

MASSIMO PEROTTI Presidente e ceo di Sanlorenzo

08865

08865

"La barca sostenibile è una sfida anche etica"

MASSIMO PEROTTI
PRESIDENTE E CEO
SANLORENZO

Abbiamo ordini per 1,4 miliardi di euro. Il 95% dei nostri yacht è sopra i 24 metri: una fascia che risente meno dei timori dell'economia

L'INTERVISTA

Massimo Perotti, presidente e ceo di Sanlorenzo (che sarà ospite degli "Incontri in Blu" domani al Salone, nella vip lounge del padiglione Nouvel, alle ore 19), secondo produttore al mondo di superyacht, 740 milioni di euro di ricavi nel 2022 e la prospettiva di salire a 830-850 nel 2023, allontana da sé le ombre di un rallentamento della nautica. E parla di sostenibilità, con l'orgoglio di essere pioniere nel mondo nella corsa alla barca green, che non è «solo valore di mercato, ma anche morale ed etico».

Come è andata al Cannes Yachting Festival?

«Siamo arrivati a Cannes un po' timorosi dopo aver letto per tutto il mese di agosto su tassi, inflazione, guerra. Dopo 2 anni molto buoni post Covid, c'era il timore di una stasi. E invece, almeno per noi, no: siamo andati oltre le più rosee aspettative».

Eppure, si parla di un rallentamento del settore.

«Dipende dalla barca. Ho sentito i produttori di motori, che mi confermano che c'è un po' di crisi nelle barche sotto i 12-14 metri, con fuoribordo. E che ci sono luci e ombre tra i 12-14 e i 20 metri. Ma è anche fisiologico aspettarsi una normalizzazione dopo il boom».

Non per Sanlorenzo: perché?

«Perché il 90% della nostra produzione di 75 barche l'anno è sopra i 24 metri. E ci mettono anche Bluegame, il nostro altro marchio, che fa imbarcazioni di dimensioni inferiori, ma di nicchia. Lo stop per i timori sui tassi d'interesse, dell'attesa di una eventuale stagnazione economica colpisce di più la fascia delle barche da 500 mila / 1 milione di euro. Le nostre hanno un costo medio di 10 milioni, vanno dai 5 ai 70 milioni. E' una fascia che è meno soggetta a certi meccanismi economici. E in particolare per Sanlorenzo che ha un mercato di clienti sofisticati, che arrivano da noi dopo aver avuto altre barche».

A Cannes a chi avete venduto?

«Meno agli statunitensi, è tornato un po' di Sudamerica, in particolare i messicani che erano spariti da un po' di anni. C'è un segnale positivo dal mondo dell'Est Europa, dalla Serbia alla Bulgaria. I russi? Da noi non sono venuti, ma ho sentito che in altri stand sono tornati: erano spariti da due anni».

Ha annunciato un portafoglio ordini di 1,4 miliardi. Le consegne che tempi hanno?

«Sino a barche di 30 metri di lunghezza non prima di fine 2024, da 30 a 40 metri dopo fine 2025, sopra 40 metri abbiamo una consegna nel 2026 e poi ne riparliamo nel 2027».

Cosa si aspetta da Genova?

«Che confermi il trend di Cannes. Siamo fiduciosi, perché il Salone genovese sta prendendo sempre più campo, ogni anno un po' meglio. Poi già a quest'edizione i clienti capiranno che col nuovo Waterfront ci sarà una futura espansione della rassegna, mentre quella di Cannes è sempre più intasata. Genova ha più spazi e ha il vantaggio delle date migliori: le vacanze estive si sono allunga-

te a settembre, Cannes arriva troppo presto. E poi Genova resta una bella tradizione. Come andare sciare a Natale e Capodanno. Sanlorenzo, per altro, ha il 65% dei clienti in Europa, la metà tra Italia, Francia e Grecia: Genova per loro è vicina». **Lei è pioniere delle nuove alimentazioni, sta progettando il tender a idrogeno da 50 metri per i team dell'America's Cup 2024. Chi vincerà questa sfida?**

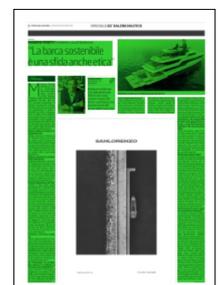
«Tutta la nautica, spero. Perché oltre al mercato, c'è anche un valore morale ed etico in quel che facciamo. Il mondo sta andando in una direzione, la nostra industria deve poter rispondere alla società e dire che stiamo lavorando a barche più sostenibili. Ci vorrà tempo, ma siamo partiti».

Sanlorenzo prima di altri?

«Sì. Nel 2021 abbiamo firmato il primo contratto in esclusiva con Siemens Energy per le fuel cell a idrogeno alimentate con metanolo green (in sintesi: si fa il pieno di metanolo, si trasforma col reformer quest'ultimo in idrogeno, che alimenta la fuel cell, che genera energia elettrica, ndr.). Ci sono solo due aziende al mondo che le fanno, Siemens Energy e la tedesca Freudenberg, che lavora con Lürssen. Noi avremo il primo 50 metri con fuel cell a idrogeno per la primavera 2024, quindi verranno un 98 metri dell'olandese Feadship nel 2025 e un 130 metri di Lürssen nel 2026. Fine. Poi le esclusive scadranno e tutti potranno avere questi sistemi».

Perché pensa di avere ragione su metanolo e idrogeno?

«In questo momento sappiamo che il futuro del motore termico è segnato. La tecnologia ci dà diverse soluzioni, per ora si guarda a tutte, ci si attrezza per la fase transitoria con soluzioni ibride, per arrivare forse a un'unica soluzione in futuro, che sarà decretata vincente dalla distribuzione capillare



Superficie 36 %

del prodotto utilizzato per farla funzionare. Noi scommettiamo che sarà il metanolo green per le navi e l'idrogeno per le barche. Perché? I colossi come Mærsk e Msc, che aprono la strada del futuro dello shipping, come i grandi marchi dell'auto lo fanno per l'elettrico, hanno scelto il metanolo green. Noi guardiamo a quello che fanno loro, perché le loro scelte garantiranno la distribuzione. Prima nei grandi porti per le navi, poi anche nell'isolaletta greca per le barche. Ci arriverà magari nel 2040, quando io avrò 80 anni e sarò in pensione, ma ci arriverà». F. POZ. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il 50 Steel, uno dei nuovi modelli del gruppo Sanlorenzo