

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## **Giorgetta (Mapei): “Rafforziamo team e prodotti. Presto una nuova linea per il diporto”**

Nicola Capuzzo · Thursday, August 7th, 2025

Diventata famosa in tutto il mondo per i prodotti dedicati all’edilizia, la multinazionale italiana Mapei ha oltre 20 linee di prodotto con una presenza nell’industria navale, dai traghetti alle navi da trasporto fino a quelle da crociera e al mondo superyacht. Dopo l’esperienza del Class40, Mapei ha deciso di continuare a supportare il navigatore Ambrogio Beccaria come main sponsor del nuovo progetto Allagrande Mapei Racing che ha come obiettivo il Vendée Globe 2028, il giro del mondo in solitario e senza scalo. Simona Giorgetta, membro del consiglio d’amministrazione di Mapei, ha raccontato a SUPER YACHT 24 che “Avevamo già lavorato insieme ad Ambrogio con tante soddisfazioni, sia per i risultati sportivi sia per l’esperienza umana e anche rispetto alle nostre consociate in giro per il mondo (sono 96 distribuite in 57 paesi, n.d.r.). Mapei entra nel vivo dei progetti, non si limita a dare supporto economico sarà quindi l’occasione per organizzare una serie di eventi nei paesi toccati dalle regate a cui parteciperà Ambrogio e dove siamo presenti”.

### **Dal Class40 all’Imoca60 è un grande salto a livello di budget.**

“È un salto importante che abbiamo accettato con entusiasmo e che avrà lo stesso forte coinvolgimento delle nostre consociate durante le regate. Siamo orgogliosi di portare il marchio Mapei in giro per gli oceani, anche perché abbiamo investito Ambrogio del ruolo di Sustainability ambassador. Mapei da sempre lavora sui temi dell’attenzione all’ambiente: non solo sosterremo i suoi progetti, ma sarà un’opportunità per parlare anche del nostro modo di fare impresa rispetto a questo tema. Investiamo una parte importante del nostro fatturato in ricerca e sviluppo e avere un atleta con una barca da regata competitiva e disponibile a collaborare sulla sperimentazione è un vantaggio”.

### **La sponsorizzazione faciliterà lo sviluppo di nuovi prodotti per lo yachting o di un’apposita business unit?**

“Non mi sento di escluderlo a priori, anche se faremo le cose passo dopo passo. Sicuramente potremo avere un feedback diretto sia del cantiere, che è parte del team, sia dalla navigazione e questa triangolazione è un banco di sperimentazione potente, anche perché viene fatto durante competizioni oceaniche dove tutto è spinto al limite. Inoltre stiamo collaborando con il cantiere Zar Formenti per lo sviluppo di un protettivo e lucidante per i tubolari e al prossimo Cannes Yachting Festival presenteremo una nuova linea di prodotti dedicati alla nautica”.

## **Parliamo dei prodotti dedicati alla nautica.**

“Qui serve un breve premessa: Mapei S.p.A. sviluppa e produce materiali chimici per l’edilizia, tra le varie linee ne esiste una dedicata alla nautica. Mapei Marine srl è invece la società del gruppo guidata da Andrea Gerardini e dedicata a offrire un servizio che comprende l’assistenza e l’applicazione del prodotto ed è pensato per la grande cantieristica commerciale”.

## **Esistono punti di contatto tra vela oceanica e mondo superyacht?**

“Sì, sul Class40 abbiamo usato sigillanti che vengono applicati anche su yacht e navi. Altri prodotti sono invece specifici soprattutto per lo yachting e non hanno un utilizzo su una barca da regata. Da un punto di vista tecnico la possibilità di testare alcuni prodotti su un mezzo di quel tipo, con sollecitazioni e sforzi importanti, e vedere che funzionano bene è un riscontro importante”.

