

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

Simone Morganti (Velmare): equilibrio tra pragmatismo industriale e Dna artigianale

Nicola Capuzzo · Sunday, May 31st, 2026

In Toscana la nautica è un ingranaggio complesso, dove la costruzione delle grandi navi dipende da cantieri storici, logistica e tenuta dell'indotto: temi aperti che richiedono una visione industriale vera e propria. A margine del [recente convegno sul comparto regionale](#), abbiamo fatto il punto con Simone Morganti, amministratore delegato di Velmare – azienda con 55 anni di storia alle spalle – e presidente della sezione Nautica di Confindustria Toscana, per capire se e come stanno cambiando gli equilibri del settore.

Simone Morganti, Velmare ha festeggiato i 55 anni di storia. In un mercato di superyacht che spinge sempre più verso processi standardizzati e volumi industriali, come si difende e si evolve l'artigianalità di un cantiere storico?

“Per restare ai vertici internazionali, la nautica oggi deve saper evolvere industrialmente senza perdere la sua anima artigianale. Le radici di Velmare affondano nella costruzione di imbarcazioni tra i 12 e i 16 metri, a partire dal mitico Vagabond in vetroresina: un pezzo di storia del diporto che, per doti marine e qualità costruttiva, è ancora oggi ricercatissimo dai veri appassionati. Da quella solida base siamo cresciuti fino a realizzare, come terzisti, manufatti complessi che oggi raggiungono i 42 metri. Nell'ultimo decennio abbiamo strutturato la pianificazione guardando a modelli d'eccellenza vicini a noi, come l'automotive e l'alta moda, ma la cura artigianale nelle finiture e nella qualità strutturale resta indispensabile. In questo scenario, essere un'azienda agile e radicata sul territorio ci dà il grande vantaggio: ci permette di adottare standard di sicurezza e controllo qualità molto più rapidamente rispetto ai grandi colossi industriali.”

Avete accompagnato la crescita dimensionale del mercato rimanendo però fedeli alla vetroresina, un materiale che sopra i 40 metri trova la concorrenza di acciaio e alluminio. Qual è il vostro posizionamento tecnico?

“La scelta del materiale definisce il target e la filosofia dello yacht. L'acciaio impone un processo costruttivo diverso, legato a unità sopra i 40 metri, navette dislocanti pesanti e costose. La vetroresina offre invece un ottimo bilanciamento economico, leggerezza e, soprattutto, una vivibilità interna molto superiore: a parità di lunghezza garantisce volumi e spazi che l'acciaio non può offrire. Certo, ci sono limiti fisici legati alla flessibilità del composito quando si sale molto di dimensione, ma fino a certe soglie resta il materiale ideale per l'armatore moderno.”

Fine vita e smaltimento dei compositi tradizionali sono temi al centro del dibattito globale sulla sostenibilità. Come affrontate la questione?

“Come terzisti e costruttori avvertiamo il problema in prima battuta, dovendo rispondere ai committenti. La chiave per noi sta nel collaborare a progetti che condividano la nostra visione del futuro. Un esempio concreto è la nostra partnership con Amer, un cantiere che si è sempre distinto per una forte spinta all’innovazione, penso al primato nelle applicazioni dei sistemi di propulsione Ips di Volvo Penta per l’abbattimento dei consumi. Oggi, proprio insieme a loro, stiamo portando avanti un progetto basato sull’utilizzo del basalto: un materiale che, a differenza della vetroresina tradizionale, permette attraverso specifici processi chimico-fisici di separare la resina dalla fibra, rendendo quest’ultima completamente riutilizzabile.”

Quali sono i prossimi passaggi tecnici per l’applicazione su scala industriale del basalto nella costruzione delle imbarcazioni?

“Siamo passati dalla prototipazione di componenti minori, come cruscotti o elementi d’arredo, alla fase operativa per manufatti di grandi dimensioni. Attualmente abbiamo i materiali in casa e i tessuti arriveranno a breve per essere applicati sulla coperta di un Amer 106. La scelta della coperta non è casuale: essendo una superficie prevalentemente piana, rappresenta il banco di prova ideale. Il passaggio successivo, a cui tutto il comparto ambisce, sarà il trasferimento di questa tecnologia allo scafo e alle strutture portanti, aprendo la strada a un modo di costruire del tutto nuovo e davvero sostenibile. Le prove e i test fisici effettuati finora confermano che il basalto offre caratteristiche meccaniche e di consistenza del tutto paragonabili a quelle dei compositi tradizionali.”

