

HENRY SCHOONE: ECCO PERCHÉ RAPPRESENTO TERRANOVA ITALIAN YACHTS IN USA

BARCHE, INTERVISTE / BY GIACOMO GIULIETTI / MAR 07, 2017

STAMPA L'ARTICOLO



Per portare i suoi explorer nel mercato americano, Terranova Italian Yachts ha avviato la partnership con Schooner Yacht Sales, una delle più affermate società di brokeraggio nautico degli Stati Uniti. Durante il Miami Boat Show abbiamo incontrato Henry Schoone, titolare della sua quasi omonima attività, e gli abbiamo chiesto di raccontarci i come e i perché di questa iniziativa.

Chi è Schooner Yacht Sales?

È una società internazionale che offre un servizio completo nell'intermediazione per la compravendita di yacht nuovi e usati. La nostra attività principale si svolge sulla costa est degli Stati Uniti e ai Caraibi, ma abbiamo legami solidi anche con gli Emirati Arabi, dove abbiamo trattato diverse barche. In attività sin dal 1995, siamo in una posizione privilegiata tra Fort Lauderdale Beach e la Intercostal Waterway, il canale navigabile che si estende da Miami a New York. In passato siamo già stati a fianco nella vendita e nella costruzione di yacht per altri brand italiani come Rizzardi/Posillipo e Aicon.

Perché Schooner Yacht Sales ha deciso di aggiungere gli yacht Terranova nel bouquet della sua offerta?

Pensiamo che sia una grande opportunità presentare al segmento di mercato americano



Henry Schoone anima di Schooner Yacht Sales che cura la presenza sulla East Coast Usa di Terranova Italian Yachts.

degli explorer di stile, questa perfetta miscela di yacht dall'aspetto tradizionale unito a un moderno design e lavorazione tutti italiani. Inoltre ci ha allettato l'aspetto di "all Italian yacht", yacht tutto italiano, costruito completamente nel Bel Paese da una squadra giovane e innovativa. Le barche arrivano pronte per navigare, "fully loaded-turnkey", con due anni di garanzia totale e 10 anni sullo scafo. Questi fattori, sono importati strumenti di vendita per noi e per vendere i prodotti Terranova in un ambiente altamente competitivo. Un altro elemento differenza Terranova dagli altri costruttori ed è il fatto che sono proprietari del cantiere e non gli affittuari. Un coinvolgimento del genere crea una maggiore fiducia del potenziale cliente sia nello yacht sia nel cantiere

stesso.

Terranova Italian Yachts ha modelli di tre lunghezze, dai 21 ai 33 metri, T115, T85, T68, e cinque varianti. Secondo lei qual è il più adatto al diportista americano?

Considerando le caratteristiche demografiche di mercato, le tendenze e le linee di prodotto attuali dei costruttori di explorer, direi che tra le barche prodotte da Terranova, la versione T85 Long Range ha le migliori possibilità sul mercato statunitense. Il suo aspetto bello e unico (una nuova interpretazione dello stile explorer in chiave classica-moderna) combinato con l'importante bagliio massimo di oltre sette metri (con lo spazioso layout che ne consegue), i prezzi interessanti, la lavorazione italiana e l'operatività economica anche per navigazioni a lungo raggio la rendono una concorrente di spicco nel suo ambito.



Il Terranova 85 nella versione con murate blu.



La cabina armatoriale del Terranova 85 New.

Che cosa amano gli yachtsman americani delle barche italiane?

L'affinità americana per tutto ciò che è italiano potrebbe riempire pagine e pagine - per rispondere alla domanda, crediamo che il cliente ami l'artigianato italiano e la capacità di innovare, il patrimonio italiano e l'unicità dei loro prodotti, la storia

italiana di costruzione di yacht, l'attenzione per i dettagli, l'equilibrio e l'armonia tra ingegneria ed estetica, l'assoluta dedizione a cercare bellezza unita con l'esecuzione e la funzione. Tutte cose che affondano profondamente le radici nella storia e nella cultura italiana del presente e del passato.

Crede che gli Explorer abbiano un mercato in crescita?

Personalmente ritengo che il mercato per gli yacht stile Explorer sia in espansione. Vorrei un po' confrontarlo con il mercato automobilistico dei SUV. Non necessariamente nel fine settimana devi andare fuoristrada con la Jeep o andare al deserto del Sahara. Ma fa piacere sapere che avendo un Suv si ha la capacità di farlo e di godere dello spazio a disposizione. Lo stile Explorer

è simile, a mio parere. Le persone amano il look un po' massiccio (come nei vecchi pescherecci da traino, i trawler, convertiti in yacht), che Terranova ha un po' raffinato. Ma amano anche: la capacità di percorrere lunghe distanze (3000-4000 miglia) con un pieno di carburante e tanto spazio per i toy di bordo (kayak, gommoni, guide d'onda, attrezzatura per le immersioni ...).



Ripresa aerea del Terranova 115 New, il modello al vertice della produzione del cantiere italiano.



La vostra attività spazia dal Maine ai Caraibi, ha notato delle differenze geografiche nei suoi clienti? In altre parole, gli explorer sono più venduti negli stati settentrionali o in acque più calde?

Penso che la risposta a questa domanda sia nella descrizione appena data. Non c'è alcuna limitazione territoriale per gli Explorer, infatti solo pochi armatori li usano per esplorare solo le acque gelide delle regioni settentrionali. Il bello è che il vostro yacht è mobile e vi può portare in qualsiasi luogo si desidera. In altre parole: la casa viaggia con te.

A chi raccomanderebbe un explorer yacht?

Personalmente consiglio un expedition yacht a chi ama l'indipendenza, a qualcuno che sia un po' anticonformista e che goda più del viaggio che dell'arrivo. Qualcuno che abbia il tempo di leggere un libro e che ha cambiato l'auto sportiva per un SUV o che è passato dal mojito a un rum invecchiato. Un armatore pronto per un diverso tipo di nautica da diporto ed è disposto a sacrificare la velocità per il comfort e cogliere la possibilità di una navigazione con ben pochi limiti.



Il salone sul ponte principale del
Terranova 115 New.