

# LA GAZZETTA MARITTIMA

I QU  
ADE  
RNI.



Speciale Nautica 2020

Dal 1967,  
uniti dal Made in Italy.



## CONFINDUSTRIA NAUTICA

É l'Associazione nazionale di settore della nautica da diporto che dal 1967 ha la rappresentanza istituzionale in Confindustria di tutta la filiera nautica, dalla cantieristica al refitting, dalla componentistica ai servizi, fino al turismo, al charter e alle reti di vendita. Confindustria Nautica opera, a livello internazionale, per la crescita e la promozione del comparto organizzando il Salone Nautico a Genova, vetrina di eccellenza del Made in Italy, e la partecipazione collettiva delle aziende italiane alle principali manifestazioni di settore internazionali. Confindustria Nautica, infine, è presente nei board di ICOMIA, International Council of Marine Industry Associations e di EBI, European Boating Industry.



CONFINDUSTRIA  
NAUTICA

[confindustrianautica.net](http://confindustrianautica.net)

## SOMMARIO

- 5 Marine della Toscana, offerta top per lo yachting
- 7 Quelle sublimi melodie per il mare
- 9 Benetti a Fort Lauderdale nell'International Boat Show 2020
- 11 Azimut | Benetti brilla nell'area Asia-Pacifico
- 13 NAVIGO, un buon bilancio con successi e risultati
- 14 I Blue Award al Salone Nautico di Bologna

### LA GAZZETTA MARITTIMA

Organo ufficiale della «SPEDIMAR»,  
Associazione fra le Case di Spedizioni Marittime

**Direttore responsabile**  
ANTONIO FULVI

**Direzione e redazione**

57123 Livorno  
Via Fiume, 23

Tel. 0586893358 - Fax 0586892324

E-mail: redazione@lagazmar.191.it

**Amministrazione e pubblicità**

Società Editoriale Marittima a R.L.  
57123 Livorno



Associata all'USPI  
Unione Stampa  
Periodica Italiana

È vietata la riproduzione  
anche parziale di articoli, grafici  
e fotografie senza citarne la fonte.

Fotocomposizione: «La Gazzetta Marittima» - Tel. 0586893358

Stampa: Centro Tipografico Livornese s.n.c. - Tel. 0586806376

Supplemento a

«LA GAZZETTA MARITTIMA»

n° 87 del 7 Novembre 2020 - P.I. 45%

## Se grande è bello, il piccolo fa sognare ancora

**L**a vecchia melodia, che difficilmente i giovani ricordano, era diventata anche un refrain da luogo comune: "Finché la barca va / lasciala andare...". Già: ma quando la barca invece non va?

Con questo nostro Speciale, che cerca di raccogliere i segnali positivi di un mondo squassato dalla doppia crisi - sanitaria ed economica - intendiamo riferire la realtà di un comparto in affanno, ma non certo scomparso. E che vede l'Italia ripetere con coraggio il suo storico Salone Nautico internazionale di Genova, quasi unico paese europeo a non aver abbandonato il campo in attesa di tempi migliori. Altri segnali positivi arrivano dalle periferie: a Bologna nell'Ente Fiera è stato riesumato un antico Salone Nautico degli anni d'oro, con un buon successo. Rimini si era già esposta, a Napoli nessuno s'è arreso; ed ha perseverato anche Nautilia, che privilegia l'usato in Veneto, ma non soltanto. I segnali negativi sono stati pochi, anche se preoccupanti: lo storico marchio Evinrude ha lanciato la spugna e chiuso, il colosso Honda non s'è visto al Salone di Genova, i gommoni medi/piccoli sono stati surclassati dai "mostri" di dieci metri in su, con cavallerie spesso superiori ai 500 cv complessivi, cabina con wc e tavolo per cenare in pozzetto completo di vaso del basilico in bella mostra.

