

## Miami Boat Show, Pardo va a tutta manetta... e a gonfie vele



Fabio Planamente, CEO di Cantieri del Pardo al Miami Boat Show 2020

Miami, 14 febbraio 2020 - Così come al Boot di Dusseldorf, in occasione delle presentazioni al Miami Boat Show dei nuovi modelli del cantiere di Forlì, il Pardo Yachts Endurance 60 per la gamma a motore e il Grand Soleil 44 per la vela, il CEO Fabio Planamente ha presentato ai media i dati di crescita che certificano la bontà delle scelte strategiche effettuate con il suo socio Gigi Servidati (il cantiere è stato acquisito dai due manager nell'ottobre 2018 con un'operazione di management buy out, qui l'annuncio comunicato al tempo:

<https://www.pressmare.it/it/cantieri/grand-soleil/2018-10-23/planamente-servidati-nuovi-soci-maggioranza-del-pardo-spa-17271>)

Nonostante i tentativi da parte di un concorrente tedesco di ostacolare la diffusione del Pardo 43 con una causa temeraria e aggressiva, il suo successo sul mercato USA in particolare, ripetuto con i modelli da 50 e 38 piedi, ha fatto crescere esponenzialmente il fatturato, che dai 2,5 milioni di Euro del 2014 ha raggiunto i 41,5 nel 2019 con una previsione di oltre 50 milioni per il 2020.

Con un export di circa il 70% della produzione, il Cantiere del Pardo in ognuno degli ultimi 3 anni è cresciuto da circa 2,5 a oltre 3 volte più della media dell'industria nautica italiana.



Pardo Yachts - Nasce il nuovo Pardo Endurance 60

Che il mercato delle barche a motore sia “più ricco” della vela è fatto ampiamente noto, ma è interessante notare come le scelte strategiche che hanno decretato il successo per la linea Pardo Yachts abbiano dato ottimi risultati anche sulle vendite dei Grand Soleil, le barche a vela prodotte dal Cantiere del Pardo fin dal 1973.

Fabio Planamente ha sottolineato come la sfida sia stata vinta dal cantiere nella sua interezza, inclusi i fornitori. Infatti un successo di vendite può trasformarsi in un boomerang se non si è in grado di mantenere le promesse in termini di volumi e qualità di produzione. Attualmente sono stati aggiunti oltre 2000 metri quadrati di spazio per la produzione, per consentire di avere sempre 10 barche in costruzione, con un incremento di 90 unità all'anno.

Ne abbiamo parlato direttamente con il CEO del Cantiere del Pardo.

**Possiamo dire che il successo della linea motore Pardo Yachts sia stato ben superiore alle vostre aspettative?**

Sicuramente sì, in un mercato così affollato di competitor non pensavamo di raggiungere in così breve tempo un successo di questa portata. Ad oggi, a soli due anni circa dal lancio del primo modello abbiamo venduto oltre 140 imbarcazioni, di cui oltre 80 già naviganti.



**Quali sono a suo avviso le ragioni di questi numeri esponenziali? Il fatto di essere un brand del Made in Italy è un fattore di successo rispetto alla concorrenza?**

Il Made in Italy aiuta a vendere all'estero ma anche il design, la qualità dei materiali, le finiture e lo stile hanno aiutato Pardo Yachts a imporsi velocemente in questo mercato.

**L'attacco sul piano legale da parte di un vostro concorrente può aver paradossalmente generato una pubblicità favorevole a Pardo Yachts?**

Chissà, chi può dirlo! Una cosa è certa, a oggi i clienti conoscono molto bene il marchio, vengono ai saloni e cercano espressamente le nostre barche, oggi veniamo considerati fra i brand di riferimento nel settore delle imbarcazioni di lusso walkaround.



Nasce il nuovo Grand Soleil 44 Performance

**I risultati di Pardo Yachts hanno avuto una influenza diretta sulla crescita anche di Grand Soleil o sono fattori distinti?**

La vela è un settore da sempre più stabile rispetto agli altri comparti della nautica, per cui anche in momenti di crescita cresce sempre meno rispetto, per esempio, al motore. Per Cantiere del Pardo il fatto di investire ogni anno in un nuovo modello a vela, ha fatto sì di poter continuare ad incrementare i volumi, i nuovi modelli generano sempre più vendite rispetto a progetti un po' più datati. Per il cantiere è uno sforzo enorme, ma devo dire che gli sforzi fatti stanno dando sicuramente i frutti sperati. Volendo dare qualche numero, abbiamo di recente venduto il cinquantesimo Grand Soleil 46 Lc e per il GS 48 Performance a soli due anni dal lancio abbiamo già venduto oltre 20 esemplari.

**Esiste un travaso di tecnologie tra le due linee di prodotto?**

Non esattamente un travaso di tecnologie, ma a un occhio attento si possono ritrovare nelle nostre barche a motore tanti dettagli di stile, linee e finiture, specialmente negli interni, che derivano dalle nostre barche a vela.

**Il mercato USA vi ha premiato con Pardo Yachts. Avete idee specifiche da sviluppare per questo mercato?**

Il mercato americano ci sta dando molte soddisfazioni. Da subito abbiamo deciso di creare una struttura che potesse dare un servizio di altissimo livello alla clientela americana, che è molto esigente. Abbiamo creato un hub a Miami, con uffici e posti barca a disposizione, al fine di prendere in consegna le barche che arrivano dall'Italia ed effettuare un check completo prima di consegnarle al cliente finale. Abbiamo un team di persone dedicato alla parte commerciale, marketing e post vendita e stiamo completando la rete dei dealers nelle location più strategiche americane, sia nella East che West Coast.

Giuliano Luzzatto

