

## MOTORI "USER FRIENDLY"



Intervista di Fabio Petrone  
a Ferruccio Villa,  
Direttore Generale  
di Brunswick Marine in Italia

**Prima di tutto, una sua impressione sull'andamento del mercato internazionale della nautica e del fuoribordo...**

Se guardiamo ai dati del mercato europeo, nel 2007 non è calato solo il mercato italiano, ma un po' tutta Europa. Addirittura quello norvegese si è contratto più del doppio rispetto al nostro. E sto parlando di

un'area, quella scandinava, che fa registrare sempre numeri altissimi, soprattutto nella nautica piccola. Il calo era però prevedibile, perché negli anni precedenti la crescita era stata incredibile e il mercato prima o poi doveva saturarsi.

**La sensazione, visitando gli ultimi saloni nautici europei e americani, è che la crisi sia un po' occidentale. Mentre su certe metrature nautica viene confermato che il mercato continua ad andare bene, su quella che è la nostra fascia dei natanti, da 10 metri in giù, c'è una crisi sostanziale un po' dappertutto.**

Direi mondiale. E i primi in grossa difficoltà sono gli Usa, parlando di mondiale dell'occidente dei Paesi maturi, il primo è senz'altro gli Stati Uniti, soprattutto nelle fasce di prodotto da lei citate. Cantieri che chiudono, licenziamenti... è vero. Questa è un po' la situazione negli Stati Uniti. E' chiaro che grazie al dollaro svalutato puntano tutti sul mercato internazionale.

**Questa è una situazione, mi hanno detto, che c'è quasi da un anno. Ai primi segnali di crisi forte, sono partiti facendo il 25-30% di sconto, adesso anche costruttori famosi partono dal 40%.**

Altre aziende con grosse produzioni, a quanto mi risulta, sono messe ancora peggio, devono fare numeri a tutti i costi, anche se qualcuno nonostante tutto è riuscito ancora a crescere., compensando il calo del mercato interno con quello globale. C'è un'attenzione maggiore alla richiesta europea, al prodotto valido per l'Europa, al cliente europeo. Ci sono tanti cantieri che hanno un prodotto che negli Stati Uniti è di massa e in Europa è di nicchia.

**Ma da alcuni anni, i costruttori americani vengono a visitare i saloni nautici europei, specialmente Genova, per studiare, per capire e alcune soluzioni sono state gradite anche dalla clientela americana...**

E infatti, negli ultimi 2-3 anni, le esportazioni sono cresciute e sono decine le aziende americane che esportano offshore e fishing, mentre il numero degli importatori aumenta ogni mese. Quanto poi riescono a vendere questo è un altro discorso, perché stiamo parlando di nicchie che si saturano abbastanza in fretta e già abbastanza ben presidiate.

**E il mercato italiano?**

Dopo una falsa crescita nei primi 3 mesi dell'anno - parliamo sempre di dati di vendite di fuoribordo attraverso la rete dei dealer -, che induceva a supporre un ulteriore sviluppo, poi si è scoperto che era semplicemente la messa sul mercato, presso i concessionari, degli stock di motori a due tempi a carburatori, consigliata dall'entrata in vigore della nuova legge sulle emissioni... Com'è noto, tutto quello che è stato prodotto o comunque immesso sul mercato della Comunità Europea entro il dicembre 2007 può essere venduto nel 2008 o successivamente.

**Ma quali sono le aziende che ancora hanno in casa motori di questo tipo...**

Diciamo che chi non ha immesso nel 2007 motori a due tempi a carburatori, sono stati la Honda, perché non li ha mai avuti e noi, perché li abbiamo terminati l'anno prima. E' stata una scelta di politica commerciale un po' strategica, che però per quel periodo ha praticamente drogato il mercato.

