

budget

*** THE START OF THE RECOVERY**

The traditional Seatec convention organised by UCINA took place at the end of May in the new building at the Genoa Fair designed by Jean Nouvel. The meeting was full of interesting points and speeches long and short

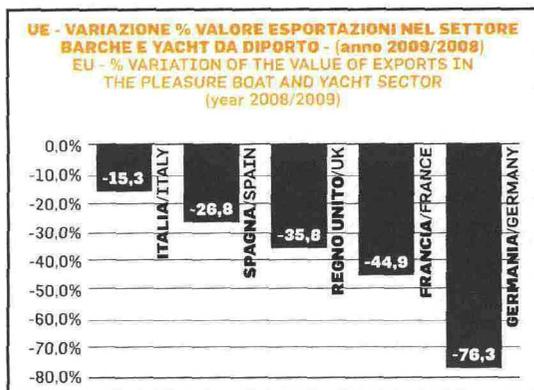
IL PRIMO TEMPO DELLA RIPRESA *

Svoltasi a fine maggio a Genova nel nuovo padiglione della Fiera progettato da Jean Nouvel, la tradizionale convention Seatec di Ucina è stata ricca di spunti interessanti con interventi sostanziosi e concisi

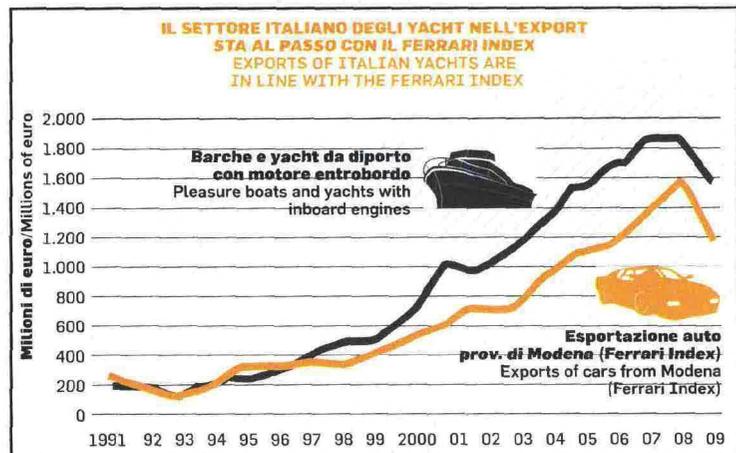
di Giorgia Gessner

«Da dove parte la ripresa», questo il tema della convention Seatec 2010, la riunione annuale organizzata da Ucina, l'associazione degli operatori nautici, per fare il punto sulla situazione attuale e sulle strategie da adottare per uscire il più rapidamente possibile dalla crisi. Un quadro della situazione l'ha offerto lo studio della Fondazione Edison, illustrato da Marco Fortis. Da esso risulta che nel 2008 eravamo il primo Paese esportatore al mondo di barche con motore entroborde (circa 2800 milioni di dollari); il terzo, dopo Cina e Francia, nel settore dei battelli pneumatici (con circa 56 milioni di dollari) e il sesto in quello delle barche a vela (circa 131 milioni di dollari). Con oltre 3 miliardi di dollari l'Italia è stata nel 2008, e nonostante la crisi continua a essere, il primo Paese per valore di esportazioni di yacht da diporto. Ha contribuito per 1,5 miliardi di dollari al surplus positivo delle quattro "A" del Made in Italy (Abbigliamento, Automazione, Alimentare e Arredamento).

"Whence the recovery?" was the theme of the SEATEC 2010 convention, the annual meeting organised by UCINA to gain a snapshot of the industry and, in this instance, the strategies required to get out of the crisis as quickly as possible. Marco Fortis, representing the Fondazione Edison, showed that in 2008 we were the world's leading exporter of inboard yachts (around 2.8 billion dollars). We ranked third behind China and France in the inflatable segment (around 56 million dollars) and sixth in the sailing arena (around 131 million dollars). At over 3 billion dollars, Italy was, despite the crisis, the world's leading exporter of pleasure yachts (in monetary terms). It contributed 1.5 billion dollars to the trade surplus from the big four Made in Italy segments (Apparel, Automation, Food and Furnishings).



