

BarcheaMotore

MOTORBOAT MAGAZINE

BOAT SHOW!

numero speciale
special issue

TOP DESTINATIONS

Il meglio del Mediterraneo
Best of the Med

SUPER TEST

Apreamare Gozzo 38 Cabin
Axopar 29 Sun-Top

WHAT'S NEW

55 barche da 3 a 40 m
55 boats from 3 to 40 m

HI-TECH

Motori a idrogeno
Hydrogen Engines



N. 39 / 2024 | SETTEMBRE / SEPTEMBER
ITA € 7.50 - EU € 13.00 - UK £ 10.99 - CH fr. 12.00 - USA \$ 12.99

CONTENTS



PEOPLE › MARCELLO VERONESI

98 **Un affare di famiglia**
A family affair

DESTINATIONS › PLACES TO BE

106 **Isole fantastiche e dove trovarle**
Unmissable islands

ADVENTURE › CRUISING

110 **Destinazione Mediterraneo**
Across the Med

EASY BOATING › BEST MOORING

116 **Vamos a la baia**
At anchor in every situation

LIFESTYLE › SEATIME

132 **Il mare al polso**
The sea on your wrist

BOAT TEST

128 **APREAMARE GOZZO 38 CABIN**
Il re di Napoli
Naple's King

134 **AXOPAR 29 SUN-TOP**
Senza porsi limiti
No boundaries

HI-TECH › NEW FUELS

140 **L'idrogeno prende il largo**
Hydrogen takes off

LAST PAGE › HEMINGWAY

146 **125 anni dello scrittore del mare**
125 years of the sea writer

BARCHE A MOTORE BOAT SHOW 2024

54 **55 barche da 3 a 40 metri**
55 boats from 3 to 40 meters





PEOPLE > MARCELLO VERONESI

Un affare di famiglia

► *A Family Affair*

La visione di Marcello Veronesi, 37 anni e Chief Strategy Officer di Cantiere Del Pardo che ci svela come il know-how di famiglia (gruppo Oniverse, impero da tre miliardi di euro di cui fa parte CdP) permetterà al cantiere di crescere ancora > *The vision of Marcello Veronesi, 37 and Chief Strategy Officer of Cantiere Del Pardo who reveals how the family's know-how (Oniverse group, a three billion euro empire of which CdP is part) will enable the shipyard to grow further* _Eugenio Ruocco

Sono seduto nella clubhouse dello Yacht Club Costa Smeralda, a Porto Cervo. Dovremmo essere in mare a seguire, a bordo di un Pardo 50, la Grand Soleil Cup (il raduno dedicato a tutti gli armatori delle barche a vela di Cantiere Del Pardo), ma il maestrale imper-versa. C'è da aspettare una mezz'oretta prima di uscire in acqua: giusto il tempo per una chiacchierata con Marcello Veronesi, classe 1987. Il figlio di Sandro, fondatore del gruppo Oniverse (ex Gruppo Calzedonia, che raduna marchi come Calzedonia, Intimissimi, Tezenis, Falconeri, Signorvino, Atelier Emé: più di tre miliardi di fatturato e 45.000 dipendenti), dall'anno scorso titolare della maggioranza di Cantiere Del Pardo.

Ci tengo a parlare con Marcello, dato che è fresco di nomina a CSO, Chief Strategy Officer, del cantiere italiano che produce i Pardo Yachts e i VanDutch (motore) e Grand Soleil (vela). Affiancandosi al management attuale di Cantiere Del Pardo (che conta gli ex soci di maggioranza Gigi Servidati, presidente, e Fabio Pianamente, CEO), darà il suo contributo all'ulteriore sviluppo di un cantiere italiano che sta proiettando, sempre più, il suo "made in Italy" nel mondo e che per farlo ha bisogno da un lato di logiche "industriali", ma senza perdere il suo DNA che conta su 51 anni di storia.

Marcello, ti consideri più un motorista o un velista? Sono nato come motorista, ma mi sto appassionando alla vela molto velocemente. La vela è un mondo che ha sempre affascinato sia me che i miei fratelli (Matteo e Federico, ndr) da "profani", adesso stiamo entrando un po' alla volta come "addetti ai lavori"...

Ti ricordi il tuo primo contatto con il mare e con le barche?