**E poi?**

Per chi ha comprato, non è stata una scelta molto felice. Molti dealer ne hanno ancora una buona parte in magazzino. E' vero che si tratta di motori appetibili



per prezzo e leggerezza, ma i clienti e quindi il mercato richiede sempre più motori a 4 tempi, con una quota nazionale che ha raggiunto il 40 per cento delle vendite, grazie per noi anche alla maggiore produzione che consente di soddisfare le richieste. Lo stabilimento TMC dove si fanno i motori piccoli aveva dei problemi, diciamo così, di crescita di prodotti nuovi. La situazione si è risolta nel 2007, e questo ci ha permesso di puntare solo su tecnologie e prodotti nuove nuovi. Quindi rimane l'Optimax due tempi a iniezione diretta che rispetta le normative sulle emissioni, rumorosità ecc. ecc. Tutto il resto, invece, è oramai passato.

**Nei 2 tempi a iniezione diretta ormai siete rimasti solamente voi ed Evinrude, Yamaha, invece, si è tirato indietro, li ha tolti proprio dal listino, anche perché aveva da sempre i 4 tempi e, quindi, la possibilità di scegliere...**

Esatto.

**Il mercato italiano, grosso modo, da quanti 4 tempi e 2 tempi è composto? Tanto per avere un'idea?**

I 2 tempi cosiddetti a low emission, tipo Optimax o E-tec, al 30 novembre scorso costituivano il 9-10% del mercato, mentre i 2 tempi a carburatore erano scesi all'8,6% e probabilmente tenderà ad azzerarsi nel corso di quest'anno o del prossimo. I 4 tempi erano all'82,2%, ma dovrebbero salire al 90-92%.

**E i 2 tempi low emission?**

Tendono a spostarsi verso la gamma medio-alta poiché, al momento non ci sono motori al di sotto dei 40 cavalli, che poi sono dei 40 cavalli pesantucci e che non hanno più la caratteristica e il vantaggio dei 2 tempi. Invece, sulle potenze più alte da 150, 225 HP c'è buon mercato. Il nostro Optimax, nel quale Mercury ha sempre creduto, mantiene ancora delle ottime caratteristiche di leggerezza, prestazioni, affidabilità e consumi bassissimi. In proposito nel sito di Mercury c'è una bellissima area che riguarda 3 tipologie di prove. I test fatti, accessibili a tutti, sono comparativi con la concorrenza. L'Optimax, quando viene utilizzato correttamente, col giusto trim, risulta essere il meno rumoroso, grazie alle modifiche introdotte nella più recente produzione, è il più parco nei consumi, il migliore nelle prestazioni.

**Qual è il vantaggio che offrite a chi vi preferisce?**

Una gamma così vasta da poter scegliere in essa la tecnica preferibile per le proprie esigenze... Addirittura con Verado abbiamo il massimo sviluppo ad oggi nella tecnologia dei fuoribordo con compressore volumetrico, dotato di serie del DTS (Digital Throttle System) cioè il comando acceleratore cambio elettronico digitale, a partire dal 135 HP. I concorrenti, che per non restare indietro sono stati costretti a introdurre il DTS di serie sui motori nuovi, vedi Yamaha 300-350, Suzuki 300, non l'hanno potuto finora offrire su potenze minori preesistenti perché il motore deve essere predisposto per il montaggio. Poi la timoneria elettro-idraulica, al momento ancora una nostra esclusiva, che è di serie sul Verado 6 cilindri, quindi dal 225 cavalli in su, più la strumentazione smart craft e tutto il resto come il drive by wire, le manette elettroniche: sono degli atout importanti, azzeccati, scelte di prodotto raffinato, esclusivo, diciamo di status symbol.

**C'è proprio la visibilità del motore fuoribordo che ne diventa un'importante componente di acquisto...**

Questo lo si vede anche dalla tendenza dei cantieri a produrre barche per fuoribordo che sarebbero molto più logiche come entrofuoribordo, per i costi decisamente inferiori, per l'assetto della barca e tutta una serie di cose... Però c'è chi vuole avere dietro 2 o possibilmente 3 motori.