Bellini Yacht, Astor 58

# Dopo la quotazione Bellini Nautica accelera sul lusso, +80% di ricavi

by **Nicolò Ferraris** — 30 Aprile 2025

Realtà fondata nel 1967, **Bellini Nautica** è oggi un'azienda quotata in Borsa a capo di un gruppo in rapida crescita specializzato nelle imbarcazioni di lusso. Produttore del marchio **Bellini Yacht** e attivo nel trading di imbarcazioni sia nuove che usate, il gruppo ha registrato nel 2024 ricavi per 20 milioni di euro, registrando un aumento dell'80% rispetto agli 11 milioni del 2023. I ricavi fanno riferimento alle tre linee di business: trading di imbarcazioni nuove e di seconda mano, compravendita di imbarcazioni vintage a marchio **Riva** – nonché alle relative procedure di restauro che ne garantiscono l'originalità – e le attività di manutenzione e refitting. La crescita dipende principalmente dall'incremento delle vendite di nuove imbarcazioni – grazie all'introduzione della nuova linea Bellini Yacht – pari a 7 milioni (+266% rispetto all'1,9 milioni del 2023) e alla linea di business dei vintage Riva, che registra 5,2 milioni (+83% rispetto ai 2,8 milioni del 2023). Per l'esercizio 2024 si evidenzia anche un incremento dell'Ebitda che passa da 775 mila euro nel 2023 a 1,3 milioni nel 2024, e dell'Ebitda margin che passa dal 5,3 al 6 per cento. Lo scorso anno si pone così come un punto di svolta per il gruppo di Clusane d'Iseo (BS) che punta ora sempre di più sullo sviluppo di prodotto e sull'ottimizzazione della propria struttura. Con l'amministratore delegato **Battista Bellini** abbiamo parlato dei futuri obiettivi dell'azienda.

Battista Bellini

**Dopo la quotazione in Borsa avvenuta il 16 giugno 2022, come sta andando il percorso dell'azienda?**
Il percorso post IPO si è dimostrato finora positivo. Dopo essere partiti con un'unica struttura che gestiva tre linee di business, abbiamo avviato una riorganizzazione strategica, che ha incluso due acquisizioni e la nascita di una nuova business line, destinata a essere il motore principale della nostra crescita futura. La quotazione ci ha consentito di attrarre talenti, ottenere maggiore visibilità e accedere a risorse finanziarie che hanno reso possibile un'espansione che diversamente sarebbe stata molto più difficile. Nonostante la recente turbolenza dei mercati, il nostro titolo resta vicino al valore di IPO, con fasi anche ampiamente al di sopra dei 3 euro.

**Quali sono oggi gli obiettivi di crescita, anche in termini di fatturato?**
La linea strategica principale è la produzione. Tutti gli investimenti sono indirizzati in questa direzione, mentre le altre aree vengono consolidate e rese più efficienti. Abbiamo recentemente presentato il modello Astor da 36 piedi al Salone di Cannes, ottenendo ottimi riscontri, e stiamo per lanciare ufficialmente il modello da 58 piedi. L'obiettivo entro il 2026 è costruire una gamma completa di almeno quattro o cinque modelli, per rafforzare la nostra presenza commerciale. Nel 2024 abbiamo registrato un importante incremento dei ricavi: circa 20 milioni di euro, pari a una crescita dell'80% rispetto al 2023, in linea con gli obiettivi del piano industriale (che prevede anche un Ebitda di 1,3 milioni). Entro la fine del 2025 puntiamo a raggiungere un fatturato tra i 30 e i 33 milioni, con un Ebitda attorno al 10 per cento.

Bellini Yacht, Astor 36

**Come si sviluppa la vostra strategia di prodotto?**
I nuovi modelli sono frutto di un'analisi approfondita del mercato e dei suoi spazi non ancora presidiati. La progettazione è guidata da Norberto Ferretti, in collaborazione con Brunello Acampora per l'ingegnerizzazione e il design, e da un team interno che garantisce coerenza con il nostro DNA: un equilibrio tra linee classiche e soluzioni innovative. Abbiamo iniziato con un 36 piedi per costruire solide basi, cui sono seguiti il 58 e, prossimamente, il 46 e il 68 piedi. Puntiamo su barche eleganti, funzionali e con ampi volumi interni rispetto ai competitor.

**Quali sono i mercati su cui puntate maggiormente?**
Abbiamo già consolidato una presenza in Europa con dealer diretti in Italia, Francia, Regno Unito e Spagna, e stiamo espandendo in Svizzera, Turchia, Grecia, Olanda, Germania e paesi del Nord. Siamo presenti anche negli Emirati Arabi, dove siamo attivi a livello commerciale in collaborazione con una realtà real estate di fascia alta, perfettamente allineata con il nostro posizionamento. Inoltre stiamo ora lavorando per rafforzare la nostra presenza negli Stati Uniti, in particolare in Florida e Sud America, dove vediamo ampie opportunità, anche per compensare la stagionalità produttiva europea.

**Come è strutturata la vostra produzione?**
La sede produttiva è a Corte Franca, in Franciacorta mentre la sede principale si trova a Clusane d'Iseo, sulle sponde del lago, dove sono situati anche il cantiere, le strutture di rimessaggio interno ed esterno, l'officina meccanica e i piazzali per refitting e manutenzioni. Abbiamo riconvertito uno stabilimento interno a struttura produttiva, ottimizzando risorse senza dover sostenere ulteriori costi immobiliari. Attualmente operiamo su quattro postazioni in linea, occupandoci internamente di verniciatura, impiantistica e allestimento. Produciamo internamente i modelli 36 e 58. Per modelli di dimensioni maggiori come il 68, prevediamo ulteriori investimenti in infrastrutture a partire dal 2026.

**Editoriali di David Pambianco**

- L'Italia alle prese con la giusta taglia per crescere
- Design italiano, tra dazi di Trump e minaccia cinese