Volendo leggere i segnali raccolti durante queste iniziative, si può convenire che malgrado la grande crisi gli appassionati non mollano. Dov'è possibile vedere barche, accarezzarle, sognarci accanto, la gente è arrivata. Sul comprare forse gli entusiasmi sono stati minori, ma bisogna capire: se vanno forte i maxi-yachts (Genova ha insegnato) è perché la crisi non spaventa certo i miliardari, mentre la famiglia del ceto medio tiene stretti i suoi soldi per la paura del domani. Va a vedere le barche, e tante famiglie ci sono andate; magari alcune si sono lanciate, con sprezzo del pericolo invano segnalato dai più pavidi (o previdenti) di casa; ma in genere l'acquisto è stato rinviato almeno al dopo "seconda ondata". C'è una testimonianza del Sole-24 Ore indiretta ma significativa: il risparmio della famiglia-tipo si è impegnato in questi ultimi due mesi e continua a salire. In molti casi si può ipotizzare che si stiano mettendo da parte i risparmi destinati forse anche alla barca, o al rinnovo della barca: ma prima di fare il passo si vuol capire dove andrà il Paese. Di questi tempi non è difficile essere pessimisti, o almeno prudenti.

Proviamo a parlarci chiaro: sopravvive bene, malgrado le restrizioni dei tempi e dei modi del lavoro artigianale imposti dalla pandemia, la grande nautica. Anzi, c'è un fenomeno nuovo: imprese che operano da tempo in campo navale - costruendo piattaforme petrolifere, o rimorchiatori, o chiatte o altro - si stanno buttando a fare yacht. Hanno annusato che il settore tira. Anche se non è facile per i nuovi, perché dietro all'apparente semplicità di costruire grandi scafi c'è la sostanziale differenza di renderli al top per quello che ci va messo dentro. Nel mondo dello yachting, anche il blasono vale. A volte vale più del prodotto stesso, secondo certi brokers.

Nelle analisi del mondo dello yachting, non possiamo esimerci dal dare il giusto peso ai servizi. E qui entrano in ballo i porti turistici. Che hanno avuto una stagione d'oro fino almeno a un lustro fa, ma anche in questo caso con una grande differenziazione: chi ha saputo dare servizi adeguati e al giusto prezzo, è cresciuto, chi ha sbagliato progetto, o si è fidato delle operazioni edilizie alle spalle trascurando la parte davvero nautica, ha sofferto. E in alcuni casi, affondato. È interessante e produttiva, per esempio, l'operazione dei Marina della Toscana che si sono associati e offrono servizi in "sistema". Il capofila e la mente dell'operazione, Matteo Italo Ratti di Cala de' Medici, dopo aver rilanciato il suo porto e capitanato iniziative anche nazionali, ha avuto la soddisfazione di vedere gli ottimi risultati commerciali delle sue banchine anche in piena pandemia. E così anche altri marina che hanno saputo adeguarsi e hanno avuto una stagione piena, favorita anche dalla rinuncia di tanti a portare la propria barca all'estero. Avanti adagio, ma sempre meglio che star fermi o precipitare all'indietro.

Antonio Fulvi

MARITIME SOLUTIONS |  
*since 1895*



[WWW.NERIGROUP.NET](http://WWW.NERIGROUP.NET)

## A CUSTOMIZED APPROACH TO SAFE AND EFFICIENT OPERATIONS SINCE 1895

TOWAGE EMERGENCY RESPONSE  
SALVAGE AND WRECK REMOVAL  
OIL AND GAS OSV SERVICES  
OIL SPILL RESPONSE

OILS AND CHEMICALS PRODUCTS  
COASTAL STORAGE DEPOTS  
PORT AND INLAND LOGISTIC TERMINALS



ZAKI.IT

# Marine della Toscana, offerta top per lo yachting

*Uniti nella bellezza e forti nei servizi - La rete registra l'ingresso di tanti nuovi soci*

Dopo la stagione estiva che ha visto i porti e le marine aderenti premiati per presenze e toccate grazie ad una campagna che ha promosso Marine della Toscana come hub sicuro per il charter nautico ed un servizio accoglienza protetto, il Consorzio si prepara a portare avanti i propri obiettivi di promuovere a livello internazionale un messaggio unitario mare-terra, con la Toscana, forte brand turistico e terra tra le più apprezzate e conosciute come leva attrattiva visitabile partendo dai porti.