Da bambino, sulla barca di mio nonno, un Baglietto. Noi siamo di Desenzano, sul Garda: in estate e in primavera ogni occasione era

Marcello Veronesi, 37 anni, è il Chief Strategy Officer di Cantiere Del Pardo. La sua famiglia ha acquisito la maggioranza del cantiere con la holding Oniverse. Dopo una lunga esperienza lavorativa negli States, si affianca alla dirigenza del cantiere per ampliare il business, soprattutto all'estero. > *Marcello Veronesi, 37, is the chief strategy officer of Cantiere Del Pardo. His family acquired a majority stake in the shipyard with the holding company Oniverse. After a long work experience in the States, he joins the shipyard's management to expand the business, especially abroad.*

buona per uscire in acqua. Mio padre Sandro negli anni ha cercato la barca a motore giusta per lui, cambiandone varie, poi la sua ricerca è terminata con Pardo.

Attualmente, hai una tua barca?

Ho un Pardo 43 e faccio un uso prettamente giornaliero. Sono quattro anni che abbiamo il 43, con mia moglie in passato abbiamo anche navigato più a lungo, passando anche 3-4 notti a bordo: se non parti con dei bagagli supervoluminosi, ci si diverte e si sta anche belli comodi.

Quando vostro padre vi ha detto che voleva acquistare Cantieri Del Pardo, come avete reagito? Nessun "Papà, ma tu che sei esperto di calze e vestiti, che c'entri con la nautica"?

Diciamo che la scelta di papà è avvenuta sì in modo graduale, ma neanche troppo (ride, ndr), lo e miei fratelli siamo soci del gruppo Oniverse, siamo nel CdA e quindi tutte le scelte strategiche importanti, come l'acquisizione di Cantieri Del Pardo, sono state da noi vagliate e condivise. L'investimento però è stato deciso con una condicio sine qua non....

E cioè?

Quella che avremmo seguito costantemente l'attività non come "soci silenti". Come peraltro è nel nostro stile, portando un know-how imprenditoriale ed essendo attivi nella gestione in collabora-

zione con gli attuali soci e con il management del cantiere attualmente in carica.

Non a caso tu hai da poco un incarico operativo all'interno di Cantieri Del Pardo...

Esatto, sono stato nominato CSO, Chief Strategy Officer. Il mio ruolo è innanzitutto "studiare" il brand, il settore, il business, affiancando gradualmente il management e i vari rappresentanti d'area: sono prima di tutto un semplice appassionato di barche e c'è molto da imparare. Dopo questo "periodo di studi" potrò sicuramente dare il mio contributo in scelte e decisioni.

Un (giusto) profilo basso iniziale, quindi. In che modo Oniverse può dare una mano al marchio, per, citando sempre tuo papà, "fare le barche belle ancora più belle"?

Ogni settore ha le sue peculiarità e quello della nautica non fa eccezione. Ha i suoi "punti fissi" dai quali non puoi prescindere e delle logiche differenti rispetto ai business in cui operiamo attualmente con Oniverse. Ma di certo non abbandoneremo le "best practices" quali investimenti in tecnologia e innovazione, comunicazione, branding, customer relationship management e più in generale in attività finalizzate alla gestione dei rapporti con il cliente finale.

Con Oniverse – ex Gruppo Calzedonia – ci vengono in mente Tezenis, Intimissimi, Atelier Emé,



Signorvino... possiamo dire che voi Veronesi avete "democratizzato" il lusso rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Avete in mente una strategia simile anche nella nautica?

È troppo presto per rispondere a questa domanda, non vorrei mettere troppa carne al fuoco, siamo appena arrivati! Il posizionamento del brand di Cantieri Del Pardo (Grand Soleil per la vela, Pardo Yachts e VanDutch per le barche a motore, ndr) va già bene così, quindi non vorremmo stravolgere la logica produttiva, di distribuzione o di posizionamento dei marchi. Con l'ingresso di Oniverse, però, vorremmo ampliare la loro presenza internazionale...

Quali sono le aree a cui puntate di più?

La nostra "Mecca" sono gli Stati Uniti: la Florida in particolare, il nostro distributore è cresciuto molto assieme a noi, ma ci stiamo muovendo anche nella zona dei Grandi Laghi e nella West Coast. Ci stiamo espandendo poi nel Golfo del Messico, in centro e sud America e abbiamo avviato la collaborazione con nuovi distributori a Singapore e Hong Kong...

E l'Italia?

L'Italia è un mercato che ad ora, per noi, è sottopotenziato. Senza per forza dover guardare troppo lontano, girando nelle tante marine italiane, anche importanti, visitate una clientela alto-spendente, ho notato che le nostre imbarcazioni sono ancora poco presenti.

Quali sono i tuoi Pardo Yachts e VanDutch preferiti?

Partiamo da VanDutch: il mio modello preferito è il 48, perché ha una dimensione "a misura d'uomo" e una proporzione tra interni ed esterni che rappresenta il bilanciamento perfetto. Sia su un lago (ce ne è uno che naviga sul Garda, fa una gran figura) che in mare ti permette di vivere un weekend in comodità e con il piacere di navigare.



