

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Zimmermann Zschocke (Oyster Yachts): “Il mercato italiano è strategico”

Nicola Capuzzo · Tuesday, November 4th, 2025

Cannes – Stefan Zimmermann Zschocke è stato di recente nominato a.d. del cantiere inglese Oyster Yachts, uno dei più importanti e conosciuti al mondo. SUPER YACHT 24 lo ha incontrato in occasione del Cannes Yachting Festival, a bordo del 495 che nel 2023 aveva vinto il premio European Yacht of the Year nella categoria Luxury Cruiser. Stefan Zimmermann Zschocke racconta è fresco di nomina e racconta che: “Mi sto già trovando benissimo. Fin dal primo giorno ho avuto ottime sensazioni: arrivo dal settore marittimo e, per me, Oyster rappresenta davvero il vertice nel mondo della vela. Essere oggi parte della famiglia Oyster, e addirittura guidarla come a.d., è qualcosa che ancora fatico a credere”.

Come giudica la situazione attuale del mercato?

“In generale è un po’ debole, ma Oyster sta andando bene. Non siamo certo i più economici, ma offriamo qualità elevata e un’esperienza unica di esplorazione e vita a bordo. I nostri clienti sono persone facoltose che non abbandonano il proprio lavoro, ma investono nel tempo libero di alto livello. Quindi, anche in un contesto di mercato incerto, le nostre vendite restano solide”.

E quello italiano? Lo giudica strategico per il cantiere?

“Sì, anche se è storicamente dominato da grandi gruppi, come Ferretti, credo che ci sia spazio per crescere. I nostri yacht si adattano molto bene all’area del Mediterraneo e negli ultimi anni la domanda è stata alta, tanto che non sempre siamo riusciti a coprire tutti i mercati. Abbiamo un centro assistenza a Palma di Maiorca, molto vicino all’Italia, e vendiamo già anche lì. Ma possiamo fare di più, e lo faremo. Inoltre gli Oyster sono barche diverse e non importa da dove provengano i nostri clienti perché di solito le usano per navigare in giro per il mondo invece che rimanere fissi in un luogo e navigare poco. E questo accade anche con i nostri clienti italiani”.

Lavorate con fornitori italiani?

“Sì, collaboriamo con alcuni, ad esempio per il compensato. Amo molto l’Italia: conosco bene la zona di Venezia e in passato ho lavorato con Marelli Motori”.

Cosa la entusiasma di più di questo nuovo ruolo e dell’azienda?

“Due aspetti in particolare. Prima di tutto la qualità e il comfort delle barche Oyster, davvero

straordinari. Poi la possibilità di esplorazione che offrono ai clienti, soprattutto grazie a iniziative come il World Rally. Stiamo lanciando anche una nuova formula, l'Explorers Cup, che propone regate più brevi e accessibili, come la Cape Horn Rally, la Arctic Rally e la Pacific Rally. È un modo per permettere anche a chi non può passare 16 mesi in mare di vivere esperienze uniche. Questo, a mio avviso, è il vero elemento distintivo del marchio: non solo la barca in sé, ma ciò che permette di fare — viaggiare per il mondo e scoprirlo insieme, in famiglia”.

Parliamo di innovazione: quali sono le novità di prodotto?

“In Oyster preferiamo parlare di evoluzione piuttosto che di innovazione. Un esempio è il nuovo modello 805, annunciato a maggio: una barca fantastica, leggermente più piccola dell'Oyster 885, ma capace di racchiudere molte delle sue caratteristiche migliori. Abbiamo lavorato intensamente con clienti e team tecnico per ottimizzare ogni dettaglio cercando uno stile più semplice, elegante, con un aspetto più lussuoso e linee più pulite, per offrire anche spazi migliori sottocoperta. Si inserisce perfettamente nella gamma, che va dalla 495 fino all'885, e ci spinge a ripensare anche l'intero portafoglio prodotti”.

Quindi vedremo altri nuovi modelli?

“Sì, continueremo a introdurre nuove versioni, ma lavoriamo anche sull'ottimizzazione della gamma attuale. Ad esempio, sul 595 abbiamo introdotto un nuovo bimini fisso con pannelli solari e illuminazione integrata, perfettamente armonizzato con il design dello yacht. Inoltre, stiamo retrofittando queste soluzioni anche sulle barche già consegnate. E sempre sul 595 abbiamo lanciato la nuova opzione del garage per il tender”.

Qual è oggi il modello più grande della gamma?

“In passato abbiamo costruito anche 125, ma attualmente la produzione arriva fino all'885. È un modello che si inserisce perfettamente nella nostra linea e ci farà capire se in futuro spingerci oltre. Di certo non scenderemo sotto il 495, che è il nostro entry level, una barca che ha ricevuto molti ordini fin dalla presentazione. I clienti ne apprezzano il volume interno e le prestazioni: è una barca molto veloce, piacevole da navigare e costruita interamente nel Regno Unito. È un entry level solo per dimensioni, non certo per qualità o prestazioni”.

Una delle vostre forze è il rapporto diretto con i clienti.

“È vero. È uno dei nostri maggiori punti di forza. Siamo un'azienda di dimensioni contenute, con un rapporto B2C diretto: non ci affidiamo a dealer, conosciamo personalmente i nostri armatori e li seguiamo anche durante i loro viaggi. Questo ci permette di ricevere feedback immediati e intervenire rapidamente se necessario. Per questo mi piace parlare di ‘famiglia Oyster’”.

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 Tuesday, November 4th, 2025 at 1:17 pm and is filed under [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.