Nel 2009 le esportazioni di barche in Italia sono diminuite rispetto al 2008 del 15,3% contro il 26,8% della Spagna, il 35,8% della Gran Bretagna, il 44,9% della Francia e il 76,3% della Germania / In 2009, exports of boats fell in Italy by 15.3% from 2008, compared with: 26.8% for Spain, 35.8% for the UK, 44.9% for France and 76.3% for Germany



I tassi di crescita storici negli yacht sono paragonabili a quelli delle Ferrari / The historic rate of growth in the yacht sector is comparable with that of Ferrari

Fonte: Elaborazione Fondazione Edison su dati Istat

ANTON FRANCESCO ALBERTONI
Secondo il presidente Ucina: «Nel 2009 il fatturato della nautica è diminuito del 30,5% rispetto al 2008, ma ancora vantiamo la leadership nelle grandi barche, con il 51,3% del portafoglio ordini. La sfida del domani si gioca sulla creazione di vera qualità».

/ ANTON FRANCESCO ALBERTONI
The UCINA president says: "In 2009, marine sector revenues fell by 30.5% from 2008, but we still lead the world in the megayacht sector with 51.3% of the orders portfolio. The challenge for the future is to create genuine quality."

CLAUDIO BURLANDO
Il presidente della Regione Liguria ha sottolineato che quello della nautica è l'unico settore italiano che negli ultimi dieci anni è cresciuto a due cifre. E ha suggerito che la crisi attuale venga usata per individuare i punti di forza da conservare e quelli da rilanciare.

/ CLAUDIO BURLANDO
The Ligurian Region president stressed that the marine sector is the only one in Italy to enjoy double-figure growth in the last decade. He suggested using the crisis to identify both strong points and those to build on.

MARCO FORTIS
La politica si renda conto che la nautica è la quinta forza del nostro export; semplifichi la burocrazia e consenta ai privati la realizzazione di ormeggi per il diporto, anche sfruttando le aree inutilizzate dei grandi porti commerciali.

/ MARCO FORTIS
Politicians are now realising that the marine sector is the fifth largest in our export portfolio. Red tape needs to be cut and private companies allowed to build marinas. Disused areas in commercial ports should be used too.

MADAME LA NAUTIQUE
Alla tavola rotonda ha partecipato anche Annette Roux, premiata come pioniera dell'industria nautica straniera. AD del colosso Bénéteau, la Roux ha suggerito che per superare la crisi occorre riconvertirsi in base alle mutate richieste del mercato.

/ MADAME LA NAUTIQUE
Annette Roux, a pioneer of the French nautical industry, was a speaker at the round table. The head of the large Bénéteau Group suggested that we need to react to the changing demands of the market to survive the crisis.

budget

***STRATEGIES AND TACTICS**

Fabio Renzi, secretary general of the **Symbola** foundation, presided over by Ermete Realacci, has presented a study on the naval sector. It emerges that there is a necessity to "develop a system" of working together to invest both in research and in the development of new markets

STRATEGIA E TATTICA *

Fabio Renzi, segretario generale della fondazione **Symbola**, presieduta da Ermete Realacci, ha presentato uno studio rivolto a tutto il comparto nautico. Emerge la necessità di "fare sistema", scegliendo la strada dell'aggregazione per investire congiuntamente nella ricerca e nello sviluppo e per conquistare nuovi mercati

LA STRADA DA SEGUIRE non può venire che dalla promozione della qualità, così come sta avvenendo in altri settori del **MADE IN ITALY**: a vincere saranno quelle imprese in grado di innovare il prodotto, curandone la qualità in fase di produzione e di assistenza post vendita, ma tutelando anche la qualità e la sicurezza del lavoro. Occorre continuare a investire sulla produzione di imbarcazioni **MENO INQUINANTI**, sviluppando la ricerca nei campi dei **MATERIALI**, dei **SISTEMI DI PROPULSIONE** e delle **FONTI ENERGETICHE**. L'esigenza primaria è quella di adottare **POLITICHE DI AGGREGAZIONE** in cui le aziende fornitrici possano essere affiancate dalle grandi aziende in un percorso di crescita strutturato in modo da creare una filiera virtuosa.

