



NAUTICA magazine

tutto quanto fa nautica

www.messengeromarittimo.it

N.3

luglio 2024
sped.

abbonamento
postale
D.L.353/2003
(convertito
in Legge

27/02/2004 n.46)
art. 1 comma 1
C1/LI/000

Edizioni commerciali e marittime Srlu
Livorno, Piazza Cavour 12
Direzione, Amministrazione
e Pubblicità
telefono 0586 898083

Direttore responsabile
Vezio Benetti

redazione@messengeromarittimo.it
abbonamenti@messengeromarittimo.it



Un'eccellenza marittima
internazionale
a Genova



Genova Headoffice

**Torino • Milano • Bologna • La Spezia • Civitavecchia • Roma
Napoli • Gioia Tauro • Bari • Ravenna • Ancona • Venezia • Trieste**

Mediterranean Shipping Company Italia S.p.A.

Via Balleydier, 7N - 16149 Genova

Tel. +39 010 64721 - Fax 010 6472409 - E-mail ita-info@mscnavi.it

www.lenavigroup.it

sommario

06

PREMESSA

I numeri della nautica in Italia



10

YACHT

leader mondiale
nel mercato degli yacht
Azimut | Benetti

15

YACHT

Quale Professione?
Isyl - Italian Super Yacht Life



17

YACHT

Nuova infrastruttura
per grandi yacht a vela
Lusben



20

YACHT

Ascolto del Cliente
Attenzione alla sostenibilità
Lusben



23

VELE

Crescita e sfide
Federazione Italiana Vela



25

VELE

Era del boat sharing
E-sence

30

VELE

Nastro rosa tour
Marina Militare



35

MARINE

Progetto porto turistico di Livorno
D-Marin

40

Il network italiano delle marine
Marinedi

MARINE



ALTAGAMMA-DELOITTE

“La Nautica da diporto in Italia”



SETTORE IN CRESCITA

Che i numeri della nautica per l'Italia fossero importanti era noto.

Ma quando le cifre sono certe si capisce ancora di più l'impatto economico di un settore in crescita.

A certificarle è lo studio Altagamma-Deloitte “La Nautica da diporto in Italia” che per la prima volta guarda sia al lato economico che a quello dell'occupazione, confermando **l'Italia leader globale nella produzione di yacht sopra i 24 metri**, considerando tanto la cantieristica quanto il turismo nautico. L'analisi parte dalla costruzione o refit delle imbarcazioni e arriva fino al loro utilizzo lungo le coste.

“L'analisi mostra non solo la rilevanza dell'industria nautica italiana -evidenzia **Giovanna Vitelli**, vice presidente di Altagamma per il settore Nautico e presidente del Gruppo Azimut-Benetti- ma anche le **potenzialità inesprese di un comparto con notevoli margini di crescita**: nonostante l'Italia sia leader mondiale nella costruzione di superyacht, solo il 6% di questi batte bandiera italiana. Ciò inibisce l'effetto benefico che i superyacht sono in grado di generare sul territorio. Per questo è necessario intervenire per accrescere l'attrattività della bandiera italiana, del charter sulle nostre coste, assimilandone l'IVA all'attività alberghiera, nonché delle nostre marine, vere mete del turismo nautico”.



“La nautica da diporto è un settore strategico per l’Italia sia per il contributo economico che per lo spillover su altre filiere del made in Italy e del turismo. Una maggiore valorizzazione della filiera dei servizi e del turismo nautico può generare ricadute importanti per l’economia italiana”

Tommaso Nastasi, Senior Partner di Deloitte Italy



Lo studio rileva un dato importante: l’impatto complessivo del settore nautico in Italia è di circa 27,7 miliardi di euro con 157.000 occupati, un’attività che attiva una filiera che genera, attraverso il turismo e i servizi, un effetto moltiplicatore economico totale di quasi 2,7 volte e uno occupazionale implicito di 6.

La costruzione italiana di superyacht che lo ricordiamo, rappresenta il 50% del portafoglio ordini globale, ha raggiunto questo livello grazie a alta professionalità, elevato know-how e competenze tecniche, che hanno portato con il loro operato a generare un impatto economico e occupazionale che insieme totalizzano circa 11,4 miliardi di euro con oltre 54.000 occupati tra diretti, indiretti ed indotto.

Ma anche il turismo nautico dà il suo contributo non da poco con l’Italia che si conferma una

destinazione scelta da un notevole numero di armatori internazionali sia durante la stagione invernale, quando le imbarcazioni scelgono di effettuare in Italia le operazioni di refit, che durante la stagione estiva, complice la natura paesaggistica costiera.

In questo caso si parla di 16,3 miliardi di impatto economico, generato per un terzo dal valore della spesa turistica sul territorio, dove operano 103.000 persone.

Ed è proprio su questo aspetto che si aprirebbero nuove strade per uno sviluppo ulteriore se si considera che solo il 30% dei posti barca disponibili in Italia si trova in marine attrezzate e adatte a ospitare yacht e superyacht con servizi tecnici e turistici adeguati all’utenza.



AGENZIA MARITTIMA ALDO SPADONI

STEAMSHIP AGENTS & BROKERS



BORGO DEI DOTTI

**Da oltre 40 anni al servizio
della clientela, verso le principali
destinazioni del mondo**



MSC OSCAR

19.224 TEU

197.362 DWT

395,40 M length overall

59 M width, 16 M draft

1.800 FEU reefer plugs

LIVORNO Piazza dei Legnami, 21

Phone 0586 248111 (25 linee) Fax 0586 248200 (5 linee)

E-mail: IT015-spadonia@mscspadoni.it

GLI YACHT OLTRE I 18 METRI

Le ricadute maggiori sul territorio italiano, come certifica anche Altagamma-Deloitte sono quelle che riguardano il settore della nautica alto di gamma, quella cioè degli yacht sopra i 18 metri, con il 65% dell'impatto economico totale, ovvero 27,7 miliardi, con l'80% del valore upstream (cantieristica).

In questo caso volumi più grandi significano anche introiti maggiori: la spesa sul territorio di un grande yacht è superiore di 26 volte rispetto alla media.

Fa da contraltare il fatto che solo il 6,5% dei superyacht maggiori di 24 metri, adotta bandiera italiana.

Per capire ulteriormente le ricadute sul Paese si deve considerare che un grande yacht immatricolato in Italia, con equipaggio italiano e che resti sulle nostre coste per almeno 10 settimane all'anno, genererebbe un contributo annuale complessivo di circa 1,6 milioni a barca.

Se poi gli yacht anziché in transito fossero stanziali, l'economia italiana trarrebbe grandi benefici anche in termini occupazionali.

Ecco perchè il settore promette grandi margini di sviluppo se lo stesso primato italiano in costruzioni navali potesse riprodursi anche nei servizi di uso delle stesse imbarcazioni una volta immesse sul mercato, lavorando a livello governativo sull'aspetto normativo per quel che riguarda tasse e benefici della bandiera italiana, ma anche, come mantra che si ripete in ogni settore economico, se si risolvesse il problema delle procedure burocratiche operando un'azione di semplificazione di procedure.



AZIMUT | BENETTI

leader mondiale nel mercato degli yacht



La figura del project manager è sempre più indispensabile per la costruzione di uno yacht, soprattutto da quando il cliente “immagina” il suo mezzo acquatico, fino al momento dell’effettivo ingresso in acqua.



L'ingegner **Francesco Lazzeri** è project manager in Azimut | Benetti da oltre vent'anni e da lui ci siamo fatti spiegare i compiti, gli oneri e gli onori connessi con la sua professione a servizio dei grandi yacht di lusso che oggi rappresentano un'eccellenza assoluta della nostra cantieristica navale e del 'made in Italy' in generale.

Cosa fa un project manager?

