

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Ardito (Posidonia): “L’ancora è la prima cosa da progettare e l’ultima da installare”

Nicola Capuzzo · Friday, February 27th, 2026

**Amsterdam (Olanda)** – Posidonia è un’azienda con una storia lunga, nata nel secondo Dopoguerra e cresciuta seguendo l’evoluzione della cantieristica europea, in particolare quella olandese, dove nascono i gigayacht. Oggi è un punto di riferimento nella produzione e nella fornitura di ancore, catene e accessori di ormeggio per yacht, mezzi militari e navi commerciali. L’ancora sembra “un semplice pezzo di ferro”, ma è “la prima cosa a cui pensare quando si inizia un nuovo progetto e l’ultima da installare”. Infatti, influisce sul disegno della prua, sulla progettazione della cubia e sul comportamento dell’imbarcazione in navigazione. Con Giacomo Ardito, uno dei soci di Posidonia e direttore vendite, analizziamo le esigenze del mercato, i materiali, le innovazioni e il modo in cui si sta trasformando il rapporto tra cantieri, armatori ed enti di classifica.

### Giacomo Ardito, su quali unità troviamo le ancore Posidonia?

“Il nostro lavoro parte dalle imbarcazioni speciali. Parliamo di pattugliatori, pilotine, mezzi costruiti in alluminio per trasportare la crew nei campi eolici e sulle piattaforme. Poi passiamo allo yachting dai 25 metri in su. L’Italia, che oggi ha oltre il 50% dell’order book mondiale degli yacht, resta un mercato molto importante. Per i giga yacht invece si lavora soprattutto in Olanda e Germania, dove ci sono cantieri che costruiscono unità da 100 metri in su. Dopo quella soglia iniziano le vere navi commerciali, e anche lì siamo presenti”.

### Come si distribuisce il vostro lavoro tra Italia ed estero?

“Attualmente il 55% del fatturato è all’estero e il 45% in Italia. Il mercato italiano sta crescendo molto nel settore militare. All’estero i paesi principali sono Olanda e Germania, poi Croazia, Spagna, Finlandia. Ci sono anche mercati in rapida crescita come Vietnam e Taiwan, oltre a Singapore. E chiudiamo con l’Australia, dove ci sono cantieri specializzati in imbarcazioni veloci”.

### Voi parlate di ancore di alta qualità. Che cosa definisce la qualità di un’ancora?

“L’ancora è un pezzo che il passeggero nemmeno vede, ma il cantiere deve occuparsene subito. Senza l’ancora non posso progettare la cubia. Serve conoscere peso, forma e ingombri per procedere con la costruzione dello scafo. Se si sbaglia l’ancora, c’è il rischio di dover rifare la prua.

La qualità arriva dalla progettazione congiunta e dal materiale. Noi non usiamo la fusione. Preferiamo la lamiera saldata. La lamiera arriva da acciaierie certificate, è controllata, rullata, normalizzata. Le ancore di bassa qualità vengono realizzate attraverso la fusione, mettendo insieme più pezzi di metallo. Ma se, come dice in gergo, si cricca, non si può recuperare. Una lamiera invece permette di sostituire parti saldate e ripristinare l'ancora".

### **Che range di peso coprite?**

"Dai 12 kg fino a 21 tonnellate. La più grossa che abbiamo realizzato ha sfiorato le 21 tonnellate".

### **Al Mets presentate l'ancora Compact. Perché l'avete sviluppata?**

"È nata per risolvere un problema comune. Spesso le navi vengono allungate durante la loro vita. Cambia l'Equipment number e serve un'ancora più grande. Ma se la tasca è già fatta non si possono modificare le dimensioni senza complicazioni. Allora serve un'ancora compatta che entri nello spazio esistente ma che pesi di più. Abbiamo lavorato con un grande armatore per trovare la forma giusta. L'ancora ha marre corte e un fusto ridotto. È certificata Bureau Veritas. È già stata installata su un explorer di 110 metri. Il vantaggio è evidente: risolve un problema senza modificare la prua. Stesse dimensioni per una nave più grande".

