

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Zampieri (Maritan Glass): “La sfida è gestire le commesse complesse”

Nicola Capuzzo · Monday, March 16th, 2026

Maritan Glass è attiva dal 1975 nella trasformazione del vetro e oggi affianca ai settori tradizionali una presenza consolidata nello yacht e nel superyacht, che rappresentano circa il 50% del fatturato. Negli ultimi anni l'azienda ha lavorato sull'incremento delle dimensioni lavorabili e, soprattutto, sul rafforzamento del servizio tecnico: gestione di commesse complesse, prevenzione delle criticità in cantiere, riduzione degli spessori e attenzione alle prestazioni energetiche sono i principali ambiti di sviluppo. SUPER YACHT 24 ha intervistato Massimo Zampieri, sales manager di Maritan Glass, per approfondire strategie e prospettive nel segmento.

Quali sono oggi i principali sviluppi di Maritan?

“La sfida è entrare in mercati nuovi. Maritan lavora già nei settori dell'arredamento di lusso, shop fitting, industriale e adesso stiamo spostando parte della produzione anche su automotive e viabilità speciale. Stiamo ampliando la struttura in termini di personale e di spazi produttivi con la costruzione di un nuovo capannone di 4.000 metri quadrati. Stiamo inoltre integrando un sistema Irp per la gestione delle commesse collegato a un Mes che ci aiuterà a seguirle in modo più preciso e puntuale. È un'attività da grossa azienda per dare un servizio migliore al cliente”.

Può dare qualche numero sull'azienda?

“Siamo 40 persone, abbiamo un turnover di 6 milioni e mezzo, sempre in crescita perché negli ultimi anni l'azienda ha triplicato sia il fatturato sia il personale. Negli ultimi cinque o sei anni c'è stata una crescita importante ed esponenziale”.

Nel vostro business quanto vale oggi la nautica?

“Attualmente la nautica copre circa il 50% del fatturato e lo scorso anno ha avuto un picco determinato da diversi fattori e dal fatto che abbiamo iniziato a lavorare con i superyacht. Con un fatturato di 6 milioni e mezzo, quando prendi tre o quattro yacht importanti è normale che il fatturato si sbilanci verso la nautica. Ma vogliamo mantenere ben distinti tutti i settori per questioni di mercato, perché la nautica ha un andamento ondivago, con grossi momenti di picco ma anche momenti negativi. Una scelta che difende l'azienda e soprattutto i clienti”.

Quando avete deciso di entrare nel segmento superyacht?

“Abbiamo deciso di fare il salto quando i dati del settore sotto ai 24 metri indicavano una possibile flessione negativa. L'azienda era strutturata per fare anche barche grandi perché gli impianti sono i

medesimi, la differenza vera è il servizio e su quello stiamo puntando molto”.

Cosa implica puntare sul servizio?

“Abbiamo implementato l’ufficio tecnico e gli strumenti che mettiamo a disposizione per gestire le commesse e fare il rilievo a bordo. Abbiamo messo in piedi una filiera che parte dalla consulenza al cantiere su come realizzare determinati vetri per avere certe performance, passa dalla produzione e arriva fino al montaggio, ed è un lavoro che abbiamo costruito in poco tempo ma che non è scontato”.

Come vi distinguete nel segmento superyacht?

“La qualità ormai ha raggiunto livelli molto elevati e abbastanza simili per tutti, la differenza la fa il servizio, la reattività e soprattutto la prevenzione dei possibili problemi nello sviluppo di una commessa”.

Avete lavorato sul M/Y Tankoa Diamond Binta, cosa può raccontare?

“È stato un successo, una commessa con la quale abbiamo dimostrato di essere un fornitore affidabile, e come dicevo prima, capace di prevenire i problemi e reattivo nei momenti di difficoltà che possono sempre accadere. Il cantiere è un ambiente complesso, gestito da molte persone e farle ‘parlare’ per cercare di evitare i problemi è stato apprezzato. È un cantiere esigente con un focus maniacale sulla qualità e sulle tempistiche e il fatto di averle soddisfatte senza difficoltà è stato un test molto positivo per Maritan”.

Quali sono stati gli aspetti tecnici più rilevanti?

“Lo yacht ha vetri molto grandi e una piscina completamente vetrata con lastre ad alto spessore e resistenza, quindi vetri complicati. Negli ultimi tre o quattro anni abbiamo incrementato i nostri impianti per fornire vetri di dimensioni sempre più importanti e oggi abbiamo forni di curvatura che arrivano a sei metri per tre”.

Come stanno cambiando le richieste dei clienti?

“Il vetro nelle imbarcazioni grandi ha un ruolo sempre più importante, le dimensioni contano ma contano anche le prestazioni come il filtraggio degli infrarossi per evitare il surriscaldamento delle cabine e ridurre l’energia necessaria per raffrescare gli ambienti. Lavoriamo anche su vetri disappannanti in timoneria utilizzando tecnologia automotive, sulle capacità termiche attraverso vetrocamere e coating particolari e sull’abbattimento dei pesi con l’utilizzo di interlayer strutturali e trattamenti come la tempra chimica e termica”.

State lavorando anche sull’abbattimento degli spessori?

“Lavoriamo con la tempra chimica per cercare di abbattere gli spessori ma lavoriamo molto anche con quella termica per qualificare le caratteristiche di resistenza e utilizzare vetri più sottili. La tempra termica consente anche di trattare vetri con coating che non possono essere temperati chimicamente”.

L’ambiente marino quali sfide aggiunge?

“È molto aggressivo, il vetro è sottoposto a salinità, torsioni, stress meccanici e temperature elevate sotto al sole. Lavoriamo sui plastici per renderli meno idroscopici, sulle vernici per farle durare nel tempo e sui sigillanti più adatti alle diverse applicazioni. Abbiamo un laboratorio interno dove facciamo test di umidità, salinità, adesione e altri test necessari per avere dati sicuri, ripetibili e controllabili”.

Operate anche nel refit?

“Sì, è un settore importante che dà continuità e che riteniamo non morirà mai. Cerchiamo di non sostituire semplicemente il vetro esistente ma dare un valore aggiunto in termini di prestazioni grazie a laminati con filtri infrarossi, vetrocamere con coating migliori e soluzioni che assorbono il rumore per rendere l’ambiente più confortevole”.

Quali sono oggi i vostri principali mercati?

“Direi l’Europa con una forte presenza in Italia e una crescita in Germania, Spagna e Francia”.

Come si posiziona l’industria italiana rispetto alla concorrenza internazionale?

“Per qualità, tecnologia e servizio siamo ancora ai vertici, con un’attenzione al particolare e alla tecnologia molto marcata”.

Il mercato premia la qualità tecnica o il prezzo?

“Alla lunga la qualità paga sempre, soprattutto la qualità del servizio perché valutare una commessa solo sul prezzo significa non considerare i problemi che possono emergere durante e dopo i lavori”.

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 3:37 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.