

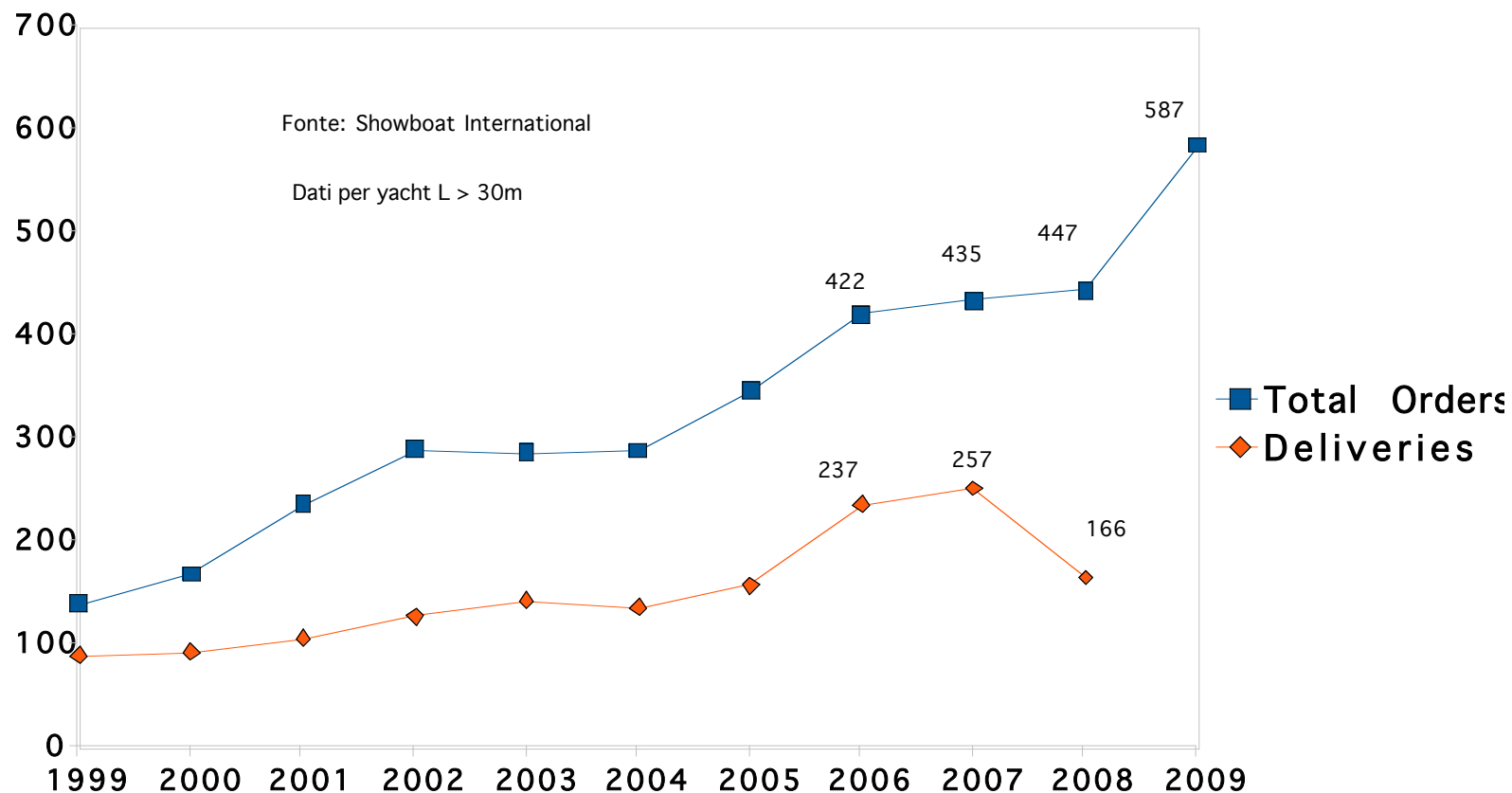
UN RIPOSIZIONAMENTO COMPETITIVO PER LE IMPRESE DELLA NAUTICA TOSCANA

LA CRISI SULL'ECCELLENZA: IL DOMANI DEL SETTORE NAUTICO IN
TOSCANA

Viareggio, 8 Luglio 2009

IL RAPPORTO ORDINI/CONSEGNE PER GLI YACHT CON L>30 METRI

Il grafico evidenzia chiaramente questa tendenza: Per la prima volta dopo molti anni diminuisce il numero delle commesse effettive.



**LO STATO DELLA NAUTICA TOSCANA
LE VALUTAZIONI ESPRESSE DAL SEL NAUTICA ALLA X^
COMMISSIONE INDUSTRIA E COMMERCIO DEL SENATO**

- ❑ Tale crisi appare di carattere strutturale e, come è chiaramente indicato nella Relazione presentata dal SEL alla X^ Commissione Industria e Commercio del Senato sullo stato della Nautica Toscana, sortirà l'effetto di modificare sensibilmente anche a livello internazionale gli assetti dei suoi ambiti produttivi e dei settori ad essa complementari.

- ❑ Alle criticità di natura finanziaria si combinano specifiche criticità proprie del settore che incidono in termini più immediati e in misura particolarmente preoccupante all'interno della filiera delle piccole e piccolissime imprese della fornitura e che hanno fatto sentire i loro effetti già dalla fine del 2008.

COME DIFENDERE LA LEADERSHIP DELLA NAUTICA TOSCANA

- ❑ Il documento indica le misure congiunturali indispensabili per contenere nel breve periodo gli effetti negativi più immediati della crisi.

- ❑ Ma al contempo segnala come il riassetto del settore richieda alle imprese profonde innovazioni per continuare ad essere simbolo del made in Italy in un contesto mondiale che sarà caratterizzato, probabilmente per un lungo periodo, da una profonda instabilità dei mercati e del credito.