Il project manager – spiega l'Ing. Lazzeri - si occupa di rendere possibile la costruzione di una barca e raccogliendo ed interpretando al meglio i desiderata del committente, integrandoli nel processo produttivo del cantiere a partire dalla progettazione, che deve svolgersi secondo schemi ben definiti in base alla tempistica necessaria per l'elaborazione ingegneristica. Successivamente le informazioni passano nel reparto produzione per la nascita vera e propria dello yacht, che va seguito fino alla consegna. Una volta che l'imbarcazione sarà passata nelle mani dell'armatore, secondo parametri contrattuali ben definiti, il sogno e le indicazioni fornite dal cliente saranno realmente trasformati in viva realtà.

Dall'ideazione alla realizzazione passa diverso tempo. Come si risolvono le eventuali criticità tra committente e cantiere?

Servono anche fiducia, grandi capacità di mediazione e di reciproca comprensione. Solo così sarà possibile ridurre al minimo gli inevitabili... attriti, in modo da evitare sempre che possano assumere alcun carattere di conflittualità. Il processo di progettazione e costruzione, dal momento della firma del contratto, dura generalmente non meno di sei mesi, un periodo durante il quale è possibile che insorgano divergenze determinate dalla non coincidenza tra le aspettative del cliente e le effettive intenzioni del costruttore, fermo restando che l'obiettivo del cantiere è la piena soddisfazione del cliente mediante la realizzazione di un prodotto della massima qualità e caratterizzato da una forte personalizzazione.

Le divergenze vengono, di solito, gestite privilegiando lo strumento del dialogo, anche del confronto, sempre con il fine comune di giungere a soluzioni condivise per ottenere il migliore dei prodotti possibile.

Si arriva sempre a una soluzione senza “sconto”?

Solo in una ridottissima percentuale di casi può capitare di giungere ad una sorta di sconto, quasi sempre regolato dai termini del contratto, che, del resto, serve proprio a tutelare sia il costruttore che il cliente.

Quasi sempre, insomma, si riesce a trovare un accordo che risulti di soddisfazione per entrambe le parti.

Dal Covid in poi c'è stata una crescita mai vista nel settore degli yacht. Come è stata gestita?

Sì, la crescita è stata esponenziale. Se prima seguivo in media due progetti in contemporanea, adesso il numero è praticamente raddoppiato.

Il momento pandemico ha rappresentato un punto di svolta e un'opportunità per scoprire nuovi modi di vivere, se ne sono accorti anche i nostri clienti nel cui novero sono entrate persone fino ad allora poco interessate alla nautica. Si è avuta una esplosione straordinaria della domanda ed è stata sottoscritta una quantità di contratti tale da saturare le capacità produttive dei cantieri italiani e del mondo.

Praticamente non si è avuto il tempo necessario per reagire con prontezza all'espansione dell'offerta e la sfida – che, comunque abbiamo raccolto e vinto - è stata quella di far fronte ad incrementi inusuali di domanda con risorse adeguatamente specializzate che non si inventano dall'oggi al domani. Noi ce l'abbiamo fatta. I volumi di lavoro sono perciò aumentati ad ogni livello, sia individuale che aziendale per ogni specialità produttiva interna ed esterna, compresi i nostri fornitori e partners.

Lavorare in Azimut | Benetti per lei cosa significa?

Il gruppo Azimut - Benetti è il leader del mercato da più di 20 anni e quindi ha rappresentato da sempre il punto di arrivo per gli appassionati più esigenti del prodotto “yacht”.

Un po' come accade per chi è interessato alle auto veloci ed è attratto dai marchi italiani più famosi, di maggior lusso e più performanti. Noi rappresentiamo, dunque, non un punto, ma il punto di arrivo, in grado di offrire sempre il massimo della professionalità, della capacità ingegneristica, dell'immaginazione che dà forma e sostanza ai sogni. Stiamo parlando di una prerogativa tutta italiana, è una grande soddisfazione e, francamente, per me questo è il cantiere più bello del mondo.





LORENZINI & C

TERMINAL OPERATOR



Lorenzini & C. Srl
Livorno 57123 (Italy)
Porto Industriale - Via Labrone, 19
Tel. +39 0586 2071 - Fax +39 0586 405199

Terminal Containers:
Tel. +39 0586 207315 - Fax +39 0586 207316

info@lorenziniterminal.it
www.lorenziniterminal.it

QUALE PROFESSIONE?

Il settore della nautica promette in questi anni di garantire nuovi posti di lavoro. Il vantaggio è sapere con un anticipo di almeno tre anni che cosa il mercato si aspetta con la previsione delle figure chiave che serviranno, una volta concluse le nuove costruzioni, o di quelle che si renderanno necessarie per rispondere efficacemente alla domanda.

Isyl - Italian Super Yacht Life



Tra gli istituti tecnici superiori sorti in Italia negli ultimi anni, l'Isyl (Italian Super Yacht Life) con sede a Viareggio, organizza corsi di formazione per creare professionisti della filiera nautica.

I giovani sembrano comprendere le potenzialità e le opportunità di questo importante settore della Blue economy e, come conferma il direttore dell'Isyl **Luigi Bruzzo**, si nota un interesse crescente, soprattutto nell'area ligure-toscana, in cui insiste la maggior parte dei cantieri navali del nostro Paese.

Si studia per divenire esperti professionisti a servizio dei cantieri navali, ma anche per ricoprire ruoli nella portualità e nell'impiantistica nautica e marittima e tutta la parte logistica che ne consegue.



Uscire da un Its del settore marittimo-navale significa, nella maggior parte dei casi, addirittura l'87%, trovare immediatamente un lavoro, una volta conclusa la frequenza dei corsi. Ciò grazie anche al modo in cui viene strutturato il percorso di formazione: "Essendo le aziende socie della Fondazione che gestisce l'istituto, possiamo definire e programmare i corsi in funzione delle necessità delle aziende".

Fra le figure legate alla cantieristica maggiormente richieste, c'è quella del project manager di cantiere, il cosiddetto "capobarca", a seguire spicca quella dello Yachting Builder, l'addetto all'ufficio

tecnico che progetta, modifica o propone adattamenti da portare sugli yacht in costruzione o in refit. Assai interessanti sono le prospettive di lavoro anche per quello che sarà il personale di bordo, fra cui i ruoli più richiesti sono quelli dell'ufficiale di coperta e della steward o stewardess, cioè chi accoglie e gestisce le relazioni con l'armatore e le persone a bordo.

Una volta costruita, la barca andrà in ormeggio in un porto turistico e qui entra in scena un'altra professione che oggi è ben inserita nel panorama occupazionale: quella del tecnico della gestione dei servizi all'interno del porto stesso.

È evidente, quindi, che parlare

di nautica significa parlare di una filiera ampia, che va dalla progettazione delle imbarcazioni, fino al loro utilizzo finale. In questa catena, come in altre del comparto, il primato italiano è ormai riconosciuto e consolidato da tempo. Nei prossimi anni una barca su due sarà costruita in Italia, con tutto ciò che questo può significare, a cominciare dalle riparazioni, agli arredi etc. Per una flotta mondiale che si aggira intorno alle 6.000 unità e che continua a crescere, le possibilità di lavorare nel settore sono davvero notevoli e si stanno facendo sempre più interessanti.

NUOVA INFRASTRUTTURA PER GRANDI YACHT A VELA: un altro salto di qualità per Lusben

Il cantiere navale Lusben, situato nella zona Porta a Mare di Livorno, ha compiuto un ulteriore, importante passo avanti con il lancio di una nuova infrastruttura dedicata alla manutenzione dei grandi yacht a vela. Questo sviluppo segna una tappa cruciale nel percorso di crescita e innovazione del cantiere labronico.



