

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Micheli (Southern Wind): “Capacità produttiva al massimo e dimensioni in evoluzione”

Nicola Capuzzo · Tuesday, January 20th, 2026

Questo servizio è stato pubblicato in anteprima sul numero 1-2026 del supplemento Yacht Upstream di SUPER YACHT 24 disponibile a questo link

In un momento in cui la domanda di superyacht a vela cresce e si raffina, Southern Wind consolida il proprio posizionamento con una capacità produttiva ai massimi storici e una gamma con dimensioni e tecnologie in evoluzione. SUPER YACHT 24 ha intervistato il chief commercial officer e socio Andrea Micheli per un’analisi sullo stato del cantiere, le scelte tecnologiche e la strategia che comprende rebranding e una presenza più strutturata nel mondo di servizi post-vendita e refit.

Partiamo dal rebranding, cosa significa e cosa cambia?

“Il rebranding è stato un passaggio rilevante, compiuto al momento giusto. Non cercavamo un riposizionamento. Abbiamo affrontato l’analisi con serietà, verificando che eravamo esattamente dove volevamo essere. Volevamo consolidare ciò che stavamo facendo con un’immagine aggiornata. L’esercizio è stato utile perché, nel descrivere meglio chi siamo, ci siamo chiesti cosa vogliamo fare di diverso e in cosa eccelliamo. Da qui è nato naturalmente il concetto di ‘Perfect Balance’ e i nostri punti di forza: la capacità di guidare il cliente in modo attento e customizzato e l’essere un partner affidabile. La moderazione è la nostra virtù. Ci sarà sempre una barca che naviga a latitudini più estreme, più veloce o più estrema, ma la nostra forza è nella capacità di fare una summa coerente, concreta ed onesta: dire quello che si fa e fare quello che si dice, senza dover stupire con soluzioni sempre nuove. Abbiamo scelto di definire la nostra moderazione come un valore e ne abbiamo fatto la guideline principale: il nostro approccio è opposto all’autoreferenzialità”.

Qual è oggi lo stato dell’attività produttiva in termini di capacità produttiva e carico di lavoro?

“Il cantiere sta operando al massimo storico della capacità produttiva: in questo periodo abbiamo la più elevata sovrapposizione di yacht in costruzione. Abbiamo appena varato il SW108 #3 Kalantis,

cui seguirà il SW96 #6 in primavera, il primo 100X a ottobre 2026, il 123 #1 a fine febbraio 2027 e infine stiamo lavorando a un nuovo progetto custom. Abbiamo 383 dipendenti contro i 312 di un anno fa, una crescita rapida che ora vogliamo stabilizzare mantenendo l'attuale ritmo produttivo. Il 96 rimane il modello d'ingresso della gamma, mentre il 123 rappresenta, al momento, il vertice”.

Quali sono le innovazioni principali dell'ultimo 108?

“È una barca ambiziosa per un giovane armatore già esperto di vela. È pensata per alternare regata e crociera in aree impegnative: da Capo Horn al Nord America fino a scenari come Passaggio a Nord-Ovest e Svalbard. Abbiamo quindi dovuto conciliare performance da regata con esigenze di esplorazione in latitudini medio/alte. A poppa si distingue per la spiaggetta Seaside Lounge originariamente concepita per il SW100X: un grande portellone apribile (di quasi 8 mq) che dà accesso, o nasconde, un living a contatto con il mare, di altrettanti metri quadrati. Il tender, un modello custom di carbonio da 5,20 metri, viene alloggiato in una vasca dedicata a prua e rifinita in teak per trasformarsi in lounge quando il mezzo è in acqua. La vasca è strutturale e non protrude dentro la barca perché sfrutta lo spazio tra la coperta e i ciellini”.

Il programma di navigazione vi ha costretto a soluzioni tecniche custom?

“Le nostre barche, se non si entra nei ghiacci veri, nascono già con caratteristiche favorevoli. Il composito prevede di distanziare la pelle esterna da quella interna con un'anima in espanso a cellula chiusa: una scelta strutturale che garantisce anche un'eccellente coibentazione termica di scafo e coperta. Da questo punto di vista partiamo avvantaggiati rispetto all'alluminio che richiede coibentazioni aggiuntive. A livello impiantistico progettiamo già per navigazioni oceaniche: ridondanza per i sistemi strategici, un piano B per quelli meno critici. È lo stesso approccio che si adotterebbe per una barca pensata espressamente per operare in quelle aree. In coperta una sovrastruttura rigida migliorerebbe il comfort con nebbia e freddo, ma inciderebbe sulle performance. Puntiamo su protezioni rimovibili ed efficienti, pur non definitive. Con un tendalino esteso e l'accesso da poppa si ottiene un'impostazione quasi ideale anche per climi rigidi”.

