

NEWS

14
FEB
2018

Fare rete al VYR con un approccio glamour alle categorie merceologiche più interessanti per l'utenza professionale



Il Versilia Yachting Rendez-vous (VYR) è l'evento dedicato alla nautica e all'alto di gamma che nasce per dare a tutti i partecipanti la possibilità di presentarsi al mondo nel modo migliore possibile. Anche e soprattutto a chi, per natura professionale, non ha l'impatto visivo di un megayacht o l'immediato appeal di un tender dalle linee innovative. Tuttavia, come ricordava una canzone diventata proverbiale: per fare un tavolo ci vuole il legno, per fare il legno ci vuole l'albero e così via a ritroso fino al fiore che serve per fare il frutto da cui il seme che farà nascere l'albero. E così, per fare una barca, oltre alle linee di carena, a una bella sovrastruttura e a degli interni affascinanti, ci vogliono tutta una serie di componenti che rimarranno poi nascoste, come il fiore non appare nel tavolo, ma sono fondamentali perché quella barca oltre a essere bella sia anche buona.

Esempio di questo approccio glamour dedicato anche agli aspetti e alle categorie merceologiche più interessanti per l'utenza professionale (o all'armatore-comandante) è dato dalla rete aziendale composta da un poker di nomi associati a **Nautica Italiana** che offrono prodotti tra loro complementari anche se non necessariamente vincolati l'un l'altro. **Guidi**, che dal 1968 produce accessori per la nautica, valvole e prese a mare; **Veco** che dal 1971 progetta e realizza per la refrigerazione e il condizionamento marino, **Tecnoseal** che si occupa di protezione catodica dagli Anni 70; **Mase Generators**, la più "giovane" della compagine che dagli Anni 80 produce gruppi elettrogeni marini. Abbiamo parlato con **Daniele Guidi**, Quality Manager dell'omonima azienda, e portavoce del quartetto, e gli abbiamo chiesto il perché di questa unione e perché proprio a Viareggio.

Eravate presenti anche lo scorso anno, cosa vi ha convinto a partecipare? Quali aspettative avevate riposto nell'evento? Sono state ripagate? Cosa offre il VYR ad aziende come le vostre?

Abbiamo creduto fin da subito al progetto VYRV, convinti che il suo format innovativo avrebbe consentito all'evento di trovare una collocazione solida nel panorama fieristico italiano. I riscontri dopo la prima edizione sono stati positivi e abbiamo deciso per il 2018 di confermare sia la partecipazione sia la forma con cui parteciperemo, vale a dire una "collettiva" con altre aziende dell'accessoriato

nostre partner. Ci auguriamo di crescere ancora, di pari passo con l'evento.»

Non siete, un pool di aziende legate insieme direttamente, ma dei legami evidentemente ci sono... Com'è nata quest'idea?

Il tutto è nato dalla volontà di "fare rete" con altri colleghi che stimiamo, unita alla consapevolezza che le aziende dell'accessoriato per avere adeguata visibilità devono inventarsi qualcosa di molto originale dal punto di vista dei contenuti oppure sono fatalmente destinate ad inseguire i cantieri, più strutturati e maggiormente competitivi dal punto di vista dei budget a disposizione per una fiera. Con Tecnoseal tuttavia la nostra partnership investe anche la sfera industriale, abbiamo infatti sviluppato un prodotto assieme, un kit antivegetativo presentato nel 2016 al Mets di Amsterdam, e la collaborazione con loro continua.

Perché proprio voi quattro? È l'inizio di un nuovo approccio agli accessori? È un nuovo modo di offrire un pacchetto?

Per i motivi che dicevamo prima, la volontà di rafforzare un network già esistente e mettere a fattore comune competenze, esperienza, passione. Crediamo che i rispettivi brand si possano consolidare con questa partecipazione "collettiva", senza perdere le identità di ciascuno.

Presentate qualcosa di nuovo o particolare quest'anno (come singoli o come gruppo)?

Sicuramente la nostra presenza sarà adeguata agli standard elevati che ci siamo dati, fra l'altro l'edizione 2018 del VYRV coincide col 50esimo compleanno della Guidi, fondata nel 1968 da Bruno Guidi, e festeggeremo questo importante compleanno in modo adeguato con clienti e colleghi e chiunque avrà piacere di venirci a trovare. Ci piacerebbe tornare a "stupire" con qualche sorpresa dentro e forse anche fuori il perimetro dell'esposizione. Dal punto di vista del prodotto non avremo lanci o novità significative, porteremo a Viareggio parte della nostra produzione.



VERSILIA
YACHTING
RENDEZ-VOUS

Contatti:

versiliayachting@fieramilano.it

Tel. +39 02.4997.6569

Un evento organizzato da



FIERA MILANO

Partner strategico



NAUTICA
ITALIANA

In collaborazione con



PE:TA

DISTRETTO
TECNOLOGICO
PER LA NAUTICA
E LA PORTUALITÀ
TOSCANA