Alessio Centelli, responsabile dell'impianto livornese, ha illustrato, in una recente intervista, gli investimenti effettuati e i progetti futuri già in programma. La nuova struttura di Lusben, che, vantando caratteristiche uniche nel Mediterraneo, costituisce un vero e proprio fiore all'occhiello, è in grado di ospitare yacht a vela fino a 70 metri e dispone di attrezzature specifiche fra cui le derive retrattili. Collocata strategicamente a Livorno, la nuova installazione vanta una posizione centrale per gli spostamenti verso le isole e la Costa Azzurra, rendendo così il sito Lusben un punto di riferimento di particolare rilievo per il mercato della vela e della nautica di lusso.



Lusben sta continuando a investire nel sito con piani per completare nuovi passaggi entro la fine del 2025, includendo fra questi miglioramenti ulteriori per fornire assistenza ad imbarcazioni ancora più grandi. Centelli ha sottolineato l'importanza di questi impegni finanziari:

"Questo nostro investimento fa sì che Livorno diventi un polo centrale, si tratta di un altro tassello nella realizzazione di un percorso massimamente ambizioso inserito, fra l'altro in una serie di altri massicci investimenti."

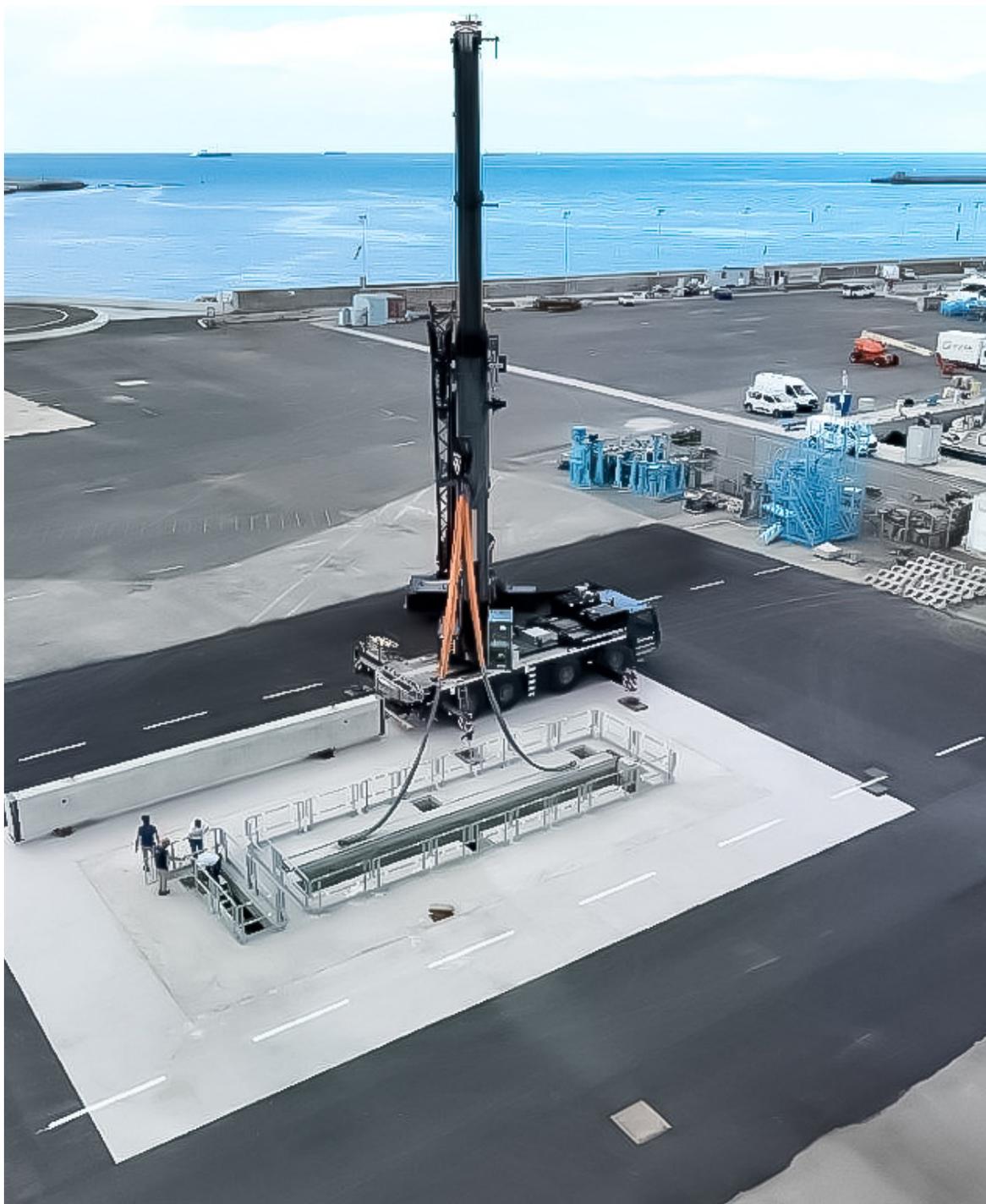
Il mercato delle riparazioni e riallestimenti, trainato dalla domanda di personalizzazione e sostenibilità, è in netta crescita mentre le ultime normative richiedono aggiornamenti ai sistemi di propulsione e gestione dei rifiuti in grado di soddisfare standard ambientali sempre più cogenti. Centelli ha dichiarato:

"Il boom delle costruzioni, di conseguenza, impone anche una crescita del refit dato che, spesso, i nuovi clienti devono aspettare anni per avere una nuova costruzione e, quindi, cercano di cogliere le opportunità offerte dal mercato dell'usato".

Oltre agli sviluppi nel cantiere Lusben, Livorno si prepara ad avere finalmente un marina nuovo e modernamente attrezzato all'interno del porto Mediceo. Centelli ha riconosciuto l'importanza e la valenza di questo progetto:

"Indubbiamente tutta la nuova area che Benetti ha in origine inserito nel contesto cittadino costituirà un'ulteriore tessera per fare di Livorno non più soltanto uno scalo esclusivamente commerciale, ma anche comprensorio destinato e vocato alla nautica, anche a quella di lusso, come nel nostro caso".

Con il lancio della nuova infrastruttura e la realizzazione dei progetti futuri già in cantiere, Lusben si conferma quindi come un attore chiave nel panorama della nautica di lusso. Livorno, grazie a questi sviluppi, si posiziona sempre più come un polo centrale per la manutenzione e il refit dei grandi yacht, attirando un mercato in continua espansione e ponendo solide basi per un futuro di crescita e innovazione.



ASCOLTO DEL CLIENTE E ATTENZIONE ALLA SOSTENIBILITÀ le chiavi Lusben per migliorare ancora

Abbiamo avuto l'opportunità di confrontarci con Gianni Paladino, direttore commerciale di Lusben, in occasione dell'inaugurazione della nuova infrastruttura per le barche a vela presso il cantiere labronico. Questo progetto segna un'importante evoluzione nel mondo della nautica e della sostenibilità. Ecco cosa ci ha raccontato.





Potrebbe parlarci della nuova infrastruttura per le barche a vela che state inaugurando?

Inauguriamo una nuova infrastruttura unica nel suo genere e la più grande del Mediterraneo. Questo progetto è nato dall'ascolto delle esigenze del mercato e dei nostri clienti. Abbiamo capito che mancava un vero e proprio hub di riferimento per le flotte a vela, in particolare per i mega yacht. La nostra ambizione è di diventare questo punto di riferimento, creando un sistema sinergico di fornitori e partner strategici attorno all'infrastruttura.

Qual è stato il ruolo dell'ascolto dei clienti in questo progetto?