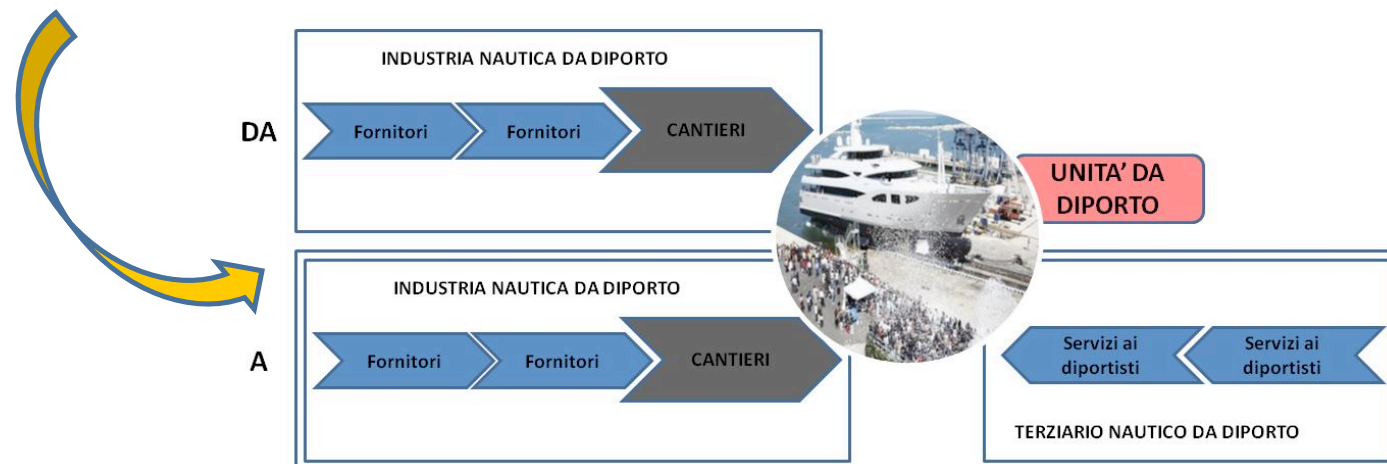
- ❑ Il mercato che ci aspetta, come è stato recentemente osservato anche da operatori importanti, andrà assecondato coniugando design e innovazione.

UN RIPOSIZIONAMENTO STRATEGICO DELLA NAUTICA TOSCANA

❑ E' necessario costruire le condizioni di un nuovo **riposizionamento strategico** del settore per essere capace di rispondere contemporaneamente alla ripresa della domanda di nuove imbarcazioni e di servizi al diportismo adottando, nel medio periodo, profondi processi di innovazione e riorganizzazione produttiva e territoriale.

❑ In Tale **Riposizionamento** si considera come a fronte di un'evidente flessione della produzione di nuovi yacht, l'ambito cantieristico del "refit & repair" goda di un migliore mercato e possa garantire alle cosiddette "key parts" del settore dell'industria dei superyacht condizioni più solide di stabilità e crescita economica nel medio periodo.

❑ Questo Riposizionamento punta su un modello di business che non contrappone il Refit alla Produzione di nuove imbarcazioni, ma che, in previsione di mutamenti significativi di quest'ultima, si propone di coniugarne in termini strategici i vantaggi derivanti dalle due componenti:



LE PRINCIPALI COMPONENTI DEL MERCATO DEL REFIT

Al settore del “refit & repair” dei super e megayacht fanno capo :

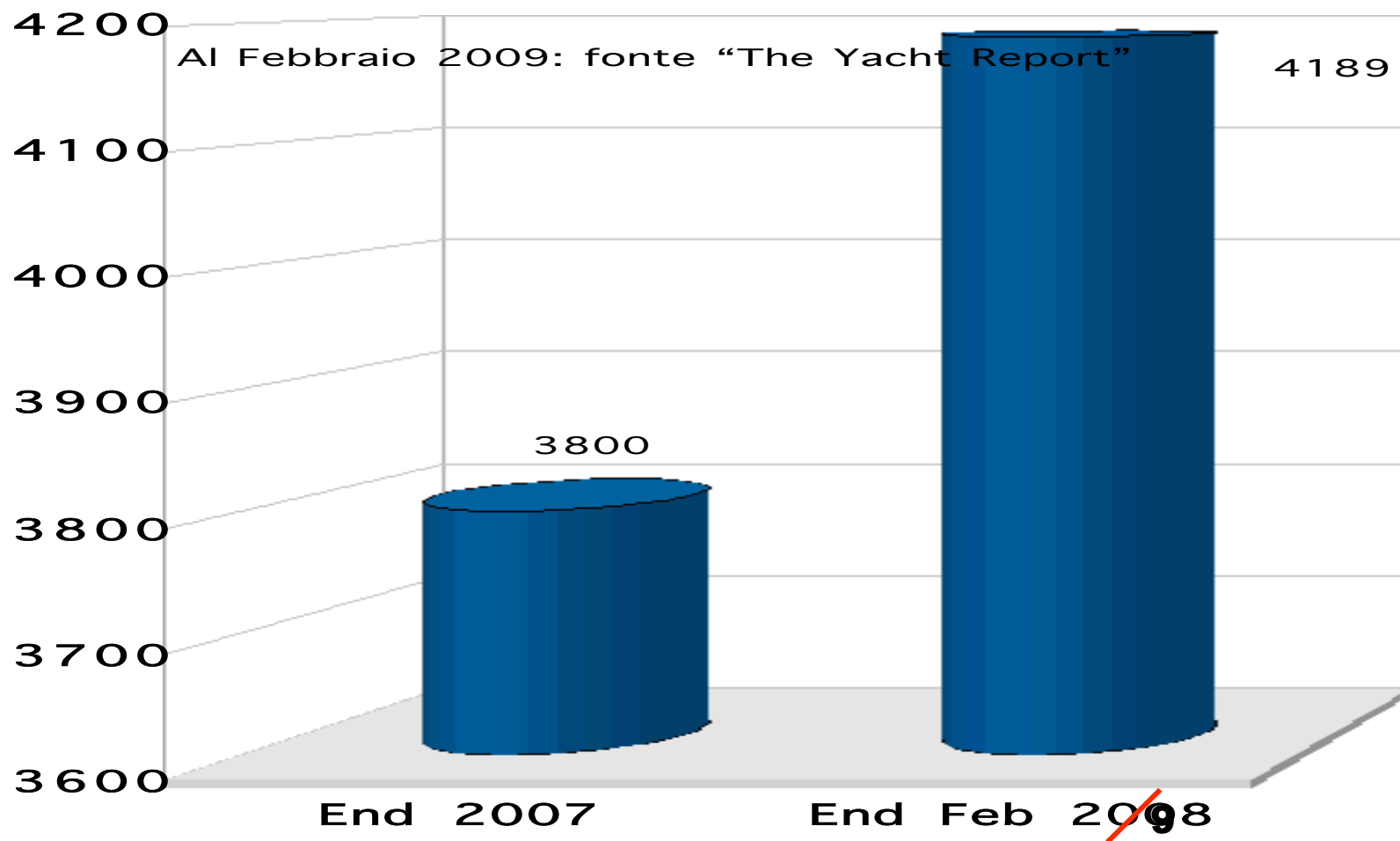
- ❑ i grandi lavori di riparazione, trasformazione, manutenzione ordinaria e straordinaria, le attività di surveying, di refining e i lavori e servizi in conto garanzia.

