

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

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

Nicola Capuzzo · Friday, June 12th, 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 Friday, June 12th, 2026 at 12:37 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.