L'ascolto è fondamentale per noi. Ad esempio, durante l'evento YARE a Viareggio, abbiamo avuto l'opportunità di incontrare molti comandanti di navi. Questo ci ha permesso di comprendere meglio le loro esigenze e priorità. Incontri come questi sono essenziali perché permettono di identificare i macro temi del mercato e dare la giusta priorità alle aree di sviluppo.

La sostenibilità è un tema centrale oggi. Come si inserisce questo progetto nel contesto della sostenibilità?

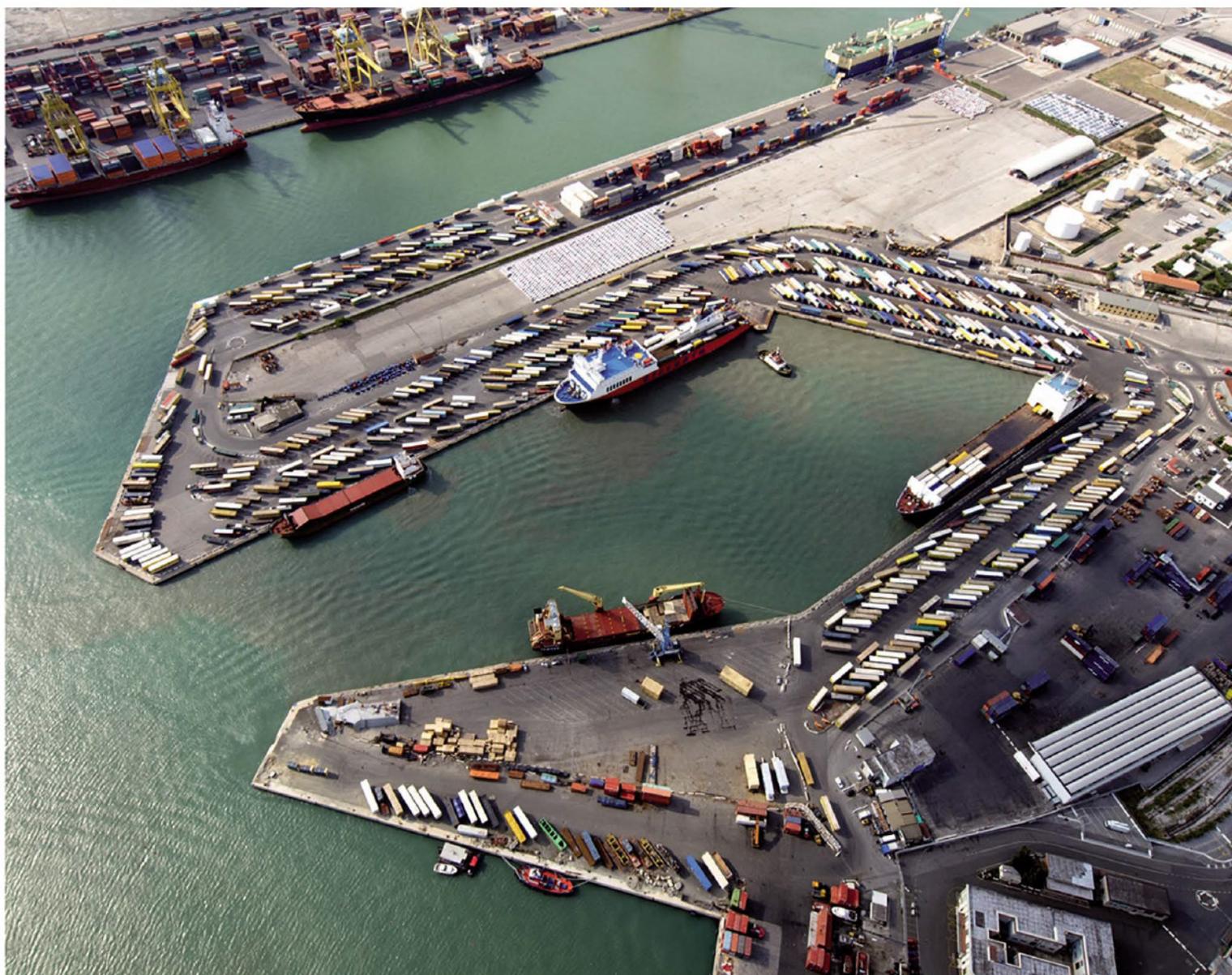
La sostenibilità è al centro del nostro lavoro. Collaboriamo con ICOMIA per stabilire nuovi standard di sostenibilità nel settore del refit nautico. Inoltre, lavoriamo per migliorare l'efficienza energetica delle barche, riducendo il consumo energetico senza compromettere le prestazioni. Anche la nostra infrastruttura è progettata per ridurre l'impatto ambientale, puntando a un'operatività a impatto zero.

Quali sono i prossimi passi per Lusben?

Questo è solo l'inizio. L'investimento prevede diverse fasi di sviluppo. Abbiamo completato la prima fase e ci stiamo già preparando per le successive, che includono la costruzione di nuove aree per gli equipaggi e altre ristrutturazioni. Continueremo a migliorare le nostre strutture, non solo a Livorno ma anche a Viareggio, per rispondere sempre meglio alle esigenze del mercato.



Livorno Terminal Marittimo - Autostrade del Mare srl



Terminal traffico ro/ro - heavy lift

Sede Legale e Amministrativa:

Via L. Galvani, 30/32 - Porto di Livorno

Tel. 0586 412515

info@ltmsrl.eu

Sede Operativa:

Varco Galvani - Porto di Livorno

Tel. 0586 438810

CRESCITA E SFIDE PER LA FEDERAZIONE ITALIANA VELA anche a Livorno e lungo la costa toscana



La stagione velica 2024 è in pieno svolgimento e l'Estate promette ancora grandi emozioni con eventi di rilievo, come i Campionati Italiani giovanili e le gare delle classi olimpiche.

Andrea Leonardi, presidente della FIV interregionale per la Toscana, l'Umbria e la provincia di La Spezia, fa il punto della situazione sottolineando sia i successi che le sfide del movimento velico. La pandemia ha molto trasformato le dinamiche del settore e, nel mondo della vela, ha determinato un aumento significativo della partecipazione, soprattutto fra i giovani. *"Alla fine del 2023 il Comitato Il Zona, solo in Toscana, contava oltre 16mila membri"* afferma Leonardi, evidenziando come la vela sia diventata una scelta sempre più popolare tra gli appassionati e come l'Olimpiade rappresenti un'occasione promozionale senza pari.



Abbiamo grandi aspettative, soprattutto per le attività che rappresentano il fiore all'occhiello della Federazione Italiana Vela," dice **Leonardi, insignito dal Coni della Stella d'argento al merito sportivo nel 2022**. Tra queste attività, la nautica da diporto e le scuole di vela giocano un ruolo cruciale, permettendo a molti giovani di avvicinarsi al mare e viverlo con entusiasmo.

Come detto, con oltre 16mila tesserati, di cui più di 6 mila coinvolti nelle scuole vela, la FIV Toscana si posiziona tra le prime sei federazioni a livello nazionale per numero di iscritti. *"L'obiettivo principale è portare persone sul mare, farle vivere l'ambiente e solo dopo, magari, avvicinarle alla vela,"* sottolinea Leonardi. Questo tipo di approccio è stato premiato dalla crescente sensibilità ecologica, frutto anche dell'intenso lavoro educativo svolto nelle scuole.

Nonostante i successi, la questione delle infrastrutture rimane una sfida importante. *"Ci stiamo prodigando per trasformare i nostri circoli affiliati in veri e propri impianti sportivi"*, spiega Leonardi. La federazione, in collaborazione con il CONI, ha sviluppato un protocollo per ottenere il riconoscimento nazionale delle strutture e degli impianti, tuttavia, questo percorso urbanistico, laborioso e complesso, richiede tempo ed impegno. Leonardi evidenzia, infatti l'importanza economica che le regate rivestono per il territorio.