- ❑ Gli interventi ordinari previsti dalle Società di Classificazione (Lloyd’s Register, American Bureau of Shipping, RINA, Bureau Veritas, Det Norske Veritas, ed altri minori) che contemplano nei propri Regolamenti, visite ispettive di carena in bacino (unità “a secco”) ogni 5 anni.

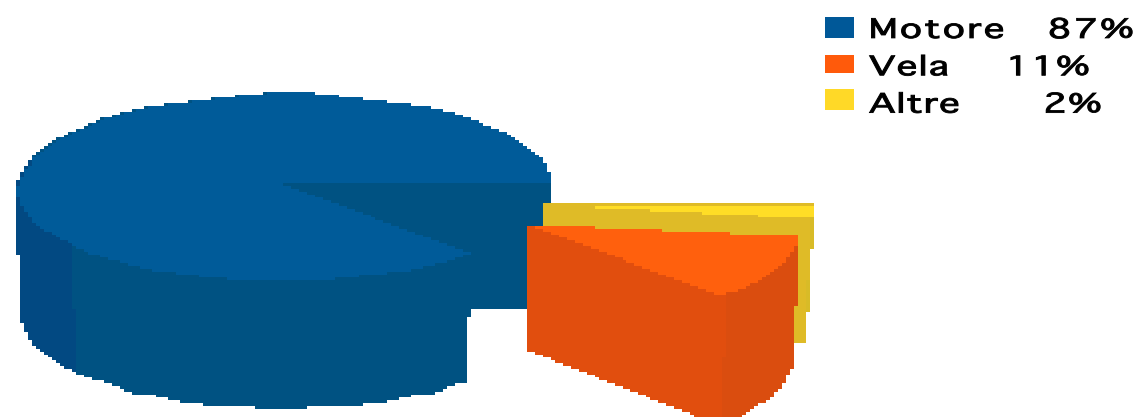
- ❑ Gli interventi tecnici e di manutenzione connessi al passaggio di proprietà di uno yacht è rilevante nel segmento di mercato dei megayacht. Nel 2007 sono stati dichiarati 315 passaggi di Proprietà di yacht, il 25% dei quali superava i 40 metri. (Fonte: Camper & Nicholson International)

ATTUALE FLOTTA MONDIALE YACHT L > 24 METRI

dato fornito da Champer & Nicholsons



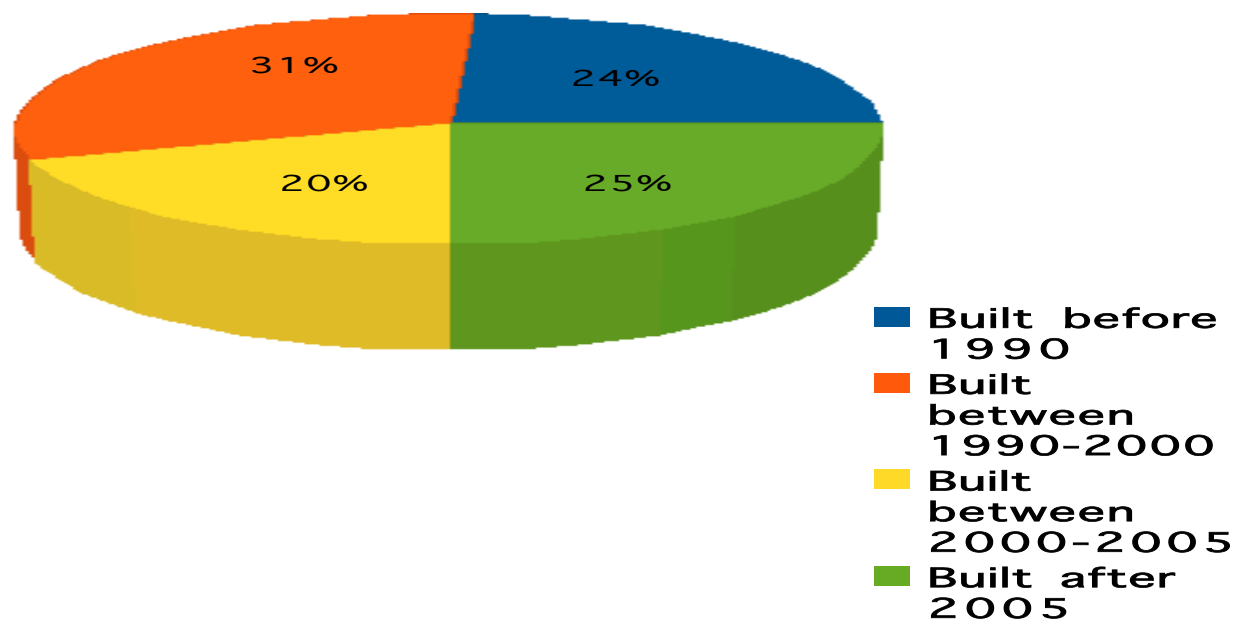
COMPOSIZIONE PER TIPOLOGIA DEL PARCO MONDIALE



