

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Antonini Navi: il cantiere che fa da sè... ma anche per gli altri

Nicola Capuzzo · Monday, January 24th, 2022

Giovani ma esperti, nautici ma navali, industriali ma anche custom. La storia di Antonini Navi indica come la versatilità nel mondo dei superyacht sia un valore aggiunto molto importante che, in pochissimo tempo, può far affermare un brand che pure si confronta con concorrenti attivi da decenni.

Il cantiere spezzino è stato fondato solo nel 2019, col suo “debutto in società” avvenuto in pratica al salone di Genova dell’anno successivo. Alle spalle di questo marchio ancora relativamente nuovo nella nautica c’è la storia del Gruppo Antonini, un nome molto noto nel settore navale come produttore di piattaforme petrolifere e mezzi da lavoro (rimorchiatori, pattugliatori ecc). Roba “hard”, insomma, con poco spazio per i fronzoli tipici dello yachting.

Antonini Navi ha ereditato dal gruppo una buona parte dei suoi 250 addetti diretti attuali, un numero elevatissimo per gli standard dei costruttori italiani, e soprattutto un know how notevole. Gli spazi, nel sito del Muggiano, del resto non mancano: parliamo di 33 mila mq di piazzali e tre capannoni da 2 mila mq.

“Erano due le direzioni su cui abbiamo lavorato nel primo anno di attività vera: da un lato la ristrutturazione del cantiere, dall’altro l’acquisizione di nuovi ordini e la produzione” spiega a SUPER YACHT 24, Aldo Manna, che di Antonini Navi è direttore commerciale ma anche socio.

### **Si è appena chiuso in pratica il vostro secondo anno di attività vera: vi ritenete soddisfatti?**

“Sì, molto: a dicembre abbiamo consegnato il terzo dei cinque scafi che abbiamo costruito per conto terzi, un 56 metri: gli altri due facenti parte della commessa sono in fase di lavorazione, un 62 metri e un 58 metri. In parallelo stiamo lavorando anche sul refit di un superyacht da 50 metri”.

### **E gli yacht a marchio Antonini Navi?**

“Abbiamo un UP40 Crossover in costruzione disegnato da Fulvio De Simoni, che firma tutta la nostra linea. Per questa seconda area di sviluppo del business sfruttiamo al meglio le possibilità offerte dalla piattaforma navale che stiamo completando e su cui abbiamo investito circa un milione di euro. Si tratta di una struttura multifunzionale, con larghezza fissa di 8,5 metri che però ci dà la possibilità di lavorare su tre tipologie di megayacht, Crossover, Island ed Explorer, con lunghezze variabili da 40 a 47 metri”.

---

**Il mercato oggi richiede soprattutto progetti 100% custom, voi cosa potete offrire?**

“Quello è il nostro terzo ramo di attività. Stiamo finalizzando gli accordi per un expedition yacht da 28 metri, per cui è stata firmata una lettera d'intenti e siamo già alla parte di ingegneria esecutiva, e a ruota seguirà un 56 metri, la cui costruzione dovrebbe iniziare quest'autunno”.

**Che tipo di clientela avete? Italiani o stranieri?**

“La costruzione di scafi per conto terzi viene fatta soprattutto per cantieri italiani, e anche i clienti dei progetti custom sono due armatori italiani. Abbiamo visto che gli stranieri apprezzano molto le possibilità offerte dalla piattaforma navale, che garantisce grande versatilità ed è forse più vicina al loro modo di concepire i megayacht: i tempi di consegna sono veloci e sicuri e questo è un forte elemento di attrazione per loro”.

**Siete però ancora un cantiere nuovo, come vi posizionate su un mercato maturo, dominato da grandi nomi consolidati da tempo?**

“Facciamo leva sui nostri punti di forza e sulla personalizzazione dell'offerta. Quando un cliente viene da noi ha un contatto diretto con i proprietari del cantiere, che sono direttamente coinvolti nella sua attività quotidiana, e non solo con i manager: per broker, comandanti e professionisti della nautica di alto livello questo è un aspetto tutt'altro che secondario. Abbiamo poi un ufficio tecnico interno numeroso e ben strutturato, non tutti i nostri concorrenti possono offrire altrettanto”.

**Una 'boutique' con 250 addetti diretti?!**

“Esatto, magari suona un po' strano ma siamo così. La nostra atipicità è anche la nostra forza, e ne siamo orgogliosi” sorride Manna. “Siamo sartoriali nella gestione del cliente e nella capacità di rispondere ad esigenze particolari, ma anche solidi a sufficienza per implementare progetti di diverso tipo”, conclude.

**[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24](#)**



This entry was posted on Monday, January 24th, 2022 at 3:04 pm and is filed under [Yards](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.