

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Multari (San Giorgio Yachting): “Il comandante vuole un unico interlocutore”

Nicola Capuzzo · Wednesday, October 15th, 2025

San Giorgio Yachting è un'agenzia marittima e fornitore di servizi integrati per superyacht con base a Genova e un network attivo nei principali porti italiani ed esteri. Grazie a partnership selezionate con operatori cantieristici e tecnici in Italia, Francia, Spagna e Grecia, l'azienda assicura continuità operativa durante tutto l'anno, dalla stagione estiva ai periodi di refit invernale. In questa intervista con SUPER YACHT 24 il general manager Fabrizio Multari traccia un bilancio della stagione appena conclusa e illustra le linee strategiche per il futuro.

### Come è andata la stagione per San Giorgio Yachting?

“La stagione è stata positiva. Abbiamo registrato un incremento degli scali in Italia e un aumento dei servizi erogati, non solo come agenzia marittima ma anche come central agent e nell'ambito del concierge. Quest'ultimo segmento è cresciuto molto perché abbiamo deciso di investire con decisione sin dall'inizio dell'anno. Grazie a nuovi partner affidabili oggi possiamo soddisfare richieste che spaziano dalle forniture floreali alle esperienze su misura per gli ospiti, fino a interventi tecnici e cantieristici urgenti”.

### Qual è la strategia più efficace per ottenere risultati concreti?

“In questo settore esistono due strade: abbassare i costi per attrarre subito clientela oppure costruire relazioni solide con comandanti e operatori, puntando su fiducia, professionalità e disponibilità. Noi abbiamo scelto questa seconda via, più impegnativa ma sostenibile nel lungo periodo. Il nostro team lavora 24 ore su 24, sette giorni su sette, e questo è un valore aggiunto. Inoltre, quest'anno abbiamo ampliato la nostra rete di partnership in Grecia, Spagna e Sud della Francia per operare in modo stabile anche fuori dall'Italia. Prima di avviare una nuova collaborazione ci assicuriamo sempre di persona che i partner condividano la nostra stessa visione di servizio: questo approccio ci ha permesso di costruire rapporti affidabili e oggi possiamo garantire la stessa qualità operativa in tutto il Mediterraneo”.

### Quali sono gli obiettivi di San Giorgio Yachting per i prossimi anni?

“Vogliamo crescere per gradi, senza fretta ma con continuità. L'obiettivo è costruire una base di clienti fidelizzati grazie a servizi di qualità e rapporti di fiducia duraturi. Ogni yacht per noi ha la

stessa importanza, che sia un 30 metri o un 98 metri. È un percorso più lento rispetto a chi compete solo sul prezzo, ma è quello che ci permetterà di costruire qualcosa di solido e duraturo”.

### **Il concierge è diventato un pilastro della vostra attività?**

“Sì, ed è proprio ciò che ci distingue da una semplice agenzia marittima. I comandanti sanno che possono affidarsi a noi come interlocutore unico per ogni necessità, dalla cambusa alle riparazioni in banchina. In quest’ottica abbiamo sviluppato anche SGY Luxury Experiences, un’app dedicata all’organizzazione di esperienze di lusso a bordo. I primi riscontri sono stati molto positivi: è un progetto giovane e in evoluzione, ma contiamo diventi uno dei nostri servizi principali già dalla stagione 2026”.

### **State osservando un’evoluzione del mercato dei servizi di agenzia?**

“Nei prossimi anni le attività classiche – come arrivi, partenze, pratiche doganali – passeranno in secondo piano rispetto a un’assistenza completa a 360°. Questo cambiamento è legato anche al ricambio generazionale: oggi i comandanti hanno in media tra i 25 e i 38 anni e cercano rapidità, semplicità e, soprattutto, un unico interlocutore. È esattamente il ruolo che vogliamo ricoprire, gestendo ogni aspetto operativo, dall’ormeggio fino alla cantieristica invernale”.

### **Avete sviluppato collaborazioni anche sul fronte cantieristico?**

“Sì, collaboriamo con Lusben, partnership che ha già dato ottimi risultati durante la stagione estiva. Lusben può intervenire direttamente in banchina per lavori o manutenzioni leggere, evitando di spostare l’imbarcazione. Quando invece è necessario un intervento più complesso, ci appoggiamo ai loro cantieri di Varazze, Viareggio o Livorno, a seconda delle dimensioni dello yacht. Quest’inverno prevediamo di assistere almeno una decina di unità grazie a questa sinergia”.

### **L’assistenza prosegue anche dopo la stagione estiva?**

“Per noi è fondamentale garantire continuità anche nel periodo invernale, sia sul piano tecnico sia nel supporto agli equipaggi. L’equipaggio è l’anima dello yacht e va seguito anche quando l’imbarcazione è ferma: organizziamo attività, forniamo supporto quotidiano e cerchiamo di farli sentire a casa. Questo è un valore aggiunto che molti clienti ci riconoscono”.

### **La normativa rappresenta ancora una criticità?**

“Uno dei principali ostacoli è la mancanza di uniformità. Ogni porto ha regole proprie, documentazioni e procedure diverse, spesso con sistemi informatici non allineati. Spiegare queste differenze ai comandanti è talvolta più difficile che svolgere le pratiche stesse. Il nostro obiettivo è semplificare la loro esperienza, evitando errori che potrebbero portare a sanzioni. Forniamo indicazioni precise già in fase di arrivo – ad esempio sulle aree di ancoraggio – e ci occupiamo direttamente dei rapporti con le autorità locali. È una questione di fiducia e professionalità, e nei prossimi due o tre anni mi auguro che la digitalizzazione e l’uniformazione delle procedure migliorino questo aspetto”.

### **Che tipo di yacht seguite principalmente?**

“La maggior parte è a motore, circa l’85%. Il restante 15% è a vela, ma stiamo assistendo un numero crescente di catamarani, un segmento in forte espansione. I clienti apprezzano la maggiore

stabilità in navigazione e sempre più armatori optano per questa tipologia. La principale criticità resta l'ormeggio: porti come Genova sono adeguatamente attrezzati, mentre in località più piccole – come Portofino o Santa Margherita – trovare posto per catamarani di grandi dimensioni è ancora complicato”.

### **Avete rapporti anche con i cantieri costruttori?**

“Non abbiamo accordi esclusivi, ma collaboriamo frequentemente con diversi brand, tra cui Sunreef Yachts, con cui lavoriamo attraverso i comandanti. L'obiettivo, anche tramite i saloni nautici, è stringere relazioni più strette con i cantieri per poter offrire ai loro armatori un pacchetto di servizi completo”.

### **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 Wednesday, October 15th, 2025 at 5:40 pm and is filed under [Interviste, 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.