

# SuperYacht

international

Mangusta Yachts 165 REV

n. 79 - Autunno 2023 - Euro 7,00 - P.I. 28/08/23



DESIGN: EXCHANGE - UAE ONE  
DESIGNER: HOT LAB  
TECNICA: L'ARMO BIPODE  
CANTIERI: 150 ANNI DI BENETTI  
IL RITORNO DI PICCHIOTTI

BENETTI OASIS 34M  
SOUTHERN WIND SW105 SØRVIND





HOT LAB

DESIGNER

"ARCHITECTURE FOR VOYAGERS"

di Roberto Franzoni



Antonio Romano 45 anni ed Enrico Lumini 43, sono i soci di Hot Lab. Li ho conosciuti al Myda, il premio di design del Seatec di Marina di Carrara, venti anni fa. Ero in giuria e li ho premiati per il progetto di una piccola barca di sei metri ultraveloce, il Gotcha. Pochi anni dopo, sulle pagine di Yachts Italia che dirigevo, dedica loro un ritratto, intitolato "Saranno Famosi". Ci avevo visto lontano. Oggi sono famosi. Hanno in costruzione diciotto yacht tra i 35 e i 50 metri fra l'Italia e la Turchia e fanno parte di un fondo svedese preposto alla progettazione navale



Aes 35m



Aes 35m

con Giampiero Raffaelli che a mo' di sfida dice che vuole fare l'ammiraglia che si chiamerà Ontera, anagramma di Renato, suo padre mancato da poco. Raffaelli ci dice 'Se vi va, non vi do neanche una lira, ma se va, vi pagherò'. Facciamo una presentazione, piace e ci ingaggia. Ci ha pagato 7.000 euro ed eravamo i più felici del mondo. E così siamo partiti, facendo girare il progetto su tutta la stampa internazionale. L'anno dopo l'Ontera era esposto a Genova! Arrivare a Genova con una barca fatta in un solo anno è stata una bella soddisfazione. Poi all'inizio abbiamo fatto tantissimi interni. Abbiamo conquistato il primo award con una barca di Bilgin in legno, quando ancora usavano questo materiale. Poi abbiamo avuto l'opportunità di disegnare una barca per la più importante famiglia turca e successivamente di entrare in Mondomarine".

Avete più rapporti coi privati o coi cantieri?

Antonio non era mai salito su una barca. Al padiglione C a Genova al coperto, c'era Raffaelli di Pesaro. La signorina allo stand a cui chiedere il permesso di una visita era Barbara Amerio e lavorava alla vendita dei Raffaelli. "Ci chiedono 'avete una barca?' - ricorda Antonio - Certo! Mio nonno ha un Riva. Prima balla della giornata! Ci dicono che stanno cercando degli architetti. Ehm... siamo noi! Ma avete già fatto barche? Certo! Seconda balla della giornata. Ci organizza un incontro

Oggi possiamo dire 50 e 50. Stiamo lavorando molto con Palumbo in particolare con la divisione Extra. A Cannes faremo la presentazione di una nuova linea. Con Columbus abbiamo in costruzione tre Atlantique e presenteremo un 65 metri a Monaco. Sta andando bene anche con Tankoa e in Turchia con Bilgin dove abbiamo in costruzione due 50 metri di cui il primo sarà a Monaco quest'anno. Abbiamo armatori da Città del Messico a Hong Kong, passando dall'Europa, la Turchia e il Medio Oriente, in Bairein, negli Emirati.



Atlantique 43m

Mondomarine Ipanema 166



del 50% in due anni. Abbiamo iniziato progetti di esterni per Columbus, per Tankoa e in Turchia, come non era successo prima. Il nostro claim è diventato "Architecture for Voyagers". Un tutt'uno tra esterni e interni, architetture viaggianti. I nostri armatori sono dei viaggiatori, dei navigatori, degli yachtsmen. Non abbiamo armatori show off. È importante ascoltarli. Una finestra a tutta altezza può rovinare la linea esterna? Dobbiamo trovare il connubio, l'equilibrio tra le due parti.

Per questi armatori dove costruite?

**AR** In Italia e in Turchia. Siamo tra le prime tre scelte tra i 35 e i 50 metri. Sopra hanno altre scelte, sia in termini di progettisti che di cantieri. Noi conosciamo molto bene il mercato turco e quello italiano. In Italia abbiamo una produzione semi-seriale, seppur con qualche full custom. Su 18 barche 15 sono in questo range 35-50 metri.

Com'è composto il vostro team?

**AR** Siamo dodici persone e diventeremo quindici entro la fine dell'anno. A settembre traslocheremo nei nuovi uffici, più capienti, per accogliere le nuove forze e... nuove barche.

Come si è evoluto la vostra compagine? Prima eravate in tre...

