

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Poerio (Tankoa): “Formazione e organizzazione per non perdere competitività nel refit”

Nicola Capuzzo · Thursday, May 8th, 2025

Per il cantiere genovese Tankoa, il refit non è solo manutenzione, ma un’opportunità strategica per rafforzare il rapporto con armatori ed equipaggi, garantendo eccellenza e continuità operativa. La carenza di personale qualificato e la necessità di una maggiore strutturazione aziendale restano sfide centrali, affrontabili attraverso politiche comuni e servizi sempre più efficienti. Per il suo a.d. Vincenzo Poerio, con l’aumento della concorrenza internazionale, l’Italia deve puntare su qualità dei servizi, trasparenza e affidabilità secondo quanto rivela in questa intervista con SUPER YACHT 24 pubblicata all’interno del supplemento trimestrale YACHT UPSTREAM.

Quali sono i punti di forza del refit in Italia e cosa manca ancora?

“Abbiamo una filiera importante e una grande manualità, ma dobbiamo migliorare organizzazione e formazione. Molte piccole imprese soffrono infatti di scarsa organizzazione e poca focalizzazione sui processi, diventa difficile fare programmi e a volte anche mantenere le promesse. La soluzione non è adeguarsi alle logiche industriali perché ne soffrirebbe l’amore necessario alla cura di queste barche. È più facile investire nella formazione sia a livello organizzativo sia nei mestieri specifici, c’è una crescente carenza di personale qualificato e di giovani che entrano nel settore: dobbiamo ricordare che l’intelligenza artificiale non sostituirà queste figure, le nostre sono attività manuali e anzi, dovremo imparare a usare ancora meglio gli strumenti manuali. Gli Its (Istituti tecnici superiori, n.d.r.) stanno funzionando molto bene, in Italia abbiamo 120 scuole e quelle di Viareggio e Genova formano ragazzi che poi vengono inseriti nei cantieri navali, nelle marine e nella logistica. Bisogna continuare ad andare avanti perché, tornando alle ragioni di un refit di successo, sono le persone a fare la differenza”.

Come vede il futuro del settore?

“La concorrenza sta aumentando, soprattutto da parte di Francia e Spagna. Dobbiamo fare cose che non sono nel Dna degli italiani: politiche comuni per rendere l’Italia più attraente, offrendo servizi migliori e creando valore per i clienti che vanno sempre dove si trovano bene, dove il rapporto qualità/prezzo è ottimo e dove percepiscono serietà. Il cliente è anche disposto a pagare di più chi riesce a soddisfare le richieste e noi oggi non abbiamo la fama di essere pagati di più. Si dice sempre che in Germania e Olanda i costi siano più alti rispetto a noi, dov’è la differenza? Lì i clienti ricevono un trattamento più alto, c’è del valore in quello che offrono. Non possiamo più

essere disorganizzati o incapaci di soddisfare le esigenze dei clienti, altrimenti ne pagheremo le conseguenze. Bisogna formare le persone, avere comportamenti corretti e offrire servizi sempre più avanzati ed efficienti. Questo deve essere un terreno comune tra le varie aziende. Il cliente deve percepire che siamo organizzati e capaci. Devo anche dire che in 35 anni di mestiere ho visto tanti miglioramenti in termini organizzativi e di capacità, ma dobbiamo continuare a investire e diventare più bravi dei nostri concorrenti del Nord Europa”.

Quali sono gli elementi più importanti per un refit di successo?

“L’aspetto fondamentale è creare un ottimo rapporto con comandanti ed equipaggi, che spesso sono il punto di riferimento per i clienti. È essenziale essere trasparenti e chiari riguardo agli obiettivi e alle specifiche del lavoro e delle forniture, gestendo il progetto in modo collaborativo e affrontando insieme le problematiche. Rispetto alle nuove costruzioni, qui si lavora ‘a casa d’altri’ e ci sono regole da rispettare. La trasparenza e l’onestà pagano sempre, evitando ‘furbizie’ che danneggiano la reputazione e generano solo guadagni negativi”.

Come sta andando il mercato del refit per Tankoa?

“Questo è mercato dal flusso continuo, a differenza di quello del nuovo che può subire delle flessioni. Le manutenzioni e i desideri di cambiamento dei clienti sono costanti. Negli oltre 35 anni di esperienza, non ho mai visto un vero e proprio rallentamento del business. Certo, la concorrenza è aumentata con tanti nuovi cantieri, ma il mercato rimane solido”.

Qual è il rapporto tra refit e nuove costruzioni?

“Generalmente il fatturato si aggira intorno al 10%, a volte anche meno, del valore del nuovo. Costruire yacht richiede investimenti significativi e sfruttarli anche per il refit aiuta ad ammortizzare i costi e a essere più competitivi. Inoltre, in termini percentuali, è un’attività più redditizia perché meno soggetta a errori ed è strategica, sia per i clienti sia per il brand”.

Quali investimenti state pianificando per migliorare il servizio?

“Vogliamo creare zone specifiche per il refit, separate dalle attività di costruzione, per offrire una migliore ospitalità agli equipaggi e assistere meglio i clienti. Prevediamo di investire alcune decine di milioni di euro nei prossimi 3/4 anni per avere un cantiere ben posizionato entro il 2028-2029, con un’attività di che rappresenterà, come dicevo, circa il 10% del nostro fatturato”.

Quali sono le strutture attuali e quali prevedete di aggiungere?

“Attualmente abbiamo un bacino da 92 metri e stiamo pianificando di costruirne un altro in muratura in acqua e due capannoni aggiuntivi, che andranno a sostituire quelli che usiamo temporaneamente. Questi nuovi capannoni saranno dotati di ponti e attrezzature per lavorare meglio e più efficacemente”.

Come gestite l’ospitalità e l’assistenza agli equipaggi?

“Offriamo agli equipaggi uffici, aree ristoro e spazi ricreativi per il relax. Tuttavia, credo che questo aspetto debba essere esteso a livello cittadino e alle aziende del settore. Genova ha tanto da offrire e arrivano moltissimi equipaggi, siamo vicini al sud della Francia e la zona ha ancora ampi margini di sviluppo, ma è una città che spesso si ‘nasconde’. Sarebbe interessante se le aziende

collaborassero per offrire servizi specifici agli equipaggi “.

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 Thursday, May 8th, 2025 at 11:39 pm and is filed under [Services, 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.