

## Cantieri navali

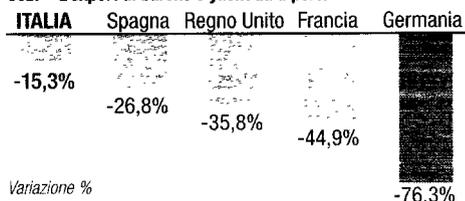
I gruppi italiani sono i primi esportatori a livello mondiale. Un settore made in Italy da 2,7 miliardi di dollari

# Più fusioni e hi-tech, la nautica gioca d'anticipo sulla ripresa

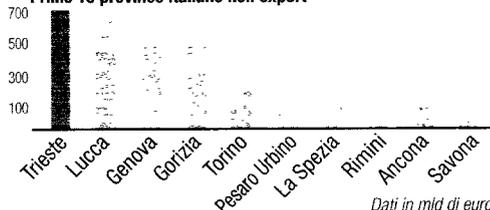
*Fortis: export calato meno dei concorrenti. Realacci: creare una filiera virtuosa*

## I numeri della nautica

Ue27 - L'export di barche e yacht da diporto



Prime 10 province italiane nell'export



Fonte: Elaborazione Fondazione Edison

## I primi 10 esportatori nel 2008

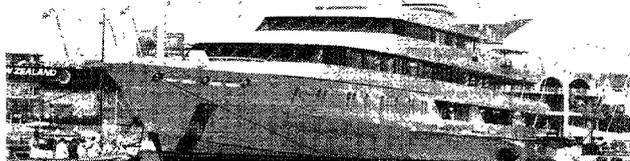
Barche e yacht da diporto con motore entro bordo

Pos.	Paese	Valore Export
1	ITALIA	2.792,2
2	Germania	1.749,3
3	Regno Unito	1.614,8
4	USA	1.332,8
5	Olanda	796,7
6	Francia	754,4
7	Spagna	224,1
8	Canada	205,2
9	Turchia	165,9
10	Finlandia	147,8

Valore in milioni di dollari

Barche e yacht a vela da diporto, anche con motore ausiliario

Pos.	Paese	Valore Export
1	Francia	985,3
2	Germania	362,0
3	Finlandia	210,7
4	Regno Unito	175,9
5	USA	141,9
6	ITALIA	130,8
7	Nuova Zelanda	119,3
8	Svezia	108,8
9	Danimarca	108,0
10	Sud Africa	83,9



MILANO — Con un surplus di quasi 1,4 miliardi nel 2008, il settore della nautica da diporto è uno dei pochi comparti dell'industria italiana che contribuiscono a riequilibrare la bilancia commerciale. Le barche e gli yacht con motore entro bordo sono il quinto prodotto made in Italy più esportato e, con 2,7 miliardi di dollari di export in valore nel 2008, siamo i primi esportatori a livello mondiale. «L'export — dice Marco Fortis, vicepresidente della Fondazione Edison — è calato soltanto del 15,4% nel periodo della crisi, rispetto al 26% della Spagna, al 45% della Francia e al 76% della Germania. La tenuta è dovuta al fatto che la nautica italiana è molto competitiva, oltre al fatto che si tratta di un prodotto che ha una domanda poco elastica». Ma nonostante questa «tenuta», dopo una crescita inarrestabile durata più di un decennio, anche per il settore è arrivato un momento di stop.

Dal plenone del salone di Cannes 2008 al vuoto di Montecarlo dello stesso anno, il passaggio è stato breve. Tutti i cantieri hanno visto scendere gli ordini, con una flessione di circa il 20%, secondo stime di Ucina Confindustria Nautica, Unione Nazionale dei Cantieri e delle Industrie Nautiche e Affini. Il fatturato nazionale, che nel 2008 era stato di 6,18 miliardi, nel 2009 è crollato di circa il 30%. Ecco perché l'associazione di categoria ha deciso di commissionare uno studio, «L'industria nautica italiana: da dove parte la ripresa», condotto a quattro mani dalla Fondazione Edison e dalla Fondazione Symbola sui 10 principali cantieri italiani. «Il settore — dice Ermete Realacci, presidente di Symbola — si

è posto il problema di come innovarsi per mantenere la crescita. Lo ha fatto forse un po' in ritardo, perché nonostante in passato avesse già capito che l'export è legato alla qualità, non ha sfruttato il periodo di forte espansione per pensare a come fare meglio. È stata un'occasione persa: come diceva Velasco, allenatore della storica nazionale italiana di pallavolo, la squadra si cambia quando vince».