Oltre alla sostenibilità dei materiali, c’è quella dei processi. Su quale fronte vi state muovendo?

“Nel 2021 abbiamo investito in un secondo stabilimento focalizzato su Ricerca & Sviluppo, grazie al quale stiamo consolidando una tecnologia legata alla sensoristica strutturale annegata direttamente nelle stampate di vetroresina. Mentre la progettazione nautica si è sempre basata su calcoli teorici conservativi per prevenire i cedimenti, i sensori interni offrono un monitoraggio in tempo reale: una telemetria simile a quella di Formula 1 o America’s Cup che rileva le reali sollecitazioni meccaniche, le torsioni e le variazioni di temperatura dello scafo in navigazione. Si tratta di un patrimonio di conoscenze di grande valore che poi trasferiamo ai nostri clienti e ai loro progettisti per ottimizzare le strutture dei futuri yacht.”

Riguardo al suo ruolo istituzionale in Confindustria Toscana: il cluster nautico toscano è leader nel settore, eppure le aziende segnalano ciclicamente colli di bottiglia legati alla logistica e alle infrastrutture. Quali priorità avete sul tavolo?

“La logistica è la prima, vera difficoltà strutturale da affrontare. Per ragioni di spazio e costi, gli scafi grezzi vengono spesso costruiti nell’entroterra, lasciando alle banchine solo l’allestimento finale. Spostare questi grandi manufatti sul territorio è ormai difficilissimo, a causa di barriere infrastrutturali ovunque: a Massa, lungo il canale dei Navicelli (l’arteria che collega Pisa al mare), a Viareggio con i noti problemi di dragaggio, fino a Piombino. In quest’area, ad esempio, stiamo gestendo una forte tensione legata al progetto di una nuova superstrada a quattro corsie che, se non modificata, rischia di isolare l’area industriale dove operiamo noi e altre realtà del settore, impedendo fisicamente il transito dei manufatti verso il porto. Con le istituzioni il confronto deve

essere continuo: la politica e il territorio devono rendersi conto fino in fondo di quanto questa filiera sia vitale dal punto di vista economico.”

Nonostante l’ottima stagione per il settore dei superyacht, alcuni casi di forte tensione finanziaria nell’indotto, portati da grandi player, hanno mostrato la fragilità delle piccole aziende di subfornitura. Cosa può fare l’associazione di categoria per tutelare la filiera?

“È innegabile che la catena di fornitura rappresenti l’anello più fragile e, al tempo stesso, più importante del sistema. Le tutele contrattuali e il rispetto delle tempistiche di pagamento sono fondamentali. Nonostante nel nostro raggio d’azione diretto e con i nostri partner consolidati si lavori secondo flussi commerciali regolari a 60 o 90 giorni, esistono realtà in cui le tensioni finanziarie vengono scaricate interamente a valle, sui terzisti. I contratti nazionali esistono e vanno applicati, ma l’associazione può fare molto facendo da stimolo e aiutando a diffondere una cultura d’impresa più condivisa. Il Made in Italy della nautica sta attraversando un momento di mercato straordinario; dobbiamo fare fronte comune e accordarci su principi etici e di sostenibilità economica della filiera adesso che c’è abbondanza di ordini, altrimenti non saremo pronti ad affrontare la prossima, inevitabile contrazione del ciclo economico.”

In Toscana la rappresentanza delle imprese della filiera è storicamente divisa tra Confindustria e Cna, che raccoglie molte aziende artigiane altamente qualificate. È possibile una sinergia concreta o prevalgono le logiche di bandiera?

“I requisiti e le problematiche sul tavolo sono esattamente gli stessi, a prescindere dalla sigla associativa. In Toscana, specialmente nell’area di Livorno e del comparto nord, ci sono aziende iscritte alla Cna che per dimensioni e numero di dipendenti sono più grandi di alcune realtà confindustriali. Da circa un anno, da quando ho assunto questa carica, sto lavorando molto per costruire ponti e avviare un dialogo integrato, anche attraverso la collaborazione con piattaforme come Navigo. Siamo all’inizio di questo percorso e voglio essere ottimista: fare sistema non è più uno slogan da convegno, ma una necessità concreta per mantenere la leadership sui mercati internazionali.”

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 Sunday, May 31st, 2026 at 10:10 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.

