

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Errico Riggio (Sanlorenzo): “Portare il refit in zone più centrali e servite”

Nicola Capuzzo · Monday, June 16th, 2025

Con la sua divisione Sanlorenzo Timeless il cantiere di Massimo Perotti offre un servizio esclusivo dedicato ai clienti e alle imbarcazioni Sanlorenzo. SUPER YACHT 24 ne parla con Errico Riggio, Service & deliveries executive director che auspica un’assegnazione più logica degli spazi dedicati alla manutenzione ed al refit per offrire agli equipaggi location e strutture di accoglienza adeguate.

Come è organizzata Sanlorenzo per le attività di manutenzione e refit?

“Il cantiere ha una divisione dedicata alle attività di manutenzione e refitting chiamato Sanlorenzo Timeless, che integra servizi di assistenza post-vendita per garantire unicità, continuità nella cura e durata nel tempo delle imbarcazioni per i propri clienti. Ci avvaliamo di partnership con i nostri brand representatives e service point in tutto il mondo per fornire servizi certificati e supervisionati dalla casa madre. Lavoriamo su tutta la storia della gamma di prodotti consegnati, su qualsiasi tipologia di imbarcazioni, dai compositi avanzati, al legno e all’acciaio. Il refit è la necessaria continuazione dei servizi post vendita per dimostrare la vera qualità di un brand. Un’azienda diventa infinita nel momento in cui i clienti decidono di non staccarsi più. Questa è la chiave”.

Quali sono le maggiori criticità in Italia?

“La mancanza di spazi è il problema maggiore. Siamo il primo paese al mondo per la produzione del nuovo ed è chiaro che costruendo il 50% delle imbarcazioni sopra ai 24 metri di tutto il mondo tra Forlì, Fano, Viareggio e La Spezia le aree per questo tipo di attività sono pochissime. Salvo qualche caso più unico che raro, le nostre infrastrutture non sono confrontabili con quelle di paesi a noi vicini, ed è normale che i gigayacht scelgano per questo Francia o Spagna.

Esiste una soluzione?

“Bisogna spingere per aprire nuovi spazi e convertire vecchie zone industriali avendo bene in mente però che un gigayacht non va in mezzo al nulla, ha bisogno di infrastrutture alle spalle. Chi sceglie Barcellona non lo fa per caso. Serve una logica sull’accoglienza per far stare bene decine di persone che portano un business interessante per tutto l’indotto. Al riguardo servirebbero politiche più lungimiranti nell’assegnare spazi nei luoghi giusti: per assurdo si potrebbe spostare la costruzione del nuovo fuori dalle città e assegnare gli spazi più centrali ai servizi post vendita e

refit dove effettivamente possono essere un vantaggio per tutti”.

Quali sono i lavori più richiesti?

“Sulle unità più datate le richieste si concentrano maggiormente su un ammodernamento dei sistemi di navigazione, impiantistica e propulsione, ri-motorizzazioni, nuovi impianti di stabilizzazione, rielaborazione di elementi come hardtop e spiaggette di poppa, conversioni sugli impianti elettrici per adattarsi a standard di mercati diversi, come gli Stati Uniti ad esempio, riverniciature e rifacimento degli interni. Proprio su quest’ultimo aspetto facciamo la differenza grazie alla nostra attitudine a lavorare con rinomati designer che trovano il modo di trasformare i sogni in realtà e che noi sappiamo realizzare secondo le loro idee. Su unità più nuove notiamo un incremento delle richieste di conversione da yacht pleasure a commerciale”.

Come spiega questa tendenza?

“Durante la pandemia in molti hanno comprato lo yacht per isolarsi in mezzo al mare e viere tranquilli mentre adesso, con il mercato del charter in ripresa, gli armatori cambiano la destinazione d’uso. Proprio in questo momento abbiamo due unità proprio in conversione e stiamo chiudendo l’accordo per una terza”.

Il servizio è aperto anche a yacht di altri brand?

“No, per il momento il nostro servizio di refitting è dedicato esclusivamente ai clienti Sanlorenzo a cui garantiamo l’utilizzo di prodotti e manodopera originale. Il cantiere coinvolge infatti le stesse maestranze che hanno costruito le barche originariamente, un valore unico per il cliente”.

Quali sono i vecchi modelli ancora oggi apprezzati?

“Nei porti vedo spesso dei Sanlorenzo S172, S188 e S1108, barche ancora estremamente apprezzate. Il nostro è un cliente affezionato che continua a cambiare modello e desidera rendere più moderno lo yacht con le nuove tecnologie. A volte invece abbiamo armatori molto legati alla propria barca che non vogliono venderla ma preferiscono dare un tocco di rinnovamento”.

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

È online il secondo numero di Yacht Upstream, il supplemento B2B di SUPER YACHT 24

This entry was posted on Monday, June 16th, 2025 at 10:42 pm and is filed under [Suppliers](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

