

YACHTUPSTREAM

BY

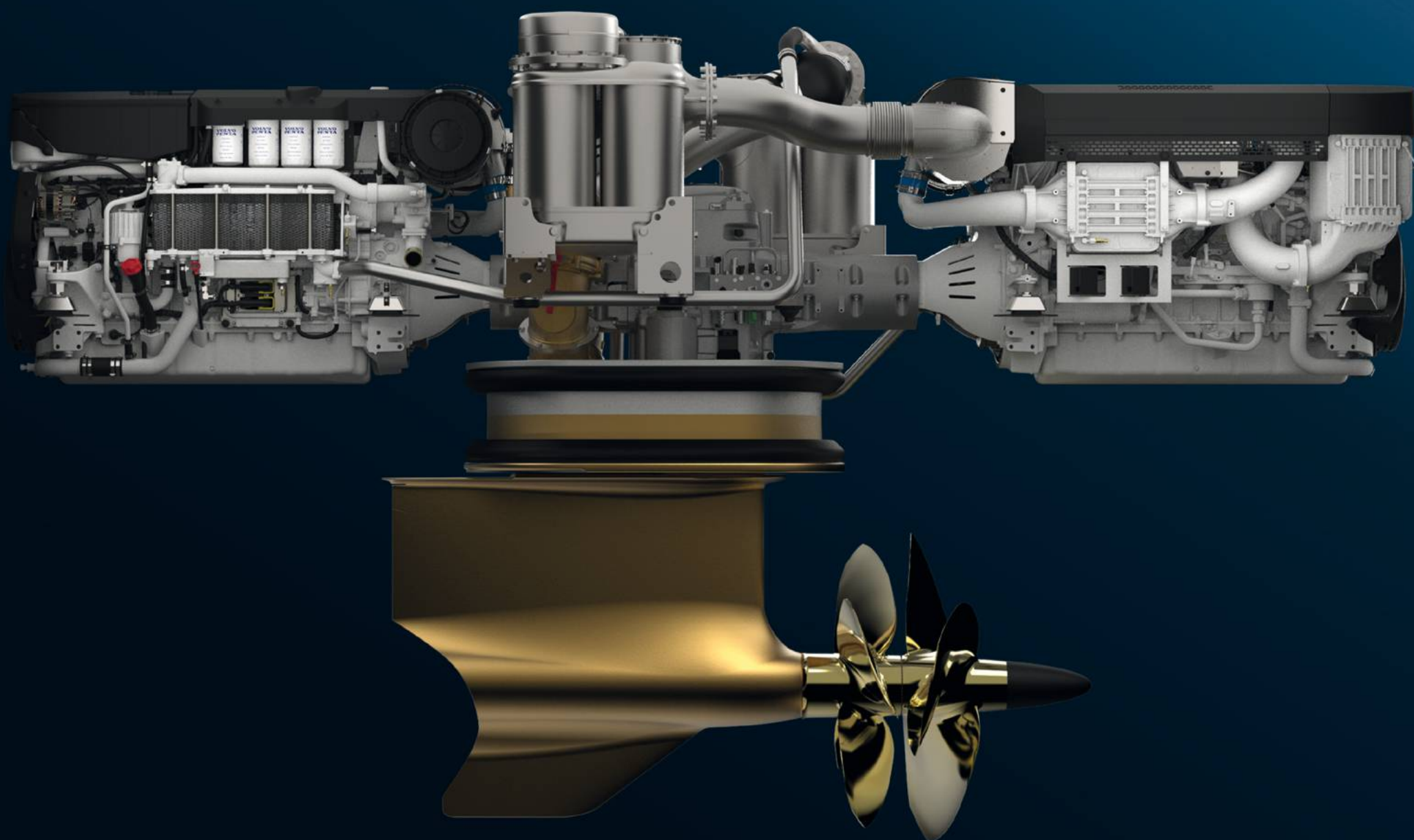


SUPPLEMENTO DI WWW.SUPERYACHT24.IT | 2 / 2025



COVER STORY
NORBERTO FERRETTI
FOCUS
REFIT
COMFORT

V O L V O P E N T A



FROM YACHT TO SUPERYACHT

IPS Professional Platform

www.volvopenta.com

EDITORIALE / EDITORIAL

- ✍ ALBERTO MARIOTTI -

REFIT, LA SFIDA È
RESTARE COMPETITIVI

"Servono più spazi". "Bisogna rinforzare le infrastrutture". "Mancano i servizi per gli equipaggi". "Dobbiamo unirici per combattere la concorrenza". "Puntare sulla formazione". Sono alcune delle richieste più frequenti che abbiamo raccolto durante le interviste per il focus sul refit che distingue il numero primaverile di Yacht Upstream. Un tema sentito in Italia, forte di un fatturato che per l'anno 2023 è stato di oltre 495 milioni di euro, con una crescita del 17,8% rispetto ai 12 mesi precedenti (fonte Nautica in Cifre - Log). Un settore, numeri alla mano e a detta di molti, che sta crescendo e non conosce crisi. Un comparto strategico su cui puntano sempre di più anche i cantieri prima specializzati solo nella costruzione del nuovo. I motivi sono diversi: è un'attività che aiuta a fidelizzare il cliente, agevola un'eventuale trattativa per un nuovo yacht, aiuta i cantieri ad ammortizzare gli investimenti sulle infrastrutture (capannoni, travel lift, piazzali) e, non ultimo, contribuisce al fatturato nel caso di un rallentamento del mercato del nuovo. Nonostante i numeri positivi, permangono alcune criticità congenite che rischiano di rallentarne la crescita e di ridurre la competitività dei cantieri italiani a favore di quelli esteri, soprattutto francesi, spagnoli, olandesi e tedeschi a volte preferiti dai gigayacht.

