

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Nicolai (Nicolai Yacht Consulting): “Il rappresentante armatore non è un costo, ma un investimento”

Nicola Capuzzo · Thursday, November 13th, 2025

Questo servizio è stato pubblicato in anteprima nel numero 4-2025 del supplemento Yacht Upstream disponibile [a questo link](#)

Dietro la costruzione e il varo di ogni superyacht c'è – o dovrebbe esserci – una gestione esperta che affianchi l'armatore dalla scelta alla costruzione del suo yacht. Nicola Nicolai e Serena Bartoloni, di Nicolai Yacht Consulting raccontano a SUPER YACHT 24 l'importanza del ruolo del rappresentante armatore, un ruolo che come spiegano Nicola e Serena “non è ancora del tutto definito a causa della sua complessità. Va dal supporto strategico al cliente fino alla gestione operativa della definizione, costruzione, consegna e successiva gestione della nave. Parliamo di progetti dai 40-45 metri in su, full custom e semi custom, con un livello di complessità elevato. Al crescere della complessità aumentano le informazioni da gestire ed è essenziale che l'armatore sia affiancato da professionisti capaci di fornire strumenti decisionali corretti. Spesso questo ruolo è stato ricoperto da figure eterogenee, non sempre con le competenze necessarie”.

Quali sono i rischi di non avere un rappresentante armatore competente?

“Senza un rappresentante qualificato si rischiano errori progettuali permanenti, ritardi, cali qualitativi e inefficienze economiche. La riduzione dei budget spesso compromette professionalità fondamentali: il risultato sono costi maggiori in fase di correzione, consegne problematiche e perdita di valore alla rivendita”.

Qual è il valore strategico della pianificazione?

“Il contributo principale si colloca nella fase preliminare: costruzione del team, selezione del cantiere, definizione dei professionisti. Questa attività è determinante per il successo, soprattutto nei progetti full custom. Il nostro coinvolgimento non è un costo, ma un investimento sul risultato finale”.

È facile convincere gli armatori della necessità di questo ruolo?

“Tradizionalmente gli armatori oltre i 50-60 metri avevano spesso esperienza diretta. Oggi il

mercato è più ampio, con molti newcomers provenienti da altri settori del lusso. Spiegare a chi proviene da altri settori del lusso la complessità di un progetto nautico non è immediato: spesso si aspettano che il cantiere gestisca tutto in autonomia, cosa che nella nautica non è sempre possibile. Avere un'interfaccia indipendente è fondamentale, altrimenti il rischio è che il cantiere privilegi i propri interessi”.

Il valore maggior della consulenza?

“Il nostro lavoro ha una componente strategica, legata alla tutela complessiva del cliente, e una quantitativa, cioè il tempo necessario a gestire il progetto. Il supporto si estende anche alla fase contrattuale e precontrattuale, dove l'esperienza permette di definire correttamente gli aspetti tecnico-commerciali. L'approccio riguarda tutte le aree: ingegneria, impiantistica, funzionale e arredamento. Ogni yacht full custom richiede un team di specialisti calibrato sulla complessità e sulla struttura del cantiere, per prevenire criticità e garantire continuità futura”.

Come si arriva alla costruzione di uno yacht?

“Le casistiche sono varie, cerchiamo sempre di adattare servizi e supporto alle esigenze del cliente. Il caso più semplice è quando il cliente ha già scelto yacht e cantiere e ci chiede supporto per configurazione e contratto. In quel caso lo accompagniamo nella revisione di specifiche, termini contrattuali e gestione iniziale della costruzione. Quando i progetti sono full custom il cliente arriva dicendo di voler costruire uno yacht. Lo intervistiamo su aspetti tecnici, funzionali e di layout. A volte ha già un designer, altre no, oppure proposte non del tutto soddisfacenti. In questi casi costruiamo insieme un brief completo e su quello formiamo il team”.

Un esempio?

“Un esempio perfetto è il Conrad C144. Il cliente non aveva mai costruito uno yacht e aveva solo idee generiche: “un 35-40 metri, mi piace il sundeck di questa barca, la cabina armatoriale di quest'altra”. Per mesi abbiamo visitato saloni nautici, raccolto spunti e ristretto la scelta a circa 40 metri. Siamo entrati in contatto con un cantiere del Nord Europa che aveva già fatto un 40 metri ma non oltre. Dopo 9 mesi di sviluppo siamo arrivati a un progetto che rispecchiava al 100% le richieste. Firmato il contratto, la costruzione è partita e dopo due anni e mezzo lo yacht è stato consegnato. Il cliente ha ottenuto un 45 metri, più grande e con più dotazioni rispetto alle richieste iniziali. Il cantiere ha realizzato il progetto più grande della sua storia, che mi ha poi permesso di svilupparne altri sulla stessa piattaforma, vendendone già quattro”.

Come vi integrate con le diverse figure coinvolte?

“Ogni progetto è composto una squadra unica con tutti gli stakeholder, lato cliente e cantiere. Integriamo il nostro lavoro con quello del cantiere, collaborando in maniera aperta e condivisa. Lavorare in modo trasparente con cliente, professionisti e cantiere ci consente di raggiungere sempre il miglior risultato. La fase precontrattuale è fondamentale: lì si definiscono obiettivi, specifiche, programma e contratto. Una volta firmato, diventiamo una squadra unica. Organizziamo progress meetings settimanali con tutti gli attori, per rispettare l'action plan condiviso. Lo sviluppo segue le diverse fasi: design, ingegneria, produzione, commissioning, test e collaudi fino alla consegna. In ogni fase cerchiamo il punto d'incontro tra cliente e cantiere per la soluzione migliore. Questo approccio ci permette di anticipare criticità e alzare la qualità complessiva”.

Quali sono i momenti più critici nella costruzione?

“Due momenti sono decisivi: la finalizzazione del contratto e l’accettazione della barca. Il primo definisce le regole del gioco per tutta la costruzione; il secondo stabilisce la qualità che si accetta e le regole per il periodo di garanzia. Per questo è fondamentale avere una figura competente che tuteli l’interesse del cliente, verificando la conformità e includendo in garanzia ciò che non lo è. Anche la documentazione di completamento, come il protocol of delivery and acceptance, viene concordata con il rappresentante armatore nell’interesse del cliente. Il cliente deve vivere la costruzione come un sogno che si realizza, senza doversi occupare degli aspetti gestionali. Così può godersi il processo e, auspicabilmente, avere voglia di costruire un altro yacht in futuro”.

Quali sono i vostri punti di forza?

“Offriamo oltre vent’anni di esperienza nei principali cantieri mondiali e un track record di più di cento progetti dai 30 ai 100 metri. Questo bagaglio di know-how e network di professionisti è ciò che mettiamo a disposizione dei clienti. A distinguerci sono la personalizzazione del servizio, la relazione diretta e la nostra localizzazione geografica: siamo baricentrici rispetto all’industria italiana del superyacht. Questa conoscenza capillare di cantieri, fornitori e professionisti ci consente di dare informazioni concrete e indirizzare decisioni basate su dati reali. Solo conoscendo da vicino contractor e subfornitori – qualità, capacità, carichi di lavoro – si può gestire in modo mirato una makers list o impostare correttamente un contratto”.

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

A gonfie vele i preparativi del Sailing Super Yacht Forum del 2 dicembre a Genova.
Ecco il programma

This entry was posted on Thursday, November 13th, 2025 at 3:30 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.