The only way forward now for the marine sector is by promoting quality, much in the same way as is happening in other **Made in Italy** areas. The companies that will win this battle will be the ones that prove themselves capable of innovating their product, honing quality during both the production and after-sales stages whilst guaranteeing a safe, high-standard working environment. The industry will need to invest in producing **less polluting** boats by researching **new materials, propulsion systems and energy sources**. The most important priority must be to adopt **policies** whereby supply companies and the big firms will work together on achieving structured growth that will create a virtuous rather than a vicious circle.



GRANDI E PICCINI
Ecco, secondo **Symbola**, i mercati più interessanti, per le **barche maggiori** ➔, l'India, i Paesi del Golfo Persico, il Sud America, ma anche la Turchia e i Paesi del Nord Africa. Per le imbarcazioni **minori** ⚪, risultano più appetibili i mercati del Nord America, del Nord Europa e dell'Australia.

/ BIG AND SMALL
These are the most important markets for **bigger boats** ➔: India, the Gulf States, South America and, more surprisingly, Turkey and the North African nations. For the **smaller craft** ⚪: the markets of North America, Northern Europe and Australia are the most interesting.



Ermete Realacci ha esordito citando il motto di Seneca: «Non c'è vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare»

Ermete Realacci takes a cue from Seneca: "There are no favourable winds for the sailor who doesn't know his destination"

budget

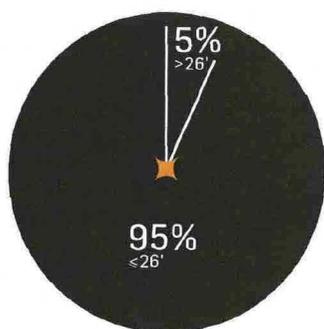
* **THE DISCOVERY OF AMERICA**

Thomas J. Dammrich of the National Maritime Manufacturers Association has given a snapshot of the US nautical situation; recovery is under way

LA SCOPERTA DELL'AMERICA *

Thomas J. Dammrich della NMMA (National Maritime Manufacturers Association, l'Ucina statunitense) ha illustrato la situazione della nautica Usa. Secondo il relatore, la ripresa dalla recessione è già incominciata

VENDITE IN USA DI BARCHE A MOTORE (2009)
US SALES OF MOTORBOATS (2009)



Anche in Usa, le vendite delle barche da diporto avevano subito una flessione che ha seguito molto da vicino quella del settore automobilistico. Entrambe si stanno riprendendo: nel terzo trimestre del 2009 la crescita è stata del 2,2%; nel 4° trimestre addirittura del 5,6% mentre nei primi quattro mesi del 2010 si è attestata sul 3%. In Usa il numero dei diportisti nautici è stimato in 70 milioni, per 17 milioni di scafi da diporto utilizzati, il 95% dei quali misura meno di 26 piedi (7,8 metri). Il 79% delle famiglie statunitensi non ha mai avuto un'imbarcazione, l'11% la possiede, mentre c'è una fascia del 10% che non l'ha più ricomprata. Nel 2009 il fatturato nel suo complesso è diminuito del 9% ma, per quanto riguarda l'acquisto di nuove barche, il calo è stato del 24%, e addirittura del 34% per i motori fuoribordo. In compenso, le transazioni di scafi usati sono aumentate del 7,7%. I prezzi delle barche a motore sono rincarati a causa dei nuovi regolamenti sulle emissioni gassose dei motori, dei convertitori catalitici eccetera. Per uscire dalla crisi: creatività, investimenti nell'innovazione, sviluppo di nuovi progetti. E mettere in atto tali strategie subito, senza aspettare che la crisi si concluda.