I limiti sono sempre gli stessi e non hanno a che vedere con capacità o qualità delle lavorazioni, che ci vedono sempre più protagonisti. I problemi sono la mancanza di spazi, la lentezza della burocrazia ma anche la scarsa propensione degli italiani a unirsi per far fronte comune.

È pur vero che negli anni la situazione è migliorata, la leadership nel 'new building' e la capacità delle nostre maestranze hanno permesso di recuperare molto terreno e rappresentano il nostro migliore punto di forza, ma non ci si può fermare: le sfide del mercato sono complesse e non aspettano. Sangiorgio Marine, Tankoa, Cantieri di Pisa, Cantiere Rossini, Valdettaro, Amico, Lusben, Seven Stars Marin & Shipard, Wosa, Sanlorenzo, Nautor Swan, Arpeca, Carm e Nca Refit ci raccontano problemi da risolvere ed esigenze per continuare a crescere. Purtroppo lo spazio è limitato e non siamo riusciti a inserire altri cantieri e ce ne scusiamo, ma SUPER YACHT 24 continuerà a seguire da vicino il refit, un argomento che potrebbe meritare una seconda puntata ed essere il tema di uno dei nostri prossimi forum. Il secondo focus di questo numero riguarda invece il comfort di bordo, un altro tema vasto che ci porta tra i segreti di come il Rina prevede i mitiga rumori e vibrazioni a bordo dei superyacht e di alcuni accessori che aiutano a vivere meglio a bordo.

REFIT: THE CHALLENGE
OF STAYING COMPETITIVE

"We need more space". "Infrastructure must be reinforced". "There aren't enough services for crews". "We need to join forces to fight the competition". "Invest in training". These are some of the most common demands we gathered during interviews for the refit-focused feature in the spring issue of Yacht Upstream. Refit is a hot topic in Italy, backed by a 2023 turnover of over 495 million euros—up 17.8% from the previous year (source: Nautica in Cifre - Log). The sector is booming, showing no signs of crisis. Even shipyards that once specialized solely in new builds are increasingly turning to refit. The reasons are clear: it strengthens customer loyalty, facilitates negotiations for new yacht sales, helps shipyards offset infrastructure investments (hangars, travel lifts, yards), and, not least, provides revenue when the new-build market slows down. Despite the positive figures, certain structural issues persist, threatening to slow growth and weaken the competitiveness of Italian shipyards in favor of foreign competitors—especially in France, Spain, the Netherlands, and Germany, which are sometimes preferred by gigayachts.

The limitations remain the same and have nothing to do with expertise or the quality of work, where Italy continues to stand out. The real challenges are the lack of space, sluggish bureaucracy, and the Italian industry's reluctance to unite and present a cohesive front.

That said, the situation has improved over the years. Italy's leadership in new builds and the expertise of workforce have helped the country regain significant ground and remain strong. But there's no room to stop—market challenges are complex and won't wait.

Sangiorgio Marine, Tankoa, Cantieri di Pisa, Cantiere Rossini, Valdettaro, Amico, Lusben, Seven Stars Marin & Shipyard, Wosa, Sanlorenzo, Nautor Swan, Arpeca, Carm, and NCA Refit share the challenges they face and what they need to keep growing. Unfortunately, space is limited, and we couldn't include more shipyards—we apologize for that. But SUPER YACHT 24 will continue to follow the refit sector closely. It's a topic that could well deserve a second installment and might even be the focus of one of our upcoming forums. The second feature in this issue shifts to onboard comfort—another vast topic. We explore how RINA addresses noise and vibration mitigation on superyachts and highlight some accessories that enhance life on board.

We ensure that systems work better.

WE ARE **NOT** THE
 COUPLINGS
 SUPPLIER.