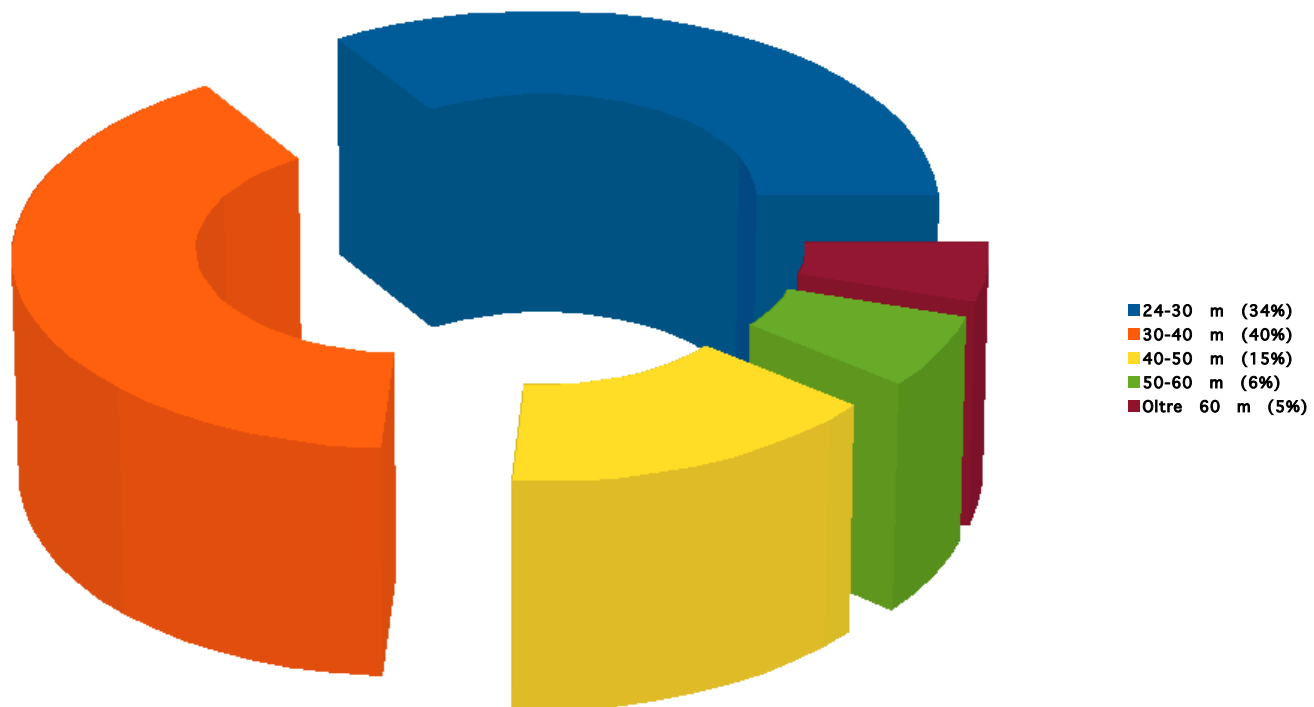
☐ LA PREVALENZA DEL MOTORE APPARE ORMAI COSTANTE DA UN DECENNIO.

DISTRIBUZIONE DELLA FLOTTA PER ETÀ

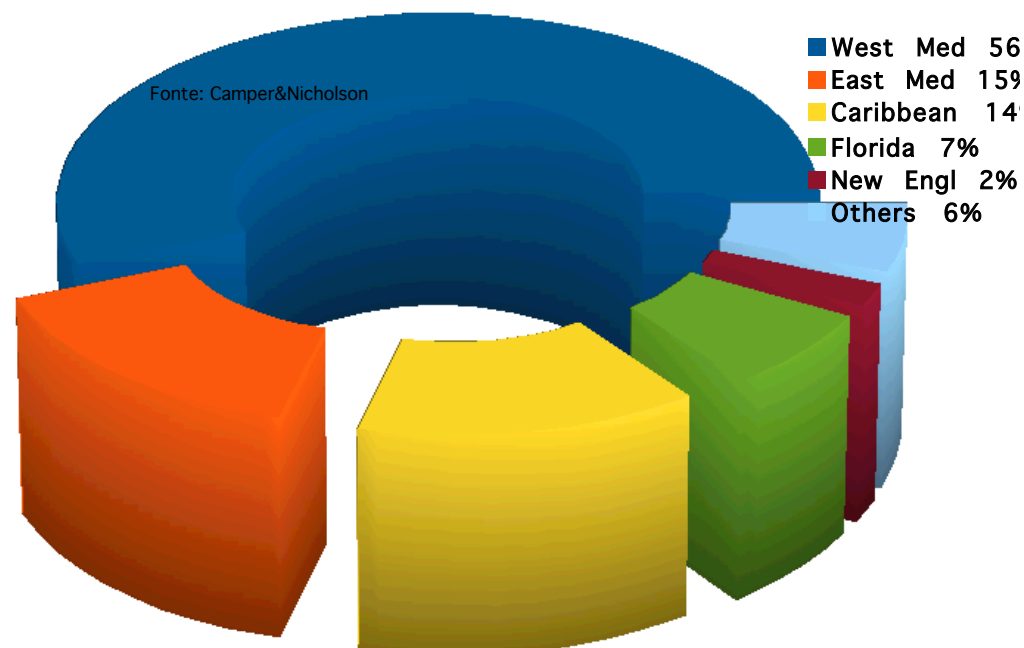
Fonte "The Yacht Report"