In questa pagina il Pardo 43, la barca di Marcello Veronesi e suo modello preferito tra i Pardo Yachts. Nel 2017 è stata la prima barca a motore di Cantieri del Pardo, ed è uno scafo versatile sia per l'uscita giornaliera che per le brevi crociere. A sinistra, il Pardo 38 con i fuoribordo mentre sfreccia nelle acque della Florida. Nel mercato USA i walkaround di Pardo hanno riscosso un incredibile successo. » On this page, the Pardo 43, the favorite boat of Marcello Veronesi and his preferred model among the Pardo Yachts. Launched in 2017, it was the first motorboat from Cantieri del Pardo, suitable for both day trips and short cruises. On the left, the Pardo 38 with outboards speeds through the waters of Florida. Pardo's walkarounds have achieved incredible success in the US market.

Per non parlare del layout degli esterni, che trovo molto simmetrico ed elegante. Ma sono molto curioso del nuovo 75 che sta arrivando! Per quanto riguarda Pardo, ovviamente il 43, dato che è la mia barca. Ma anche in questo caso, nutriamo grandi aspettative sul GT75, un vero e proprio yacht...

Facciamo un bilancio. Questo primo anno che ha visto Oniverse protagonista nel mondo della nautica ha riservato qualche sorpresa?

Mi ha colpito, in positivo, il fatto che la nautica sia un settore ancora molto legato all'artigianalità e al savoir faire manuale ed è quello che può fare ancora la differenza tra un prodotto e un altro. Personalmente ho avuto la possibilità di visitare altri cantieri prima di Pardo, da cliente o amico di armatori: di primo acchito non ci avevo fatto troppo caso, ora che ci siamo dentro me ne sono reso conto. Questo, chiaramente, porta con sé alcuni limiti, poiché trovare artigianalità è sempre più difficile. L'altra "sorpresa" è che, nonostante la crescita vertiginosa di Pardo Yachts e VanDutch, si può fare ancora meglio, in termini brand awareness. Alcuni miei amici ancora non conoscono Pardo Yachts. Ma presto lo conosceranno...

► I am sitting in the clubhouse of the Yacht Club Costa Smeralda in Porto Cervo. We should be out at sea on a Pardo 50, following the Grand Soleil

Cup (the gathering dedicated to all the owners of Cantiere Del Pardo sailing boats), but the mistral is raging. We have to wait about half an hour before heading out on the water: just enough time for a chat with Marcello Veronesi. Born in 1987, he is the son of Sandro, founder of the Oniverse group (formerly Calzedonia Group, which includes brands like Calzedonia, Intimissimi, Tezenis, Falconeri, Signorvino, Atelier Emé: more than three billion in turnover and 45,000 employees), and since last year, the majority owner of Cantiere Del Pardo.

I am eager to talk to Marcello, as he has recently been appointed CSO, Chief Strategy Officer, of the Italian shipyard that produces Pardo Yachts, VanDutch (motor) and Grand Soleil (sailing) yachts. Working alongside the current management of Cantiere Del Pardo (which includes former majority shareholders Gigi Servidati, president, and Fabio Planamente, CEO), he will contribute to the further development of an Italian shipyard that is increasingly projecting its "Made in Italy" worldwide. To achieve this, it needs both "industrial" logic and the preservation of its DNA, which boasts 51 years of history.

Marcello, do you consider yourself more of a motorboater or a sailor?

I was born as a motorboater, but I am quickly becoming passionate about sailing. Sailing is a wor-



La gamma GT è l'anello di congiunzione tra i walkaround e gli yacht da crociera (Endurance) di Pardo Yachts. Nella pagina precedente il GT52, primo nato della gamma crossover. Dall'alto, un rendering del nuovo GT75 in arrivo e sotto Marcello Veronesi al timone di uno yacht Grand Soleil. ► The GT range bridges the gap between Pardo Yachts' walkarounds and cruising yachts (Endurance). On the previous page, the GT52, the first-born of the crossover range. From the top, a rendering of the upcoming GT75 and below, Marcello Veronesi at the helm of a Grand Soleil yacht.

id that has always fascinated both me and my brothers (Matteo and Federico, editor's note) as "beginners" and now we are gradually entering it as "insiders"...

Do you remember your first contact with the sea and boats?

As a child, on my grandfather's boat, a Baglietto. We are from Desenzano, on Lake Garda: in summer and spring, any occasion was good to go out on the water. Over the years, my father Sandro searched for the right motorboat for him, trying various ones, and eventually his search ended with Pardo.

Do you currently own a boat?