VULKAN Italia Srl

Via dell'Agricoltura 2, Novi Ligure
 Bic Genova - Via Don Luigi Sturzo 80, Genova
 marketing.italia@vulkan.com +39 0143 310211



INDICE DEI CONTENUTI / TABLE OF CONTENTS

03 EDITORIALE | EDITORIAL

06 PEOPLE
Norberto Ferretti

10 BOAT
Custom Line 50

15 FOCUS REFIT

16 FOCUS REFIT
Tommaso Spadolini

18 FOCUS REFIT
Edoardo Bianchi - Sangiorgio Marine

20 FOCUS REFIT
Vincenzo Poerio - Tankoa

22 FOCUS REFIT
Marco Massabò - Cantieri di Pisa

24 FOCUS REFIT
Alfonso Postorino - Cantiere Rossini

26 FOCUS REFIT
Alessio Donno - Valdetaro Group

28 FOCUS REFIT
Alberto Amico - Amico & Co.

30 FOCUS REFIT
Ferdinando Pilli - Lusben

32 FOCUS REFIT
Davide Mugnaini -
Seven Stars Marina & Shipyard

34 FOCUS REFIT
Stefano de Vivo/Filippo Calcaterra - Wosa

38 FOCUS REFIT
Oscar Ibañez - Nautor Swan

39 FOCUS REFIT
Luciana Ferreti - Arpeca

40 FOCUS REFIT
Marco Poirino - Carm

41 FOCUS REFIT
Nca Refit

42 FOCUS REFIT
Pietro Cappiello - Cmc Marine

44 FOCUS REFIT
Ignazio Casarin - Boero Group

46 FOCUS COMFORT
Lorenzo Kustermann - Rina

48 FOCUS COMFORT
News accessori / Equipment

SUPER YACHT 24 - ALOCIN MEDIA - Piazza Roberto Baldini 4/66, 16149 Genova

☎ +39 010 9703071 | ✉ info@alocinmedia.it

EDITOR IN CHIEF: Nicola Capuzzo | ✉ capuzzo.nicola@gmail.com

☎ +39 334.788.9863

CO-EDITOR IN CHIEF: Alberto Mariotti | ✉ mariotti@superyacht24.it

☎ +39 328.29.37.133

PROGETTO GRAFICO: Claudia Giorgini

CONTRIBUTORS: Cinzia Garofoli, Giuseppe Orrù

COVER PHOTO: Contest 63 CS, photo by Andreas Lindlahr

ADVERTISING & MARKETING:

Per informazioni sulle opportunità di marketing, pubblicità e visibilità

For information on marketing, advertising and visibility opportunities

Sabrina Carozzino | ✉ marketing@alocinmedia.it | ☎ +39 350.071.6304

Emanuele Buffa di Perrero | ✉ ebuffa@link-media.com | ☎ +39 335.649.4152


SEAQUIP
MEDITERRANEAN YACHT & MARINE
EQUIPMENT TRADE FAIR

150+ ESPOSITORI

Materiali, tecnologie e innovazioni
per i costruttori di yacht

VISITATORI

Cantieri navali, costruttori di yacht,
ingegneri navali, architetti

4 - 6 Marzo, 2026
Fieramilano Rho, Italia



www.seaquip.it



PARTECIPA AL PRINCIPALE EVENTO B2B
DEDICATO ALLA SUBFORNITURA NAUTICA

PIONEERS IN STABILISATION

YACHT
LINE

SUPERYACHT
LINE

MEGAYACHT
LINE

REFIT
LINE


THRUSTERS


STABILISERS


RUDDERS

FULL ELECTRIC RANGE



“UNA BARCA È FATTA DI TECNOLO “A BOAT IS MADE OF TECHNOLOGY,

NORBERTO FERRETTI RACCONTA LA SUA VITA DA ARMATORE E DI COME IL SUO SUCCESSO DEL GRUPPO DALL'OFFSHORE AL MONDO DELLA NAUTICA, L'IMPORTANZA DI UN TEAM AFFIATATO È STATA LA CHIAVE

NORBERTO FERRETTI TELLS THE STORY OF HIS LIFE AS A BOAT OWNER AND HOW THE SUCCESS OF THE FROM OFFSHORE RACING TO THE WORLD OF YACHTING, THE IMPORTANCE OF A CLOSE-KNIT TEAM

“**C**orrere in Offshore mi ha insegnato la capacità di lavorare insieme come una squadra”. È una delle frasi più importanti dell'intervista di SUPER YACHT 24 a Norberto Ferretti in occasione della visita al museo che ha realizzato a Cattolica (Rn). Classe 1946 e fondatore, insieme al fratello Alessandro, del gruppo che porta il suo nome, Ferretti è una figura di spicco nel mondo dello yachting mondiale. Dopo l'uscita dalla “sua” azienda, Norberto è rimasto nell'industria nautica e oggi collabora con Bellini Nautica, lo storico cantiere di Romano Bellini e dei figli Martina

e Battista basato a Clusane d'Iseo (Bs), sul lago d'Iseo. Ancora oggi Ferretti è un armatore appassionato che ha creato un museo privato ricco di ricordi a Cattolica e trascorre i mesi caldi a Formentera, in Spagna, dove naviga in giornata a bordo di un prototipo molto speciale.

Che tipo di armatore è stato e come si è voluto?

