

nautica

mensile internazionale di navigazione

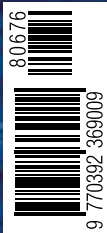
Barche d'epoca **ARGENTARIO SAILING WEEK**



LE PROVE IN MARE

Aquador AQ 35
Princess Yachts 55
Austin Parker 44 Sedan
Jeanneau Merry Fisher 895
Quicksilver Activ 675 Open

Progettazione: **Diversamente barca**
La sfida dell'acqua a bordo
Ambiente mare: **Spedizione Oceana**
Volvo Ocean Race: **Finale da brividi**
Cultura: **Festival Marittimo Pasaia**
Viaggi: **Arcipelago delle Azzorre**
Grecia, Isole Sporadi



OCEANIS YACHTS

Oltre il Concetto di Dealership

 di Martino Motti



Il percorso nella nautica di Gianluca Canale incomincia nel 1993 con un'azienda legata a Beneteau, poi nel 2004 decide di fondare Oceanis Yachts rimanendo comunque legato al marchio francese. Il nome Oceanis Yachts infatti non è casuale, riferendosi a quello di una gamma di barche a vela Beneteau che il cantiere ha autorizzato a utilizzare per sottolineare il rapporto di dealership in esclusiva. Nel corso degli anni, Oceanis Yachts è risultata sempre in testa alla classifica dei dealer Beneteau in Italia e, nel 2016, è stata selezionata per commercializzare in Liguria i catamarani Lagoon, cantiere nell'orbita del Gruppo francese.

Dal 2004 a oggi com'è cambiata l'azienda?

Come ben sappiamo, dal boom della nautica siamo passati a un periodo di flessione che ha caratterizzato gli ultimi anni del mercato mondiale. Questo ci ha costretti ad adattarci alla nuova situazione e a ripensare certe dinamiche

Nei nuovi uffici di Oceanis Yachts all'interno del marina Portosole di Sanremo, abbiamo incontrato Gianluca Canale per parlare del nuovo percorso intrapreso dalla sua azienda.



rinnovato payoff, Powered by Experience, che sintetizza i valori e il know how dell'azienda.

Per quanto riguarda i marchi commercializzati, che novità ci sono?

aziendali, in particolar modo abbiamo deciso di ampliare la nostra proposta sul mercato e migliorare allo stesso tempo i servizi al cliente. I risultati li abbiamo ottenuti grazie all'ingresso nella compagine di due nuovi soci: Walter Lagorio, che con il suo Cantiere degli Aregai ci permette di garantire ai nostri clienti un serio e puntuale servizio di assistenza, e Riccardo Ciani di Med Yacht Services che, con la sua rete, ci permette di estendere capillarmente la nostra presenza sul territorio e all'estero. Agli uffici di Marina degli Aregai, Varazze e Sanremo si sono aggiunti infatti quelli di Portofino, Monaco, Palma di Maiorca e Fort Lauderdale, punti nevralgici dello yachting di lusso a cui, nel 2019, si affiancherà un nuovo ufficio nel porto di Ventimiglia a Cala del Forte, struttura appartenente alla rete della Société d'Exploitation des Ports de Monaco, un luogo esclusivo e in linea con gli standard monegaschi. Al contempo abbiamo anche deciso di rinfrescare l'immagine dell'azienda con un nuovo logo, accompagnato da un

Abbiamo ampliato la nostra offerta affiancando ai brand Beneteau e Lagoon altri quattro marchi. Uno è Delta Powerboats, un cantiere svedese che produce yacht dagli standard qualitativi molto elevati in una gamma compresa tra i 26 e gli 88 piedi. I Delta sono costruiti in fibra di carbonio ed equipaggiati con i Volvo Penta IPS e possono raggiungere velocità superiori ai 40 nodi. Per quanto riguarda il mercato della vela, invece, abbiamo raggiunto accordi di commercializzazione con CNB ed Eleva Yacht. Il primo è un costruttore francese di fascia alta che produce una linea di tre yacht di 66, 76 e 94 piedi, oltre ad avere le capacità e le strutture necessarie per la realizzazione di modelli one-off. Il secondo è un cantiere italiano specializzato nelle costruzioni in fibra di carbonio, attualmente sul mercato con l'originale e sportivo 50 piedi The Fifty. Naturalmente il cantiere prevede uno sviluppo della gamma per abbracciare un più ampio ventaglio di utenti. L'ultima novi-

tà, invece, riguarda una nostra start up. Abbiamo deciso infatti di commercializzare un nostro prodotto, il Moonride 43. Si tratta di un motoscafo di fascia alta sia per contenuti sia per design, che abbiamo sviluppato insieme a Leopoldo Rodriguez e a cui faranno seguito, già dal 2019, un 50 e un 35 piedi.

Ma sappiamo che le novità di Oceanis Yachts non si fermano qui...

