

# People

DALL'AUTUNNO DEL 2023 RIVESTE IL RUOLO DI DIRETTORE VENDITE PER I GRANDI YACHT DI PRESTIGE, MARCHIO CHE FA CAPO AL GRUPPO BÉNÉTEAU, CHE CONOSCE COME LE SUE TASCHE, DAL MOMENTO CHE IL SUO INGRESSO NELLA GALASSIA FRANCESE RISALE AL 2007  
SINCE THE AUTUMN OF 2023, ANDREA CRAGNOTTI HAS HELD THE POSITION OF SALES DIRECTOR FOR LARGE YACHTS AT PRESTIGE, A BRAND THAT BELONGS TO THE GROUPE BÉNÉTEAU AND WHICH HE KNOWS LIKE THE BACK OF HIS HAND, HAVING JOINED THE FRENCH HOLDING COMPANY IN 2007

by Chiara Risolo

# The quiet Luxury



Fresco di nomina si è posto immediatamente un obiettivo ambizioso, all'altezza del nome del brand, per dire: "Prestige è diventato in questi ultimi dieci anni l'attore principale del settore dei motor yacht tra i 42 e i 59 piedi per numero di unità prodotte. Siamo i leader incontrastati di questo mercato. Ora dobbiamo portare questa leadership anche nella fascia dai 60 ai 70 piedi e, probabilmente, un giorno anche più in là". Barche lo ha incontrato e come prima cosa gli ha chiesto...

**Come pensa di farlo? Riservando all'armatore la massima attenzione sin dalla prima stretta di mano. Il mio ruolo in questo preciso momento è proprio quello di creare una comunicazione diretta con lui, senza filtri, per poter comprendere fino in fondo i suoi desideri, fugare dubbi, perplessità... Un percorso totalizzante che contempla anche la trattativa economica.**

**Un B2C? Esattamente. Per il range tra i 60 e i 70 piedi bisogna avere piena contezza del prodotto, una conoscenza profonda del brand, del suo heritage. L'armatore deve essere coinvolto al 100%. La cura nei suoi confronti è la conditio sine qua non per realizzare un'imbarcazione custom degna di chiamarsi tale.**

**E i dealer nel mondo? Non si sentiranno un tantino esclusi? Ne contiamo circa 150. Nessuno fa fuori**

*nessuno, per carità. Stiamo solo cercando di razionalizzare la rete perché non tutti hanno la capacità, anche semplicemente logistica, di gestire barche di queste dimensioni. È un'evoluzione necessaria, fisiologica. Tutto qui. Se invece parliamo di produzione? Qual è la strategia? La volontà è quella di spostarla sempre più in Italia dove c'è la struttura di Monfalcone, storicamente in grado di produrre imbarcazioni di altissima qualità. Si tratta in ogni caso di un processo che richiede tempo. A oggi su 200 barche, 150 sono ancora prodotte in Francia.*

**Il saper fare italiano... Assolutamente. Prestige non a caso sta diventando sempre di più un marchio italo-francese o franco-italiano, se preferisce, con un sito produttivo, quello di Les Herbiers, eccellente nella serialità, e Monfalcone, come dicevo, attrezzato per barche più grandi e customizzate.**

**Può fare l'identikit dell'armatore che sceglie uno yacht Prestige? Imprenditore, generalmente cresciuto con noi negli anni. Stagione dopo stagione alza l'asticella. Compra la barca per usarla, cioè per navigare. Ama il quiet luxury, non ostenta, vuole privacy, ma allo stesso tempo desidera condividere la vita a bordo con i suoi amici. Sa che può contare su ineccepibili doti marine e una straordinaria razionalizzazione degli spazi. Il nostro Prestige 520, ad esempio, è stato il primo flybridge 50 piedi ad**

*avere accessi separati per armatore e ospiti. Segnalo, inoltre, che il nostro M8 è l'unico catamarano ad avere la cabina armatoriale tra i due scafi, grazie alla creazione di un mezzanino. Insomma, cerchiamo sempre di sorprendere il cliente. Come diceva il mitico Jean-François De Prémoré, tra i più grandi fautori della grandezza di Prestige, "surprise is inside".*

**Da quali paesi arrivano questi armatori per gustarsi la sorpresa? Dall'Europa. Siamo molto forti in Francia naturalmente, ma anche in Croazia, Turchia, Olanda, Inghilterra. Poco meno del 50%, arriva da Canada, Stati Uniti e America Latina.**

**Dall'Italia? Quanti? Ah, qui bisogna lottare, perché l'offerta è molto ampia. Ma abbiamo sicuramente margini di crescita.**