Ho iniziato come armatore ‘del lunedì’, andavo in Croazia a pescare con gli amici per vendere il pesce a Bologna. Poi sono passato alla vela e alle regate lunghe e quindi alla barca a motore dislocante. Quando abbiamo deciso di costruire la

“**R**acing in Offshore has taught me the ability to work together as a team’. This is one of the most important phrases in SUPER YACHT 24’s interview with Norberto Ferretti on the occasion of his visit to the museum in Cattolica (Rn). Born in 1946 and founder, together with his brother Alessandro, of the group that bears his name, Ferretti is a leading figure in the world of yachting. After leaving ‘his’ company, Norberto remained in the nautical industry and today works with Bellini Nautica, the historic shipyard of Romano Bellini

and his children Martina and Battista based in Clusane d’Iseo (Bs), on Lake Iseo. To this day, Ferretti is a passionate owner who has created a private museum full of memories in Cattolica and spends the warm months in Formentera, Spain, where he sails a very special prototype.

What kind of boat owner were you, and how did you evolve?

“I started as a ‘Monday owner,’ going to Croatia to fish with friends and selling the catch in Bologna. Then I switched to sailing and long-distance regattas, and later to a displacement motorbo-



GIA, MA VINCE IL TEAM" BUT THE TEAM WINS"



CHE PORTA IL SUO NOME NON SIA DIPESO SOLO DALL'INNOVAZIONE, MA DAL LAVORO DI SQUADRA.

GROUP THAT BEARS HIS NAME WAS NOT ONLY DUE TO INNOVATION BUT ALSO TO TEAMWORK.
HAS BEEN THE KEY

Navetta 26 erano tutti contrari, il dislocante era sparito ma ero convinto che fosse il modello adatto a chi vuole navigare a lungo".

Andava in rada o in porto?

"L'ultimo anno che ho navigato con la Navetta ho fatto 60 giorni di rada senza mai toccare un porto. Le mie barche erano accessoriate per avere un'autonomia notevole. La nascita del dissalatore è stata una svolta, in barca il problema è solo l'acqua, se stai fermo di gasolio ne consumi poco. Ne avevo due da 100 litri/ora che alternavo ogni 12 ore".

Quanti comandanti ha avuto nella sua vita?

"Solo due, entrambi italiani. Il primo ha lavorato con me per 9 anni, il secondo per 12. Il segreto è far scegliere l'equipaggio al comandante. Tanti armatori commettono invece l'errore di fare personalmente l'equipaggio, ma è un compito che spetta al comandante perché è lui che lo comanderà. L'armatore può al massimo scegliere la propria hostess".

Come vive oggi la sua passione per il mare?

"Non vado più in crociera, ho un prototipo di Wally 48 e passo quattro mesi all'anno a Formentera, in Spagna uscendo in giornata

at. When we decided to build the Navetta 26, everyone was against it. Displacement boats had disappeared, but I was convinced it was the right model for those who wanted to sail long distances".

Did you prefer anchoring or staying in port?

"The last year I sailed with the Navetta, I spent 60 days at anchor without ever touching a port. My boats were equipped for great autonomy. The invention of the watermaker was a game changer—on a boat, the only real issue is water. If you stay still, you use very little fuel. I had two 100-liter/hour

watermakers that I alternated every 12 hours".

How many captains have you had in your life?

"Only two, both Italian. The first worked with me for nine years, the second for 12. The secret is to let the captain choose the crew. Many shipowners make the mistake of selecting the crew themselves, but that should be the captain's responsibility since he is the one leading them. The owner can at most choose their own hostess".

How do you experience your passion for the sea today?



con i miei amici”.

Se dovesse costruire una nuova barca cosa sceglierebbe?

“Rifarei una barca dislocante preferendo l’affidabilità e la sicurezza delle linee d’asse tradizionali, su barche grandi la perdita di spazio si sente meno rispetto ai modelli più piccoli”.

Come descrive il mondo degli armatori?

“Ho avuto la fortuna che i miei clienti erano tutti molto più ricchi di me, miliardari. Nonostante ciò, ricordo che dopo una festa, verso le tre di notte lanciai la proposta per un piatto di spaghetti aglio olio e peperoncino, la scelta logica sarebbe stata andare a bordo di chi aveva lo yacht più grande, che non ero io. Ma sapevo che a quell’ora sarebbe stata una richiesta impossibile da accettare per quell’armatore e quindi ho invitato tutti da me. Ho chiamato il comandante e in un quarto d’ora eravamo pronti a tavola, in 12 persone. Al mio amico dissi che non si può avere un 60 metri e non poter mangiare lo spaghetti alle 4:00 di notte”.

Un altro aneddoto?

“Una volta ho mangiato a bordo di un Custom Line Navetta 33 Crescendo nei piatti di carta, con le

posate di plastica da buttare. Avrei voluto morire. A bordo delle mie barche non mancava mai il vino: se tu inviti un ospite a bordo deve star bene, altrimenti non invitarlo, non è obbligatorio. Sono stato ospite di armatori che fissavano la colazione alle 7.30 perché poi l’equipaggio avrebbe dovuto fare altro”.

Qual era la regola a bordo delle sue barche?

“Ne ho sempre avuta una: ognuno è libero di fare ciò che vuole. La colazione era servita dalle 8:00 alle 11:00, chi voleva poteva chiamare l’equipaggio e farsi portare in spiaggia o isolarsi. Il mio motto era ‘fate finta di essere in albergo e fate quello che volete’. Non si può pretendere che l’ospite debba fare quello che vuole l’armatore”.