Oltre 3.000 posti barca complessivi a disposizione di imbarcazioni e yacht che vanno dai 5 metri a oltre i 100 metri, più servizi di qualità, colonnine intelligenti, smart mobility solutions e una app dedicata di prossima uscita, sono alcuni dei plus dell'offerta Marine della Toscana. Il Consorzio è nato alla fine del 2019 per promuovere, anche all'estero, il meglio delle realtà del diporto turistico della regione e sviluppare un turismo innovativo, in grado di competere con quello offerto dai competitor esteri accogliendo la strategia che la Regione Toscana ha adottato sulla promozione integrata Costa Toscana-Isole toscane. Cinque province coinvolte al fine di valorizzare le singole specificità e tipicità con l'obiettivo di perseguire un ulteriore sviluppo del turismo nell'area costiera attraverso itinerari a tema e integrati che rendano possibile sia una destagionalizzazione dell'offerta, il superamento della competizione interna tra i singoli territori e un allineamento nel confronto con altre regioni e con l'estero.

Abbiamo incontrato il presidente Matteo Italo Ratti e il direttore Pietro Angelini che dirige anche NAVIGO società di innovazione e sviluppo della Nautica per conoscere i prossimi progetti del Consorzio. **Presidente Ratti, a circa un anno dalla nascita del Consorzio, quali risultati sono stati ottenuti?**

In primo luogo, direi che la Toscana ha saputo organizzarsi e lanciare una rete importante della portualità. È l'occasione per potenziare al meglio la rete turistica non solo terra-mare, ma anche mare-terra. Siamo andati e andremo uniti anche agli appuntamenti di promozione per mettere in luce i punti di forza della Toscana come qualità dei servizi, innovazione tecnologica, bellezza e offerta culturale e turistica del territorio. Non ultimo, dal punto di vista economico, il Consorzio è una rete di aziende che rappresentano la portualità, che è a sua volta uno dei settori trainanti dell'economia Toscana. La promozione del Consorzio completa lo sforzo di promozione del brand Toscana anche come destinazione di alto profilo per ser-



Matteo Italo Ratti



Pietro Angelini

vizi yachting e del turismo nautico. Non sono mancate le occasioni di promozione internazionale nella prima parte dell'anno. Il salone di Düsseldorf ci ha fatto subito capire che presentarsi uniti e con le bellezze della Toscana e d'Italia alle spalle era la strada giusta che abbiamo imboccato. Ovviamente la situazione attuale è delicata, ma il Consorzio sarà presente a YARE che, alla fine di novembre, ci ospiterà nell'evento

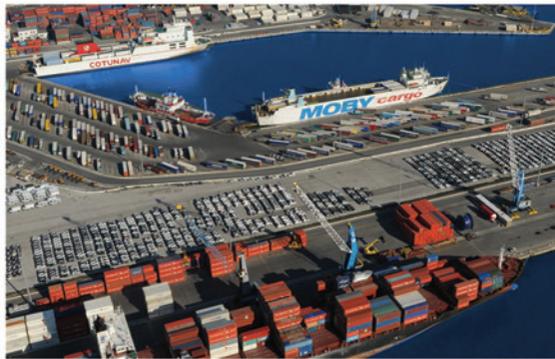
che è stato organizzato in forma digitale per rispetto delle normative sul Covid-19, ma con una vasta platea di professionisti del settore superyacht. Non mancheremo i prossimi appuntamenti internazionali del calendario 2021 e abbiamo già previsto la nostra partecipazione al Versilia Yachting Rendez-Vous in programma a primavera a Viareggio, hub di uno dei più importanti distretti nautici al mondo. **Direttore Angelini, ci sono novità nella compagine dei soci? Nuovi ingressi?**

