

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Drass cerca spazio in banchina a Livorno dopo l'ordine da 1,4 miliardi \$ per sei sottomarini

Nicola Capuzzo · Wednesday, May 27th, 2026

Livorno – Dopo un maxi-accordo da 1,4 miliardi di dollari per sei sottomarini classe Dgk destinati all'Indonesia, il managing director di Drass Group, Sergio Cappelletti, parla con SHIPPING ITALY dell'impatto concreto sulle banchine labroniche, della gestione della supply chain modulare tra Italia e Romania e della svolta tecnologica delle batterie al litio, chiarendo come la difesa sia solo un picco di visibilità per un gruppo leader nella tecnologia subacquea a 360 gradi.

Ingegnere Cappelletti, avete formalizzato la richiesta per un'area portuale a Livorno per allestimento e test. Di cosa ha bisogno, tecnicamente, questo spazio per accogliere i sottomarini classe Dgk in termini di pescaggio, banchine, sistemi di varo?

“La Drass ha bisogno di un'area di dimensioni limitate (circa diecimila metri quadrati), con affaccio su una banchina di 50 metri lineari ed una profondità d'acqua di almeno sei metri. Possiamo investire significativamente e realizzare infrastrutture mobili o fisse, in funzione delle tempistiche necessarie per ottenere i permessi e della prospettiva di estensione temporale della concessione. Per i sistemi di varo si possono utilizzare bacini galleggianti o idonei carroporti su ruote. Stiamo inoltre ampliando il nostro stabilimento industriale, trasformandolo in un vero e proprio polo tecnologico con dieci capannoni, ciascuno dedicato a specifiche attività di ricerca e produzione.”

Il porto di Livorno è commerciale e passeggeri. Come si integra un'attività di difesa ad alta sicurezza in questo tessuto? Serviranno aree 'segregate' o corridoi dedicati?

“A differenza della comune percezione, il porto di Livorno dispone di aree ampie e in parte sottoutilizzate, come evidenziato anche dal piano regolatore. La proposta Drass mira a occupare un'area di dimensioni limitate ma ad alta intensità produttiva, capace di generare benefici anche per i servizi portuali e per le attività industriali circostanti. Sarà naturalmente necessario prevedere misure di segregazione e sicurezza adeguate, agevolate comunque dal fatto di operare all'interno di un'area portuale già soggetta a elevati standard di controllo. Inoltre, la nostra attività a Livorno è “pulita” a livello di lavorazioni e non include armamenti o esplosivi, perché abbiamo scelto di consegnare i sottomarini all'Indonesia in versione non armata di siluri.”

L'operatività in porto deve partire entro tre anni. Se i tempi della burocrazia italiana

dovessero allungarsi, esiste un Piano B fuori da Livorno o la città è una scelta obbligata?

“La nostra intenzione è capire rapidamente se esistano le condizioni per insediarsi a Livorno, che rappresenta la nostra prima scelta. Sarà fondamentale verificare l’idoneità degli spazi, i tempi burocratici, la sicurezza e la sostenibilità economica. Lavorare qui sarebbe la soluzione ideale per noi e per le nostre maestranze, con benefici occupazionali e industriali evidenti per tutti. L’alternativa reale è operare in Romania: lì disponiamo già di uno stabilimento importante, il processo burocratico è estremamente snello e c’è una forte disponibilità ad accogliere i nostri investimenti. Ovviamente rispettiamo le procedure delle autorità: abbiamo presentato una manifestazione d’interesse formale in linea con il piano regolatore del porto. La nostra proposta richiede spazi minimi, proprio per garantire una perfetta coesistenza con le altre attività dell’area.”

Gli scafi nascono in Romania e l’integrazione tecnologica verrà eseguita nell’area industriale Picchianti. Come si trasportano scafi da 34 metri attraverso l’Europa? Via mare/fiume o con trasporti eccezionali su gomma?

“Uno degli aspetti innovativi dei nostri sottomarini compatti come il Dgk è la costruzione modulare. Lo scafo metallico viene trasportato in tre tronconi separati, oltre alla vela del sottomarino, rendendo il trasferimento compatibile con il trasporto su strada, oppure, se preferibile, con quello via mare. La scelta delle modalità di trasporto dipenderà ovviamente dalla posizione dell’area a mare disponibile.”

Su un progetto di 10-12 anni, quanta parte della componentistica (comando, controllo, propulsione) sarà affidata a subfornitori e cluster marittimi italiani, e quanto peserà l’estero?