### **Come stanno cambiando le esigenze degli armatori nel settore yacht?**

"L'armatore oggi pretende di ancorarsi in rada in zone molto affollate, pensiamo a una rada in Sardegna o in Grecia. Ha uno spazio ridotto, vuole restare fermo giorni interi, a volte con 30 o 35 nodi di vento. Ma il regolamento Iacs dice che l'ancora è per ancoraggi momentanei in aree riparate. C'è un divario tra ciò che prevedono i regolamenti e ciò che succede davvero. I comandanti devono accontentare l'armatore, ma devono anche garantire sicurezza. Questo crea situazioni nuove che vent'anni fa non erano state pensate".

### **Come reagiscono i cantieri di fronte a queste richieste?**

"Alcuni montano ancore più pesanti di quelle previste dalle tabelle. Altri ci chiedono soluzioni specifiche: ancore compatte, catene più lunghe o più spesse. Ma ci sono limiti. Il verricello può lavorare solo con un certo diametro. Sulla lunghezza invece si può intervenire, ma dipende dagli spazi. In molti casi serve un aggiornamento dei regolamenti per allinearli all'uso reale degli yacht".

### **Serve un cambiamento normativo?**

"Sì. Altrimenti il problema arriva in after sales. Gli enti di classifica dovrebbero ascoltare di più comandanti, cantieri e armatori. Le esigenze sono cambiate. Gli yacht oggi restano più a lungo in rada e lo fanno in condizioni di vento che anni fa erano considerate eccezionali".

### **Da dove arrivano i vostri materiali?**

"Principalmente da acciaierie europee. I dazi sulle lamiere cinesi, che sono molto alti, rendono l'acciaio europeo conveniente. Le nostre ancore sono realizzate per il 95% con acciaio di origine europea".

### **Nel settore militare avete introdotto prodotti amagnetici. A cosa servono?**

"Sono richiesti per i cacciamine e per alcune navi da sminamento. Abbiamo sviluppato un'ancora

amagnetica e, soprattutto, la prima catena grado 3 amagnetica. Lo abbiamo fatto con un partner cinese. Il vantaggio è la riduzione della firma magnetica e un grande risparmio di peso. Su navi militari in vetroresina il peso è fondamentale. Parliamo di tonnellate risparmiate”.

### **Da dove nasce Posidonia?**

“L’azienda nasce come Neptunia dopo la guerra. Mio nonno e mio bisnonno si occupavano di ricertificare ancore e catene usate, provenienti dai cantieri di demolizione. Negli anni ’80, con la globalizzazione, abbiamo iniziato a importare catene dalla Cina. C’era un forte vantaggio economico e il mercato ha risposto bene. La nostra prima ancora è del 1979. È nata da un progetto olandese ottenuto in concessione. Da lì abbiamo costruito un legame molto forte con l’Olanda. Ancora oggi collaboriamo con lo stesso partner. È un rapporto che dura da decenni”.

### **Oggi quanto conta questo legame?**

“Moltissimo. L’Olanda è uno dei centri più importanti per la costruzione di gigayacht. Essere presenti lì è fondamentale. Abbiamo un agente dedicato e una collaborazione tecnica storica che per noi è strategica”.

### **Quali sono i vostri punti di forza?**

“La capacità di affiancare il cantiere nella fase di progettazione. Offriamo disegni, supporto tecnico e soluzioni mirate. L’altro punto è la qualità dei materiali. Infine l’innovazione: negli ultimi anni abbiamo introdotto soluzioni a scomparsa con piastre inox che riducono l’impatto visivo dell’ancora. La richiedono i cantieri che vogliono una prua pulita, soprattutto nel Nord Europa”.

## **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 Friday, February 27th, 2026 at 7:18 pm and is filed under [Suppliers](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.