Essere armatore l’ha aiutata nel suo lavoro?

“Navigare e usare le barche è stato importante per capire cosa funzionava e cosa no. All’inizio navigavo con una barca di legno che mi dava problemi e mi ha spinto a essere molto rigido nelle questioni tecniche e a cercare soluzioni per rendere le barche più affidabili e resistenti. Un avvocato usa la barca tre mesi l’anno ed è importante renderne l’utilizzo facile per tutti”.

“I no longer go on cruises. I have a prototype Wally 48 and spend four months a year in Formentera, Spain, going out for day trips with my friends”.

If you were to build a new boat, what would you choose?

“I would build another displacement boat, prioritizing the reliability and safety of traditional shaft lines. On large boats, the loss of space is less noticeable compared to smaller models”.

How do you describe the world of owners?

“I was lucky that my clients were all much wealthier than me—billionaires. Despite that, I remember one night after a party, around three in the morning, I suggested making a plate of spaghetti with garlic, oil, and chili. The logical choice would have been to go aboard the largest yacht, which wasn’t mine. But I knew that at that hour, such a request would have been impossible to fulfill on that owner’s yacht, so I invited everyone to mine instead. I called the captain, and within fifteen minutes, we were seated at the table—twelve of us. I told my friend, ‘You can’t have a 60-meter yacht and not be able to eat spaghetti at 4:00 a.m.’”.

Another anecdote?

“Once, I had dinner aboard a Custom Line Navetta 33 Crescendo using paper plates and disposable plastic cutlery. I wanted to die. On my boats, wine was never missing—if you invite a guest on board, they should feel comfortable; otherwise, don’t invite them. It’s not mandatory. I’ve been a guest on yachts where breakfast was strictly set for 7:30 a.m. because the crew had other tasks to do afterward”.

What was the rule on your boats?

“I always had one rule: everyone is free to do what they want. Breakfast was served from 8:00 to 11:00. Guests could call the crew to take them to the beach or find a quiet spot for themselves. My motto was, ‘Pretend you’re at a hotel and do whatever you like.’ You can’t expect guests to follow the owner’s schedule”.

Did being a shipowner help you in your work?

“Sailing and using boats was essential to understanding what worked and what didn’t. At the beginning, I sailed with a wooden boat that gave me constant problems, which made me very strict about technical matters”.

Uno dei segreti del suo successo?

"I rapporti umani sono fondamentali. Non volevo essere solo un venditore, ma un consulente e un amico per i miei clienti. Volevo conoscere i loro hobby e passioni per creare un legame. Conosco un imprenditore italiano che mi faceva telefonare solo dalla segretaria e lo stesso quando dovevo chiamarlo io. Al contrario, Muhtar Kent, che è stato a.d. di Coca-Cola per anni, quando aveva un problema mi chiamava personalmente. Questi sono i rapporti.

Anche quando sorgevano problemi?

"Ero il primo a telefonare al cliente per scusarmi. Quando vendevamo una barca, mio fratello o io mandavamo al cliente una lettera scritta a mano su carta intestata personale, non aziendale. Anche grazie a questo Ferretti aveva una fedeltà al marchio del 95%".

Quindi la maggior parte dei clienti tornava.

"Sì, e c'è una differenza enorme tra vendere una barca a un tuo cliente o a uno sconosciuto, nel primo caso è molto più semplice: conosci benissimo il modello che ti dà indietro e se ha bisogno di lavori li fai velocemente, lo puoi vendere o prestare a un altro cliente in attesa del suo yacht in costruzione, sai se è un buon pagatore o meno, conosci le sue abitudini".

Da dove viene la fedeltà al marchio?

"Ho sempre creduto che il miglior servizio che si possa offrire è quello di non doverlo dare, il che è impossibile, ma ci ho provato. E per limitare il servizio bisogna lavorare sulla qualità, è l'unica strada. Ci sono armatori che comprano barche esteticamente meno accattivanti ma che non danno problemi o da cantieri riconosciuti per il servizio di assistenza".

Cosa non mancava nelle sue imbarcazioni?

"Ero attento alle esigenze delle signore e avevo convinto anche l'ufficio tecnico. Tutti pensano che siamo noi uomini a scegliere il modello, ma non è così. La donna è determinante, così come la funzionalità della barca".

Lei ha anche vinto il Mondiale Offshore nel 1994. Cosa le ha insegnato quell'esperienza?

"L'importanza del team, anche se tutti pensano alla tecnologia o alla tecnica. La capacità di lavorare insieme come una squadra: ogni membro del team, dall'autista del camion al capo meccanico, ha un ruolo fondamentale. Un errore da parte di uno qualsiasi dei membri del team può essere fatale".

Nel suo museo c'è una tabella con tutti i modelli progettati e per ognuno gli scafi venduti, in totale sono 5.215. A quale rimane più legato?