**Un paese di più recente conquista che invece l'ha stupita? Dubai senza dubbio. Più che di recente conquista, parlerei di gradito ritorno. Sparito dai nostri radar, questo mercato è ricomparso e ci sta regalando molte soddisfazioni. Credo sia il paese in cui abbiamo venduto negli ultimi tempi il più alto numero di catamarani di piccole dimensioni, intendo i 48 piedi.**

**Rispetto al design, Prestige vanta una collaborazione storica con lo studio Garroni. Camillo ha sottolineato con un certo orgoglio di essere l'unico tra tutti i designer che hanno collaborato con il cantiere ad avere ottenuto un**

**contratto di esclusiva. Che cosa ha capito che gli altri non hanno colto? Oltre a essere indiscutibilmente un grande professionista, per quanto riguarda le barche più piccole si adatta molto bene alla serialità. Sa stemperare il narcisismo tipico del creativo. Progetta avendo totale consapevolezza delle esigenze del cantiere.**

**A proposito di imbarcazioni, che cosa vedremo al Cannes Yachting Festival? Naturalmente il nuovo F5 della linea flybridge. Mentre nel sito produttivo di Monfalcone stiamo lavorando alla costruzione di un nuovo catamarano. Sarà un prodotto che andrà a coprire il gap dimensionale tra l'M48 e l'M8.**

**Salutiamoci uscendo dalla sua comfort zone. Un uomo che dichiara di essere sempre in giro per il mondo, ovviamente per lavoro, ha tempo per coltivare qualche passione? Forse sarò banale, ma una delle mie più grandi passioni è la musica. Il mio cantante preferito è Bruce Springsteen. Ora però la faccio ridere. Sono pronta. Adoro la musica country e pure quella cubana.**

**Ho capito, questo significa che lei è anche un ballerino. Impossibile non accennare qualche passettino se parte una Rumba... Ma no, no, figuriamoci! Ho un senso del ritmo prossimo allo zero. Piuttosto è mia moglie che mi trascina in pista. Mi obbliga.**

**Meglio vendere barche... Decisamente.**



Prestige M8 - photo by Jean-Francois Romero.

Prestige M8, catamarano di 65 piedi, è una vera barca green. Con solo due motori di 600 cavalli ciascuno naviga a una velocità di oltre 20 nodi consumando circa 12 litri di gasolio per ogni miglio navigato. Il progetto è stato curato da Camillo Garroni, l'architettura navale è opera di Marc Lombard, mentre Valentina Militerno De Romedis si è dedicata al décor interno.

The Prestige M8, a 65-foot catamaran, is a truly green boat. With just two engines of 600 hp each, it can sail at over 20 knots, using around 12 litres of diesel per mile. The design was supervised by Camillo Garroni, the naval architecture by Marc Lombard and the interior by Valentina Militerno De Romedis.





Prestige M48 è il primo catamarano a motore del cantiere francese. Il progetto porta le firme di Camillo Garroni per il design, Philippe Briand per l'architettura navale e di Valentina Militerno De Romedis per il décor degli interni. Rispetto ad un catamarano a vela, ha un baglio più contenuto e i volumi si possono sviluppare in altezza perché non ci sono albero e boma. La lunghezza fuori tutto è di poco inferiore ai quindici metri e la larghezza massima di M48 è sei, circa un metro e mezzo in più di un monoscafo a motore della stessa misura.

*The Prestige M48 is the French shipyard's first motor catamaran. The project bears the signatures of Camillo Garroni for the design, Philippe Briand for the naval architecture and Valentina Militerno De Romedis for the interior. Compared to a sailing catamaran, it has a smaller beam and the volume can be developed upwards as there is no mast or boom. The overall length is just under fifteen metres and the maximum beam of the M48 is six metres, about one and a half metres more than a motor monohull of the same size.*

The newly appointed Andrea Cragnotti immediately set an ambitious aim to live up to the brand name, saying: "Over the last ten years, Prestige has become the main player in the motor yacht sector between 42 and 59 feet in terms of the number of units produced. We are the undisputed leader in this market. We need to extend this leadership to the 60-70 foot range, and perhaps one day even beyond".

*Barche caught up with him and started by asking... How do you plan to do that? By giving the owners my full attention from the very first handshake. At the moment, my role is to create direct, unfiltered communication so that I can fully understand their wishes, dispel doubts and so on. It is a comprehensive process that includes financial negotiations. A B2C? Exactly. For the 60- to 70-foot range, you must have full knowledge of the product and a thorough understanding of the brand and its heritage. Owners must be 100 per cent involved. Taking care of them is essential if we want to create a custom boat worthy of the name.*

*What about dealers worldwide? Won't they feel a little bit left out? We have around 150 of them. Nobody is dropping anybody, for goodness sake. We are just trying to rationalise the network because not everyone has the capacity, even just the logistical capacity, to manage boats of this size. It's a necessary, physiological evolution. That's it.*

*And what about production? What strategy do you have? We plan to move more and more of it to Italy, where we have the Monfalcone plant, which has historically been able to produce boats of the highest quality.*



Prestige M48.