RIPARTIZIONE DELLA FLOTTA PER DIMENSIONI



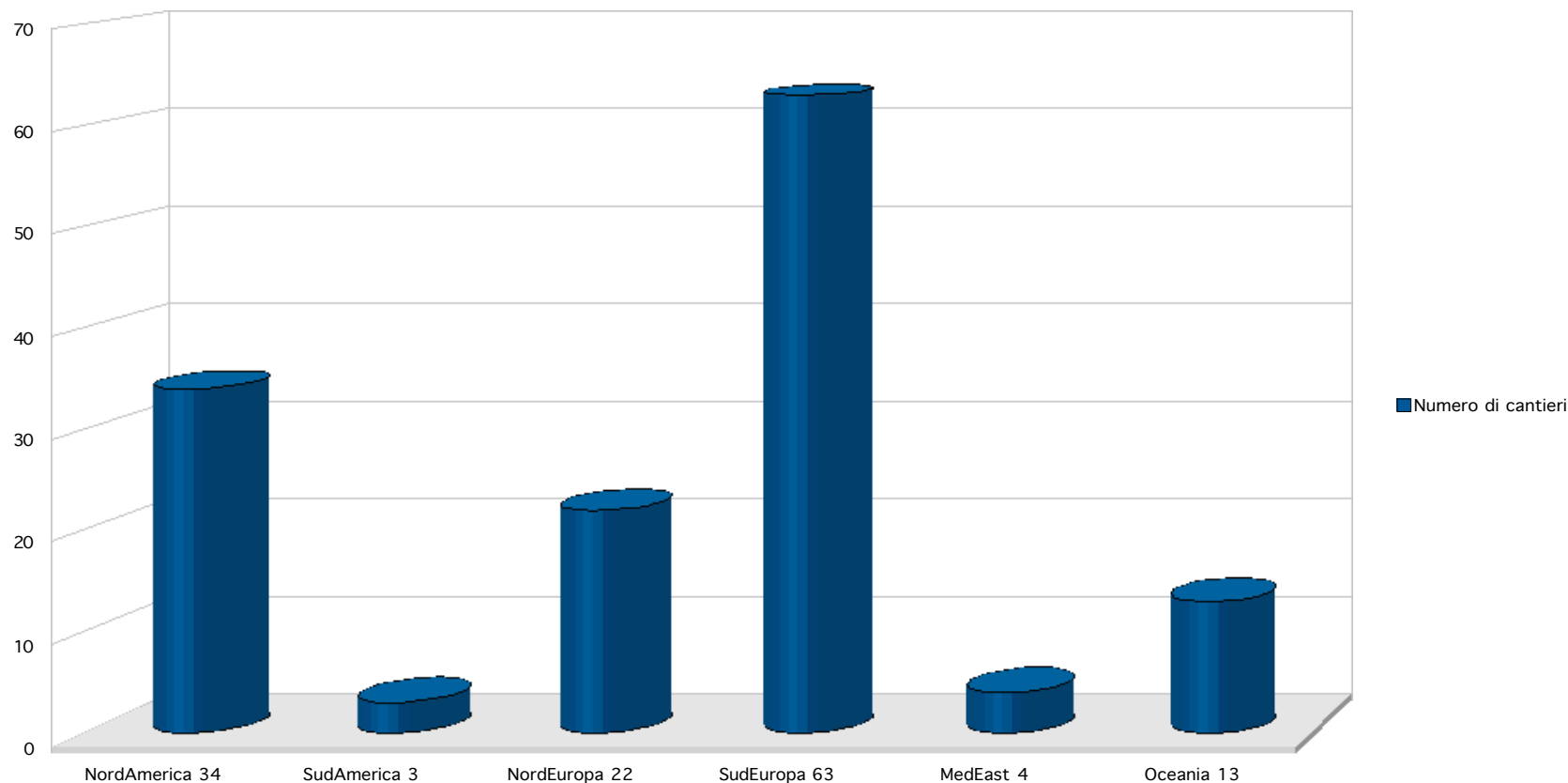
DESTINAZIONI DEL CHARTER INTERNAZIONALE YACHT L > 24 METRI



- ❑ Si stima che un 20-25 % della flotta mondiale sia costituito da unità che vengono adibite a charter.
- ❑ Il Mediterraneo totalizza il 71% dei contratti di charter dei grandi yacht, con l'area tirrenica leader con il 56%.

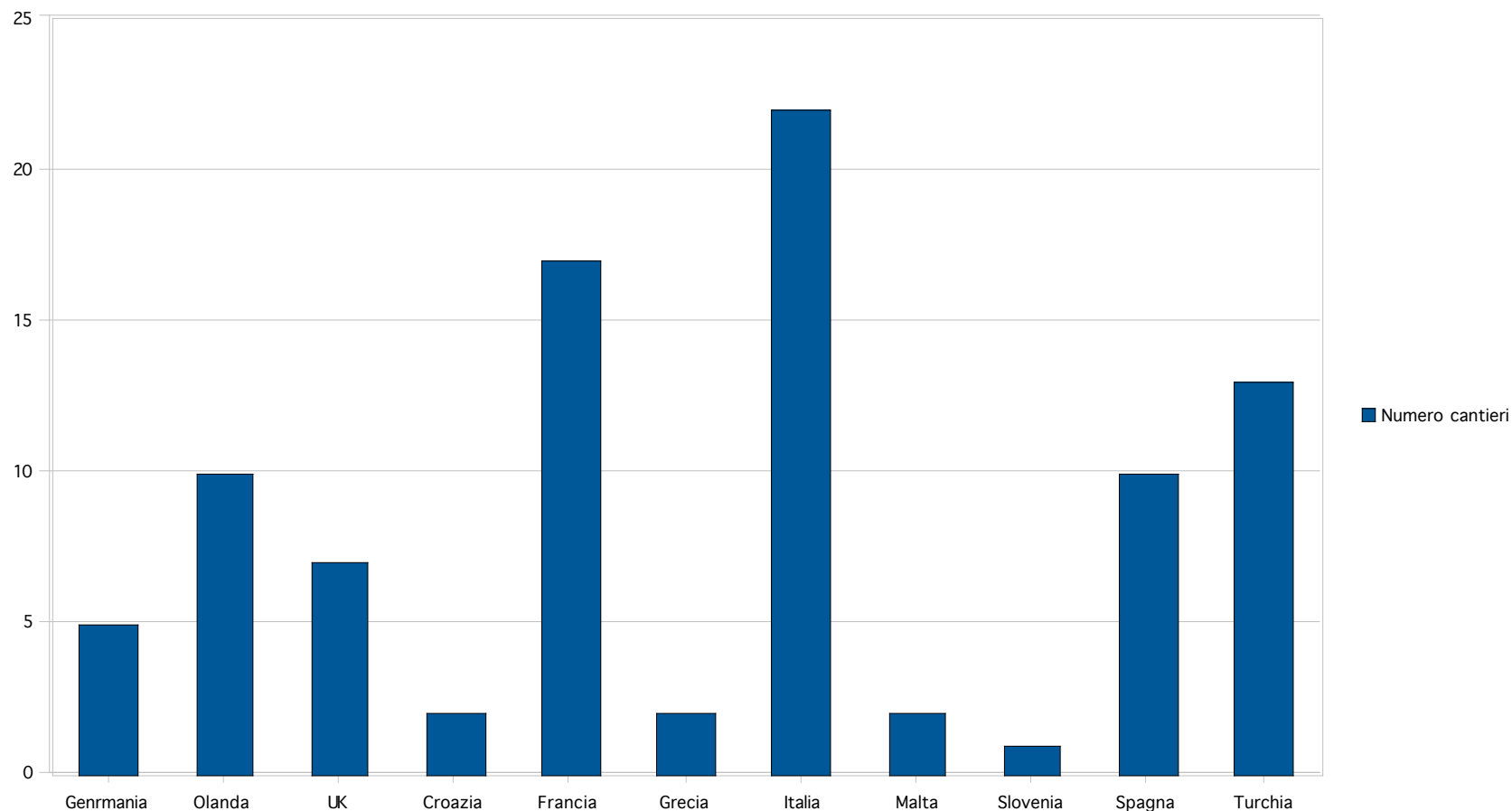
CANTIERI DI RIPARAZIONE PER AREA CONTINENTALE