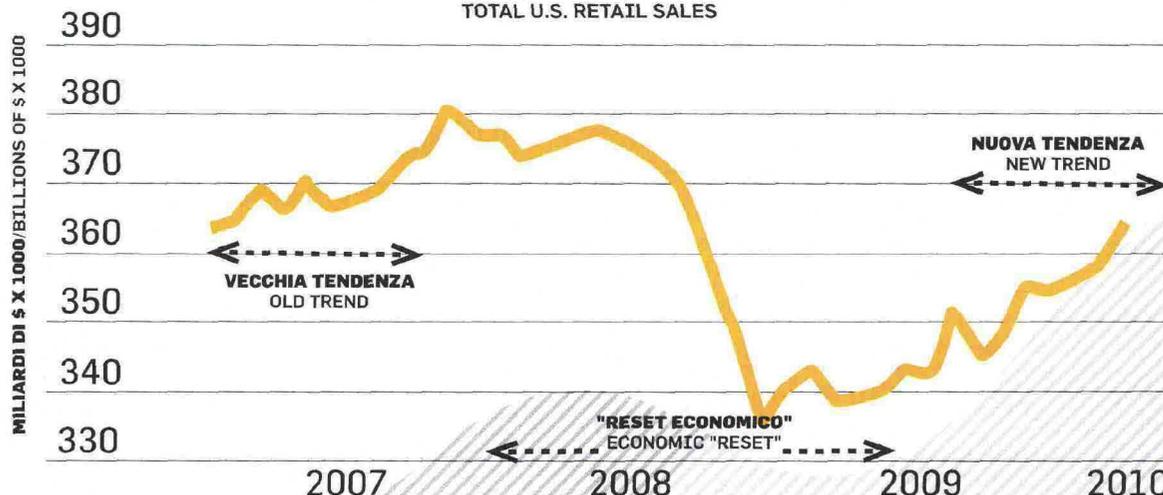
In the USA too, boat sales dipped sharply in very much the same way as car sales. Both markets are now picking up, however. In the third quarter of 2009, sales were up by 2.2% and in the fourth quarter by 5.6%. In the first four months of 2010, there was an increase of 3%. There are an estimated 70 million pleasure boaters and 17 million pleasure craft

in the USA. Some 95% of the aforementioned boats are under 26' (7.8 metres) in length; 79% of American families have never owned a boat, 11% already have one and 10% have owned one in the past but haven't bought another one. In 2009, overall revenues fell by 9% but more specifically this was 24% for new boats and 34% for outboards. However, on the other

side of the story, sales of pre-owned craft rose by 7.7%. Motorboat prices have risen too because of new emissions regulations governing engines, catalytic converters, etc. The American recipe for getting out of the crisis is creativity, investment in innovation and developing new projects. They're also putting those strategies into action.

SPESA DEI CONSUMATORI: IN RIPRESA / CONSUMER SPENDING: BACK ON TRACK

TOTALE VENDITE AL DETTAGLIO NEGLI USA
TOTAL U.S. RETAIL SALES



budget

***NEW LIFE TO THE OLD**

For a long time, boats that had reached the end of their lives were not considered relevant enough to merit the formulation of breaking up policies that would take into account the industry or the environment. Today all that has changed

NUOVA VITA AL VECCHIO*

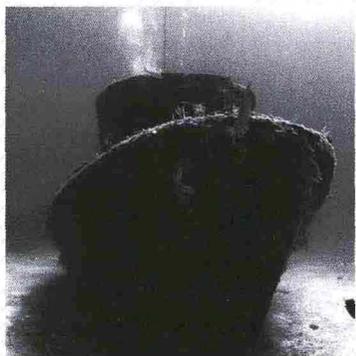
Per molto tempo il numero delle unità nautiche da diporto arrivate all'esaurimento della loro utilità non è mai stato tale da far sì che il loro smaltimento a fine ciclo vitale fosse ritenuto rilevante dal punto di vista ambientale o interessante dal punto di vista industriale. Oggi le cose sono cambiate

A GENOVA si è parlato a lungo dello smaltimento di barche e stampi a fine vita, ovvero quando non è più conveniente o possibile ripararli, in un **SEMINARIO POMERIDIANO** dal titolo *End of life boats*. Sono stati coinvolti ricercatori, rappresentanti della filiera del riciclo dei rifiuti e professionisti del ramo finanziario e assicurativo.

