



媒体大会

The 2nd Absolute World Press Convention

Absolute全球媒体大会都玩些什么？

感受一家意大利船厂年轻的活力。

感谢意大利Absolute船厂的邀请，7月11-13号我参加了位于意大利皮亚琴察（Piacenza）的第二届Absolute全球媒体大会（The 2nd Absolute World Press Convention），来自世界各国的媒体同行30多人参会。

一个月前（6月19-21日），这里刚刚召开了Absolute经销商大会，接待了40多位来自全球的经销商代表。

Absolute游艇知多少

Absolute S.P.A.是一家充满年轻活力的船厂。船厂很年轻（创立于2002年），9位共同拥有人、员工团队很年轻，船厂经营理念大胆创新，团队高效、专注，呈现出蓬勃向上的活力和干劲。佐证很多，比如（下面会



经销商大会



船厂占地22500平方米



行程第一站Absolute办公区域

详细讲到的)船厂的核心技术ISS,比如零外包的造船模式很多,比如市场部只有4个年轻女孩,却能高效组织、接待人数众多、细节庞杂的经销商大会、媒体大会.....

11日上午,我们来到皮亚琴察Podenzano(离米兰机场一个半小时车程)Absolute船厂。船厂占地22500平方米,包括办公区域、玻璃纤维车间、内部一体系统ISS车间、船体车间、配件车间、组装车间、库房、测试池、餐厅.....等。

在会议室里,共同拥有人之一、首席商务官Cesare Mastroianni和市场部同事一起向我们介绍Absolute船厂,以及明天要测试的新船型(Navetta 48游艇稿件见下期)。

Cesare Mastroianni关于Absolute船厂介绍,有三个方面很引人注意:

一,独立的经济体。不像很多船厂隶属于投资人、经常在不同投资人手中转手,Absolute船厂由9个创业伙伴共同拥有,能保证财务、经营决策上的独立,不受投资人决策影响;共同拥有人就是各个部门的经理,能够保证决策的延续性、管理团队的稳定性、技术创新的决心。

二,技术上的先进和持续创新。Absolute船厂的核心技术包括“内部一体系统ISS(Integrated Structural System)”,由船厂两位创始人之一、研发部总监Sergio Maggi提出。传统游艇建造顺序是在船体、甲板、机舱等外部框架结构固定之后,再因地制宜安排就餐区、卧舱等其他内部结构,而Absolute的“内部一体系统ISS”反其道而行之,先“组装”舱内结构之后再“披上”船体、甲板等外部结构,极大地提高了空间利用率、船体的坚固度、游艇的使用寿命,交船时间短(不超过12个月),降低了噪音、震动等不适因素。

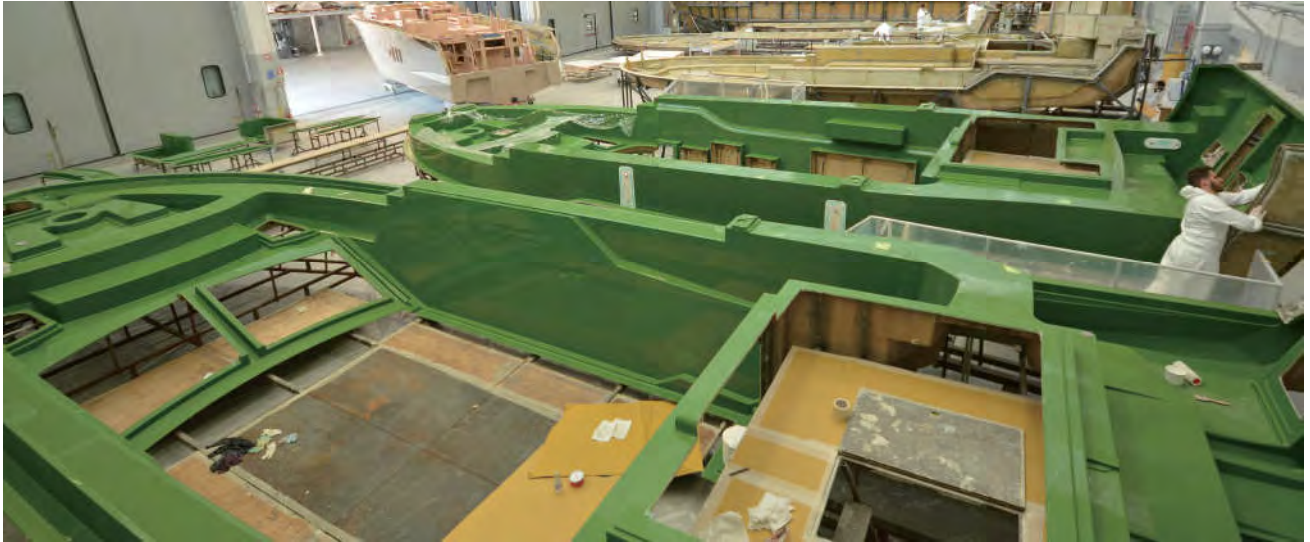
ISS系统虽然带来了“无法定制”等小缺陷,但Absolute船厂显然满足于50呎左右(目前最小船型40呎,最大船型73呎)统一规格的非定制游艇。在随后的参观过程中,我们注意到船厂的流水线机械化程度非常高。Cesare Mastroianni显然不同意Absolute游艇被定义为“流水线产品”,他认为Absolute游艇是以先进技术为基础的资本密集型、手工密集型作业。以ISS技术为核