❑ Interessante osservare come l'industria del refit & repair sia dislocata nello scenario globale. Analizzando il grafico fornito da Superyacht Intelligence in merito ai cantieri operanti al suo interno, si può notare come l'Europa rivesta ancora una volta un ruolo strategico.



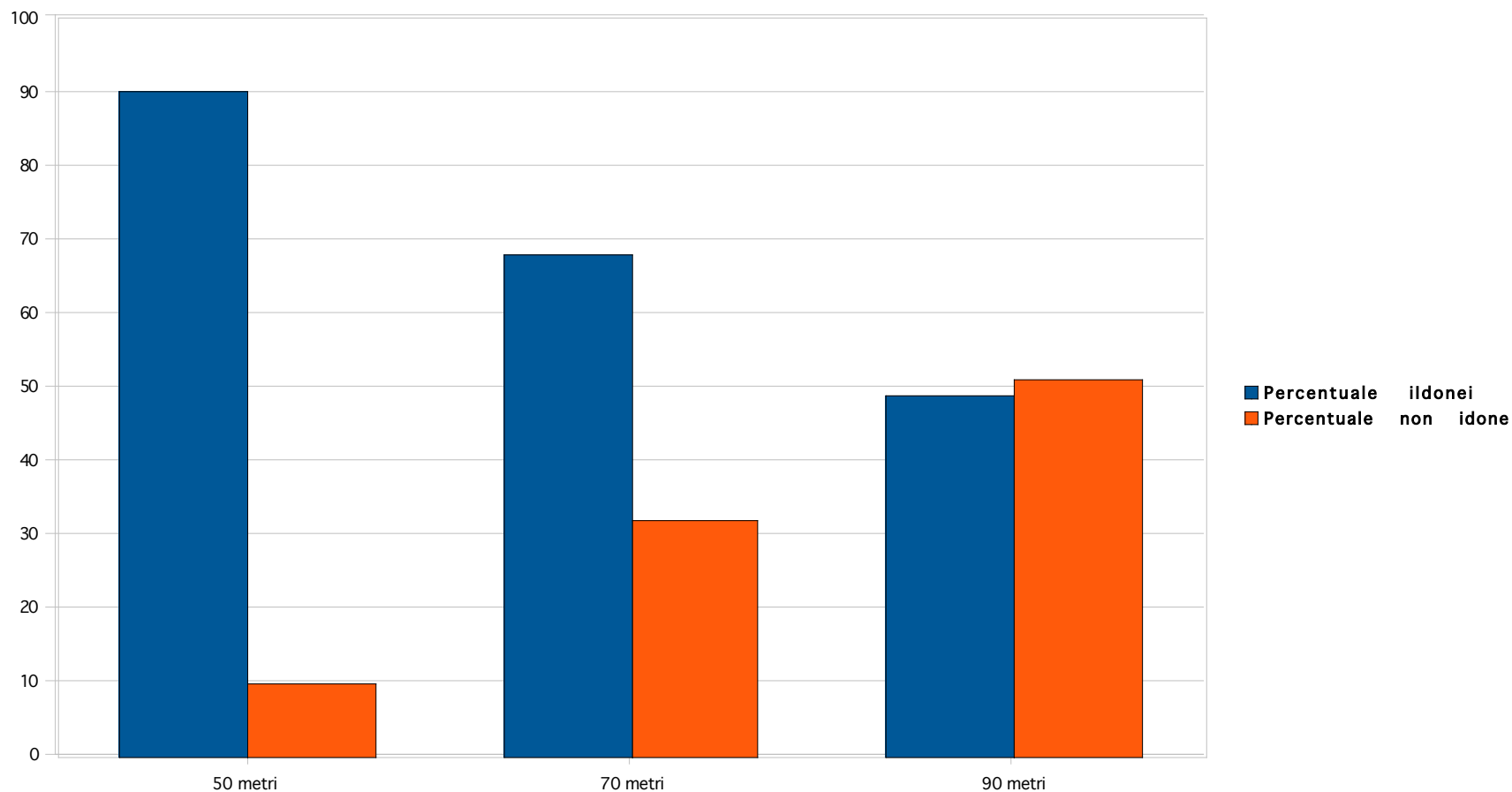
❑ Nell'ambito europeo appare evidente la consistenza che riveste la cantieristica delle riparazioni nel bacino mediterraneo.

