

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

De Angelis (Genoa Sea Service): “Puntiamo sulla taglia 15-30 metri”

Nicola Capuzzo · Wednesday, July 15th, 2026

Genoa Sea Service opera nel refit di yacht e tender nel porto di Genova, con un target dichiarato tra i 15 e i 30 metri. Una scelta controcorrente rispetto alla tendenza del mercato, che spinge molti cantieri verso dimensioni sempre maggiori. Il cantiere sta completando un potenziamento infrastrutturale con l'allungamento della vasca e l'installazione di un nuovo travel lift da 140 tonnellate. SUPER YACHT 24 ha intervistato il titolare Nicolò De Angelis su strategia, mercato e investimenti.

Come sta andando il mercato del refit, per Gss e in Italia?

“Per noi funziona molto bene, le aree operative al momento sono sature, abbiamo più progetti e commesse rispetto allo scorso anno. Sono soddisfatto, adesso abbiamo 30 progetti aperti tra i 15 e i 25 metri, questo richiede impegno e trasversalità”.

Quali sono le principali criticità?

“Bisogna selezionare paese e paese, però principalmente c'è un tema di costi di gestione, che per un'azienda in Italia non sono equiparabili in molti casi con quelli di un'azienda estera. A impattare è la legislazione locale che impone determinati costi amministrativi e burocratici. Se parliamo nello specifico di nautica, conta anche come è impostata la struttura. Con un modello più 'in house' avrai più costi fissi e quindi un listino di un certo tipo. Se invece subappalti in maniera preponderante puoi avere più elasticità e, in base alla commessa, fare valutazioni diverse. Quando i costi sono fissi quella è la matrice da rispettare per rendere la struttura sostenibile. Noi abbiamo assunto un Hse manager (Healty, safety, environment, n.d.r) per gestire gli aspetti di sicurezza, dall'accesso delle ditte esterne all'iter interno, formazione Dpi (dispositivi protezione individuale, n.d.r.) del personale ed esterni. È un costo importante annuo e un costo fisso che incide nella struttura. Ci sono realtà che non hanno queste figure e altre che le hanno. Quando cresci devi adeguarti, altrimenti non rientri negli standard qualitativi richiesti. E questo è uno standard qualitativo”.

E invece i punti di forza?

“Sicuramente la mano d'opera, la capacità e la conoscenza di chi progetta e di chi esegue. Un pensiero così logico e creativo ce l'hanno in pochi. I partner stranieri sono molto schematici e la

differenza la fa la cultura con cui siamo cresciuti. È l'ago della bilancia che sposta la qualità di un cantiere italiano rispetto a uno straniero”.

Quali sono i principali target per il refit di Gss?

“I principali settori di riferimento per noi sono due. Da una parte i tender, che per noi è un business fondamentale avviato 15 anni fa e che oggi occupa in larga parte anche il capannone nuovo per lavorazioni al coperto con standard da superyacht. Dall'altra le barche a vela e a motore tra i 15 e i 30 metri, il nostro cuore operativo. È su queste dimensioni che abbiamo scelto di specializzarci, offrendo tutti i servizi annessi e puntando su una struttura dedicata e coerente con quel target. Credo sia una strategia valida per Gss”.

Molti cantieri rincorrono la crescita dimensionale, voi avete invece deciso di fermarvi intorno ai 30 metri. Perché e quali sono le implicazioni?

“La nostra è una scelta strategica ben precisa. Molti cantieri stanno potenziando le infrastrutture per arrivare a 40, 50 o 60 metri, noi invece abbiamo deciso di arrivare fino a quella soglia con il nuovo travel e con l'allungamento della vasca, mantenendo il focus su barche tra i 15 e i 30 metri. Gli yacht di quella dimensione esisteranno sempre e avranno sempre bisogno di supporto tecnico, mentre su taglie superiori la competizione richiede strutture e investimenti molto diversi. L'implicazione è che puntiamo sulla specializzazione. Chi viene da noi vuole un partner tecnico che conosca bene quel segmento. Se fai troppo di tutto rischi di non essere riconosciuto come riferimento in nulla. Restare coerenti con una dimensione ci permette di organizzare meglio la struttura, controllare i costi fissi e mantenere uno standard qualitativo alto, sia sui refit completi sia sul lavoro tender, che per noi è un ramo fondamentale”.

Partiamo dai lavori di allungamento della vasca e del nuovo travel lift.

“I lavori sono andati bene e dopo aver impostato la pratica amministrativa seguendo l'iter che il demanio e l'autorità portuale richiedono, abbiamo iniziato i lavori i primi di gennaio chiudendo la vasca per due settimane. I lavori sono stati svolti da un'azienda di Loano che ha tagliato gli ultimi due metri dei due pennelli rimanendo sopra al livello del mare; ha poi realizzato e posato due casseri in acciaio inox con tutta la costolatura interna. Abbiamo riempito in cemento armato e aspettato altre due settimane prima di salire sopra la porzione non a sbalzo, il cassero è lungo quattro metri: due metri appoggiano nella porzione esistente e due metri sono andati a sbalzo, che sono quelli che servono per rispettare il baricentro di un 94 e di un 100 piedi, cosa che prima non eravamo in grado di fare. Abbiamo anche formalizzato con Boatlift l'acquisto di un travel lift da 140 tonnellate alto 12 metri che andrà a sostituire quello attuale da 100 tonnellate il prossimo agosto completando così l'opera”.

Su che barche potrete lavorare con il nuovo travel lift?

“Passare dall'attuale travel da 100 tonnellate a quello da 140 ci permetterà, anche grazie all'allungamento della vasca, di poter lavorare su barche a vela fino a 100 piedi, ma anche su yacht che rientrano negli otto metri di baglio massimo che abbiamo in vasca. È un doppio potenziamento”.

C'è un refit che di cui è particolarmente orgoglioso?

“I lavori interni ed esterni su un'Otam 90. Grazie alla sinergia della nostra Genoa Yachts abbiamo

riverniciato murate, tuga e sovrastruttura con un ciclo completo Awlgrip e il supporto condiviso di un 'paint surveyor' specializzato. Abbiamo applicato nove mani di Awlcraft 3000 clearcoat sopra al nero dello scafo e il cliente è stato molto soddisfatto. Negli interni è stato sostituito il rivestimento in legno per cambiare tonalità e tipologia. L'attività è stata gestita da una ditta terza all'interno del Porto di Genova, ma noi abbiamo partecipato a tutta la fase di smontaggi e rimontaggi di accessori e impianti propedeutici al rifacimento dei rivestimenti. Il valore complessivo è stato di circa 500 mila euro più Iva. È stato un progetto stimolante perché ha coinvolto tutti i reparti, logistica, carpenteria, verniciatura e servizi sugli impianti meccanici in sala macchine. Lavorare con comandanti e management organizzati è uno scambio stimolante, tutto viene pianificato attentamente e questo ti permette di lavorare bene. Con la struttura che abbiamo adesso e con lo sviluppo del nuovo travel e della vasca allungata puntiamo ad avere 4-5 commesse di quella portata ogni anno”.

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 Wednesday, July 15th, 2026 at 5:18 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.