"Al Ferretti 68. Con questo modello abbiamo inventato la cabina ar-

matoriale full beam a poppa invece che a prua, come si faceva sempre. Aveva gli oblò panoramici e il letto aggirabile, tutta un'altra cosa".

Con il Mochi Long Range del 2005 siete stati dei precursori della propulsione elettrica. Come nacque quell'idea?

"Ero ormeggiato a Saint-Tropez di fronte al Café Sénéquier e stavo gustando un cappuccino con brioche quando lo yacht di fianco accese i motori per uscire, affumicandoci. Avrebbe potuto almeno tirarsi fuori con le cime e accenderli a una volta arrivato a metà nave. In quel momento pensai che la possibilità di uscire in elettrico da un porto fosse un segnale di rispetto per il vicino. Ma c'è anche un altro problema, oggi maggiore rispetto al passato".

Quale?

"Una volta chi comprava la barca era un signore vero, adesso non è più così".

Qualità e Made in Italy, due aspetti interconnessi della nostra produzione.

"Il Made in Italy è un ottimo biglietto da visita per entrare nei mercati, ma dura una stagione, se non hai qualità sei morto. Chi approfitta del momento favorevole per abbassarla poi se ne pente. La qualità è alla base di tutto e si paga. Senza di questa, il mercato si ferma".

Come andò l'avventura nel mercato cinese?

"Sono stato uno dei primi a esportare le barche in Cina, al posto della cabina armatoriale volevano la sala per il karaoke. Dopo aver venduto il gruppo ai cinesi, durante un salone di Cannes il nuovo manager mi disse 'Sig. Ferretti venderemo moltissime barche in Cina, dovremo triplicare la produzione'. Un attimo dopo ho visto passare due ragazze cinesi con l'ombrellino per ripararsi dal sole, le ho indicate e ho risposto 'Ecco una delle ragioni per cui noi in Cina non venderemo centinaia di barche'. Non c'è la cultura del sole. Se da bambino non ti hanno portato al mare è difficile approcciare la barca".

E quella negli Stati Uniti?

"Andai per la prima volta ospite di Caterpillar e mi fecero visitare decine di marine e il cantiere Bertram, che all'epoca era una potenza. Capii che la loro cultura nautica era molto diversa, sembrava una missione impossibile, si vendevano solo fisherman per battute di pesca in giornata, non avevano neanche l'ancora. Poi mi dissi 'Ma vuoi che non troviamo qualcuno che voglia dormire una notte in rada o andare in crociera alle isole Bahamas?' È un mercato che dovevamo provare e abbiamo avuto la fortuna di arrivare nel momento in cui gli americani hanno iniziato un po' a lasciare la pesca e usare la barca in crociera e con uno stile più ludico. Negli anni è un mercato che ci ha dato grandi soddisfazioni".

and pushed me to find solutions to make boats more reliable and durable. A lawyer might use their boat three months a year, so it's important to make it easy for everyone to use".

One of the secrets to your success?

"Human relationships are fundamental. I didn't want to be just a salesperson but a consultant and a friend to my clients. I wanted to know their hobbies and passions to build a connection. I know an Italian entrepreneur who only had his secretary call me, and it was the same when I needed to reach him. On the other hand, Muhtar Kent, who was the CEO of Coca-Cola for years, would personally call me whenever he had a problem. That's what real relationships are."

Even when problems arose?

"I was always the first to call the client and apologize. When we sold a boat, either my brother or I would send a handwritten letter on personal letterhead, not company stationery. Thanks to this, Ferretti had a 95% brand loyalty rate".

So most clients returned?

"Yes, and there's a huge difference between selling a boat to a returning client versus a stranger. In the first case, it's much easier: you know exactly which model they're trading in, and if it needs work, you can get it done quickly. You can sell or lend it to another client waiting for their yacht to be built. You also know if they are a reliable payer and understand their habits".

Where does brand loyalty come from?

"I have always believed that the best service you can offer is the one you don't need to provide—which is impossible, but I tried. And to minimize the need for service, you have to focus on quality; it's the only way. Some shipowners choose boats that may be less visually appealing but come from shipyards known for reliability and after-sales support".

What was never missing on your boats?

"I paid great attention to the needs of women and even convinced the technical office of their importance. Everyone thinks we men are the ones choosing the model, but that's not true. Women play a decisive role, just like the functionality of the boat".

You also won the Offshore World Championship in 1994. What did that experience teach you?

"The importance of the team, even though everyone focuses on technology and technique. The ability to work together as a team is crucial—every member, from the truck driver to the head mechanic, plays a fundamental role. A mistake by any team member can be fatal".

In your museum, there is a board listing all the models you designed, with a total of 5,215 hulls sold. Which one are you most attached to?

"The Ferretti 68. With this model, we introduced the full-beam owner's cabin at the stern instead of the bow, as was traditionally done. It had panoramic portholes and a walk-around bed—completely different from anything before".

With the 2005 Mochi Long Range, you were pioneers of electric propulsion. How did that idea come about?