**AR** Non avevamo un giusto equilibrio nei nostri compiti. Non ingranavamo negli esterni. Avevamo fatto solo l'Ipanema per Mondomarine, quello rosso. Avevamo presentato tante proposte, ma non riuscivamo a concludere. Nel 2019 Enrico e io compriamo le quote di Michele Dragoni e ci dividiamo i compiti in modo cristallino. Enrico è il Design Director e io mi occupo dei clienti, da chi andare e chi ascoltare, rinforzando la parte commerciale. Da lì è stata una svolta. Siamo cresciuti

Avendo un piede in Italia e uno in Turchia, com'è vivete oggi la cantieristica turca?

**AR** Il cambiamento negli ultimi vent'anni è stato importantissimo. Bilgin è passato dal legno al metallo. Usavano i ragazzini per cartavetrare e copiavano sud e nord Europa. Ora è uno dei migliori cantieri sul mercato. Riescono a costruire due 80 metri, un 85, un 74 e due 50 metri in contemporanea. Qualità costruttiva elevatissima e interni al top. Proteksan è diventato Turquoise con la stessa proprietà di Oceanco. Abbiamo una barca anche con loro. Questi due cantieri hanno trascinato anche gli altri verso l'alto. Mettono tantissima qualità e non sono più economici di un cantiere italiano. Poi ha seguito RMK e ad Antalya si è creato un altro polo. La stessa Damen olandese ha trasferito tutta la produzione in Turchia. Ci sono ancora cantieri economici, che però stanno crescendo in qualità. Oggi in Turchia non si va più per un discorso economico.

Nel passaggio di Mondomarine avete avuto dei problemi?

**EL** Siamo stati fortunati e tra i più privilegiati. Ipanema è stata l'ultima barca finita e consegnata da Mondomarine. È stata

per anni la più grande barca rossa e ci ha portato molta visibilità.

Com'è nata l'avventura svedese?

**AR** È nata casualmente. Dopo l'acquisizione delle quote di Michele nel 2019 abbiamo avuto una stagione molto favorevole e anche il 2020, che sembrava un anno di fermo, per noi invece è stato un anno molto produttivo. La squadra, che è composta da persone molto fedeli, alcuni sono con noi da quindici anni, ha sempre lavorato intensamente. In quel periodo è uscito un concept per Oceanco, che non abbiamo mai pubblicato, perché c'è un interesse e non abbiamo l'autorizzazione. È uscita tutta la linea Atlantique di Columbus con tre barche in costruzione, e una pure per Tankoa. All'inizio del 2021 ci arriva una comunicazione da un certo studio Tillberg Design, svedese, che non conoscevo. Abbiamo poi scoperto che è uno dei più grandi studi di progettazione navale del mondo nel settore crocieristico. Hanno disegnato per esempio la Queen Mary II. Hanno inventato soluzioni poi adottate da tutti, come l'atrio centrale a tutta altezza. Volevano entrare nello yachting e cercavano una collaborazione, rendendosi conto di quanto

Columbus 40 Hybrid



MY Neptune



MY Tethis

è interessante l'attenzione per il fuel cell sia esponenziale. La filiera sta reagendo con grande energia. Lo sviluppo sarà quello. E a breve.

**AR** Noi vogliamo, con la casa madre, essere in prima line, nelle proposte e nelle applicazioni. Concludendo la situazione di Viken, noi saremo quindici alla fine dell'anno. In Svezia sono cinquantacinque, in più abbiamo venti persone in Polonia e una decina a Trieste dello studio Thalia, che si occupano di ingegneria navale, ma che si ingrandirà con persone che seguiranno lo yachting. La prospettiva è di fornire progetti completi in tutte le loro parti. Con oltre settanta persone siamo uno degli studi di progettazione più grandi del mondo.

**Nei materiali c'è qualche novità al di là della pura estetica, che abbia un valore nella sostenibilità?**

**AR** Meno di quanto si sta facendo nella propulsione. Ha anche un impatto minore. Si sta lavorando sulla leggerezza e sulle vernici per ridurre peso e impatto chimico.

**EL** Il prossimo futuro sarà la dematerializzazione, ovvero l'impiego di materiali che possano simularne altri, come il marmo ad esempio, o il teak, dato che non si può continuare a sfruttare cave e foreste. Si cercano quindi alternative in questo senso. Ma che non perdano valore di lusso percepito e allo stesso tempo non devastino il territorio. I clienti non rinunciano alla percezione di lusso. Dobbiamo educarli a un lusso che sia altro dall'onice o dalla pelle di coccodrillo, e d'altra parte trovare soluzioni come l'impiego di polveri di pietra che composte diano un effetto lussuoso. Se si riuscisse culturalmente a far percepire il risparmio ecologico come lusso, sarebbe la chiave di volta per cambiare radicalmente. Sui materiali è stato molto interessante il confronto che abbiamo avuto coi colleghi di Vripack sull'isolamento. Più che materiali da far percepire come lusso è il materiale tecnico. Come i

**Credete che a breve termine si potranno usare combustibili di origine bio o sistemi alternativi alla propulsione termica?**

**EL** L'elettrico in nautica non può avere successo, almeno nella dimensione medio-grande. L'indirizzo è il fuel cell. Però

materiali di isolamento termico o come il vetro che fa entrare meno calore nell'ambiente e si può usare meno aria condizionata, e quindi meno energia elettrica.