Abbiamo raggiunto un accordo di esclusiva con la società svedese Navigare Yachting per la commercializzazione del suo programma di gestione. In pratica, il cliente può acquistare una delle barche dei brand commercializzati da Navigare Yachting - Beneteau, Lagoon, Bavaria e Nautitech - e decidere di metterla a reddito senza sobbarcarsi tutti gli oneri conseguenti. Ci sono prodotti simili in Italia, ma quello della compagnia svedese è ampiamente collaudato e garantito grazie anche a una gestione di impostazione teutonica, trasparente, rigida e precisa. Navigare Yachting ha in gestione 250 barche tra Turchia, Grecia, Baleari, Italia



e British Virgin Island. Ciò permette al cliente di poter utilizzare, oltre alla propria, una qualsiasi altra barca della rete per un periodo determinato, acquisendo il diritto a una compensazione economica qualora scegliesse di utilizzare una barca di una taglia diversa dalla propria, che sia più grande o più piccola. La società garantisce una rendita annuale del 12-13 per cento del valore della barca. Il programma stabilito ha una durata di otto anni, alla fine dei quali la barca risulta essere pagata quasi per intero. A questo punto il cliente può scegliere se tenerla o venderla, lasciandola a noi con un valore garantito nettamente superiore perché ne conosciamo lo stato e lo storico della manutenzione.

Riassumendo, quali sono i punti di forza di Oceanis Yachts?

Innanzitutto il prestigio dei brand che rappresentiamo, in particolar modo se guardiamo ai prodotti di CNB, Delta e Moonride, ma anche Lagoon. Poi con l'ingresso in società di Walter Lagorio con il Cantiere degli Aregai e di Riccardo Ciani con Med Yacht Services, Oceanis Yachts si è allontanata dall'aspetto del "semplice" dealer per assumere quello di un cantiere vero e proprio, con una propria struttura produttiva e una rete capillare che gli garantisce la presenza sia sul territorio nazionale sia internazionale.

E in futuro quali saranno gli sviluppi di Oceanis Yachts?

Fondamentalmente abbiamo individuato quattro aree in cui possiamo ancora sviluppare la nostra presenza. Innanzitutto, sia attraverso nuove commercializzazioni sia attraverso la nostra

start up, abbiamo deciso di ampliare la nostra presenza nel comparto delle imbarcazioni a motore. Poi alle gamme già rappresentate, affiancheremo brand come CNB, Delta e Moonride, ma anche Lagoon che ha in listino catamarani oltre i 4 milioni di Euro, che ci proiettano verso la fascia alta del mercato.

La terza area riguarda gli investimenti in nuovi mercati, in particolar modo quelli di Francia, Spagna e USA, dove abbiamo aperto nuovi uffici di rappresentanza. La quarta area concerne invece il nostro brand, Moonride, con il quale affronteremo i mercati sopracitati con modelli dai 35 ai 50 piedi. Attualmente ne stiamo sviluppando anche una versione custom per il mercato americano con motorizzazioni fuoribordo invece che entro bordo.

Ci può raccontare qualcosa in più sul Moonride?

Il concept del Moonride nasce dalla volontà di offrire ai diportisti una barca dalle due anime, una classica e una sportiva. La prima è espressa dal design, dalle proporzioni dei volumi e delle

forme, dove è evidente l'impronta di Leopoldo Rodriguez. La seconda, invece, la si apprezza in navigazione. Grazie al suo peso contenuto, infatti, il Moonride, equipaggiato con una coppia di Volvo Penta da 370 HP con piedi poppieri, una motorizzazione che non si può certo considerare esasperata, supera i 40 nodi di velocità massima e, soprattutto, consente di navigare sui 30 nodi con consumi nell'ordine dei 70 litri/ora. La barca piace anche per il suo aspetto, classico a prora e più moderno e sportivo verso poppa, ma anche per il suo layout asimmetrico che consente di avere un passaggio sicuro sulla sinistra e di offrire allo stesso tempo buoni volumi interni. Il Moonride 43, infatti, anche se per le sue caratteristiche di esclusività si presta perfettamente come tender da villa, è in realtà una barca progettata per la crociera ed è quindi sviluppata per offrire quei comfort, come una cabina di dimensioni adeguate e un locale bagno dignitoso, indispensabili quando si prolunga il soggiorno a bordo. La prima unità varata che presenteremo a Cannes ha un aspetto elegante sia negli esterni sia negli interni, mentre il secondo modello, che presumibilmente scenderà in acqua nel mese di ottobre, avrà un'impronta più sportiva grazie anche alla particolare colorazione monocromatica di scafo e sovrastruttura. Ovviamente l'armatore ha ampie possibilità di personalizzazione nella scelta delle finiture, delle dotazioni e dei materiali.

Info: Oceanis Yachts, Portosole, via del Castillo 17, 18038 Sanremo (Im), tel. 0184 481113; oceanis@oceanis.it; www.oceanis.it

Martino Motti