Il 100X rappresenta una nuova generazione di 100 piedi e il 123 sarà la vostra barca più grande, tra l'altro è ibrida.

“L'armatore del 100X è già armatore di un nostro 100 piedi, confermando che il progetto ha centrato l'obiettivo di offrire continuità con la serie precedente dei SW100. Il 100X ha l'ambizione di essere una nuova icona, ha un'eredità importante da portare sulle spalle e il fatto che l'armatore sia già un nostro cliente lascia ben sperare che abbiamo fatto centro. Il 123 è un importante passo in avanti, ma è anche naturale dopo tanto consolidamento sulla taglia 105/108 piedi. Gli armatori hanno le idee chiarissime sull'utilizzo della barca e sono arrivati a Southern Wind tramite il charter pensando prima al 108 e solo successivamente al 123. Per noi è una soddisfazione quando un nuovo armatore si fida a tal punto da costruire la prima unità della barca più importante del cantiere. Testimonia che, a livello di fiducia con i clienti, stiamo lavorando nella direzione giusta”.

A proposito di ibrido, come giudica le esperienze fatte con le vostre barche che montano questa tecnologia?

“La tecnologia ibrida a bordo richiede una curva di apprendimento, ma offre benefici tangibili che vanno oltre la navigazione a motore in modalità silenziosa, la quale, salvo vicino ai porti, rimane ad oggi e per il prossimo futuro, legata alla generazione elettrica con i motori diesel di bordo per ogni barca con ambizioni di lunghe navigazioni. Il vantaggio cruciale è la capacità di ricarica

ultrarapida delle batterie ad alta tensione da parte dell'impianto di generazione e propulsione. Questa efficienza permette di ridurre al minimo il tempo di accensione dei generatori. All'ancora, ad esempio, bastano 1-2 ore di ricarica al giorno per coprire il fabbisogno energetico delle 24 ore, garantendo che armatore e ospiti non sentano mai il generatore in funzione. Sebbene il bilancio energetico totale non cambi, l'esperienza a bordo è trasformata dalla possibilità di cicli di carica intensi e rapidi. Questo sistema non solo massimizza il comfort acustico, ma similmente a quanto visto nelle macchine con tecnologia Mild Hybrid, permette anche il downsizing degli impianti, un fattore chiave per rispettare la rigorosa normativa IMO Tier III in materia di riduzione delle emissioni NOx".

Le unità ibride hanno trasmissione con asse o pod?

“Abbiamo scelto l'asse per il minor impatto sulle prestazioni a vela. Il pod, pur performante in ambito navale elettrico, offre grande resistenza quando lo scafo naviga a vela: è voluminoso e se non ha il motore integrato nel pod stesso l'efficienza cala. Nel 96 e nel 108 utilizziamo eliche a passo variabile, mentre sul 123 abbiamo scelto un modello classico a pale abbattibili, la Varifold di Bruntons. L'elica a controllo di passo è più efficiente a motore, ma a vela genera più resistenza, molto impattante alle basse velocità: per compensare la resistenza con poco vento si sceglie quindi un piano velico maggiore che però risulta superfluo quando il vento aumenta. Non solo, l'elica a passo variabile è più efficiente anche in fase rigenerazione e ricarica le batterie grazie ad un rendimento idrodinamico superiore. Tuttavia l'esperienza dimostra che i comandanti rigenerano poco: quando il vento è leggero, la rigenerazione penalizza la velocità; quando il vento aumenta sorgono altri fattori: l'elica trascinata e molto caricata idrodinamicamente produce rumore e richiede interventi continui per controllare il numero di giri. In Atlantico, con velocità che spesso superano i 12 nodi e picchi oltre i 20, mantenere l'equilibrio è complesso. L'esperienza maturata suggerisce un approccio più realistico: salvo esigenze specifiche di aumento dell'autonomia, meglio rinunciare a una parte della rigenerazione e ottenere una barca più efficiente a vela. Con minore resistenza si naviga di più a vela, si evitano superfici eccessive e la gestione complessiva è più equilibrata”.

