CUOREECONOMICO
POLITICA | SOCIETÀ | ECONOMIA | TERRITORIO

Nautica e Mare

13/10/2022

Guidi: “Noi lungimiranti sul fotovoltaico, anche il nucleare può aiutare le imprese”

(Daniele Guidi, Quality & Sustainability manager Guidi Srl)

A colloquio con il Quality & Sustainability manager della storica azienda che produce accessori per la nautica: “Problemi di reperimento per gomma, plastica e personale specializzato, ma il fatturato continua a crescere a doppia cifra.Con le rinnovabili copriamo il 20% dell’energia”

Guidi Srl è un’azienda storica che produce accessori per la nautica a Grignasco, in provincia di Novara. CUOREECONOMICO ha intervistato il Quality & Sustainability manager, **Daniele Guidi**, per conoscere meglio le problematiche suscitate dagli scenari odierni, seriamente compromessi dall’inflazione e dal caro energia.

Come ha impattato la produzione degli accessori nautici di Guidi Srl la crisi delle materie prime, e come avete reagito al caro prezzi causato dall’inflazione? Anche i costi di spedizione sono aumentati?

“I costi delle spedizioni sono effettivamente aumentati ma in modo tollerabile, non ci hanno causato particolari problemi. Sulle materie prime abbiamo avuto qualche criticità nei mesi scorsi per i prezzi elevati, soprattutto del rame, ma sono poi stati poi assorbiti dal mercato. Invece non abbiamo mai avuto problemi di reperibilità”

Avete programmato delle chiusure in ragione del caro energia, oppure cambiato i turni in azienda per fronteggiarle?

“Al momento no, andiamo avanti senza particolari accorgimenti, tenendo sotto controllo i costi dell’energia naturalmente”.

Ci sono delle materie prime in particolare, difficili da reperire?

“Gli unici problemi in questo momento a noi li danno gomma e materie plastiche che sono difficili da trovare, anche se non si tratta di materie prime”.

La sede principale di Grignasco è dotata di impianti fotovoltaici e se sì, quanto incidono sulle bollette?

“Sì, a suo tempo abbiamo investito in pannelli fotovoltaici sul tetto dello stabilimento, che garantiscono circa il 20% del nostro fabbisogno energetico. Oggi possiamo dire che è stata una scelta lungimirante”.

Ci può dare un confronto delle spese energetiche di quest’anno e dell’anno precedente?

“C’è stato naturalmente un aumento consistente che però aspettiamo a quantificare definitivamente”.

Anche l’economia italiana sembra ormai votata inesorabilmente alla recessione, che tipo di risultati vi aspettate per il 2023? E come è andata quest’anno in termini di fatturato?

“Il nostro fatturato nel 2022 vede una crescita a doppia cifra, ci aspettiamo che anche il 2023 sia un anno positivo per il settore della nautica, siamo ottimisti”.

Credete che la crisi vi obbligherà e ridimensionare il budget per le partnership? Il riferimento, per esempi è alla “Nodoxnodo” e alle sponsorship che avete garantito a velisti come Andrea Fantini.

“Al momento non prevediamo riduzioni del budget destinato a marketing e sponsorizzazioni, stiamo semplicemente valutando come redistribuirlo”

Venendo al personale, di quanti dipendenti vi avvalete e avete instaurato delle misure speciali per essere di loro aiuto? Farete ricorso alla cassa d'integrazione in caso di scenari ancor più compromessi?

"La Guidi conta circa 30 dipendenti, nelle ultime settimane abbiamo effettuato alcune assunzioni, non prevediamo di dover effettuare riduzioni ma teniamo d'occhio i costi".

Trovate delle difficoltà a reperire personale? Come la pensate a questo proposito?

"Abbiamo difficoltà a reperire personale specializzato, come molte aziende manifatturiere"

Per quanto attiene al conflitto, avete notato, o siete a conoscenza, di un aumento di commesse di natura militare?

"Non direttamente, anche se sappiamo che i nostri prodotti sono montati a bordo di mezzi navali utilizzati sia in ambito militare che per i vari corpi di polizia in tutto il mondo (pattugliatori, navette ed altro)".

Le sanzioni alla Russia hanno in qualche modo minato il vostro export?

"Non abbiamo avuto alcun effetto".

Quanto pesano le collaborazioni estere rispetto a quelle italiane nel vostro business?

"Il nostro fatturato è ripartito in modo equo fra Italia ed estero, praticamente 50/50, e questo succede da molti anni, non prevediamo particolari scostamenti".

Quali riforme ritenete possano aiutare le medio imprese a sostenere i costi aumentati delle materie prime e del caro energia?

"Siamo favorevoli all'impiego di energia da fonte nucleare, crediamo che le scelte fatte in passato in questo senso siano da rivedere".

Che impressioni avete ricavato dal Salone Nautico di Genova di quest'anno?

"Molto positive, abbiamo avuto ottimi riscontri sia da operatori professionali che da armatori, vediamo che il mercato resta vivace e che la competenza media degli appassionati è in crescita".

Quest’anno presenzierete al Mets di Amsterdam, il salone B2b riservato agli accessori della nautica, con quali novità?

“Saremo presenti al Mets dove esporremo la nostra gamma completa di articoli come valvole, filtri, prese a mare ecc. e la Longer life option”.

La nautica da diporto “per tutti” sembra un sogno finito subito negli anni 70. Cosa andrebbe fatto, oggi, per stimolare e rendere più popolare quel divertimento dell’andar per mare, che purtroppo è sfrontatamente riservato unicamente alle classi più agiate?

“Per quello che vediamo noi il settore sta crescendo nella sua interezza, dai gommoni e alle piccole barche per le famiglie ai megayacht, ci auguriamo che il trend continui anche nei prossimi anni, i segnali sono positivi”.

Di Andrea G. Cammarata
(Riproduzione riservata)

Argomenti: superyachts yachts Daniele Guidi Guidi srl caro-energia rinnovabili fotovoltaico manifatturiero export