"Presenteremo, a breve, una serie di dati certificati da un'importante università italiana per dimostrare come una regata con 250 atleti possa generare un indotto economico più che significativo" afferma. Per le amministrazioni locali questi numeri evidenziano l'importanza di sostenere eventi velici, che, di per se stessi, non solo valgono a promuovere uno sport nobile come la vela, ma producono anche benefici economici assai interessanti.

E-SENCE: è nata l'era del boat sharing!

E-sence è una startup nata all'interno della Bologna Business School. La prima ad avere l'idea e renderla poi realizzabile, del boat sharing, rigorosamente elettrico.

Basta scaricare l'app e così come si fa nelle città con biciclette e monopattini, è possibile sbloccare e guidare un mezzo sull'acqua.



Cofondatori della società sono due giovani, **Michele Lauriola** e **Leonardo Caiazza** che insieme a due professori che hanno creduto nel progetto, oggi la portano avanti. Michele ci ha raccontato di più, dall'idea, al progetto, fino agli ultimi sviluppi di questa nuova stagione estiva.

Come, quando e perché?

L'idea mi è venuta nel 2021, dopo una ricerca nel campo della nautica sostenibile, un tema di cui sono appassionato, vista anche la mia città di origine, Manfredonia.

Da questa ricerca qualitativa e quantitativa ho cercato di capire i punti di forza del settore, in particolare riguardo alle imbarcazioni elettriche fino a pensare:

“Perché non provare a sviluppare anche in acqua il concetto della sharing mobility vista finora in strada?”

A Settembre dello stesso anno ho iniziato un master in Green energy e sustainable business. In quel periodo, con un collega, come me appassionato di nautica, che ha creduto nell'idea, abbiamo sviluppato tecnicamente il progetto durante tutti i corsi del master per costituire la prima società a Ottobre 2022.

Poi il lancio ad Agosto 2023?

Sì, dopo aver partecipato come startup a un paio di programmi di incubazione, ad Agosto 2023 lanciamo il nostro **“Proof of concept”** a Porto Mirabello, La Spezia e a Desenzano sul Lago di Garda, con due barche elettriche.

Tutto gestito tramite una app?

Esatto. Inizialmente con caratteristiche di base per saggiare il mercato. Una volta capito di avere un buon feedback siamo entrati nella “fase due”, caratterizzata da una ricerca fondi per lo sviluppo dell'applicazione.

Per le nostre barche infatti **non serve alcuna patente**, essendo tutte sotto i 40 cavalli.

Per evitare di uscire in condizioni sfavorevoli, abbiamo inserito un servizio meteo che si aggiunge a quello che ha avuto più successo: il **Virtual Skipper**.

Oltre alla ricerca della barca, la prenotazione, il pagamento e lo sbloccaggio della barca stessa, abbiamo aggiunto un mini corso video sulla sicurezza in acqua.

Ovvero?

Il cliente può seguire percorsi suggeriti e controllare la propria rotta. Tendenzialmente il 90% delle persone che noleggiavano le nostre imbarcazioni sono turisti non della zona, in questo modo diamo un sostegno in più.

Stiamo lavorando per il prossimo anno a una seconda release del Virtual di Skipper che permetta di avere un'esperienza di livello ancora superiore.

E l'elettricità per la ricarica dei mezzi da dove arriva?

Il cliente ha l'obbligo di rimettere in carica l'imbarcazione al termine del noleggio e fortunatamente i porti italiani hanno quasi tutti i 3 kW. Al momento le nostre barche hanno batterie da 30 kW quindi si ricaricano in 10 ore, in sostanza, in una notte, inoltre siamo in partnership con alcuni cantieri che ci porteranno batterie più grandi da 60 kW.

Il problema della colonnina di base non esiste, il vero ostacolo in Italia è che in molte zone i cablaggi non arrivano. Quindi abbiamo una mancanza strutturale di fondo, in più in alcune zone con alta densità turistica durante il periodo estivo, manca il voltaggio. Ultimo, in Italia luoghi molto belli non hanno le banchine e in questo caso stiamo studiando delle **boe di ricarica**.



Le imbarcazioni sono tutte di vostra proprietà?

La flotta della società al momento è di sette mezzi: quattro barche elettriche e tre pedalò a pedalata assistita ognuna delle quali può ospitare fino a sei persone.

Una si trova a Porto Mirabello, un'altra a Desenzano sul Garda, una barca è a Trevignano sul lago di Bracciano. Poi è possibile trovarne una a Mezzani sul Po in provincia di Parma per birdwatching, aperitivi ed altro e poi abbiamo posizionato un pedalò a Santa Margherita Ligure uno in Versilia e per l'ultimo dobbiamo ancora decidere.

Se aggiungiamo gli altri, che sono comunque gestiti dalla nostra app, arriviamo più o meno a 22 mezzi, un numero che, calcolato un totale di circa un centinaio di imbarcazioni acquatiche elettriche nell'ecosistema italiano, è una flottiglia di tutto rispetto.

E per i noleggiatori come funziona la cosa?

Ci sono diversi tipi di servizio: le nostre imbarcazioni di solito sono affidate in gestione a noleggiatori che si occupano anche dell'assistenza.

Altra cosa è quella che ricorda il funzionamento di Airbnb: i mezzi sono di privati e vengono inseriti nella nostra app, in questo caso riceviamo una percentuale per ogni transazione.

Quanto mi costano due ore di pedalò a pedalata assistita?

Il prezzo varia a seconda delle posizioni, ma si oscilla fra i 18 a 30 euro l'ora, da dividere almeno in quattro persone, con un'autonomia di navigazione di circa 8 ore.

Terminal Darsena Toscana nodo strategico dall'efficienza certificata



Inaugurato a Dicembre 2016, primo caso in Italia, il collegamento ferroviario diretto tra TDT e linea tirrenica. Eliminando il passaggio della merce nella stazione di smistamento, si garantiscono tempi di transito ridotti e maggiore affidabilità degli orari.

La posizione strategica, gli accessi diretti al sistema autostradale ed i collegamenti ferroviari, fanno del TDT il Terminal ideale al servizio dei mercati del Centro e Nord Italia.



TDT è oggi il principale punto di riferimento per la logistica portuale del freddo in Italia. Gli investimenti in nuove tecnologie e risorse umane qualificate garantiscono alti standard di efficienza, affidabilità e sicurezza, valori chiave per l'azienda.



Sede Legale: V.le Mogadiscio, 23
Darsena Toscana - Sponda Ovest – 57123 Livorno
segreteria@tdt.it – Tel. +39 0586.258111
customer.service@tdt.it – Tel. +39 0586.258207
pec: tdt@pec.it – sito: www.tdt.it



Le imbarcazioni elettriche in proporzione sono più costose di quelle a motore endotermico?

Ad oggi sì, costano di più, ma hanno il vantaggio di avere una vita media più lunga e soprattutto una manutenzione minore per quel che riguarda il motore.

Il costo per un mezzo di 6 metri fuori tutto da 40 cavalli si aggira sui 20 mila euro mentre per un'imbarcazione elettrica della stessa tipologia ma elettrica ne occorrono 60 mila e niente incentivi.