中午在后工业风格的餐厅就餐



参观船厂车间佩戴的对讲耳机



心，Absolute持续投入，打磨提升产品，仅仅2018年上半年，就推出了3个新船型——Fly50、Fly58和Navetta 48。

三，无外链，不外包，专注于造船。Cesare Mastroianni以Absolute船厂“组织结构短”自豪。除了发动机长期和Volvo Penta合作之外，游艇的所有建造环节都由船厂内部完成，没有任何“外包”项目。无外链，不外包。Absolute船厂甚至不设立销售部门，整个船厂没有一名销售人员。船厂专注于造船，销售则完全交给代理商。

这样的专注力，使船厂可以在7年内（2011-2018）推出19个新船型，并完成5个旧船型重大改装项目、36个新船建造项目。2018年营业额（Turnover）6300万欧元，2017净资产收益率（ROE）增长44.2%，税息折旧及摊销前利润（EBITDA）（2015-2017）增长19.5%，员工（2011-2017）增长300%，流动资产（Liquidity）大于1900欧元。零负债，零库存，银行评级（Bank Rating）AA（D&B 2A）。

在全球游艇销售市场低迷的背景下，Absolute船厂的销售业绩一路高歌猛进，据介绍目前订单已经排到明年夏季。快速增长与近年来Absolute的扩张战略息息相关：2010年Absolute船厂开始实施全球扩张战略，2013年开始实施全球媒体推广战



Villa Peyrano 晚餐



晚餐上切蛋糕

略，2015年总部厂房扩建，2016年成立美洲分部，2014-2018年间美洲市场实现366%增长，亚洲市场增长303%，欧洲市场增长411%，中东市场增长31%，大洋洲增长116%。目前Absolute游艇的市场分布为：意大利46%、美洲29%、欧洲（意大利以外）13%、亚洲8%、大洋洲4%。

船厂目前有4个系列的游艇，其中主力是偏运动风格的Fly系列，和更加适合家庭风格的Navetta系列，两个系列占比6:4，满足不同客户的需求。

Cesare Mastroianni的介绍很专业，现场还先后连线一位土耳其买家和一位香港买家，互动很有趣味，现场笑声一片。

为了说明Absolute游艇“Space and Light”



的特色，两位Absolute员工分别扮演Mr. Space和Ms. Light在现场“争辩”谁得第一，有点“幼稚”但也可爱到像回到幼儿园时代，这一定是市场部4位可爱姑娘的主意。

中午在后工业风格的食堂就餐，同桌的Absolute售后经理告诉我们，船厂这两年发展速度惊人，两年前他来Absolute就职时还不是这番景象，如今工厂规模翻倍（从15000平方米变成22500平方米），员工也越来越多。

晚上在童话庄园一样美轮美奂的Villa Peyrano晚餐，据说这里是当地四大贵族之一的祖产。

瓦拉泽试乘试驾

第二天一早大家一起乘坐巴士，一个多小时

后抵达瓦拉泽（Varazze），今天全天活动内容都是围绕Absolute 58 Fly、Absolute 50 Fly，尤其是新船型Absolute Navetta 48的海试。

港口停满了各种船只，以游艇居多，有少量帆船。

我在码头逛了一会儿，很快就找到10艘以上Absolute游艇。市场部女孩告诉我这里是Absolute游艇很重要的一个海边基地，很多游艇都是直接从船厂运到这里下海，这里的代理商Ligua Nautica是Absolute船厂重要的合作伙伴。

很开心在意大利皮亚琴察、瓦拉泽度过充实的两天。在风景优美、气候宜人的地中海海岸，学习和了解游艇前沿企业正在做的事，与同行交流，无疑是最开心愉快的旅程，我衷心欢迎更多类似行程的到来！