

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Alberto Amico (Amico & Co.): “Valorizzare i mestieri e puntare alla formazione”

Nicola Capuzzo · Wednesday, May 7th, 2025

Fondata a Genova nel 1991, Amico & Co S.p.A. è stata pioniera nell'industria dei superyacht, diventando un leader nel Mediterraneo e consolidandosi tra i primi cantieri al mondo nel settore della manutenzione, refit e servizi a maxi e mega yacht. L'azienda gestisce annualmente circa 150 progetti su imbarcazioni tra 40 e oltre 100 metri. Con un fatturato che supera i 100 mln nel 2024, Amico & Co si prepara ad affrontare una stagione 2024-2025 già ampiamente programmata con il pieno utilizzo delle sue strutture e delle capacità produttive. Il cantiere si estende su una superficie di oltre 70.000 metri quadrati e può operare ai lavori fino a 35 unità contemporaneamente. Per le unità di dimensioni fino a 100 metri sei sono gli slot dedicati a terra gestiti attraverso il sistema ShipLift oltre al bacino coperto telescopico che ospita imbarcazioni fino a 102 metri. Nel 2021 l'azienda ha inaugurato il Waterfront Marina, dedicato all'accoglienza dei maxi yacht e dei loro equipaggi: in grado di ospitare fino a 26 yacht di dimensioni fino a 120 metri, offre una vasta gamma di servizi e aree attrezzate a terra con lounge e meeting area, locali tecnici, palestra, area fitness con campi sportivi. SUPER YACHT 24 ha intervistato il fondatore Alberto Amico.

### Come sta andando il mercato del refit in Italia?

“Il nostro mercato di riferimento è mondiale e i nostri clienti sono al 95% internazionali. Alla luce del trend di crescita della flotta di grandi yacht, oggi sono oltre 6.000 quelli naviganti, direi che il mercato gode di ottima salute e la sfida è stare al passo con le esigenze crescenti della clientela”.

### Quali sono i nostri punti di forza?

“Per l'Italia esiste un vantaggio di base di tipo logistico, in quanto il Mediterraneo occidentale è meta abituale della maggioranza della flotta mondiale. Tale vantaggio sta diminuendo sul range degli yacht più grandi, in quanto ormai le aree di transito e utilizzo si stanno allargando all'intero globo. Sicuramente un altro vantaggio è costituito dalla presenza in Italia di una filiera produttiva che lavora sia per le nuove costruzioni sia per i servizi post vendita. Questo significa disporre di professionalità all'altezza delle richieste, fattore non scontato nelle altre nazioni. La professionalità degli addetti e delle ditte specializzate in genere è quindi un fattore chiave, difficilmente riproducibile al di fuori dei cluster territoriali esistenti”.

### E le principali preoccupazioni per il futuro del settore?

“Se professionalità e competenze sono un fattore competitivo per l’Italia, credo che il reperimento e la formazione delle risorse umane sono gli ambiti di maggiore attenzione. In alcuni settori, come quello metalmeccanico che scontano situazioni di mercato in contrazione, si sta verificando una “migrazione” di addetti verso la nautica professionale, ma la sfida sono le future generazioni. Più complesso è il reperimento di risorse nei settori artigianali e di nicchia, per i quali bisogna puntare a valorizzare i mestieri e affidarsi alle capacità di formazione delle ditte specializzate oltre che a quelle del cantiere”.

### **Quali sono i traguardi raggiunti e il ruolo di Amico & Co. nel porto di Genova?**

“Il porto di Genova è sempre stato “allergico” alla presenza di grandi yacht, visti spesso come un disturbo. Questo fa parte di una certa cultura “conservatrice”, dove le novità sono mal viste e spesso contrastate, sia dagli operatori che dalle amministrazioni. Negli ultimi anni, grazie ai volumi di occupati e all’economia generata, in porto e in città, c’è una maggiore consapevolezza della ricchezza e del valore sociale generato dal nostro comparto. Purtroppo però questa consapevolezza fatica a tradursi in un’attenzione concreta per le esigenze del settore. Siamo disponibili e auspichiamo come cluster un confronto più attento e propositivo con le amministrazioni a partire da quella portuale, per trasformare in realtà le molte proposte di sviluppo e miglioramento ora ferme. La disponibilità ad investire non solo nostra ma delle molte aziende del settore è una realtà poco considerata, e questi ritardi comportano uno svantaggio competitivo netto rispetto ai nostri competitor che, in Italia ed all’estero, stanno facendo rapidamente passi da gigante per offrire nuove infrastrutture e servizi alla clientela”.

### **Quali sono i vostri punti di forza?**

“In oltre 30 anni, credo che la costante crescita reputazionale sia l’elemento essenziale di Amico & Co., ottenuta grazie alle capacità di innovare un’attività originariamente artigianale in una semi-industriale, con infrastrutture e modelli organizzativi calibrati sulle dimensioni e volumi di lavoro decisamente più consistenti. In sintesi: know-how consolidato, forte relazione con il cliente, infrastrutture all’avanguardia e l’impegno per la sostenibilità ambientale sono i nostri punti di forza. Un altro elemento importante, che ci contraddistingue e che è stato implementato negli ultimi anni grazie al nuovo Waterfront Marina e al sistema di hub che abbiamo creato, è la capacità di accoglienza e di fornitura servizi accessori alla permanenza degli yacht e dei loro equipaggi sul territorio, contribuendo a valorizzare il prestigio di Genova, come destinazione di prima scelta per gli armatori e riferimento internazionale nel mercato degli yacht. Un’economia diffusa, che si integra con il territorio e valorizza le vocazioni della città, ma che va difesa e tutelata soprattutto dalla concorrenza di altri territori”.

### **Come state affrontando i temi della sostenibilità di cui si parla sempre più spesso?**

“Da sempre abbiamo adottato una strategia basata sull’efficienza dei processi di lavoro e sull’organizzazione produttiva, ottenendo nel 2005 la certificazione ISO 14001. Gli investimenti costanti in infrastrutture e tecnologie eco-friendly hanno permesso di ridurre significativamente le emissioni, con l’installazione di nuove centrali termiche, impianti per la produzione di aria compressa e abbattimento delle emissioni, nonché l’implementazione di un impianto fotovoltaico che fornisce il 53% del fabbisogno energetico del cantiere. L’impegno in termini di Esg ci ha visto redigere il report di sostenibilità del gruppo con due anni di anticipo rispetto all’obbligatorietà data dalla nuova normativa Csr; abbiamo costituito un team interno con competenze trasversali per la redazione del bilancio e l’implementazione del piano di sostenibilità, che per i prossimi anni ci

---

vedrà impegnati negli ambiti del sociale e della governance, mettendo al centro welfare e formazione per tutti coloro che lavorano all'interno dell'organizzazione”.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24**

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER  
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Wednesday, May 7th, 2025 at 11:00 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.