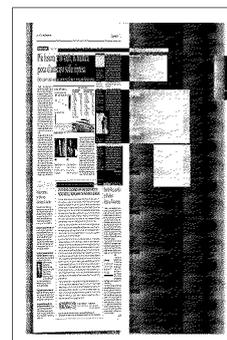
La sfida della qualità era e rimane l'unica che l'export italiano, compresa la nautica, può vincere. Una qualità che finora è stata costruita dai cantieri e dalle Pmi dei distretti. Una filiera che però una crisi come l'attuale ha messo in pericolo. Dallo studio è emersa la preoccupazione per la perdita di alcuni importanti pezzi, in particolare per i piccoli e piccolissimi che da sempre assicurano manodopera e prodotti di qualità ai grandi cantieri navali. «Da qui — dice Realacci — l'esigenza di politiche di aggregazione, in cui le aziende fornitrici possano essere affiancate dalle grandi aziende in un percorso di crescita strutturato in modo da creare una filiera virtuosa». È da questa preoccupazione che è nata la partnership che Azimut-Benetti ha sviluppato con diverse aziende toscane. Strategie per il settore sono — sempre secondo lo studio — anche le alleanze intersettoriali, con un primo passo di avvicinamento già fatto tra nautica e tessile con l'accordo tra l'Unione Industriale Biellese e il Rina (il Registro Italiano Navale) da cui è nato il progetto Navaltex.

Altra chiave è la sostenibilità ambientale. «Ogni innovazione tecnologica — spiega Realacci — aumenta il valore materiale e simbo-



»

**Marco Fortis: Export calato solo del 15,4%, meno 76% in Germania**



lico del prodotto. Per le barche penso a scafi che consumano meno e a vele che possono produrre energia. La nautica è un campo in cui le caratteristiche distintive del prodotto sono importantissime a livello commerciale. Quasi tutti i cantieri fanno della sostenibilità o dell'innovazione di processo legata all'ambiente una chiave per acquisire competitività».

Tra le strategie in atto, le aziende hanno iniziato a rimodellare la capacità produttiva. In alcuni casi la razionalizzazione ha imposto la concentrazione della produzione in un numero limitato di siti, ma non c'è delocalizzazione. Tutti hanno confermato di aver incrementato gli investimenti in innovazione, concentrandosi su modelli e materiali particolari. Il problema per il quale ancora oggi manca la soluzione è il trasferimento del know-how. La nautica può contare su capacità tecnico-artigianali molto elevate che rischiano di scomparire perché non esiste una «scuola italiana del fare nautica», si va ancora a bottega. Per gli imprenditori, sono necessarie politiche di sostegno alla formazione e alla riqualificazione del capitale umano. «E per dare una mano al settore — conclude Realacci — si potrebbero semplificare le norme e le regole con l'obiettivo di aumentare i posti barca nei porti: basterebbero soltanto piccoli aggiustamenti».

**Fausta Chiesa**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Ermete Realacci: Penso a scafi che consumano meno e a vele che possono produrre energia**

## Il presidente

Anton Francesco Albertoni, 47 anni, (nella foto) amministratore delegato di Veleria San Giorgio, è stato riconfermato presidente di Ucina (Confindustria Nautica) dall'assemblea dei soci. L'assemblea ha eletto il nuovo consiglio direttivo: Cataldo Aprea (Apremare Spa), Giorgio Besenconi (Besenconi Spa), Umberto Capelli (Cantieri Capelli Srl), Saverio Cecchi (Twin Disc Srl), Antimo Di Martin (Fiat Mare Spa), Giorgio Ettore Carlo Donà (Zf Italia Srl), Marcello Fazioli (Cantieri di Fiumicino Srl), Piero Formenti (Zar Formenti srl), Salvatore Foti (Marina di Portorosa Spa), Massimo Franchini (Franchini International Spa), Luigi Macchiola (MPS Leasing & Factoring Spa), Renato Martucci (Gagliotta Srl).

