

PER MERCURY TORNA IL PRIMO MERCATO CONTINENTALE

## Fb, l'Italia spinge l'Europa

**Ferruccio Villa, da vicepresidente della Business unit motori per Europa, Medio Oriente e Africa di Brunswick Marine, proprietaria del marchio Mercury, ha un'ampia visione sui mercati internazionali. Lo abbiamo incontrato per chiedergli come sta andando il mercato europeo del fuoribordo?**

Dopo la crisi abbiamo assistito a una crescita geniale dell'ultimo biennio. Quest'anno c'è un rallentamento specifico su alcuni mercati, come Francia e Finlandia, altri, in particolare nel Sud Europa, hanno fatto un bel recupero.

**Quindi vede buone prospettive per il Nord Mediterraneo?**

Molto buone, anche perché al di là dei dati dobbiamo anche considerare la situazione geopolitica complessiva.

**In particolare l'Italia come sta andando?**

Il segno più è a doppia cifra e si assesta sopra il 15%.

**Il suo peso nel mercato continentale?**

Nel 2016 probabilmente l'Italia tornerà a essere il mercato più impor-



tante per noi, più o meno alla pari alla Francia e più avanti di mercati nord europei di riferimento. E' veramente positivo pensare che dopo una caduta molto forte, avvenuta dopo il 2009, l'Italia mostri questo recupero, soprattutto quest'anno. Il tutto poi con riferimento a potenze medie e comunque più elevate rispetto al passato.

**In questo senso come è andato il Salone di Genova?**

Ero convinto - e ne abbiamo avuto prova - che dopo anni di continuo calo e qualche segnale positivo già registrato nel 2015, quest'anno sarebbe stato il Salone della ripresa. E' stato così, abbiamo visto tornare l'entusiasmo da parte dei concessionari che hanno fatto una buona stagione e una buona qualità dei visitatori. Decisamente l'impressione generale e che gli italiani siano tornati a usare la barca e quindi si ricominci tipicamente con le manutenzioni e le rimotorizza-

zioni, ma inizia a muoversi anche la vendita di barche nuove. Sono convinto che aumenterà nei prossimi anni.

**I ricambi sono un indice importante.**

Molto importante. Se non si vendono ricambi vuol dire che le barche sono ferme. I concessionari dedicati soprattutto al service hanno fatto un ottimo lavoro e a Genova ci hanno dato conferma della ripresa del mercato. Come dicevo, sono convinto che ora questo trend continuerà sulle barche nuove.

**Come spiega la flessione di alcuni mercati del Nord Europa.**

Ci vedo un cambiamento del modo di fare nautica e più in generale di fare le vacanze. I Paesi del Nord sono quelli con maggiore presenze di barche per 1.000 abitanti, con anche più unità per famiglia. Negli ultimi anni per motivi meteorologici, per motivi legati ai costi, per i nuovi modelli post crisi stanno scoprendo le vacanze nei paesi del sud Europa, questo genera un fenomeno di minori vendite in nord Europa e crescita in nord Mediterraneo. In questo senso stiamo assistendo alla crescita del noleggio sulle nostre coste. Questi turisti che hanno la cultura della barca amano utilizzarla quando vengono da noi in vacanza.

**Chiudiamo con una visione per il futuro.**

L'Italia, come qualche altro Paese Mediterraneo, deve contendersi questo business turistico, trovando formule che mettano la nautica al centro, ma in sinergia con altri settori, quali servizi del territorio, offerta alberghiera, enogastronomia.

*Nero*