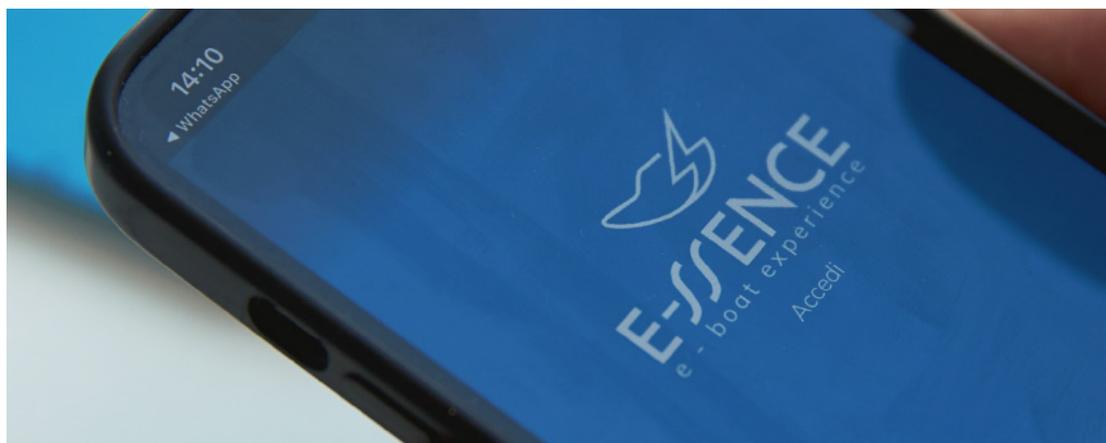
Quindi l'Italia è indietro da questo punto di vista?

Ci sono Paesi europei dove la spinta è forte e dettata anche dalle normative nazionali, In Austria, su tutti i laghi della Carinzia, si naviga soltanto in elettrico mentre Svezia, Danimarca e Olanda per una questione culturale che è arrivata prima che da noi, hanno una buona parte di imbarcazioni elettriche.

In Italia, nonostante l'altissimo numero di aree marine protette, il divieto ai motori endotermici è ristretto a pochissime aree. I noleggiatori sono incuriositi e interessati dall'elettrico perché capiscono che si coglierebbe una fetta di mercato che oggi nessuno si accaparra, soprattutto riguardo a quei turisti che sono più vicini alla cultura di cui parlavo. I nostri clienti sono tra il 70 e l'80% stranieri e di questi il 95% ha un mezzo elettrico a casa.

Va anche detto che il settore del diporto sarebbe "perfetto" per l'elettrico e per contribuire, seppur in maniera minima, alla decarbonizzazione con mezzi che operano principalmente sotto costa e nelle vicinanze di ecosistemi molto fragili.

Piano piano ci si dovrebbe indirizzare verso una legislazione che, magari inizialmente, desse spazio a motori ibridi per poi passare definitivamente all'elettrico e iniziare un processo di salvaguardia reale delle coste. Noi operatori possiamo portare e sostenere l'innovazione, ci serve, però, un sostegno normativo.



IL MARINA MILITARE Nastro Rosa Tour



È partito lo scorso 15 Giugno da Genova e arrivato a Venezia il 20 Luglio. È il Giro d'Italia a Vela, evento clou del Marina Militare Nastro Rosa Tour 2024.

A dividere le due date 1400 miglia di viaggio in mare lungo gli 8mila chilometri di costa italiana sul Mediterraneo.

Ecco cosa ci ha detto Luca Andreoli, ad di Difesa Servizi Spa, società in house del Ministero della Difesa, organizzatrice dell'evento.

Il Marina Militare Nastro Rosa Tour è organizzato da Difesa Servizi S.p.A. in collaborazione con la Marina Militare e con SSI Sports & Events, con il supporto di ENIT – Agenzia Nazionale del Turismo – e della Federazione Italiana Vela.

Chi partecipa? Quali categorie, quale provenienza degli atleti?

Il Marina Militare Nastro Rosa Tour è un evento che racchiude in sé le variegata anime "sportive" della vela, unisce il fascino delle regate offshore dei dieci Beneteau Figaro 3, all'agonismo dinamico delle prove sulle boe, dove a essere protagonisti saranno gli specialisti delle classi Wingfoil e WASZP, singolo foiling one design di ultima generazione.

10 i team che partecipano al tour per un totale di circa 50 atleti nazionali ed internazionali, sia giovanissimi sia campioni affermati.

Quali gli obiettivi che si intendono promuovere?

Il tour nasce per diffondere i valori della Marina Militare e per promuovere il brand della Forza Armata attraverso la vela, ma nel corso delle edizioni è diventato uno strumento per promuovere il turismo e le bellezze del nostro Paese. Inoltre, nell'ambito di questa 4ª edizione, oltre ai territori che hanno ospitato le tappe, un ruolo significativo è stato riservato ai Fari. Anche per quest'anno le imbarcazioni hanno veleggiato infatti lungo le rotte tratteggiate dalla presenza di queste opere di grande suggestione la cui valorizzazione è condotta da Difesa Servizi dal 2015. Dodici immobili affascinanti, immersi in contesti di grande suggestione inseriti nel progetto Valore Paese Italia-Fari, il piano di valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico promosso da Difesa Servizi e Agenzia del Demanio. La valorizzazione dei fari in chiave duale rappresenta una vera e propria rinascita di luoghi evocativi, un tempo patrimonio di pochi ma finalmente patrimonio collettivo.

I fari, i territori, le istituzioni, partner, investitori, esperti del turismo, della comunicazione e dell'impresoria, il Marina Militare Nastro Rosa Tour è un unico evento che crea una community che genera marketing trasversale, portando delle ricadute in termini di crescita economica, e non solo, nei territori che lo ospitano. Difesa Servizi ancora una volta fa sistema mettendo insieme tutte le realtà. Per noi significa promuovere la Marina Militare attraverso la vela che è nel suo DNA e promuoverne anche il brand da un punto di vista commerciale, ma diamo risalto anche alla valorizzazione immobiliare, i fari sono



**GRUPPO ORMEGGIATORI E BARCAIOLI
DEL PORTO DI LIVORNO Società cooperativa**

SERVIZI TECNICO NAUTICI

**h.24 su 365 gg
Canale 10 VHF**



**LIVORNO | Via delle Crociere, 7 | Sala Operativa Tel. 0586 888117 | Fax 0586 205298
Amministrazione Tel 0586 894405 - Fax 0586 829157 E-mail: operativo@ormeggiatoribarcaiollivorno.it**

sicuramente l'immobile per definizione più suggestivo. Questa regata è una piattaforma attraverso cui promuoviamo una serie di iniziative, e siamo convinti possa diventare un portatore di valori, non solo in campo sportivo, ma anche e soprattutto sui territori.



Le tappe: si circumnaviga la penisola italiana ma si tocca anche l'Albania.

Siamo partiti da Genova con la "Tappa della Lanterna" per proseguire verso Sanremo "Tappa dei Fiori", La Maddalena "Tappa della Gallura", Gaeta "Tappa del Grifone", Catanzaro "Tappa Cassiodoro", Durazzo (ALB) "Tappa Paese delle Aquile", Vieste "Tappa del Gargano", San Benedetto Del Trovato "Tappa Riviera delle Palme", Chioggia "Tappa della Divina" e concludersi a Venezia – "Tappa del Doge" – il 20 Luglio con l'evento conclusivo e la cerimonia di premiazione.

Il tour è stato ospite della città di Durazzo. È un evento velico ormai di rilevanza internazionale e siamo davvero orgogliosi che le nostre imbarcazioni uniscano idealmente con le loro rotte i nostri "vicini" nel Mediterraneo.

Ci sono stati eventi collaterali alla competizione sportiva?

In ogni tappa è stato allestito il villaggio di regata, un luogo ricco di opportunità per sviluppare sinergie tra tutti i partecipanti e promuovere con efficacia sport, cultura, scienza, tecnologia, solidarietà e rispetto per l'ambiente. Merita menzione infatti anche il progetto The Custodians Plastic Race, per proteggere il mare e il territorio liberandolo dalla plastica. Inoltre, in virtù di un accordo di cooperazione siglato da Difesa Servizi e il ministero dell'Agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste, in tutte le tappe del tour, ha avuto luogo una campagna di promozione del settore ittico locale. Un vero e proprio spazio culturale e divulgativo rivolto alla conoscenza della cultura del pesce diretto a famiglie e utenti al fine di promuovere un'icona della dieta mediterranea così tanto incastonata nella storia del nostro Paese.

