**Newspaper metadata:**

Source: Superyacht24.it | Author:
Country: Italy | Date: 2022/02/18
Media: Internet | Pages: -

**Media Evaluation:**

Reach: -
Pr Value: € 0
Pages Occuped 0.0

**Web source:** https://www.superyacht24.it/2022/02/18/cmc-marine-vuole-diventare-mega/

# CMC Marine vuole diventare "mega"

L'azienda toscana punta al segmento di yacht fra i 65 e gli 80 metri

di **Riccardo Masnata**
18 Febbraio 2022
Stampa

Un presente solido, fatto di crescita ininterrotta da diversi anni e presenza globale, e un futuro di ulteriore sviluppo, con un occhio di riguardo al mercato dei megayacht fra i 65 e gli 80 metri di lunghezza.

I piani di CMC Marine, azienda di Cascina (Pisa) specializzata nella progettazione e realizzazione di pinne stabilizzatrici, propulsori e sistemi di timoneria, sono chiarissimi e poggiano su basi più che concrete.

In questa intervista esclusiva a SUPER YACHT 24 la direttrice vendite Veronica Festa racconta le scelte future dell'azienda fondata nel 2005 da Alessandro Cappiello e che oggi conta oltre settanta dipendenti, di cui una decina nelle due sedi estere di Fort Lauderdale (Usa) e Poole (UK), aperte da pochi anni. CMC Marine è stata fra l'altro la prima azienda al mondo ad aver introdotto sul mercato pinne stabilizzatrici ad attuazione elettrica.

**Anche voi state beneficiando del trend generale positivo del mercato? In che misura?**

"Sì, oggi siamo quasi a metà dell'anno nautico partito il 1 settembre scorso e stiamo registrando una crescita degli ordini importante, che a fine anno prevediamo ci farà arrivare a un +20%. In generale negli ultimi anni abbiamo avuti tassi di incremento costanti attorno al 10-15%, siamo quindi anche sopra la media abituale, già positiva."

**Qual è l'approccio al cliente?**

"I nostri sistemi sono piuttosto complessi e richiedono una conoscenza approfondita del prodotto e del contesto in cui verrà collocato. Non a caso l'ufficio tecnico interno di CMC Marine è numeroso, con dodici persone fisse, in gran parte ingegneri di varia estrazione, così come il reparto vendite. Per i clienti cerchiamo di essere partner, non vendiamo prodotti preconfezionati quindi li seguiamo in ogni fase, dalla progettazione all'implementazione alla fase di service post vendita."

**Quali sono i mercati su cui operate?**

"L'Italia vale circa il 50% del nostro fatturato, e forniamo quasi tutti i cantieri maggiori come Rossinavi, Baglietto, Overmarine, Sanlorenzo, Benetti, Azimut Yachts, Arcadia Yachts, Cantiere delle Marche, ecc. Per il mercato nord europeo il riferimento è il nostro ufficio in Gran Bretagna, che ci fa da ponte per paesi come Olanda, Germania e Polonia e il servizio a cantieri come Conrad, Sunseeker, Marlow. Ultimamente sta salendo molto la quota della Turchia, dove c'è molta vivacità, anche nel settore refit e lavoriamo per Numarine, Venture Yachts e Bering Yachts. Infine abbiamo segnali positivi anche dal Sud America."

**Come state gestendo le problematiche recenti legate al costo dell'energia e alla logistica?**

**Newspaper metadata:**

Source: Superyacht24.it | Author:
Country: Italy | Date: 2022/02/18
Media: Internet | Pages: -

**Media Evaluation:**

Reach: -
Pr Value: € 0
Pages Occuped 0.0

**Web source:** https://www.superyacht24.it/2022/02/18/cmc-marine-vuole-diventare-mega/

"La nostra produzione al 65% è internalizzata e ovviamente dobbiamo stare attenti a certi aspetti, specialmente per l'approvvigionamento di materie prime e componentistica, elettrica ed elettronica. Abbiamo però fatto accordi quadro sia con i fornitori che con i clienti e aumentato le scorte di magazzino per la parte elettrica. Qualche rallentamento c'è stato ma senza particolari criticità."

**In che segmenti di mercato vorreste crescere?**

"Fino a qualche anno fa abbiamo cercato di allargare la nostra presenza nella fascia delle barche medie e piccole: consolidata la presenza in quel segmento adesso seguiamo con molto interesse quella più alta di mercato, in particolare i megayacht da 65 a 80 metri, per la quale stiamo preparando delle novità."

**Ma fate tutto da soli?**

"Per le timonerie circa un anno fa abbiamo stretto una partnership con Eliche Radice, di cui siamo molto soddisfatti. Unire le forze con altre aziende con competenze complementari alle nostre ci permette di fornire ai clienti soluzioni sempre più complete e ridurre il numero degli interlocutori con cui loro devono confrontarsi."

**Come è organizzata l'assistenza e il post vendita?**

"Innanzitutto l'approccio molto tecnico su cui si basa la filosofia CMC Marine prevede che facciamo regolarmente corsi di formazione e aggiornamento sia per i dipendenti che per la rete di distributori e centri di assistenza autorizzati. Il cliente deve avere garanzia di poter contare in qualunque momento su qualcuno in grado di risolvere ogni tipo di problema in modo competente e veloce."