IN GENOA there was an in-depth discussion about the **END OF LIFE BOATS** and Moulds and the decommissioning of the same (referring to craft it is no longer economically viable or possible to repair) in a special afternoon seminar. Researchers, representatives of the recycling industry and financial and insurance professionals all gave their opinions.

PRESA DI COSCIENZA

Per il numero ritenuto basso, finora il trattamento a fine vita degli yacht non era ritenuto rilevante dal punto di vista ambientale o industriale. Oggi, tuttavia, dopo 50 anni di produzione di unità nautiche in vetroresina, il numero di quelle divenute obsolete e/o fuori uso è cresciuto e occorre affrontare il tema di come trattare in modo ambientalmente, economicamente e socialmente sostenibile il ciclo di vita dei prodotti della nautica.

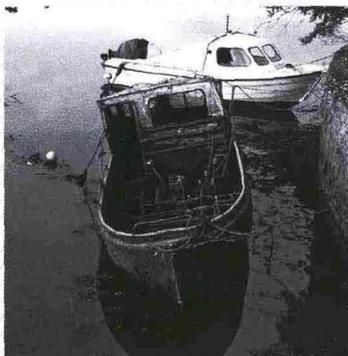


/ A QUESTION OF CONSCIENCE

Until now the question of disposing of yachts to be scrapped was not considered important in terms of environment or the industry. Today, after 50 years of producing fibreglass yachts, the growing number of obsolete ones is now considered to be significant enough to begin to formulate policies that take into account the economics, the environment and the nautical industry.

LA LEGGE

Poiché esiste una direttiva Ue in merito, durante il seminario è stato illustrato e discusso uno studio di fattibilità, commissionato da Ucina. Si tratta di un processo assai più complesso di quanto un profano possa immaginare; esistono i problemi legati allo smantellamento, e relativi costi (a carico di chi?) e quello del trasporto in apposite discariche (da creare).



/ THE LAW

As there is an EU directive governing it, a feasibility study commissioned by UCINA was also introduced and discussed. This is about as complex a process as could be imagined with many issues involved relating to decommissioning, recycling and the related costs (who should bear them?) and the transport of the craft to special dumps (which have to be created).

FUTURO IMMEDIATO

In questo quadro ancora incerto, Michelangelo di Rienzo ha illustrato il progetto Wsmc (Waste Sheet Moulding Compound), sperimentato e brevettato da alcuni ricercatori all'interno dell'ICTP/CNR di Pozzuoli, che appare essere quello che più di altri possa dare rapidi e soddisfacenti risultati. Il prodotto di risulta potrà essere utilizzato per pannelli e strutture anche nel settore nautico.



/ IMMEDIATE FUTURE

Against this still-uncertain backdrop, Michelangelo di Rienzo illustrated the WSMC (Waste Sheet Moulding Compound) project which has been tested and patented by researchers at the ICTP/CNR in Pozzuoli. It seems to offer the quickest and most satisfying results. The resulting product can then be reused for panels and structures in the nautical sector.

FUTURO REMOTO

Basteranno le barche obsolete a dare lavoro a un impianto di smaltimento? Probabilmente no, quindi occorre che vi vengano convogliati con regolarità altri manufatti, per esempio scarti industriali, camper ecc. E per quanto riguarda la possibilità di recupero/valorizzazione dei materiali di risulta basterà a compensare i costi di cui sopra? Sono domande alle quali oggi non è ancora possibile dare una risposta.



/ DISTANT FUTURE

Will obsolete boats be enough to provide work for a recycling plant? The short answer is probably not, so other substances, such as industrial waste, camper vans, etc. would have to be involved too. And will recycling/reusing the resulting materials be enough to pay for the costs of the above? These are all questions to which no answers are forthcoming as yet.