CANTIERI EUROPEI DI RIPARAZIONE PER NAZIONE

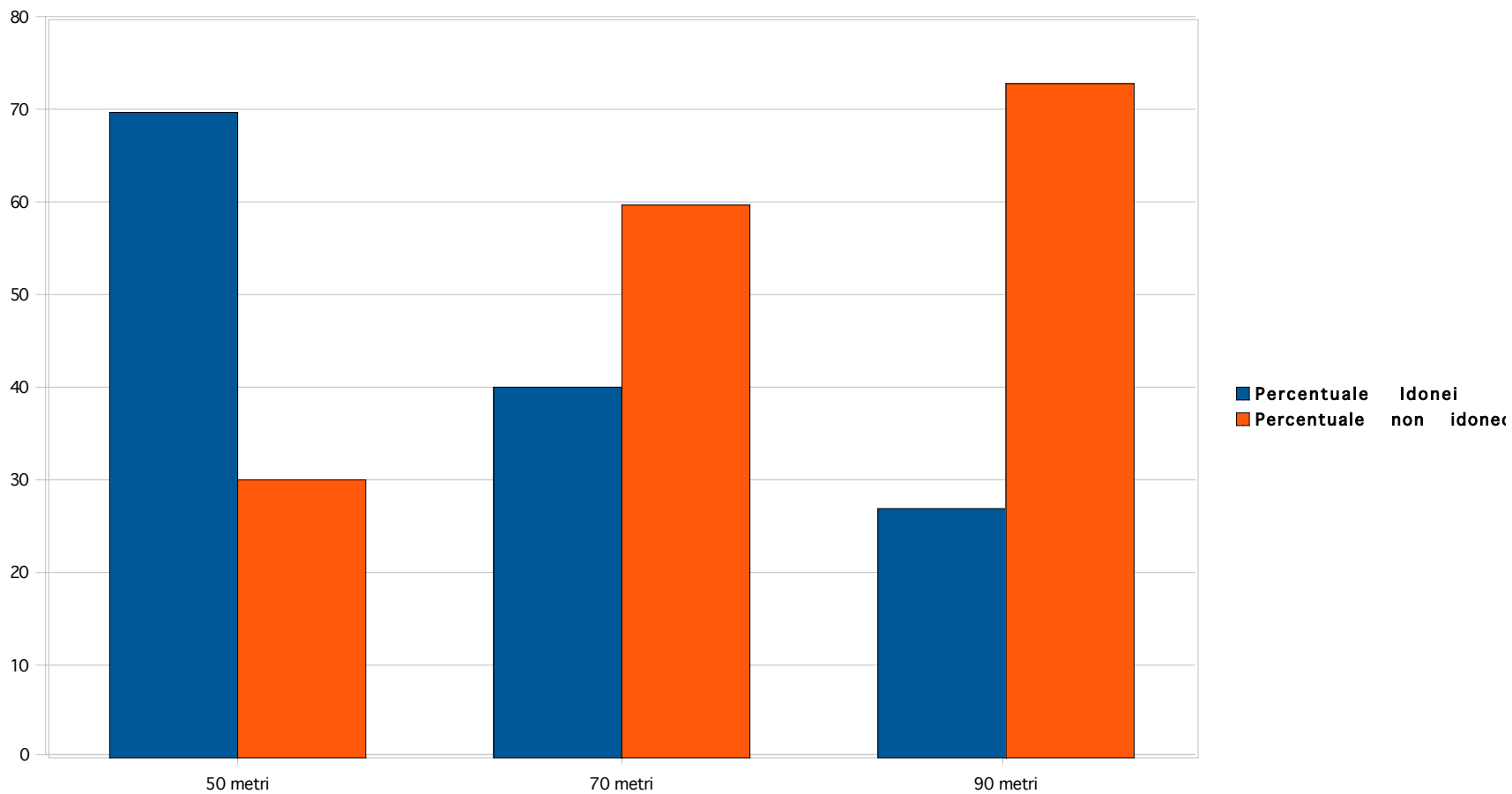


□ La fascia alta del mercato soffre la non adeguatezza dei cantieri, al punto che per gli yacht oltre i 50 metri, nel bacino mediterraneo, spesso esistono significative liste di attesa per poter contrattualizzare un lavoro.

CAPACITÀ CANTIERI DOTATI DI SPAZI COPERTI PER YACHT L > 50 METRI



CAPACITÀ CANTIERI PER VERNICIATURA YACHT L > 50 METRI



UNA VALUTAZIONE DELL'INDOTTO ECONOMICO GENERATO DALLE ATTIVITÀ DI GESTIONE DEI GRANDI YACHT

- ❑ Lo studio presentato da Bain & Company nell'ottobre 2007, fornisce alcuni elementi di valutazione sul valore dei costi complessivi suddivisi per tipologia e classe dimensionale dello yacht.

- ❑ Nel computo economico venivano assunti i seguenti valori medi delle unità:
 - L < 30m: **7M€**
 - 30 < L < 45m: **15M€**
 - L > 45m: **30M€**

- ❑ Il costo annuo di gestione è stato stimato pari a ca. il 7% del valore dell'imbarcazione

- ❑ Nel 2007 l'ammontare complessivo dei costi di gestione dei grandi yacht è stato stimato pari a 430 M€ sul territorio italiano.

UN CASO DI RIFERIMENTO : IL POLO DEL REFIT DI BARCELLONA

Il Polo del Refit di Barcellona realizzato nel '92 con la ristrutturazione del Porto antico ha previsto la realizzazione di importanti strutture:

- La crescita del Cantiere MB '92 che ha portato ad una fra le più significative esperienze di refit e repair sul Mediterraneo;
- La marina di Port Bell che offre 410 posti per barche sino a 80 mt.;
- Una società leader nel settore della pitturazione;
- Bacini e mezzi di movimentazione di grandi dimensioni;

Questo esempio dimostra come l'integrazione fra porto e città, industria e turismo possa risultare vincente non solo per ricreare un tessuto industriale e di servizi altamente qualificati per la nautica ma anche per sviluppare un'offerta turistica a favore dell'intera città.

LE TRAIETTORIE STRATEGICHE DELL'INNOVAZIONE INDICATE DAL DOCUMENTO SEL

Nel documento alcune condizioni sono considerate di rilievo prioritario per la creazione di un “contesto favorente” a sostegno di uno sviluppo competitivo della Nautica toscana:

❑ ***La disponibilità di spazi e infrastrutture a terra e a mare.*** Una questione rilevante che pone anche l'attenzione sulle attuali modalità di gestione delle concessioni demaniali e sulla rispondenza delle loro modalità di utilizzo alle effettive necessità di sviluppo industriale poste dal mercato.