Direi che appena abbiamo iniziato a muovere i primi passi, abbiamo riscontrato interesse verso le azioni prioritarie del Consorzio che oltre alla promozione, offrono ai soci condivisione e definizione di standard, analisi e miglioramento delle strutture societarie, introduzione di tecnologie innovative e sostenibili, formazione del management, sharing e azioni sinergiche sugli utenti/clienti. La collaborazione tra porti e marine è un'azione fondamentale per il distretto nautico della regione che potrà portare risultati anche per quanto riguarda la crescita delle imprese sui fronti della formazione, della promozione e della innovazione. Chi ha deciso di partecipare e diventare socio ha la forza e la voglia di confrontarsi su fronti internazionali senza avere paura del vicino a qualche miglio di distanza. Al momento abbiamo avuto tre nuovi ingressi. E sono convinto che presto si aggiungeranno altre importanti realtà toscane che rappresentano eccellenze dello yachting nel territorio toscano. Le strutture associate sono nove: tre approdi a Viareggio (Yacht Broker, Viareggio Porto 2020 e Lusben Viareggio), Marina Cala de' Medici SpA, società che gestisce l'omonimo Porto turistico di Rosignano, Marina di Salivoli con la sua posizione strategica dal punto di vista geografico, Porto Azzurro in una delle più belle baie d'Elba, Lusben a Livorno nelle banchine della Darsena Morosini e dello storico Molo Mediceo, il Porto di Pisa situato al centro del vasto Parco di Migliarino San Rossore Massaciuccoli che assicura dal mare la vista sulle dune rimaste quasi uniche nella regione e Marina Arcipelago Toscano, struttura di futura realizzazione per accrescere la capacità di accogliere megayacht nell'area di Piombino.



# 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@lorenzini-terminal.it  
[www.lorenzini-terminal.it](http://www.lorenzini-terminal.it)

# Quelle sublimi melodie per il mare

Fare previsioni è sempre difficile in un mondo come quello della grande nautica, dove si giocano in pochi giorni progetti, proposte e anche fallimenti da milioni di dollari. Eppure ci dev'essere il coraggio di lanciarsi: annusando l'aria, ma anche utilizzando quelle conoscenze e quelle analisi che fanno la differenza tra un grande manager e un semplice "io speriamo che me la cavo".

Lunga premessa: ma vorrà pur dire qualcosa se in tempi di pesante crisi mondiale anche dell'economia, un gruppo italiano come Azimut/Benetti ha orgogliosamente presentato, poche settimane fa, un programma di 35 modelli complessivi, con ben 9 yachts da lanciare entro i prossimi 18 mesi. "Andando a coprire - ha dichiarato il nuovo ceo Marco Valle nel meeting della Cervara di Portofino - con dieci collezioni tutte le tipologie della nautica d'eccellenza salvo la vela". Per i tecnici, l'annuncio ingresso nei luxury explorer, nei B.Yond e nel mondo Oasis ha un significato che per i non addetti si può tradurre un po' semplificando in espansione. Sempre citando Valle: oggi la gamma del gruppo va dai 12 agli oltre 100 metri di lunghezza, e con stili di navigazione - dislocamento, dislocamento leggero, semiplanante eccetera - per tutte le esigenze e i gusti.

\*

Siamo all'estremizzazione del coraggio imprenditoriale, al Memento audere semper d'annunziano? Ci sarà anche questo: ma di fronte a dieci Oasis 40 metri già venduti, a un cantiere di Livorno che sta correndo a tempi da boom mentre altrove sembra il deserto dei tartari, al coraggioso e innovativo lancio del Magellano 25 di Azimut per "svecchiare" il concetto tradizionale di navetta, c'è ben di più dell'osare. C'è la conferma che la crudele selezione dei costruttori, di recente piombata anche sulla costa Toscana ma non solo, ha premiato chi ha avuto idee migliori, un "appeal" maggiore e specialmente ha saputo fare del proprio nome un plus unico del Made in Italy. Come recente-

mente Marco Valle ha spiegato sulle pagine del nostro giornale, c'è un rinnovato slancio in positivo che accomuna i vertici del gruppo - dal presidente Paolo Vitelli alla vicepresidente Giovanna, sua figlia - fino all'ultimo operaio dei cantieri. Dove c'è lavoro c'è serenità: un bene prezioso, di questi tempi stravolti dall'incertezza.

