

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Marconi (Marinedi): “Il refit diventa più continuativo e meno stagionale”

Nicola Capuzzo · Monday, March 16th, 2026

Nel comparto nautico il refit sta assumendo un ruolo rilevante, spinto da armatori che scelgono di investire nell'aggiornamento delle proprie imbarcazioni invece di sostituirlle. Il mercato mostra una domanda più stabile e meno stagionale insieme a un crescente interesse per interventi tecnici e miglioramenti delle prestazioni. SUPER YACHT 24 ha approfondito il tema con Renato Marconi, a.d. di Marinedi.

A fine 2025 il gruppo ha annunciato la nuova categoria Refit e manutenzione nel proprio sito internet. Avete aggiunto nuovi servizi?

“Negli ultimi anni abbiamo lavorato molto per strutturare in modo organico l'offerta tecnica della rete. La sezione Refit e manutenzione nasce proprio per dare visibilità a un'attività che in parte esisteva già, ma che oggi viene proposta come sistema integrato fra le diverse location. Il vero cambiamento non è tanto l'introduzione di singoli servizi, quanto il passaggio da una logica locale a una logica di rete: oggi il cliente può contare su più poli tecnici distribuiti lungo le coste italiane, con standard condivisi e competenze coordinate. Questo ci permette di offrire continuità operativa e maggiore flessibilità, elementi sempre più richiesti dal mercato. Per raggiungere tale obiettivo abbiamo selezionato personale esperto e partner tecnici che ci permettono di offrire l'alta qualità di servizio che caratterizza la nostra rete”.

Come giudica il mercato attuale per la vostra rete di cantieri e quali segnali rileva?

“Il mercato è in crescita strutturale. Stiamo registrando una domanda più continuativa, meno stagionale, rispetto al passato. Molti armatori preferiscono valorizzare l'imbarcazione di loro proprietà piuttosto che sostituirla, investendo in aggiornamenti tecnici e miglioramenti estetici. Un altro segnale interessante è l'aumento di clienti internazionali, che scelgono l'Italia non solo per la qualità della cantieristica, ma anche per il contesto territoriale e la qualità della vita durante le soste tecniche”.

Notate un incremento di richieste legate a sostenibilità o innovazioni?

“Assolutamente sì. Crescono le richieste legate a efficientamento energetico, sistemi ibridi, riduzione dei consumi e aggiornamenti impiantistici. Anche materiali più sostenibili e soluzioni di

retrofit tecnologico sono sempre più richiesti, soprattutto da armatori nord-europei”.

Guardando al sistema Italia, dove percepite minore competitività rispetto ad altri Paesi?

“L’Italia resta un punto di riferimento mondiale, ma sconta alcune rigidità strutturali: tempi autorizzativi, complessità burocratica e talvolta difficoltà infrastrutturali. Altri Paesi hanno lavorato molto su semplificazione e logistica, e questo incide sulla competitività complessiva”.

Al contrario, quali sono i punti di forza?

“I punti di forza restano solidissimi: competenze tecniche, cultura cantieristica nautica, filiera completa e capacità di personalizzazione. A questo si aggiunge un elemento unico: il contesto italiano, che unisce qualità tecnica e qualità della vita”.

Su quali spazi, strutture e impianti può contare Marinedi e fino a quali dimensioni potete gestire?

“La rete Marinedi può contare su sette cantieri distribuiti strategicamente tra Tirreno, Adriatico e Sud Italia. Le strutture includono travel lift di diverse portate, aree tecniche attrezzate, piazzali per lavorazioni prolungate e banchine dedicate. I siti sono Chiavari, Villasimius, Teulada, Balestrate, l’hub principale di Trapani, Policoro e Brindisi. In base al sito operativo, possiamo gestire imbarcazioni di diverse dimensioni, dalle unità di porto medio piccolo fino a yacht di dimensioni fino ai 70 metri, con una forte specializzazione nel segmento tra i 12 e i 35 metri, che rappresenta la fascia più dinamica del mercato”.

Il vostro approccio ‘distribuito’ crea trend specifici nella domanda?

“Sì, direi che è uno degli elementi distintivi del nostro modello. La distribuzione geografica consente al diportista di pianificare lavorazioni lungo la propria rotta naturale, senza dover concentrare tutto in un unico hub. Questo favorisce interventi modulari, manutenzioni più frequenti e una maggiore fidelizzazione, perché il cliente può contare su punti di riferimento diversi ma coordinati”.

Come incide sulla competitività il vostro modello con più sedi operative?

“Il modello multi-sito non è alternativo, ma complementare. I grandi cantieri hanno un ruolo fondamentale per refit complessi, ma esiste un’ampia fascia di mercato che richiede flessibilità, rapidità e prossimità. La nostra scommessa competitiva è proprio nella capillarità: possiamo intercettare la domanda lungo tutto il Mediterraneo italiano, offrendo soluzioni scalabili e tempi più rapidi”.

Come organizzate l’accoglienza di equipaggi, comandanti e armatori durante un refit?

“Essendo inseriti in contesti turistici e non industriali, i nostri cantieri offrono un’esperienza diversa rispetto a molti poli tradizionali. Equipaggi e armatori possono contare su servizi completi, collegamenti facili, strutture ricettive e territori attrattivi. Questo aspetto è sempre più rilevante, soprattutto nei refit medio-lunghi, dove la qualità della permanenza incide molto sulla scelta del cantiere. Il Cantiere di Trapani, hub principale della Rete, ha anche una foresteria composta da 14 unità”.

Se doveste indicare gli elementi essenziali per un refit di successo?

“Il primo elemento è la pianificazione. Un refit ben progettato riduce tempi, costi e imprevisti. Poi direi comunicazione e coordinamento tra tutte le parti coinvolte. Gli errori più comuni nascono proprio da una gestione non integrata del processo”.

Sono in programma nuovi investimenti o ampliamenti?

“Stiamo lavorando su un progressivo rafforzamento della rete tecnica, sia in termini di infrastrutture sia di competenze. L’obiettivo non è creare un unico grande polo, ma continuare a migliorare la qualità e la specializzazione dei singoli siti, mantenendo la logica di rete”.

Può raccontarci un caso refit significativo?

“Più che un singolo caso, ciò che rappresenta meglio il nostro modello è la gestione di refit articolati su più sedi: imbarcazioni che effettuano lavorazioni tecniche in un cantiere e completano allestimenti o finiture in un altro. Questo approccio dimostra come la logica di rete possa offrire soluzioni personalizzate e flessibili, adattandosi alle esigenze reali degli armatori”.

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 Monday, March 16th, 2026 at 3:24 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.