

Azimut, export mirato per contrastare i dazi

Raoul de Forcade

Barche esportate in Usa quando i dazi erano ancora al 10% e riposizionamento della gamma dei prodotti di Azimut verso yacht di dimensioni più grandi, ma anche con caratteristiche innovative sotto il profilo delle linee e del design, sia per catturare la clientela con maggiori disponibilità economiche sia per dare un'originalità alla produzione capace di conferirle il massimo appeal. Il tutto con un piano di investimenti da 115 milioni, tra 2024 e 2027, concentrati sulle infrastrutture, per aumentare la capacità produttiva.

Si articola principalmente su questi punti la strategia messa in atto da Azimut Benetti, gruppo numero uno al mondo nella produzione di barche sopra i 24 metri, per far fronte alle ricadute economiche provocate dalla situazione geopolitica mondiale e dai dazi imposti dall'amministrazione Trump. A raccontare la strada imboccata dall'azienda sono Giovanna Vitelli, presidente dell'impresa fondata dal padre Paolo, e il ceo Marco Valle, nei giorni del Cannes yachting festival. Al salone francese, peraltro, Azimut Benetti ha presentato due nuovissimi progetti: uno yacht da 27 metri, che inaugura la terza generazione della serie Magellano (sarà pronto per il 2026) e, per il brand Benetti, il Bneos, un 40 metri innovativo sotto il profilo del design (di Malcom Mckeon) che si ispira, per proporzioni e lunghezza, al mondo delle barche vela, di cui condivide, afferma Vitelli, l'essenzialità. Avrà solo propulsione ibrida e sarà pronto nel 2028.

«A fronte di un mercato che, già da un anno, dopo un lungo periodo di boom, si sta normalizzando e quindi va rallentando - spiega Vitelli - abbiamo imbastito, per il 2024-2027, un piano di investimenti, che in parte è anche già stato messo a terra, del valore di 115 milioni, per le sole infrastrutture. Quando arrivano tempi come questi, il segmento resiliente è quello delle barche più grosse; da lì è nata la strategia di spostare un poco l'asse su una dimensione di imbarcazioni mediamente più grandi nonché di concentrarci su alcuni poli di eccellenza, in particolare la produzione del composito e quella dell'acciaio per le barche più piccole». L'azienda ha, dunque, portato a termine la ristrutturazione della sede storica di Avigliana (appena inaugurata) e, prosegue Vitelli,

«abbiamo creato due hub in Toscana», uno per la produzione del cosiddetto light steel, e uno per la vetroresina.

Quanto all'America, dove il brand Azimut vende il 30% della produzione, dice Marco Valle, «nei 90 giorni in cui i dazi erano al 10%, abbiamo spedito, al concessionario Usa, non solo le barche dell'anno, che doveva ancora ritirare, ma anche un po' di prodotto in più, in modo da portarci avanti in un momento più favorevole rispetto all'attuale. Oggi, quindi, il nostro dealer americano ha barche da offrire sul mercato statunitense ancora abbastanza competitive. Inoltre, abbiamo fatto quest'operazione con un dollaro ancora forte, non debole come ora. Qualunque barca venga esportata adesso dall'Ue, non solo ha un dazio del 15%, nel caso in cui batta bandiera americana, ma sconta anche un effetto sul cantiere europeo, per la situazione del dollaro, che adesso è a 1,18».

Ciò vuol dire, aggiunge Valle, «che, un cliente americano che dovesse pagare il dazio, più la svalutazione del dollaro, spenderebbe il 25% in più rispetto a quello che pagava sei mesi fa. Il nostro concessionario, invece, ha comprato parecchio prodotto per poter mantenere le quote di mercato; poi, nel 2026, tra aprile e maggio, ci sarà la nuova spedizione di imbarcazioni. Su quelle ci impegneremo con un contenimento di costi, per cercare di compensare parte del dazio, attraverso una gestione puntuale sulle singole barche americane. E vedremo come sarà, in quel momento, il mercato americano; speriamo che, nel giro di sette od otto mesi, possa recuperare e che l'effetto del cambio non sia così sfavorevole come oggi. Insomma, ci siamo garantiti un orizzonte temporale che ci consente di porci nuovamente il problema nella primavera del 2026».

© RIPRODUZIONE RISERVATA