I have a Pardo 43, which I use primarily for day trips, just like Federico and Matteo, my brothers. We've had the 43 for four years now, and my wife and I used to take longer trips, spending even 3-4 nights on board: as long as you don't start with super bulky luggage, you can have fun and stay quite comfortably.

When your father told you he wanted to buy Cantiere Del Pardo, how did you react? Was there any "Dad, but you're an expert in socks and clothes, what do you have to do with boating?"

Let's say that dad's choice happened gradually, but not too gradually (laughs, editor's note). My brothers and I are partners in the Oniverse group,

we are on the Board of Directors, so all the important strategic choices, like the acquisition of Cantiere Del Pardo, were reviewed and shared by us. However, the investment was decided with one condition...

That is?

That we would constantly follow the activity, not as "silent partners." This is our style, bringing entrepreneurial know-how and being active in management in collaboration with the current partners and the shipyard's current management.

It's no coincidence that you recently took on an operational role within Cantiere Del Pardo...

Exactly, I have been appointed CSO, Chief Strategy Officer. My role is first and foremost to "study" the brand, the sector, and the business, gradually working alongside the management and the various area representatives. I am primarily a simple boating enthusiast, and there is much to learn. After this "study period," I will certainly be able to contribute to choices and decisions.

A (rightful) low profile initially, then. How can Oniverse help the brand, to quote your father, "make beautiful boats even more beautiful"?

Every sector has its peculiarities, and the boating industry is no exception. It has its "fixed points" that you cannot overlook and different logics compared to the businesses in which we currently operate with Oniverse. But we will certainly not abandon "best practices" such as investments in technology and innovation, communication, branding, customer relationship management, and more generally, activities aimed at managing relationships with the end customer.

With Oniverse – formerly Calzedonia Group – brands like Tezenis, Intimissimi, Atelier Emé, Signorvino come to mind... can we say that the Veronesi family has "democratized" luxury by making it ac-

cessible to a much wider audience? Do you have a similar strategy in mind for the boating industry?

It's too early to answer this question; I don't want to put too much on the table since we just got here! The positioning of Cantiere Del Pardo's brands (Grand Soleil for sailing, Pardo Yachts, and VanDutch for motorboats) is already good as it is, so we don't want to revolutionize the production, distribution, or positioning logic of the brands. However, with Oniverse's entry, we want to expand their international presence...

Which areas are you focusing on the most?

Our "Mecca" is the United States: particularly Florida, where our distributor has grown significantly alongside us, but we are also moving into the Great Lakes area and the West Coast. We are expanding into the Gulf of Mexico, Central and South America, and we have started collaborations with new distributors in Singapore and Hong Kong...

What about Italy?

Italy is a market that is currently underutilized for us. Without necessarily having to look too far, by touring the many, even important, Italian marinas and visiting a high-spending clientele, I noticed that our boats are still not very present.

Which are your favorite Pardo Yachts and VanDutch models?

Starting with VanDutch: my favorite model is the 48 because it has a "human-sized" dimension and a proportion between interior and exterior that represents the perfect balance. Whether on a lake (there's one navigating on Lake Garda, and it makes a great impression) or at sea, it allows you to enjoy a comfortable weekend with the pleasure of sailing. Not to mention the layout of the exteriors, which I find very symmetrical and elegant. But I'm very curious about the new 75 that's coming! As for Pardo, obviously the 43, since it's my boat. But even in this case, we have high expectations for the GT75, a true



yacht...

Let's take stock. Has this first year, with Oniverse entering the boating world, brought any surprises?

What has positively impressed me is that the boating industry is still very much tied to craftsmanship and manual know-how, and this is what can still make the difference between one product and another. Personally, I had the opportunity to visit other shipyards before Pardo, either as a customer or a friend of owners: at first glance, I didn't pay much attention, but now that we're inside, I realize it. This, clearly, brings some limitations because finding craftsmanship is becoming increasingly difficult. Another "surprise" is that despite the rapid growth of Pardo Yachts and VanDutch, there is still room for improvement in terms of brand awareness. Some of my friends still don't know Pardo Yachts. But soon they will...

Dove il design comanda. Gli iconici VanDutch sono parte del gruppo Cantiere del Pardo dal 2020. Da allora è arrivato il VanDutch 48 che vediamo a sinistra in navigazione con l'AC40 di Luna Rossa. Nella foto sopra, invece, il nuovo VanDutch 75, potenziale game-changer nel segmento dei grandi open. > Where design rules. The iconic VanDutch yachts have been part of the Cantiere del Pardo group since 2020. Since then, the VanDutch 48 has arrived, seen on the left sailing with Luna Rossa's AC40. Above, the new VanDutch 75, a potential game-changer in the large open segment.

