimut, il 58 (a sinistra) e il 93



**I primi dieci gruppi nel settore**

Numero delle commesse in corso alla fine del 2006

AZIMUT-BENETTI	93
FERRETTI GROUP	83
SUNSEEKER	51
RODRIGUEZ GROUP	43
TRINITY	29
FIPA GROUP	26
FEADSHIP	18
LÜRSSEN	14
SANLORENZO	10
THYSSENKRUPP	7

ta ad anta unica scompare del tutto, unendo il pozzetto al salone e creando un solo, vasto ambiente. Quando la vetrata è chiusa, il passaggio tra l'esterno e l'interno avviene attraverso una porta scorrevole integrata. Le grandi finestre e il soffitto apribili donano al salone luce e una sensazione di spazio aperto. L'accoglienza è garantita da un angolo bar, due

grandi divani e zona pranzo. Anche sottocoperta la luce fluisce dappertutto grazie ai grandi oblii rettangolari, integrati nella linea dello scafo. La spaziosa cabina armatoriale gode di una vista panoramica.

Al Salone genovese un'altra azienda napoletana, Fiart Mare, nel suo stand multimediale presenta su uno schermo di 31 metri,



**Italia regina tra i costruttori di yacht**

Numero di progetti in costruzione

ITALIA	347
STATI UNITI	103
REGNO UNITO	60
OLANDA	54
TAIWAN	44
GERMANIA	22
FRANCIA	17
NUOVA ZELANDA	16
CINA	13
TURCHIA	12

con animazioni computerizzate, alcuni particolari del nuovo modello che sarà presentato nella primavera del 2008 e che si inserirà nella fascia alta della gamma, tra i best seller 42 e 50 genius. Fiart ha segnato la storia della nautica perché nei suoi cantieri, negli anni 60, ha visto la luce la prima barca in vetroresina d'Europa, una piccola lancia di 3,6 metri denominata Conchita. Fu una rivoluzione che, sul fronte dei costi, mise l'oggetto barca alla portata di un pubblico non più di élite.

Nell'area campano-laziale operano anche le strutture dei Cantieri Rizzardi, un gruppo che, sotto la guida dell'amministratore Gianfranco Rizzardi, da qualche anno persegue una chiara strategia di espansione. Così nell'ottobre del 2006 è entrato a far

parte del gruppo il cantiere Dia-no, mentre un anno prima c'era stata l'acquisizione del cantiere Italcraft di Gaeta. I nuovi ingressi hanno consentito di ampliare l'offerta dei prodotti di alto di gamma e i numeri della società hanno registrato un considerevole incremento. Si è passati dalle 32 imbarcazioni del 2004, tra fly e open, alle 38 del 2005, mentre gli ordini per il 2007, pronti a uscire dai cantieri di Sabaudia, dovrebbero continuare a crescere. Anche il fatturato negli ultimi anni si è distinto per la forte crescita, passando da 47 milioni nel 2004 a 53 nel 2005, a 58 nel 2006, mentre per l'anno in corso ci si dovrebbe attestare a 73 milioni. Intanto è stato coniato il marchio InRizzardi, che ora contrassegna

(Continua a pag. 31)

Il Bain Italia 70, costruito dal gruppo napoletano



(Segue da pag. 29)

tutti e quattro i brand della casa: Rizzardi, Possilipo, Italcraft, Dia-no.

Le aree strategiche acquisite permettono al gruppo InRizzardi di offrire alla clientela un servizio di assistenza e rimessaggio complementare al core business della costruzione. Allo scopo è stata costituita nel 2006 la RT Marine, società di ricerca e sviluppo. Il gruppo InRizzardi, 210 dipendenti e altri 650 tramite l'indotto, dispone di superfici operative per 160 mila metri quadrati, di cui circa 38 mila al coperto.

**Progetti di borsa.** Il gruppo Ferretti è presente al Salone con il suo Pershing 64, che spicca per il grande salone protagonista della vita a bordo, un'area che può essere completamente chiusa e climatizzata, per ottenere la privacy e il lusso di un ricercato salotto, o che, grazie a una vetrata a scomparsa, si può trasformare in

un ambiente aperto. Una soluzione che permette allo yacht di superare le barriere dell'open tradizionale, sviluppando pozzetto e salone su un'unica superficie dando continuità tra interno ed esterno. L'effetto è quello di una grande terrazza sul mare.

In attesa del secondo sbarco a Piazza Affari, replica dell'esperienza del biennio 2000/2001, che l'ad Vincenzo Cannatelli prevede avverrà nel 2009, il gruppo



Scorcio dei cantieri Sno a Olbia

Ferretti punta a sua volta sui mercati emergenti e sulle potenzialità rappresentate dai nuovi ricchi di paesi come quelli orientali e sudamericani, dove spesso bisogna fare i conti con l'assenza di infrastrutture come le marine, ma c'è molta voglia di occidentalizzarsi. Intanto nel bilancio chiuso ad agosto si parla di un valore di produzione di 1 miliardo di euro rispetto ai 770 milioni del 2006 e un margine operativo lordo previsto in crescita del 30% rispetto ai 120 milioni di euro dello scorso anno.

Un gruppo che invece in Piazza Affari ha appena messo piede è quello di Aicon, sede a Messina, quotato dallo scorso aprile e che di recente ha concluso un accordo con Western Marine, società di shipping del gruppo Etascon, sede a Dubai, per vendere imbarcazioni nei paesi del Golfo Persico, tradizionale mercato di riferimento per questo prodotto. L'accordo quadro prevede che Western Marine commercializzi nel prossimo triennio 32 yacht, di cui 11 megayacht Aicon, per un controvalore di circa 75 milioni di euro.

**Centri di servizio.** Al Salone genovese c'è anche ampio spazio per le società di servizi nautici. Tra le novità in presentazione agli appassionati del settore e gli addetti ai lavori c'è, in preparazione a Olbia, uno dei poli nautici più importanti del Mediterraneo: 27 mila metri quadrati coperti e 32



Il P64 di casa Ferretti

mila scoperti, 500 metri lineari di banchine di servizio per barche fino a 60 metri di lunghezza, due bacini per il varo e l'alaggio delle imbarcazioni, due travel lift da 160 e 820 tonnellate, tra i più grandi d'Europa, e quattro cirelli idraulici semoventi. Le banchine sono attrezzate per ormeggiare yacht di 60 metri durante tutto l'inverno in un luogo asciutto e coperto. Al lavoro sul progetto è la Sno, società che fa capo ai fratelli Sno, di Andrea e Francesco Pirro.

Sno group è anche l'importatore esclusivo di prestigiosi marchi americani di barche per la pesca d'altura e motoryacht di lusso come Hatteras, Cabo Yachts, Luhrs, Mako Marine e Donzi. Ai quali, da questa stagione, si è ag-

giunta la rappresentanza di Sanlorenzo e Dominator, oltre ad Atlantis, Sno ha uffici divisi tra Sardegna, Lazio e Montecarlo. A Olbia, Cala Saccaia, c'è il quartier generale, e un secondo insediamento è nell'area industriale. Altri uffici sono situati a Porto Cervo, Porto Rotondo, a Puntaldia, a Poltu Quatu. La sede di Roma offre un servizio di brokeraggio e di charter, oltre che di vendita delle barche nuove. A Montecarlo, nel porto di Fontvieille, si trova il distributore ufficiale per il territorio francese e monegasco di Hatteras, Cabo Yachts, Donzi e Dominator. Questa sede è anche specializzata in charter in Costa Azzurra e Sardegna. (riproduzione riservata)