\*

Nel celebrare il successo di un gruppo che è la quintessenza del lusso più costoso, sia Paolo Vitelli sia Marco Valle hanno più d'una volta ricordato, anche in tempi meno tragici, che dietro ogni grande yacht per un grande ricco c'è il lavoro di centinaia e centinaia di operai, di specialisti, di terzisti: il che significa il pane (e qualcosa di più) per migliaia di famiglie. Di questi tempi, torna preziosa la famosa battuta di Paolo Vitelli, già altre volte citata: "Noi siamo come Robin Hood: prendiamo i soldi ai ricchi per darli ai poveri". Certo, una battuta e un'estremizzazione: ma se si considera l'intera filiera del grande yachting, si fa presto a verificare che dietro a ogni grande scafo ci sono centinaia di lavoratori non solo nella costruzione, ma anche nella successiva gestione, della manutenzione, nel refitting, negli approvvigionamenti dal fuel alla cambusa, nei viaggi eccetera. È un mondo intero che si muove partendo da quelle tante tonnellate di ferraccio - insomma, chiedo scusa: di metallo più o meno nobile, con altri materiali altrettanto basilari - che seguendo il genio creativo di qualche matita e la fatica di centinaia di operai diventano un'opera d'arte unica. Sorprende questa miracolosa trasformazione? Per il genio è sempre stato così, pur partendo dalle stesse basi. Una volta un amico musicista me lo spiegò con un paradosso:

"Con le solite sette note musicali - disse scherzando ma non troppo - si possono comporre sublimi melodie o tremende cacofonie". Vi basta per capire meglio?

A.F.



Una panoramica sui giga-Benetti a Livorno.



# Benetti a Fort Lauderdale nell'International Boat Show 2020

Benetti sta partecipando al Salone di Fort Lauderdale ed espone uno degli yacht di maggior successo della categoria Class: il Delfino 95, qui rappresentato dalla sua ottava unità. La barca sarà accompagnata dalla sesta unità di Mediterraneo 116 esposto presso le proprie strutture da Marine Max, dealer autorizzato per la categoria Class negli Stati Uniti e Canada. Entrambe le imbarcazioni hanno linee esterne firmate da Giorgio M. Cassetta e ambienti interni progettati dall'Interior Style Department di Benetti.

Il più grande salone nautico al mondo, in programma a Fort Lauderdale dal 28 ottobre al 1° novembre, sarà l'occasione per gli amanti dell'eleganza e tradizione del Made in Italy che gli yacht Benetti rappresentano di vedere in acqua due delle imbarcazioni più iconiche della categoria Class, interamente realizzata in vetroresina, un Delfino 95 e un Mediterraneo 116. Entrambi gli yacht sono distribuiti da MarineMax, il più grande rivenditore di barche da diporto negli Stati Uniti e dealer esclusivo in Canada e USA per gli yacht Benetti della categoria Class.

Delfino 95, in esposizione l'ottava unità, è una barca dall'eleganza senza tempo e lo stile contemporaneo. Il design esterno caratterizzato da linee fluide e sinuose e ampie finestre è realizzato da Giorgio M. Cassetta. Gli interni di grande abitabilità sono progettati dall'Interior Style Department di Benetti. Con una lunghezza di 29 metri e una larghezza di 7 metri può ospitare 10 persone in 5 cabine: l'armatoriale (larga quasi 7 metri) è sul Main Deck e le 4 cabine ospiti sono sul Lower Deck. Le cabine destinate ai 5 membri dell'equipaggio sono 3. Grazie all'innovativo posizionamento rialzato dell'intera zona di comando, è stato possibile concentrare tutta la zona servizi su un unico ponte, in modo da rendere più pratiche e agevoli le operazioni dell'equipaggio e da garantire maggiore privacy a ospiti e armatore. La wheelhouse interna collega con una scalinata il Main Deck con gli spazi esterni di poppa dell'Upper Deck e regala al contempo una spettacolare vista durante la crociera eguagliata solo dalla seconda postazione di comando sul Sun Deck.

