

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Casani: “Camper&Nicholsons a Viareggio per dare una casa alla divisione new building”

Nicola Capuzzo · Sunday, September 7th, 2025

Viareggio – Fondata nel 1782 a Gosport, nel sud-ovest dell’Inghilterra, Camper & Nicholson ha inaugurato un nuovo ufficio in Italia a Viareggio, il quattordicesimo, che si aggiunge a quelli già presenti ad Atene, Cannes, Dubai, Fort Lauderdale, Ginevra, Hong Kong, Londra, Miami, Monaco, Palm Beach, Palma di Maiorca, Singapore e Verbania. A fare gli onori di casa l’a.d. del gruppo, Paolo Casani, che spiega come la storia della società non si sia mai limitata alla sola costruzione di yacht, ma ha saputo intrecciare relazioni di fiducia, cultura nautica e una costante capacità di innovazione.

“Camper & Nicholson opera da circa due secoli e mezzo – racconta Casani – ed è sempre stata un’azienda che, dall’inizio della propria storia, ha costruito rapporti di forte fiducia con i propri clienti, come forse si usava più un tempo che oggi. Apriamo le nostre sedi nel mondo senza utilizzare strane formule di franchising o licensing: quando decidiamo di entrare in un mercato lo facciamo direttamente con i nostri uffici, con le nostre persone, con la nostra filosofia. Vogliamo essere padroni e responsabili del nostro rapporto con il cliente e questo è un principio dal quale non derogheremo mai. Con l’apertura di questo ufficio vogliamo innanzitutto rinviare la nostra attività di vendita di nuove costruzioni, abbiamo una new building division ormai da alcuni anni e adesso gli diamo una casa qui a Viareggio, nel cuore dello yachting, il luogo dove convergono competenze, cantieri e culture legate allo yachting di alto livello”.

Non solo, la sede viareggina avrà anche il compito di sviluppare il project management e di rafforzare le attività di refit e repair. “Il concetto è portare noi, il nostro servizio, più vicino possibile all’armatore, a dove è la barca” spiega l’a.d. “La logica è centralizzare la gestione a Viareggio, ma operare su scala globale con team capaci di seguire gli armatori ovunque nel mondo”.

Oltre alla gestione tecnica, Camper & Nicholson intende tornare alle origini con un focus sul design. Casani spiega infatti che l’obiettivo è “iniziare a ridisegnare barche mettendo insieme armatori, cantieri e ovviamente noi per progettare i sogni e le richieste dei nostri clienti. Per questo è già attivo un team di interior design, al quale si aggiungerà a breve un’attività dedicata alla decoration. Il design degli interni diventa così parte integrante dell’offerta, arricchito da partnership con circa 50 brand del lusso e del design internazionale. Materiali, décor e dettagli d’arredo verranno proposti agli armatori con la stessa cura e coerenza che caratterizza lo yacht nel

suo complesso. La nostra strategia guarda oltre la nautica per seguire il percorso che stiamo facendo a livello di brand e portando Camper & Nicholson's a diventare progressivamente sempre più un brand di lifestyle. L'intenzione è presidiare segmenti collegati al lusso – dalle ville ai private jet – per accompagnare i clienti in ogni aspetto del loro stile di vita”.

A margine della conferenza stampa SUPER YACHT 24 ha intervistato Paolo Casani per un punto di vista più ampio sul mercato superyacht e le sue dinamiche.

Ha raccontato più volte che Camper & Nicholson's ha iniziato costruendo yacht, anche bellissimi. È in programma un ritorno alla costruzione vera e propria?

“Il fatto che stiamo ricostruendo il team di design penso dia una chiara indicazione di cosa vogliamo fare per il futuro. Se poi lei mi chiede se nel breve faremo anche la vera produzione dello yacht, questo per il momento non è nei nostri programmi. Tutto ciò che è progettazione, design, servizi collegati, sicuramente sì”.

Com'è cambiato il mercato dei superyacht nelle ultime stagioni?

