

## Marcello Veronesi è il nuovo CEO di Cantiere del Pardo. La nostra intervista esclusiva

Settembre 9, 2024 • Nessun commento



Marcello Veronesi, già Chief Strategy Officer, **è il nuovo CEO** di Cantiere del Pardo. Succede a **Fabio Planamente**, che si è dimesso per ragioni di carattere personale dopo aver, dal 2018 a oggi, guidato il cantiere ad una crescita vertiginosa forte soprattutto del successo della gamma a motore **Pardo Yachts**.



Marcello Veronesi è il nuovo CEO di Cantiere del Pardo

Il cambio al vertice avviene con il pieno accordo delle parti e con l'intenzione di garantire la massima continuità operativa e gestionale. Planamente rimane socio e membro del Consiglio di Amministrazione della società, con la disponibilità a supportare con la propria esperienza il nuovo Amministratore Delegato e il Cantiere in cui ha operato per oltre vent'anni.

**Ecco cosa ci aveva raccontato qualche settimana fa, prima della nomina a CEO, Marcello Veronesi, 37 anni, in un'intervista esclusiva uscita sul numero attualmente in edicola di Barche a Motore N.39. Ci racconta la sua** visione e 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.

### L'intervista a Marcello Veronesi

*Di 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 imperversa. 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 Planamente, 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 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 Cantiere 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). Io e miei fratelli siamo soci del gruppo Oniverse, siamo nel CdA e quindi tutte le scelte strategiche importanti, come l'acquisizione di Cantiere 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 collaborazione 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 Cantiere 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.



Pardo GT75 – Beach

**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 dei brand di Cantiere 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. 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.

## Il senso dei Veronesi per la nautica

*Perché Cantiere Del Pardo, acquisita dalla Oniverse Holding della famiglia Veronesi, è in buone mani*

E pensare che la loro passione per le barche non nasce sul mare, ma sul lago di Garda, dove Sandro Veronesi e i suoi figli, da Desenzano, uscivano in acqua non appena potevano. Adesso si sono comprati un cantiere che le vende in tutti i mari del mondo.

“Spesso le cose nascono per caso. Ma bisogna portarle avanti bene”. Sandro Veronesi ha riassunto così, alla Grand Soleil Cup di Porto Cervo, l'avventura che ha portato la sua Oniverse Holding (3 miliardi di fatturato con i suoi brand Calzedonia, Intimissimi, Tezenis, Falconeri, Signorvino, Atelier Emé per citarne alcuni) all'acquisizione della maggioranza (88%) di Cantiere Del Pardo, ottenuta comprando la quota del fondo Wise Equity. “Ho incontrato Gigi Servidati a Milano, nel corso di un evento in via Montenapoleone. Mi ha detto che il fondo di investimenti che controllava la maggioranza stava uscendo e allora...”. In quattro e quattr'otto, arriva la scelta investire nella nautica, dettata dalla passione.

Il presidente di Cantiere Del Pardo Gigi Servidati e l'ex CEO Fabio Planamente, artefici del “boom” del cantiere italiano negli ultimi tre anni, restano come manager (Servidati) e soci di minoranza (Planamente)

Veronesi, nato nel 1959 e fondatore di Calzedonia nel 1987, ha creato un impero, sapendo diversificare negli anni il proprio business. E i suoi tre figli hanno preso da lui: Marcello (37 anni), Matteo (34) e Federico (32) siedono nel Consiglio di Amministrazione di Oniverse Holding, ciascuno a capo di uno o più marchi del gruppo.

Federico è il brand leader di Signorvino e Tezenis, Matteo di Intimissimi e Intimissimi Uomo, Marcello ha la “delega” sulla nautica ed è stato nominato CEO di Cantiere Del Pardo. Che l'ex Gruppo Calzedonia, pur gigantesco, rimanga a conduzione familiare, lo rivela il nome stesso, cambiato di recente: Oniverse, infatti, è l'anagramma di Veronesi. Nella strategia di sviluppo dei Veronesi, la vela è cruciale. Ancora Sandro: “A chi dice che ora che abbiamo acquisito Cantiere Del Pardo ci focalizzeremo soprattutto su Pardo Yachts e VanDutch Yachts, barche a motore che garantiscono un maggior guadagno, voglio far notare che noi vendiamo anche calzini, con margini bassissimi. Quindi, state tranquilli: Grand Soleil è e resterà un marchio fondamentale per noi”.

E.R.