However, this is a process that takes time. At the moment, 150 out of every 200 boats are still built in France.

**Italian expertise?** Definitely. It is no coincidence that Prestige is increasingly becoming a French-Italian or, if you prefer, Italian-French brand, with a production facility in Les Herbiers that is ideally suited to mass production and, as I said, Monfalcone, which is equipped for larger, more customised boats.

**Can you paint us a picture of the kind of owners who choose a Prestige yacht?** They are entrepreneurs, who have generally grown up with us over the years. The bar is raised season after season. The boat is bought to be used, for sailing. These owners love quiet luxury but don't flaunt it, seeking privacy while also wanting to share life on board with friends. They choose

Prestige in the knowledge of being able to rely on impeccable marine qualities and an extraordinary rationalisation of space. Our Prestige 520, for example, was the first 50-foot flybridge to have separate access for owner and guests. I would also point out that our M8 is the only catamaran to have the owner's cabin between the two hulls, thanks to the creation of a mezzanine. In short, we always try to surprise our customers. In the words of the legendary Jean-François De Prémoré, one of the greatest proponents of Prestige's greatness, the "surprise is inside".

**What countries do these owners come from to enjoy the surprise?** All over Europe. We're very strong in France, of course, but also in Croatia, Turkey, the Netherlands and the UK. Just under 50 per cent come from Canada, the USA and Latin America.

Prestige F5 è il frutto della collaborazione tra Michael Peters per l'architettura navale, Camillo Garroni per il design, Valentina Militerno De Romedis per il décor e Prestige Engineering. Questo fly è la novità del cantiere francese al salone di Cannes.

*The Prestige F5 is the result of a collaboration between Michael Peters for the naval architecture, Camillo Garroni for the design, Valentina Militerno De Romedis for the decor and Prestige Engineering. This fly is the French shipyard's new addition at the Cannes boat show.*

**And how many come from Italy?**

Ah, we have a fight on our hands in this case, because the offer is very broad. But we definitely have room for growth.

**What about a more recent conquest that took you by surprise?** Dubai, without a doubt. More than a recent conquest, I would say a welcome return. After disappearing from our radar, this market has reappeared and gives us great satisfaction. I think it is the country where we have recently sold the most small catamarans, I mean the 48-footers.

**In terms of design, Prestige boasts a historic collaboration with the Garroni studio. Camillo proudly points out that of all the designers who have worked with the shipyard, he is the only one to have received an exclusive contract. What did he understand that the**



Prestige F5.

PRESTIGE F4, DISEGNATO DA CAMILLO GARRONI, HA INAUGURATO IL RINNOVAMENTO DELLA GAMMA FLY DEL CANTIERE FRANCESE. DESIGN E SOLUZIONI AL SERVIZIO DEL COMFORT, MA SEMPRE CON IL DNA DELLA CROCIERA IN FAMIGLIA.

THE PRESTIGE F4, DESIGNED BY CAMILLO GARRONI, HERALDS THE RENEWAL OF THE FRENCH YARD'S FLYBRIDGE RANGE. THE DESIGN AND SOLUTIONS ARE DEDICATED TO COMFORT, BUT ALWAYS WITH THE DNA OF FAMILY CRUISING.

*others did not? Not only is he undoubtedly a great professional when it comes to smaller boats, but he is also very good at mass production. He knows how to dilute the narcissism typical of the creative person, producing his designs in full awareness of the shipyard's requirements.*

**Speaking of boats, what will we see at the Cannes Yachting Festival? Of course, the new F5 is in the flybridge range. We are also working on a new catamaran at the Monfalcone factory. It will be a product that will fill the size gap between the M48 and the M8.**

**Let's end our interview by stepping out of your comfort zone. Does a man who says he travels the world all the time, obviously for work, have time to cultivate any passions? This may sound a bit trite, but one of my greatest passions is music. My favourite singer is Bruce Springsteen. But now I'm going to make you laugh. Go on then. I love country music and Cuban music too.**

**I get it. So you're a dancer too. It's impossible not to move a little when you hear a rumba... But no, no way! I have almost no sense of rhythm. Rather it's my wife who drags me onto the dance floor. She forces me.**

**You're better off selling boats... Definitely. ▲**



Prestige F4 - photo by Jean Francois Romero

