

Grand Soleil, i clienti crescono con le barche: «Molto presenti negli Stati Uniti, siamo ottimisti sul futuro»

Marcello Veronesi, 39 anni è l'amministratore delegato dell'azienda, acquisita nel 2023 dal gruppo Oniverse, ex Gruppo Calzedonia, che raduna marchi come Calzedonia, Intimissimi, Tezenis, Falconeri, Signorvino, Atelier Emé

domenica 17 maggio 2026 di **Michele Fullin**



Il Cantiere del Pardo è una garanzia in fatto di barche a vela da più di mezzo secolo e, da quasi dieci anni, si è conquistato la stessa fiducia degli armatori anche nel campo delle barche a motore. Marcello Veronesi, 39 anni è l'amministratore delegato dell'azienda, acquisita nel 2023 dal gruppo Oniverse, ex Gruppo Calzedonia, che raduna marchi come Calzedonia, Intimissimi, Tezenis, Falconeri, Signorvino, Atelier Emé.

Perché avete deciso di puntare anche su [Venezia](#)?

«Prima di tutto un po' di sano patriottismo, essendo noi un cantiere italiano ci teniamo ad essere presenti a Venezia oltre che a Genova e inoltre siamo veneti come gruppo, con sede a Verona. Poi quella dell'Arsenale è una cornice unica e il Salone è un evento sempre scenografico degli altri e c'è la possibilità di spingere di più sui clienti esteri, perché venire a Venezia resta un'esperienza unica».

Che modelli presentate a Venezia?

«Porteremo il Grand Soleil 52' performance, modello presentato già a Cannes, ma quello di Venezia è un esemplare nuovo appena varato. Poi porteremo il Grand Soleil 44'. Sono i nostri best seller. Di modelli nuovi, stiamo finendo di allestire e lo porteremo a settembre a Cannes il nuovo 60'. Stiamo crescendo di misura e porteremo anche il nuovissimo Grand Soleil 80'».

I clienti cercano barche sempre più grandi?

«Diciamo che il nostro entry-level a parte il blu di 33 piedi (poco più di 10 metri) è sui 40 piedi (circa 12 metri). La richiesta di salire di dimensioni è anche una conseguenza della crescita del marchio Grand Soleil negli anni. Fortunatamente tanti clienti hanno iniziato con noi con i 40-50 piedi e altri sono saliti di misura. C'è una polarizzazione del mercato, il nostro marchio è stato capace di crescere in dimensioni e qualità. E così i clienti sono rimasti molto fedeli. C'è gente che è alla terza quarta barca».

Quanti scafi realizzate ogni anno?

«Circa una trentina, ma a volte anche quaranta. Lavoriamo solo su ordinazione per la vela, ci sono troppe soluzioni di personalizzazione».

Andiamo sul motore, c'è una domanda forte per i Pardo Yachts?

«Pardo Yachts è il marchio che si è sviluppato più velocemente negli ultimi tempi. L'anno prossimo faremo i primi 10 anni. In poco tempo questa linea si è affermata come leader attorno ai 40-50 piedi, soprattutto i work around, quelli che riesci a camminare lungo tutta la murata senza ostacoli.

Barche molto comode e sicure, grandi spazi esterni che dal post covid in poi hanno attirato un gran numero di armatori. Fino al 2021 questo segmento ha trainato la crescita. Poi per crescere di dimensione il mercato deve andare su caratteristiche diverse, con barche chiuse con aria condizionata per i climi caldi come la Florida. A Venezia porteremo il nuovo Pardo 43' che è il progetto di maggior successo. Ci saranno l'ammiraglia endurance 72' , autonomia più lunga e il Vandutch 48' ».

Il salone di Venezia punta molto sulla sostenibilità. Voi cosa portate?

«Allora, la barca più sostenibile è quella a vela. Abbiamo il Grand Soleil blu che nasce con propulsione elettrica e pannelli solari senza bisogno di generatori. Nasce con questa motorizzazione, inoltre il materiale di composizione dello scafo è una vetrorersina smaltibile a fine vita, nel senso che si può separare la resina dalla fibra di vetro».

Previsioni per il futuro?

«Dopo il boom post covid ,il 2024 e 25 sono stati anni un po' difficili. Il 26 sembra un po' meglio. Siamo moderatamente ottimisti. L'unico handicap è che siamo legati al mercato americano, che in questo momento per le tensioni geopolitiche è sotto pressione. Ma è un mercato che può cambiare velocemente e anche in meglio».