D-MARIN: IL PROGETTO DEL PORTO TURISTICO DI LIVORNO UNA PORTA APERTA SUL MONDO

L'Italia vive ancora molto spesso i porti turistici come "parcheggi" o rimessaggi per le imbarcazioni, ma si tratta di un concetto già abbastanza superato in molti altri Paesi d'Europa e che si avvia pian piano ad esserlo anche da noi.

D-Marin agisce proprio in questo senso, offrendo ai propri utenti esperienze diverse all'interno dei 27 porti turistici che gestisce in tutta l'area mediterranea, di cui 5 in Italia, costruiti o in via di costruzione, come a Livorno.





Nicolò Caffo, direttore generale di D-Marin Italia, ci spiega che c'è sicuramente un'evoluzione significativa nel mercato della nautica, meno stanziale e più globale.

Per questo l'offerta si amplia con tutta una serie di esperienze di utilizzo dei porti turistici molto più avanzata e gradevole che hanno trasformato i marina in luoghi dove sia possibile passeggiare con la stessa naturalezza con cui lo si farebbe in un centro commerciale o in un parco cittadino, insomma i marina, ormai sono luoghi in tutto piacevoli per trascorrere del tempo in tranquillità.

È questa esperienza di contatto con il mondo del mare, della nautica e delle barche, il concetto che guida la nuova costruzione di Livorno?

Assolutamente sì. Il progetto del porto turistico di Livorno è stato sviluppato negli ultimi 10 anni per integrarsi al meglio con la città e avrà al suo interno, non solo spazi previsti appositamente per i cittadini, per gli Yacht Club di Livorno e per chi ha la barca in quelle aree da molto tempo, ma anche un'area proiettata verso l'esterno che riuscirà a ospitare grandi yacht e ad offrire tutti i servizi di ristorazione e assistenza che sono propri di un marina di alto livello. Una porta aperta sul mondo per i livornesi della nautica da diporto, ma anche un accesso per chi vorrà approdare temporaneamente o addirittura decidere di far stazionare la barca annualmente e utilizzare Livorno come un punto di partenza e di arrivo per le proprie crociere, per giri turistici allargati e.... far piacevoli permanenze in città.

Che tipo di clientela è la vostra?

Si nota sempre di più che i clienti dei nostri marine non sono soltanto locali, ma, anche grazie ad una discreta rete di collegamenti, viari, ferroviari ed aeroportuali, sono sempre di più quelli che vengono da più lontano e addirittura dall'estero.

Ad esempio, nel Sud Italia c'è una percentuale crescente di clienti con la barca ormeggiata nel porto, ma che proviene dalla Germania, dalla Svizzera o dall'Austria e che, anche durante il weekend, usa un volo low cost fino a un aeroporto locale per poi partire in barca.



Su Livorno che potenzialità avete visto?

Livorno si trova all'interno del "triangolo magico" della nautica mediterranea formato da Costa Azzurra, Liguria e Toscana con Corsica, Sardegna ed Elba a coronamento.

È uno dei pochissimi marina che, in questa zona, riuscirà a ospitare imbarcazioni lunghe fino a 80 metri, in più ha il grande vantaggio di essere un marina pressoché urbano che, quindi, non solo può offrire tutti i servizi classici, come lo sbocco sul mare, ma anche il piacere di trovarsi nell'ambito di una grande e bella città, con la possibilità di fruire di tutti i servizi e dei relativi benefici. Potrà essere un punto di entrata per persone che vengono da fuori verso la città, cosa che altri impianti diportistici, magari più isolati, non consentono o consentono molto meno.

Dunque, certamente sì. Livorno, secondo noi, ha enormi potenzialità che speriamo di riuscire a esprimere nei prossimi anni con il concorso e la collaborazione della città.

A Livorno D-Marin opera con Azimut|Benetti.

Sì, la partnership ha previsto che seguissero il progetto fino all'inizio di quest'anno, cioè fino alla firma del contratto di concessione con l'intera fase di sviluppo, dalla concezione dell'idea. Da Gennaio 2024 siamo entrati anche noi in questa partnership per offrire la nostra esperienza in fatto di marina di elevate qualità e di circuiti internazionali.

Stiamo portando avanti la fase di design e di autorizzazioni a costruire, ma spero a brevissimo tempo, avvieremo i cantieri e andremo avanti con le costruzioni per poi passare alla gestione.



Sui tempi ancora non si hanno certezze?

Certezze ferree... no, poiché i tempi dipendono dall'ottenimento dei vari permessi da parte delle autorità, contiamo, però di riuscire ad avere a Luglio sia l'ok a costruire, sia l'approvazione dei progetti e contiamo, a strettissimo giro, di avviare la costruzione facendo in modo che i primi posti barca siano disponibili già a partire dai primi mesi del 2025.

Va considerato che, trattandosi di operare su un'orografia assai complessa, l'opera verrà realizzata per singoli lotti anziché in unica soluzione.

Al termine quanti posti barca potrà offrire?

In totale avremo circa 850 posti che, come dicevo potranno accogliere imbarcazioni lunghe fino a 80 metri.

Circa la metà di queste verrà sistemata nella Darsena nuova, vale a dire quella interna, in cui troveranno sede gli yacht club mentre la Darsena cosiddetta medicea, quella che si affaccia sul molo Mediceo, sarà dedicata allo sviluppo commerciale del marina e, quindi sarà disponibile per gli affitti dei posti annuali, stagionali o giornalieri per clienti in transito o in sosta breve.

A Livorno il progetto, come è noto è rimasto in fase di studio per diversi anni perché bisognava mettere d'accordo tutta una serie di soggetti che, chiaramente, insistevano ed insistono sulle due Darsene da decenni a cui è stato necessario trovare adeguate collocazioni alternative, fra cui, oltre allo Yacht club, anche istituzioni come la Marina militare, la Polmare, la Guardia di Finanza e la stessa Autorità di Sistema portuale.

Come si può facilmente comprendere, è stato un processo abbastanza lungo, ma una volta venuti a capo dei nodi più intricati, abbiamo potuto constatare che, quando si lavora bene, tanto col pubblico che con il privato, le cose vanno avanti e, come ormai si sta verificando anche a Livorno diventeranno concretamente realtà.



Percentualmente, in altri vostri porti, si trovano più barche di turisti o di persone stanziali che lo usano semplicemente come posto barca?

Sono molte di più le persone che stazionano in porto con contratti annuali tenendo l'imbarcazione nel marina sia in Estate che in Inverno, magari tirandola anche in secco, quando è possibile. Diciamo che, grosso modo, questa tipologia di utenti per noi vale un buon 80-85%, per il resto si tratta di ormeggi che vengono utilizzati da diportisti di passaggio che sostando per pochi o pochissimi giorni.

MARINEDI: il network italiano dei Marina

Fondata nel 2013, Marinedi si pone come leader nel settore dello sviluppo e della gestione di porti turistici in Italia e nel Mediterraneo, vantando la principale rete di porti turistici in continua espansione nel Mediterraneo che, attualmente, comprende oltre 5.700 posti barca in 15 porti italiani.

Renato Marconi, amministratore delegato di Marinedi Group ce ne dice di più.



Quali sono i vostri punti di forza? Quali i prossimi sviluppi?

Il nostro gruppo punta molto sull'attenzione alla qualità: tutti i marina della rete offrono, infatti, lo stesso livello di servizi e gli stessi standard qualitativi garantiti dall'appartenenza a quelli che, secondo la filosofia, vengono definiti marina "one brand, one standard", cioè servizi dedicati, tariffe di ormeggio trasparenti e personale altamente professionale e preparato.

