

Newspaper metadata:

Source: Il Secolo Xix
 Country: Italy
 Media: Printed
 Author: A. QUA.
 Date: 2023/09/27
 Pages: 11 - 11

Media Evaluation:

Reach: 367.000
 Pr Value: €36.066,67
 Pages Occuped: 0.33



FABIO PLANAMENTE L'ad dei Cantieri del Pardo



Il Grand Soleil 72 Lc è stata la proposta di punta dei Cantieri del Pardo nel settore vela

«La sostenibilità non sia marketing Siamo alla ricerca di spazio in Liguria»

L'INTERVISTA

GENOVA

Fabio Planamente è il manager che insieme a Gigi Servidati nel 2019 ha comprato, grazie all'appoggio di un'istituzione finanziaria, i Cantieri del Pardo, ossia il maggior produttore di barche a vela in Italia fino a 24 metri. Si calcola che del suo prodotto più famoso, gli scafi appunto a vela griffati Grand Soleil, in produzione da più di 30 anni, ne circolino almeno 4.000 nei mari di tutto il mondo - contro, ad esempio, 12.000 yacht oltre i 70 metri - e sono pochissimi quelli finiti in dismissione.

Sviluppando anche la linea motore dello storico marchio romagnolo (Pardo Yachts, che oggi conta l'80% della produzione) i Cantieri del Pardo - fondati nel 1973 a Bologna da Giuseppe Giuliani Ricci - fatturano oggi 180 milioni di euro contro 30 del 2018 e 12,5 del 2013. L'azienda forlivese, acquisita da poco più di un mese dal gruppo Calzedonia di Sandro Veronesi (tre miliardi di fatturato nel 2022), ha partecipato nei giorni scorsi a una tavola rotonda al Salone nautico organizzata dalla Rappresentanza italiana della Commissione europea al Salone nautico, Confindustria nautica, European Boating Industry e la Regione Liguria.

Tema, ancora, la sostenibilità.

«Un elemento di dibattito molto importante, però credo che oggi sia necessario distinguere tra cosa sia marketing e cosa sostenibilità per davvero. Quando oggi parliamo di una barca con il motore



“
 Per la barca elettrica serve una tecnologia matura. Ora bisogna concentrarsi sui materiali

elettrico, ci riferiamo a un mezzo che ha tre ore di autonomia - o meno, se soffia il vento o c'è mare grosso. Ora, chi porterebbe la famiglia in giro con un mezzo che se si alza una tempesta potenzialmente ha difficoltà a rientrare in porto?».

I produttori di unità più piccole hanno bisogno che a muoversi siano prima le aziende di superyacht?

«A mio giudizio la vera differenza la fa il mercato dell'auto, con cui la nautica, settore complessivamente di piccoli numeri, ha una grande contiguità, specialmente per quanto riguarda la produzione dei motori. Quando effettivamente sarà pronto un motore elettrico realmente efficiente nell'automotive, allora questo potrà essere propo-

sto anche nel settore nautico. E anche allora, le questioni di cui tenere conto saranno numerose: prima di tutto la produzione di energia. Poniamo che vi sia un tetto massimo di energia erogabile giornalmente in un bacino portuale, e avessimo tutte le barche elettriche, ci sarebbe capacità per ognuna? Senza contare il tema dello smaltimento delle batterie, altra questione ambientale di primo piano e su cui è necessario uno studio accurato».

Cosa si può fare quindi per la sostenibilità?

«Il tema dei motori è vincolato alla normativa europea, e il mio auspicio è che il legislatore tenga conto della realtà: mediamente il motore di una barca fino a 24 metri è usato 40 ore l'anno, di cosa stiamo parlando? Quello che si può fare invece è lavorare sulla sostenibilità concreta. Noi cantieri oggi siamo pronti a lavorare sui nuovi materiali, che sono pronti e disponibili. Abbiamo visto che la tecnologia può già fare molto, c'è un tema prezzo, dove penso dobbiamo giocare tutti le stesse regole. Costerà di più produrre? Bene, ma siccome per tutti: oppure lasciamo le porte aperte a produttori stranieri che possono arrivare tranquillamente qui senza il controllo dei materiali che usano, pensiamo alle resine per esempio, o il rispetto della normativa sul lavoro: è chiaro che quella è una concorrenza sleale».

Con Calzedonia arriverà il nuovo piano industriale?

«Beh sono entranti da un mese, è presto: noi abbiamo degli obiettivi, non vogliono essere stravolti ma essere in un gruppo grosso e solido significa sempre più investimenti, dal punto di vista della sostenibilità, del cantiere, delle persone, della sicurezza».

Investimenti in Liguria?

«La Liguria è uno dei nostri sbocchi, stiamo cercando da sempre un punto vicino all'acqua, perché esportiamo tantissimo verso l'America e i servizi commerciali che trasportano queste unità fermano per molto tempo a Genova: una base in questa regione ci piacerebbe molto».

A. QUA. —