“Con l’eccezione dello scafo resistente metallico, tutte le principali componenti tecnologiche sono realizzate in Italia: parliamo di antenna sonar, sistema di comando e controllo, periscopio e scafo idrodinamico. Si tratta di una differenza significativa rispetto ad altri grandi programmi costruiti su licenza straniera, che finora hanno impiegato solo una parte limitata di tecnologia nazionale, mantenendo il maggior contenuto tecnologico importato da stati esteri. Nel caso del Dgk, circa un quarto del valore ha origine estera: lo scafo realizzato in Romania, ma sempre negli stabilimenti di proprietà Drass, e parte delle attività di test, addestramento e supporto cantieristico che dovranno necessariamente essere sviluppate in Indonesia.”

La propulsione a batterie agli ioni di litio su un mezzo da 270 tonnellate è una svolta. Quali sfide ingegneristiche avete vinto su sicurezza termica e autonomia rispetto ai sottomarini diesel-elettrici classici?

“Operiamo da decenni nell’offshore, nel diving industriale e nei mezzi subacquei speciali, utilizzando da tempo le batterie al litio. Questo ci ha permesso di maturare competenze nella gestione delle loro caratteristiche operative e nell’innalzamento degli standard di sicurezza per lo specifico impiego sottomarino. A riprova della nostra capacità di gestire lo stoccaggio di energia in ambito subacqueo, entro la fine dell’anno inaugureremo a Livorno la prima fabbrica europea dedicata alla produzione di batterie capaci di resistere a migliaia di metri di profondità.»

Quanta parte del vostro business è rappresentata dal settore difesa?

“Se si vuole essere leader globali nella subacquea littorale, è indispensabile disporre di un portafoglio prodotti estremamente ampio e diversificato. Storicamente produciamo sistemi di immersione profonda, sistemi medicali iperbarici, equipaggiamenti per palombari – come caschi e

respiratori -, sistemi di soccorso sommergibili e mezzi autonomi o pilotati per scopi sia civili sia militari. Il nostro posizionamento di leadership mondiale nasce proprio dal trasferimento continuo di innovazioni tecnologiche da un comparto all'altro. Siamo attualmente l'unica azienda al mondo con un portafoglio così ampio, e lavoriamo per estendere questo vantaggio. Di conseguenza, la difesa rappresenta un picco di visibilità temporaneo, ma non una vocazione aziendale monotematica.”

Avete convinto Giacarta che nelle acque indonesiane servono mezzi compatti e manovrabili. La classe Dgk può diventare un nuovo standard di export anche per altre marine piene di choke points e acque costiere?

“Riteniamo che l'interesse verso i mezzi subacquei compatti destinati alle acque littorali rappresenti uno dei macro-trend dell'industria subacquea del futuro. Attualmente stiamo negoziando con diversi Paesi che presentano esigenze operative simili a quelle dell'Indonesia, anche se non possiamo ancora fornire dettagli. La confidenza di ottenere rapidamente altri contratti è uno dei principali motivi per cui consolidare una base a mare, ci offre prospettive che vanno oltre la commessa Indonesia.”

A metà marzo, tra polemiche e tensioni sul caso Nave Garibaldi, la commessa sembrava ridimensionata. Come siete riusciti, in meno di due mesi, a blindare l'accordo sui tre lotti per sei sottomarini?

“I tre lotti, distribuiti nel tempo, presentano gradi di completamento differenti legati alla finalizzazione del budget pluriennale. In qualsiasi grande contesto industriale esiste la possibilità che lo scopo di una fornitura subisca rallentamenti, blocchi o incrementi. In passato abbiamo visto importanti contratti per la fornitura di navi militari già esecutivi venire revocati dal cliente, quindi non ci si può sorprendere di eventuali evoluzioni. Abbiamo lavorato affinché una parte dello scopo venisse posticipata, ma non annullata. Il nostro obiettivo resta rendere le strutture e le capacità produttive pronte e adeguate all'esecuzione dell'intera commessa.»

Drass ha chiarito che sulla Garibaldi farà solo supporto tecnico e logistico al trasferimento. Dal punto di vista del mercato, questa attività è un caso isolato o segna il vostro ingresso nei servizi logistici a lungo termine per le grandi navi di superficie?

“L'opportunità di mettere a disposizione dell'Indonesia un team di professionisti con esperienza su Nave Garibaldi, pronto a rispondere a specifiche esigenze di quel Governo, era certamente da cogliere al volo. Del resto, abbiamo già operato in passato sui diving support vessels realizzati direttamente da noi per clienti civili e militari. Tuttavia, non riteniamo che questo tipo di attività possa diventare una componente significativa del nostro business, considerando che le nostre risorse sono oggi concentrate nel sostenere una fase di forte espansione nel settore della tecnologia subacquea.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Wednesday, May 27th, 2026 at 9:54 am and is filed under [Interviste](#), [Porti](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.