Il refit è un'attività sempre più importante, avete novità al riguardo?

“È strategico ma non abbiamo investito in una struttura 'hardware' dedicata: investire in un cantiere nostro non sarebbe funzionale, le barche sono sparse in giro per il mondo e preferiamo supportare gli armatori nelle scelte giuste. Stiamo però investendo in un servizio legato al refit: una nuova società a Palma, hub fondamentale per il Mediterraneo, dove offriremo project management, supervisione tecnica e consulenza, in continuità con quanto già facciamo a Genova da tanti anni. Il focus rimane l'assistenza alle barche in garanzia e per mantenerle legate a Southern Wind anche dopo la fine del periodo di garanzia dobbiamo offrire valore aggiunto. Assistenza tecnica, yacht e charter management servono a mantenere i contatti con i clienti e continuare a servirli. Oggi, ad esempio, abbiamo due barche in refit da Sangiorgio Marine a Genova: in entrambe siamo stati coinvolti nella scelta del cantiere, nella valutazione dei preventivi e nella supervisione dei lavori. La fiducia è la base di tutto e sapere che l'armatore ci vuole al suo fianco è un investimento sul lungo periodo”.

Il rapporto con Sangiorgio Marine sembra sempre più stretto.

“I rapporti con Sangiorgio Marine si stanno consolidando: lavorano bene, è un team giovane, sono brillanti. Credono nelle prestazioni delle barche per un Dna simile al nostro, vengono dal mondo

delle regate ma hanno esperienza del navale, quindi hanno molti punti di contatto con noi. Se porti una barca in un cantiere gigantesco inevitabilmente sei un interlocutore per loro meno significativo ed è difficile che si crei sinergia. Invece con Sangiorgio l'obiettivo è proprio creare sinergia e sviluppare un rapporto privilegiato benché non esclusivo. Questa strategia riflette la nostra flotta che naviga in tutto il mondo se una barca è in Nuova Zelanda non riusciremo mai a convincerla a venire da noi a fare i lavori ed è bene che li faccia lì, con il nostro supporto quanto necessario”.

Southern Wind non era ai saloni autunnali, perché?

“La spinta all'acquisto di una barca a vela è emozionale. E questo non lo trasmetti stando in banchina, ma mostrando la barca in utilizzo: charter, regate, rendezvous, uscite in mare. Il limite strutturale dei saloni è proprio il distacco dal contesto reale d'impiego. Preferiamo puntare su presenze autentiche: l'impatto emotivo di una nostra barca vista in Polinesia o alle Svalbard vale più di vedere la stessa barca in mezzo a molte altre. Ancora più potente la possibilità di provare una barca ospite durante un evento. Il Palma International Boat Show a Palma di Maiorca, in Spagna, è diventato il nostro salone di riferimento: è l'hub naturale del nostro mercato e ha un rapporto costo/contatto sensato per un cantiere boutique come il nostro. Inoltre il valore del salone non è solo espositivo, ma anche di filiera. L'anno scorso è stata la prima edizione con una presenza coordinata di cantieri e fornitori. Per far crescere l'industria servono cultura e collaborazione: non può farlo un cantiere da solo. Palma è il luogo dove questa dinamica sta finalmente accadendo”.

Quali forme di supporto si aspetta dalle amministrazioni locali e regionali per favorire lo sviluppo della nautica a Genova e in Liguria in generale?

“Genova offre un retroterra industriale solido e un network storico legato alle operazioni navali, elementi che in parte funzionano già. L'ambito in cui le istituzioni potrebbero incidere maggiormente è nel facilitare l'interazione tra tutte le aziende del porto che forniscono servizi alla nautica: uno yacht, pur avendo un impatto dimensionale minore rispetto a una nave, genera un indotto rilevante in termini di equipaggi, manutenzioni e attività collaterali. È un beneficio diretto per città e regione. A Palma di Maiorca gli spazi sono saturi e molte unità si spostano verso altri porti per i lavori, pur mantenendo lì la base perché l'ecosistema di servizi e competenze è fortissimo. Creare a Genova un contesto altrettanto favorevole sarebbe un vantaggio competitivo, perché gli yacht generano un indotto significativo”.

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

This entry was posted on Tuesday, January 20th, 2026 at 7:00 pm and is filed under [Interviste](#), [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.