"I was moored in Saint-Tropez, in front of Café Sénéquier, enjoying a cappuccino with a brioche when the yacht next to me started its engines to leave, covering us in smoke. At the very least, it could have pulled itself out with ropes and started the engines once mid-channel. At that moment, I thought that being able to exit a port using electric power would be a sign of respect for others. But there's another issue, even more relevant today than before".

What issue?

"In the past, those who bought yachts were true gentlemen. That's not always the case anymore".

Quality and Made in Italy: are these two interconnected aspects of your production?

"Made in Italy is a great calling card to enter markets, but it only lasts a season. If you lack quality, you're done. Those who take advantage of a favorable moment to lower quality will regret it later. Quality is the foundation of everything, and it comes at a price. Without it, the market stalls".

How did your experience in the Chinese market go?

"I was one of the first to export boats to China. Instead of an owner's cabin, they wanted a karaoke lounge. After selling the group to the Chinese, during a boat show in Cannes, the new manager told me, 'Mr. Ferretti, we will sell many boats in China; we will have to triple production.' A moment later, I saw two Chinese girls walking by with parasols to shield themselves from the sun. I pointed at them and replied, 'That's one of the reasons why we won't sell hundreds of boats in China.' There is no culture of sun exposure. If you weren't taken to the sea as a child, it's hard to develop an interest in boating".

And in the United States?

"I first went there as a guest of Caterpillar, and they took me to visit dozens of marinas and the Bertram shipyard, which at the time was a powerhouse. I realized their boating culture was very different—it seemed like an impossible challenge. They only sold fishing boats for day trips; they didn't even have anchors. But then I thought, 'There must be someone who wants to spend a night at anchor or cruise to the Bahamas.' It was a market we had to explore, and we were lucky to arrive just as Americans were starting to shift from fishing to cruising and leisure boating. Over the years, it has been a market that has given us great satisfaction".

CUSTOM LINE 50

INTERVISTA AL PROJECT MANAGER DELLO YACHT PER SCOPRIRE LE SFIDE PROGETTUALI E COSTRUTTIVE DELLA NUOVA AMMIRAGLIA IN ALLUMINIO PROGETTATA DA FILIPPO SALVETTI E STUDIO ACPV ARCHITECTS

INTERVIEW WITH THE YACHT'S PROJECT MANAGER TO DISCOVER THE DESIGN AND CONSTRUCTION CHALLENGES OF THE NEW ALUMINUM FLAGSHIP DESIGNED BY FILIPPO SALVETTI AND STUDIO ACPV ARCHITECTS

Presentato allo scorso Monaco Yacht Show, Custom Line 50 è il primo 50 metri in alluminio e la nuova ammiraglia dislocante del cantiere nel segmento degli yacht in metallo sotto le 500 Gt. Lungo 49,90 metri e largo 9,60, si sviluppa su quattro ponti e inaugura innovative soluzioni costruttive e progettuali come la suite armatoriale a prua del ponte superiore dedicato all'armatore e il beach club con infinity pool integrato al ponte principale, uno spazio unico di 120 mq a contatto con il mare. Sono oltre 800 mq gli spazi vivibili a bordo di cui 324 mq di esterni. Custom Line 50 porta la firma dell'architetto Filippo Salvetti per gli esterni e dello Studio Acpv Architects Antonio Citterio Patricia Viel per l'architettura progettuale e gli interni custom. SUPER YACHT 24 ha intervistato il project manager per

un viaggio tra le caratteristiche uniche dello yacht e alla scoperta delle aziende che hanno collaborato alla sua costruzione.

Quali sono state le principali sfide ingegneristiche e come sono state risolte?

"Il Custom Line 50 è un superyacht semi seriale e il cui sviluppo non ha posto particolari problemi. La vera sfida è arrivata quando il cliente ha richiesto a pochi mesi dal varo la modifica del ponte armatoriale, l'upper deck. Siamo riusciti a soddisfare la richiesta nei tempi previsti ed essere pronti per la stagione e, soprattutto, senza creare ritardi alle altre costruzioni. Non era scontato e non è stato semplice".

Il beach club con infinity pool integrata nel ponte principale ha richiesto soluzioni costruttive particolari?

"Di solito su un 50 metri del genere

Presented at the last Monaco Yacht Show, the Custom Line 50 is the shipyard's first 50-meter aluminum yacht and its new displacement flagship in the sub-500 GT metal yacht segment. Measuring 49.90 meters in length with a beam of 9.60 meters, it spans four decks and introduces innovative design and construction solutions, such as the owner's suite positioned forward on the upper deck, entirely dedicated to the owner, and a beach club with an integrated infinity pool on the main deck—an exceptional 120-square-meter space in direct contact with the sea. The yacht offers over 800 square meters of livable space, including 324 square meters of outdoor areas. The Custom Line 50 features exterior design by architect Filippo Salvetti, with project architecture and custom interiors

by Studio Acpv Architects Antonio Citterio Patricia Viel. SUPER YACHT 24 interviewed the project manager for an in-depth look at the yacht's unique features and the companies that contributed to its construction.

What were the main engineering challenges, and how were they resolved?