La sesta unità di Mediterraneo 116 è uno yacht di 35,3 me-



Paolo Vitelli e la figlia Giovanna.

tri, con esterni firmati da Giorgio M. Cassetta e interni a cura dall'Interior Style Department di Benetti. Su 4 ponti accoglie 11 ospiti e 7 membri dell'equipaggio. Il Main Deck ha spazi molto generosi sia all'interno sia all'esterno e si caratterizza per un salone principale dalle larghe finestre composto da zona living e area dining. Sullo stesso ponte, a centro nave, galley e day head precedono la cabi-

na armatoriale a tutto baglio a prua. Sul Lower Deck ci sono le 4 cabine ospiti mentre quella del comandante si trova sull'Upper Deck adiacente la timoneria. Gli ambienti di questo ponte sono pensati per i momenti di maggior convivialità grazie alla presenza di una piscina e diversi prendisole negli spazi aperti di prua. Il Sun Deck è uno dei più ampi della categoria con oltre 80 mq di superficie.

Il Delfino 95 sarà presso lo stand Benetti - Purple Zone Face Dock 12 - mentre il Mediterraneo 116 sarà a disposizione per visite a bordo solo su appuntamento e per un numero selezionato di clienti alla Marine Max Yacht Facility, a poca distanza dalla fiera.



Marco Valle.



# Autorità Portuale di Gioia Tauro

[www.portodigioiatauro.it](http://www.portodigioiatauro.it)



# Azimut|Benetti brilla nell'area Asia-Pacifico

Leadership confermata e grande balzo in avanti delle vendite per entrambi i brand della Società.

L'area Asia-Pacifico continua a giocare un ruolo strategico per le vendite del Gruppo Azimut|Benetti. Grazie a una presenza di lunga data nei paesi chiave dell'area, la Società gode infatti di un'eccellente reputazione e di un presidio sul territorio che non teme confronti.

Con un valore complessivo delle vendite pari ad oltre 150 milioni di euro - un dato relativo ai risultati conseguiti da due brand negli ultimi 12 mesi - il Gruppo si colloca dunque ai vertici di un'ideale classifica di best performer nell'area.

Nonostante le complessità derivate dalla pandemia che ha colpito l'intero globo, Azimut|Benetti ha performato particolarmente bene, addirittura incrementando del 10% i risultati conseguiti in quest'area nella scorsa stagione.

Questo risultato, che tiene in considerazione tutti i mercati più significativi della regione, tra cui Hong Kong, Singapore, Cina Continentale, Giappone, Australia e Nuova Zelanda, vede ordini focalizzati su imbarcazioni sopra i 24 metri, segmento dove il Gruppo eccelle in tutto il mondo.

Più in particolare, Azimut Yachts ha venduto e consegnato otto yacht della Collezione Grande, punta di diamante del brand (quattro 32 metri, due 27 metri e due 25 metri) e vanta altre 5 unità della stessa Collezione in consegna nel prossimo semestre; Benetti ha venduto quattro unità di Oasis 40M (due in Australia, uno in Cina e uno ad Hong Kong) e un B.Yond 37M.

Per quanto riguarda Azimut Yachts va segnalato l'eccellente contributo dato per il raggiungimento di questi importanti risultati da Marine Italia, dealer per Singapore, Hong Kong e parte della Cina, e dal nuovo dealer australiano D'Albora che, in un solo anno di attività, si è imposto prepotentemente sulla scena, aprendo anche nuovi mercati nella costa Ovest del paese.