“Il mercato dei superyacht non è mai stato amplissimo, nel senso che il numero di barche in circolazione e in vendita non è enorme, ma è in continua crescita. Direi anche un po' in controtendenza rispetto ad altri settori che invece hanno vissuto fasi di calo o di stasi. Ogni anno entrano sul mercato sempre più superyacht di una certa dimensione. Questo alimenta anche il mercato dell'usato, che per esempio nel primo semestre del 2025 è stato molto vivace, con più vendite rispetto agli ultimi anni. È un mercato finanziario che complessivamente cresce, anche se non sempre in modo lineare con fasi più o meno forti legate soprattutto alla rapidità dei cicli economici e tecnologici. La tecnologia influenza tutto, anche la nautica, e accelera i cambiamenti”.

Si parla sempre più di customizzazione. È davvero così?

“Sì, la tendenza è verso una sempre maggiore personalizzazione. I produttori cercano di incanalarla in soluzioni 'semi-custom', soprattutto sotto ai 50 metri. Ma di fatto, quelli che vengono classificate semi-custom spesso sono full custom”.

Ha citato il mercato dell'usato: quanto pesa il refit rispetto al new build nel vostro business?

“Oggi siamo attorno al 20% tra new build e refit. Non li separiamo perché i team che lavorano sono spesso gli stessi. Refittiamo molto anche le nostre barche. Il refit diretto lo stiamo sviluppando solo di recente, mentre il refit intermediato lo abbiamo sempre fatto. Il new build invece è attivo già da qualche anno. In media vendiamo dalle 5 alle 8, massimo 9 barche all'anno, poco meno di una al mese”.

E l'80% del vostro business da cosa è composto?

“Brokerage e second hand, una divisione molto forte di yacht management, il charter che è molto importante per i ricavi. Poi ci sono servizi che portano meno fatturato ma hanno grande valore strategico per il rapporto con il cliente, come i corporate services. Abbiamo anche una società interna che aiuta l'armatore a costituire la owning company, a scegliere la bandiera, a strutturare la parte legale. In più, abbiamo una joint venture assicurativa, Camper & Nicholson's Assurance Solutions, una società basata a Ginevra che controlliamo al 50%. Oggi gestiamo circa 150 megayacht assicurati, con performance molto buone”.

Uno dei temi delicati è quello del rapporto con gli equipaggi. Quali sono le maggiori criticità?

“Gestiamo circa 85 megayacht e copriamo tutti i servizi, dai più semplici alla compliance. La difficoltà principale è avere sempre personale molto preparato. Il nostro team di yacht management, crew, Hr e accounting è composto da circa 35 persone, quasi tutti ingegneri o professionisti con esperienza. È una business unit costosa ma fondamentale. Una complessità è la differenza tra le varie società di classifica e bandiere: regole diverse, spesso contraddittorie, che richiedono aggiornamento costante. Poi c’è il tema del training degli equipaggi e dei comandanti: non basta una formazione iniziale, servono aggiornamenti continui perché le regole cambiano quasi ogni giorno. Noi possiamo avere un ruolo importante quando abbiamo l’incarico da parte dell’armatore, in caso contrario confidiamo che siano gli armatori stessi a provvedere alla selezione e al training costante”.

Come stanno cambiando le esigenze degli armatori?

“Sempre più armatori oggi si affidano a family offices o a owners representatives, spesso avvocati o professionisti, con un approccio molto più tecnico e meno passionale rispetto al passato. Questo comporta per noi la necessità di maggiore professionalità, servizi legali, compliance, Kyc e vediamo che nella maggior parte dei casi gli armatori si sentono rassicurati se lavorano con aziende che hanno anche questo tipo di offerta. Un tempo bastava una stretta di mano e un pranzo: oggi per ricevere un pagamento da centinaia di migliaia o milioni di euro servono decine di documenti. È una complessità nuova, ma positiva. Ci spinge ad avere team sempre più specializzati. Oggi non basta più il ‘one man band’: servono aziende strutturate, con professionisti veri”.

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 Sunday, September 7th, 2025 at 9:11 am and is filed under [Services](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.