**In vent'anni le superfici vetrate sono triplicate con un effetto serra altissimo...**

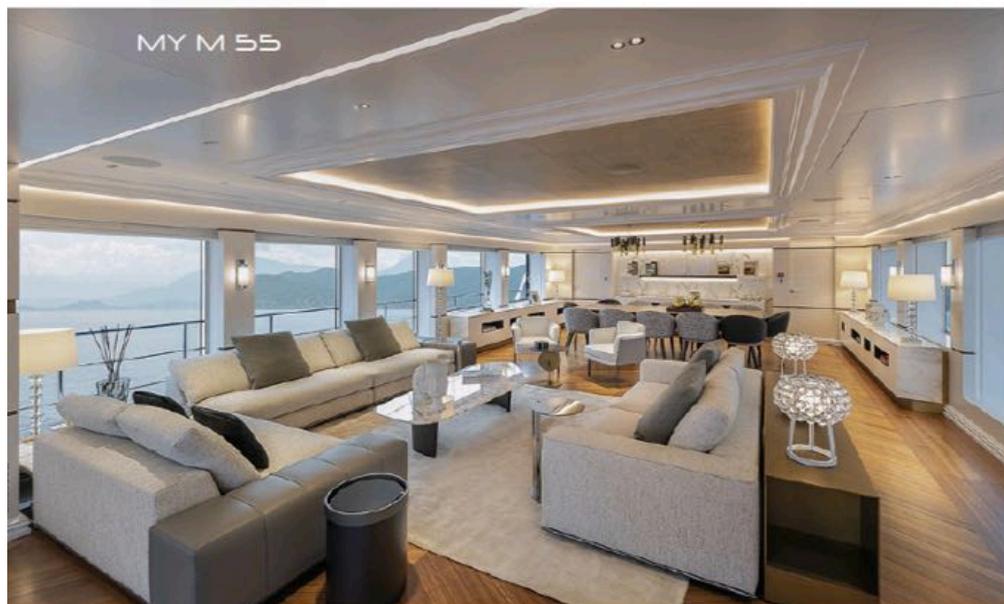
**EL** E addirittura ci sono yacht con la prua in vetro! Altro che limiti dei registri alle aperture a scafo di una volta! Noi abbiamo collaborato per anni con Arcadia che fa letteralmente delle serre di acciaio e vetro.



Extra 96



Sherpa XL



MY M 55

L'accordo con gli svedesi è stato un affinamento della ricerca di soluzioni sempre più sostenibili?

**EL** Io sono sempre a favore dei piccoli passi. Il passo che abbiamo fatto nel 2020 ci ha poi instradato su una rotta po-

Non vi occupate più di altri settori come l'arredo o l'automotive come ai vostri esordi?

**AR** L'idea c'è ancora. Abbiamo ricevuto richieste nell'arredamento e nel residenziale. Ma... il tempo è scarso! Con diciotto barche in costruzione e

sitiva che ci ha fatto progettare molto, molto vendere e molto ricercare soluzioni. Quel periodo ha coinciso con un mercato in elevato rinforzo.

**AR** L'atteggiamento è stato anche di non ricevere un brief, ma creare noi soluzioni e trovare noi un cantiere giusto per il progetto. È stato tutto un processo di miglioramento e di crescita. Riteniamo di essere di più che solo uno studio di progettazione, ma di essere una piccola azienda.

**EL** L'arrivo degli svedesi ci ha spinto a organizzare lo studio con una mentalità più aziendalista, senza nulla togliere alla creatività e all'elaborazione dei segni e del disegno. Loro partono da quella visione. Hanno un Ceo che viene da tutt'altro settore. È un manager classico.

tre barche firmate nel 2023 più gli studi sulle navi da crociera... Ma il mercato è florido, in molti campi... chissà...

Reclutate nuove forze dai master delle università?

**AR** Non molto. Preferiamo reclutare dei junior che abbiano maturato almeno un po' di esperienza. In modo che i nostri junior salgano di livello. Il problema è che dovremmo trovare un altro Enrico e un altro Antonio. Ma per ora... ci siamo solo noi due!

Per ulteriori informazioni: Hot Lab; Via Privata Catone 23, 20158 Milano; [www.hotlab.it](http://www.hotlab.it)



MY Sunrise