Il nostro Gruppo è coinvolto in numerose iniziative nella regione mediterranea, con progetti del network in diversi stadi di sviluppo. Oltre a gestire i marina già operativi o in costruzione, il Gruppo Marinedi si impegna a identificare continuamente nuovi siti portuali per espansione, ampliamento e miglioramento.



Quale è oggi il mercato dei marina, soprattutto dopo il Covid?

Come ormai assodato, il Covid si è rivelato un evento che ha fatto riscoprire, almeno in Italia, un certo amore per la vela e per la nautica in generale. L'imbarcazione, vista come luogo dove isolarsi in serenità con famiglia ed amici, è stata preferita a spiagge o alberghi affollati. Questa sensazione si è rivelata, anche negli anni successivi, portando ad una maggiore frequentazione in barca delle coste nazionali e, in generale, mediterranee.

I porti turistici debbono cogliere al meglio questo andamento positivo migliorando gli standard di servizio, l'accoglienza e la sicurezza.

Il Gruppo Marinedi, da questo punto di vista, si pone come antesignano e promotore di nuove opportunità per il diportista.

Quali sono le professioni richieste per gestire un marina?

Il marina si pone a metà strada fra un albergo a cinque stelle ed un porto tradizionale, pertanto le professionalità richieste per lo svolgimento delle attività di accoglienza al diportista sono molteplici e normalmente difficili da trovare già formate.

Al direttore di un porto turistico vengono chieste, per esempio, qualità tipiche di un comandante di nave, ma anche quelle di un direttore d'albergo. Così, per tutti gli altri dipendenti, sono fondamentali le doti marinare e le capacità manutentive, non disgiunte da educazione e disponibilità ad un rapporto cordiale e gentile con la clientela. Tali caratteristiche multifunzionali fanno sì che la formazione del nostro personale avvenga "on the job" nel corso dei primi anni di attività.

Lo staff di un marina, formatosi dopo anni di selezioni ed esperienze, rappresenta perciò il principale valore aggiunto dell'azienda ed il miglior biglietto da visita per una clientela sempre più esigente, numerosa e proveniente da decine di Paesi diversi.

Il Gruppo è impegnato in progetti di sostenibilità ambientale?

Lo scorso anno abbiamo presentato il nuovo programma quinquennale di approvvigionamento energetico autonomo con fonti rinnovabili del nostro Gruppo con l'obiettivo di rendere più autonomi e sostenibili i porti turistici della rete Marinedi sfruttando le fonti rinnovabili, pulite ed autoprodotte. Il programma è finalizzato anche a ridurre, in modo significativo altri inquinanti da combustione che sono la causa principale del deterioramento della qualità dell'aria nelle località portuali, aumentando la dinamicità e la competitività del sistema portuale italiano, in un'ottica di riduzione delle emissioni climalteranti.

Nello specifico, il programma prevede la produzione di energia da fonti rinnovabili (mini-eolico, solare termico e fotovoltaico...), l'efficienza energetica degli edifici portuali, l'efficienza energetica dei sistemi di illuminazione pubblica, l'utilizzo di mezzi di trasporto elettrici (monopattini, bici a pedalata assistita, auto elettriche), interventi sulle infrastrutture energetiche portuali non efficienti, la realizzazione di infrastrutture per l'utilizzo dell'elettricità e la riduzione delle emissioni inquinanti delle imbarcazioni in banchina.

Inoltre, in molti Marina del gruppo (Marina dei Presidi Porto Ercole, Marina di Cagliari, Marina di Procida, Marina di Vieste) sono stati posizionati i Seabin, i cestini galleggianti mangiarifiuti, che permettono di catturare microplastiche e altri residui. Nel Marina di Villasimius si sta testando un drone che si sposta sulla superficie acquea e cattura rifiuti e sostanze galleggianti, oltre ad un drone subacqueo in grado di identificare e catturare rifiuti sul fondo del mare ed un transcollector, da posizionare su banchine fisse o mobili, caratterizzato da una maggior capacità di raccolta, sino a 100 Kg di rifiuti.

Marinedi ha stretto una partnership con Aqua superPower per creare infrastrutture marine di ricarica rapida che favoriscano la transizione alla nautica elettrica. Il Marina di Brindisi ha visto l'installazione delle prime postazioni di ricarica rapida (22kW in corrente alternata fino a 150kW in corrente continua, sia per le imbarcazioni da diporto che per quelle commerciali). Inoltre, nella nostra rete, viene sollecitato l'utilizzo di vernici e sistemi antivegetativi sulle carene, che incidano il meno possibile sull'ecosistema marino e viene promosso l'utilizzo di prodotti che riducano la presenza di questi biocidi o l'uso di sistemi meccanici, come le speciali pellicole, che impediscono il radicamento dei vegetali marini, prive di sostanze inquinanti e tossiche.

Italia: quale è la visione della nautica da diporto? Un lusso o un modo di vivere diversamente il mare? E cosa chiedono oggi i diportisti? Solo un posto barca o anche servizi connessi?

In generale la nautica nel Mediterraneo si sta rapidamente evolvendo ed in Italia tale evoluzione è ancora più rapida.

Le imbarcazioni superiori ai 10 metri (ovvero quelle immatricolate) diminuiscono di numero

così come gli armatori esclusivi di queste imbarcazioni. Si sviluppa il charter nautico di imbarcazioni a vela, ma anche a motore di grandi dimensioni ed anche la proprietà condivisa fra 3-4 amici di una stessa imbarcazione. Questa tendenza rappresenta il nuovo orizzonte per la nautica.

La barca diventa sempre più un modo di vivere il proprio tempo libero e sempre meno un oggetto lussuoso che caratterizza il proprio status sociale.

In tale ottica, il porto turistico è chiamato ad un maggiore impegno e ad una sempre più diffusa frequenza di utilizzo delle imbarcazioni. Diminuisce la funzione di "Porto garage" aumenta quella di "Porto luogo di frequentazione e svago".



Marina e salvaguardia del mare: è possibile far coesistere le due cose?

È possibile. Per la nostra rete abbiamo scelto di acquisire e riqualificare marina esistenti e puntiamo a non consumare altra costa con nuova portualità. Progettare nuovi porti, mentre la domanda nautica muta, sarebbe un errore per la sostenibilità socioeconomica dei porti nuovi e di quelli già esistenti. Consumare altra costa significherebbe diminuire il potenziale attrattivo, proprio per i diportisti. Le nostre gestioni puntano a sviluppare tutti i segmenti del servizio (carburanti, energia, rifiuti, etc) che incidano sulla sostenibilità ambientale.

Sarete presenti al Salone nautico di Genova?

Come negli anni passati, saremo senz'altro presenti al Salone nautico di Genova e prenderemo parte agli altri principali eventi del settore, come il Cannes Yachting Festival (Settembre 2024), il Southampton Boat Show (Settembre 2024) ed il Boot di Düsseldorf il prossimo Gennaio 2025, oltre ai principali altri eventi nazionali quali in Nauticsud di Napoli, lo SNIM di Brindisi (che si svolgerà ad Ottobre nell'ambito della nostra Marina di Brindisi) ed il Seacily di Palermo (che si svolgerà nel nostro marina di Balestrate, sempre ad Ottobre).

Livorno, Port for Tuscany



www.portodilivorno2000.it


porto di livorno
2000



**+ 1.000
aziende**

- spazi inutilizzati

Consorzio ZAI ha visto un'occasione di sviluppo
ulteriore per le aree industriali già esistenti che ha
portato ad una crescita lavorativa per tutto il territorio
veronese.

www.quadranteeuropa.it