Quanto a Benetti, non sorprende che le scelte d'acquisto degli armatori della regione Asia-Pacifico si siano concentrate sui nuovi progetti e, particolarmente, sull'innovativo Oasis 40M, yacht dall'anima glam che, ad oggi, ha registrato ben 12 esemplari venduti nel mondo.



*Azimut grande 32 metri.*



*Benetti Oasis 40 metri.*



*Benetti Oasis 40 metri.*

# Global Service srl

**REVAMPING  
GRU**



**FULL  
RENTAL**



**MANUTENZIONE  
BANCHINE**



**PRESSO INTERPORTO TOSCANO AMERIGO VESPUCCI  
VIA DELLE COLLINE 100 – 57017 GUASTICCE (LI)**

**TEL. 0586 404033 FAX 0586 428881 INFO@GLOBALSERVICE.LIVORNO.IT**

**SEDE  
OPERATIVA**



**PRONTO INTERVENTO  
24 ORE SU 24**



DAL RENDICONTO DELLA PRESIDENTE KATIA BALDUCCI

# NAVIGO, un buon bilancio con successi e risultati

*Prima assemblea dopo il Covid-19 per l'approvazione del consuntivo 2019 e i progetti in corso con la ripartenza*

VIAREGGIO – Oltre 25 imprese della nautica coinvolte nel settore ricerca e sviluppo, 40 progetti di innovazione e digitalizzazione presentati all'Unione Europea e alla Regione Toscana che hanno ottenuto il finanziamento per complessivi 8 milioni di euro, 45 nuovi giovani professionisti (tra comandanti di superyacht, refitter e esperti di logistica) diplomati con l'Istituto Tecnico Superiore ISYL (Italian Super Yacht Life). Un buon consuntivo, in sostanza, come ha sottolineato Katia Balducci, presidente di NAVIGO - società di innovazione e sviluppo della nautica e amministratore delegato, assieme alla famiglia, dei gruppi Overmarine S.p.A. e Effebi S.p.A. - in apertura dell'assemblea dei soci riunitasi per la prima volta, dopo il blocco dovuto al Covid-19, all'aperto nel giardino del Gran Teatro di Torre del Lago Puccini - nel rispetto delle regole di distanziamento e sicurezza - grazie all'ospitalità della Fondazione Festival Pucciniano.

Il consuntivo del 2019 si attesta complessivamente su 1 milione e 800 mila euro comprensivo dei circa 500 mila euro ottenuti come risultato d'esercizio di Rete Penta, il soggetto gestore, capofilato da NAVIGO, del Distretto Tecnologico per la Nautica e la Portualità Toscana.

Per quanto riguarda, l'anno in corso e data la complessa situazione dovuta al Covid-19, dopo la fine del blocco, NAVIGO ha avviato un confronto con le imprese associate per sostenerle nella fase di ripartenza. Le richieste di sostegno e supporto



Katia Balducci

nella progettazione riguardano soprattutto i settori digitalizzazione, marketing innovazione, sviluppo prototipi e brevetti.

“Abbiamo voluto rifocalizzare il nostro sistema di consulenza sui servizi e sugli eventi - ha spiegato la presidente Balducci - perché in questo momento riteniamo che le aziende vadano aiutate anche con la possibilità di progetti orientati al mercato, che prevedano forme di collaborazione e di rete, in coerenza con la strategia Industria 4.0 e che siano finanziabili anche con i contributi a fondo perduto”.

NAVIGO aggrega attualmente 150 imprese in Toscana e 30 aziende tra la Sardegna e Malta (dove sono attivi NAVIGO Sardegna e NAVIGO Malta). Un network complessivo (incluse le associate del distretto toscano e altre) di 500 imprese coinvolte nei progetti, con accordi con 50 laboratori e le principali Università toscane e 150 progetti sviluppati, nel corso di 13 anni, sui principali temi: automazione, digitalizzazione, rapporto barca porto, nuovi materiali, ciclo di vita dei prodotti, nuove propulsioni. Oltre a gestire Rete Penta, soggetto operativo del Distretto Tecnologico della Nautica e della Portualità Toscana, NAVIGO vede al suo interno rappresentate quattro associazioni di categoria, Camera di Commercio di Lucca, Comune di Viareggio e Provincia di Lucca. È il principale referente per gli stakeholder territoriali (banche, associazioni sindacali, società di servizi, pubbliche amministrazioni).