❑ ***Il rinnovamento dell'organizzazione produttiva:***

✓ Maggiore visibilità e internazionalizzazione delle specializzazioni presenti all'interno della rete di imprese operanti nella filiera della cantieristica da diporto.

✓ nuovi profili di fornitura “evoluta” centrati sull'offerta di prodotti e lavorazioni a forte contenuto tecnologico e su forme di aggregazione della catena della fornitura e per lo sviluppo di e profili di “main contracting”.

✓ modelli di gestione dei processi produttivi organizzativi caratterizzati da migliori e più integrati standard di sicurezza, sostenibilità ambientale, qualità e tracciabilità .

❑ ***Lo sviluppo delle risorse umane.***

Finalizzato a mettere a sistema, razionalizzare e completare l'offerta formativa locale, caratterizzata ancora dalla frammentarietà e inefficacia degli attori e dei loro programmi verso potenziali utenti di attività formative (siano essi giovani da avvicinare ai mestieri della produzione nautica che adulti da riqualificare verso le imprese possibili beneficiarie finali dei profili formati).

IL SUPPORTO FINANZIARIO ALLE IMPRESE UN ACCORDO STRATEGICO FRA BANCA E DISTRETTO IL CASO BMPS

CONGIUNTURA ATTUALE DI MERCATO

- Diminuzione fatturato
- Allungamento ciclo incassi
- Aumento immobilizzi magazzino

BISOGNI ATTUALI DELLE IMPRESSE

- Conservare le posizioni
- Finanziare l'aumento di working capital

EVOLUZIONE ATTESA DI MERCATO

- Ripresa economica
- Mercato più selettivo
- Selezione naturale di operatori di mercato
- Marginalizzazione di operatori di mercato con scarso valore differenziale

BISOGNI PROSPETTICI DELLE IMPRESSE

- Più valore differenziante
- Conquista spazi di mercato
- Più investimenti

POSSIBILI RISPOSTE ALLE CRITICITÀ/BISOGNI DELLE AZIENDE

Working Capital ed Investimenti

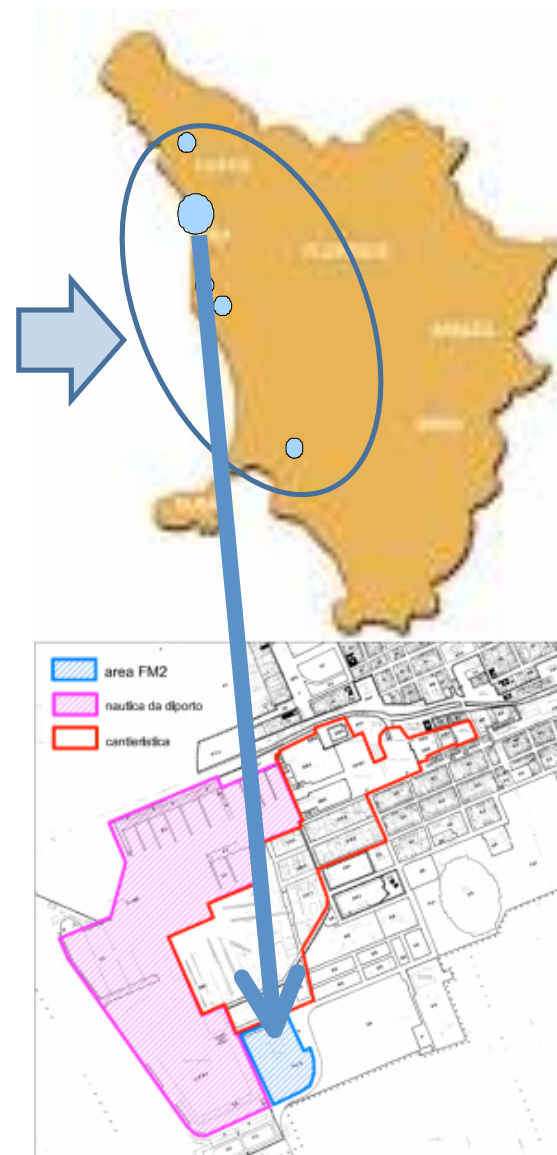
Si tratta di un finanziamento a breve termine (max 18 mesi) rivolto a quelle imprese che vogliono coprire il bisogno contingente ma che sono anche consapevoli che occorre impostare una strategia di investimento pur non avendone ancora definito i termini precisi;

Alla scadenza il cliente potrà pertanto richiedere un finanziamento a medio/lungo termine che, peraltro, godrà di condizioni già note da subito qualora tale richiesta venga avanzata entro un periodo di preavviso, contrattualmente stabilito, dalla scadenza del finanziamento a breve termine.

Naturalmente c'è da parte del Distretto della Nautica toscana la massima attenzione verso l'intero sistema bancario e le formule che esso potrà immediatamente attivare per fornire un concreto sostegno alle esigenze di liquidità delle imprese con l'intento di legare tali supporti ad una prospettiva di sostegno e qualificazione competitiva dell'intera filiera.

LA COSTRUZIONE DI UN NETWORK REGIONALE DELLA NAUTICA TOSCANA

- La Regione Toscana per Il riposizionamento del distretto e dei suoi indirizzi di sviluppo ha previsto la creazione di un **Network fra Centri servizi** nel quadro di un'azione concertata su scala regionale che mira a mantenere una leadership sui mercati mondiali della produzione e refitting dei grandi yacht.
- Nell'ambito del programma PIUSS è stata formulata una proposta che prevede la realizzazione, attraverso la riconversione e ristrutturazione dell'**ex Mercato Ittico**, di un **Polo dell'Innovazione della Nautica toscana** finalizzato a valorizzare il **Sistema Viareggio** come "punto di forza" di un **distretto nautico regionale/nazionale** che sviluppi la sua competitività internazionale rinforzando l'integrazione tra le sue diverse componenti specialistiche e territoriali quale Centro internazionale del Refitting.



1809-2009
200 ANNI DI NAUTICA A VIAREGGIO

Dall'archivio documentale storico di Viareggio apprendiamo che nel 1809 esisteva già una filiera nautica. La sua composizione era di 4 segantini e 7 maestri d'ascia.

Molto strada è stata fatta da allora. Sta a tutti noi garantire i prossimi 200 anni.