## **Come sono divisi i prodotti dedicati allo yachting?**

“Abbiamo prodotti per traghetti e navi commerciali da trasporto, navi commerciali da crociera, mezzi militari e superyacht. La gamma è divisa in prodotti per interni ed esterni. Per gli interni ci sono i prodotti destinati alle zone per gli equipaggi e alle aree tecniche e quelli per le aree aperte al pubblico, come pavimenti in resina o effetto terrazzo. Per gli esterni esistono applicativi per tutte le zone ponte e le aree pubbliche, le aree destinate allo sport come le piste da corsa sulle navi da crociera, le aree gioco dei bambini, le pavimentazioni per water park e piscine e prodotti più specifici per l’atterraggio degli elicotteri, usati spesso anche nei superyacht”.

## **Come funziona il rapporto con i cantieri?**

“A seconda del tipo di prodotto, il rapporto può essere gestito da Mapei o da Mapei Marine. Nelle pavimentazioni, ad esempio, quando lavoriamo con cantieri come Sanlorenzo, Benetti o Italian Sea Group la fornitura viene fatta da Mapei Marine, quindi applichiamo anche il prodotto. Altre richieste vengono invece fatte a Mapei S.p.A. che fornisce solo i prodotti, tipicamente quelli per incollaggio e calafataggio del teak, l’impermeabilizzazione di tutte le aree umide, adesivi di vario genere. Alcuni cantieri fanno accordi con noi per vedere assicurato da parte dei loro terzisti l’utilizzo dei nostri materiali. Così facendo sono certi della qualità del prodotto e hanno la garanzia di un’azienda come Mapei”.

## **Avete altre collaborazioni?**

“Nel mondo superyacht lavoriamo con Lürssen Yachts per i ponti elicottero, passeggiate, aree tecniche e tender garage. Di recente abbiamo aggiunto una persona nel team di Mapei Marine srl che si occuperà del mondo superyacht per i cantieri del Nord Europa. Stiamo rafforzando sia la squadra sia i prodotti”.

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

“Aver creato la divisione Mapei Marine che grazie ai suoi tecnici arriva al cuore del cantiere, ne raccoglie i feedback e ascolta le esigenze del cliente per migliorare il prodotto. Inoltre abbiamo un’esperienza di quasi 90 anni nello sviluppo di prodotti che contengono meno sostanze volatili possibile, in favore sia degli applicatori sia di chi vivrà in quegli ambienti. Questa attenzione è parte della storia e del nostro modo di lavorare. Il reparto sostenibilità in Mapei non afferisce al marketing, ma dipende dal dipartimento Ricerca e sviluppo (con 36 laboratori nel mondo, n.d.r.), e

questo la dice lunga sul nostro approccio: non si tratta solo di comunicare, un modo di lavorare”.

### **Come giudica il momento dell’industria italiana?**

“Sicuramente si legge fermento, anche grazie all’ingegno italiano e al fatto di essere leader riconosciuti nel design, nella capacità di progettare e inventare e questo ha avuto un riflesso anche sulla nautica. L’Italia è un paese che ha più costa che terra, i numeri sono interessanti e promettenti”.

### **Quali sono invece gli aspetti da migliorare?**

“Faccio un discorso più generale ma che forse può essere declinato anche alla nautica: la burocrazia non aiuta il settore industriale, si potrebbe fare molto di più. Il discorso vale anche per la formazione, l’Italia è un paese che, purtroppo, investe sempre di meno in istruzione e dunque nel suo stesso futuro”.

### **Qual è il valore aggiunto di essere parte dell’associazione Together We Boat con Mapei Marine?**

“Lavoriamo in sinergia in una squadra di cui fanno parte aziende come Besenzoni, Feit e HP Watermakers condividendo contatti e informazioni. La forza è avere una visibilità comune e presentarsi ai cantieri come gruppo, benché ognuno con le proprie specificità, aiuta il business visto che sono tanti e diversi gli elementi da mettere insieme per costruire uno yacht”.

*Questo articolo è stato pubblicato per la prima volta nel numero 3-2025 del supplemento Yacht Upstream disponibile a questo link*

**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**

Il prossimo 2 dicembre SUPER YACHT 24 organizza a Genova il 1° Sailing Super Yacht Forum

This entry was posted on Thursday, August 7th, 2025 at 10:30 am 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.