DAL RENDICONTO DELLA PRESIDENTE KATIA BALDUCCI

# I Blue Award al Salone Nautico di Bologna

*Il sindaco Merola, e il governatore della Regione Bonaccini tra i premiati alla cerimonia nell'Ente Fiera*



*Da sinistra il sindaco di Bologna Virginio Merola e il presidente SNIDI Gennaro Amato*

BOLOGNA – Anche la piccola e media nautica stanno provando a rilanciarsi: e il ritorno all'Ente Fiera di Bologna dell'antico Salone Nautico è un segnale di speranza in tempi di pesante pandemia. Si è concluso di recente, con un buon successo di visitatori e oltre 80 imbarcazioni esposte. Nell'ultimo weekend sono state premiate con i Blue Award personalità del mondo istituzionale e imprenditoriale che hanno sostenuto la coraggiosa iniziativa.

Undici i premi Blue Award assegnati, con le sculture del maestro Lello Esposito raffiguranti la Torre degli Asinelli cinta dalle onde del mare e la targa in marmorino (una particolare amalgama di pietra leccese e polvere di marmo Toscano) realizzata dalla nota azienda pugliese Angie.

Premiato per il quotidiano impegno e nella promozione dell'immagine della città di Bologna, il sindaco Virginio Merola, ha così dichiarato nel ricevere il riconoscimento: "Abbiamo sempre creduto in questo progetto supportandolo sin dallo scorso anno e siamo pronti a promuoverlo in tutte le soluzioni per le edizioni future. Progetti di sviluppo cittadino sono già in atto per presentare il Salone del 2021".

Sulla forza dell'imprenditoria italiana in un momento

sanitario ed economico difficile, si è espresso anche Giuseppe Oliviero, vice presidente nazionale CNA – Politiche europee, premiato per

il suo impegno nella promozione del Made in Italy: "Siamo qui a testimoniare un'eccellenza, in particolare campana, fatta da piccole imprese familiari che si tramandano la loro tradizione di generazione in generazione e che hanno fatto di questo Paese uno dei più importanti al mondo. Per una impresa fare una fiera è già un investimento importante, ma farla in questo periodo significa che questo Paese ha delle risorse straordinarie".

Premiato anche il presidente di BolognaFiere, Gianpiero Calzolari che ha sottolineato il merito degli imprenditori che hanno creduto nel progetto. Tra i premiati: il vicepresidente alla Commissione Affari Sociali alla Camera dei Deputati Michela Rostan, il presidente della Regione Emilia Romagna, Stefano Bonaccini, l'assessore alle Politiche per la Mobilità del Comune di Bologna, Claudio Mazzanti, il presidente della Camera di Commercio di Bologna, Valerio Veronesi, il responsabile delle relazioni istituzionali SNIDI Marcello Lala e il gommomauta Giovanni Bracco.

# Terminal Darsena Toscana

## nodo strategico dall'efficienza certificata



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



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.



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 il Gruppo GIP.



Sede Legale: V.le Mogadiscio, 23  
 Darsena Toscana sponda ovest - 57123 Livorno  
 Tel. +39 0586.258111 - Fax +39 0586.258240  
 segreteria@tdt.it - www.tdt.it



mooring  
service  
resort  
lodgings  
shopping  
race  
wellness  
events  
life quality

43° 23', 81 N • 10° 25', 52 E

We care for  
**Excellence**  
in nautical touring

metodobw.com



MARINA Excellence  
Qualità assicurata con 5/5



**MARINA CALA  
DE' MEDICI**

CASTIGLIONCELLO - ITALY



calademedici



MarinaCalaDeMedici



@CalaDeMedici

[www.marinacalademedici.it](http://www.marinacalademedici.it)