"The Custom Line 50 is a semi-serial superyacht, and its development didn't present any major issues. The real challenge came when the client requested a modification to the owner's deck—the upper deck—just a few months before launch. We managed to fulfill the request within the planned timeframe, ensuring the yacht was ready for the season and, most importantly, without causing delays to other builds. It wasn't a given, and it certainly wasn't easy".



la cabina dell'armatore è sul ponte principale, avere un ponte intero dedicato a lui, un beach club con piscina con un certo volume e mantenere lo yacht al di sotto delle 500 Gt è stata un'altra sfida complessa. Abbiamo lavorato su ogni minimo dettaglio e sfruttato ogni angolo per garantire comfort agli ospiti e spazi di vita e operativi all'equipaggio. Su yacht di questa taglia i volumi di stivaggio sono la sfida principale".

Quali sono i vantaggi della cabina armatoriale nell'upper deck?

"L'upper deck garantisce maggiore privacy, permettendo all'armatore di godere del suo spazio in totale riservatezza e con maggior comfort acustico. Non ha persone d'equipaggio che camminano nelle vicinanze o addirittura sopra alla cabina. Dispone inoltre di un terrazzo esterno privato e di una vista panoramica migliore".

Spostare la plancia a un livello inferiore ha comportato problemi per l'equipaggio?

"Il design del profilo della prua permette di avere una buona visibilità verso l'esterno anche sul ponte principale".

Parliamo dello scafo: quali materiali sono stati usati e quali vantaggi hanno permesso?

"Lo yacht è tutto in alluminio, materiale che permette di contenere il dislocamento e ridurre, di conseguenza, la potenza dei motori necessaria. E qui torniamo al discorso delle 500 Gt: abbiamo una sala macchine più piccola ma che garantisce gli spazi operativi per interventi e manutenzioni. I vantaggi riguardano anche il comfort, l'alluminio permette di assorbire meglio le vibrazioni e quindi i rumori".

La potenza ha influito sulle prestazioni?

"No, durante i test in mare abbiamo raggiunto e superato le performance previste. Avevamo calcolato una velocità massima di 16 nodi e siamo arrivati ad avere un picco di 18 nodi. L'autonomia è di circa 4.500 miglia nautiche all'andatura di crociera economica di 10 nodi".

Quali motori avete scelto?

"Lo yacht è equipaggiato con due Caterpillar C32 Acert 1.081 kW a 2.050-2.150 giri con sistema Scr/Dpf installato anche sui generatori, due Cat C7.1 da 118 kW (400V - 50 Hz). Questo permette di abbattere le emissioni Nox come richiesto dalla convenzione Marpol e quindi di poter navigare in tutte le zone del mondo. I motori sono certificati Imo Tier III Epa Tier 4".

Lo yacht è equipaggiato con

Did integrating the infinity pool into the main deck's beach club require special construction solutions?

"Typically, on a 50-meter yacht of this kind, the owner's cabin is on the main deck. Designing an entire deck dedicated to the owner, incorporating a spacious beach club with a pool, and still keeping the yacht under 500 GT was another major challenge. We optimized every detail and maximized every available space to ensure guest comfort while maintaining functional living and operational areas for the crew. On yachts of this size, storage volume is the biggest challenge".

What are the advantages of having the owner's cabin on the upper deck?

"The upper deck offers greater privacy, allowing the owner to enjoy their space in complete discretion and with enhanced acoustic comfort. There's no crew walking nearby or above the cabin. It also features a private outdoor terrace and a superior panoramic view".

Did relocating the helm station to a lower level create any issues for the crew?

"The bow profile design ensures good visibility to the exterior even from the main deck".

Let's talk about the hull, what materials were used, and what advantages did they provide?

"The yacht is entirely made of aluminum, a material that helps reduce displacement and, consequently, lowers the engine power required. This ties back to the 500 GT constraint: we have a more compact engine room that still provides enough operational space for maintenance and interventions. There are also comfort benefits - aluminum absorbs vibrations better, which reduces noise".

Did engine power affect performance?

"No, during sea trials, we met and even exceeded the expected performance. We had calculated a top speed of 16 knots, but we reached a peak of 18 knots. The yacht has a range of approximately 4,500 nautical miles at an economical cruising speed of 10 knots".

What engines did you choose?

"The yacht is equipped with two Caterpillar C32 Acert engines, delivering 1,081 kW at 2,050-2,150 rpm, with an SCR/DPF system also installed on the generators—two Cat C7.1 units producing 118 kW (400V - 50 Hz). This setup significantly reduces NOx emissions in compliance with the MARPOL convention, allowing navigation in



una soluzione ibrida?

“Il limite di stazza dei 500 Gt non permette di installare la parte ibrida: le batterie e tutto ciò che ne consegue, come controlli e monitoraggio, occupano uno spazio considerevole. Tecnicamente è possibile, ma a discapito di una zona dedicata agli ospiti, come il garage tender o una delle cabine. Difficile trovare un armatore disposto a sacrificare queste aree”.

Altri accorgimenti per migliorare il comfort?

“Una scelta importante è stata usare impianti elettrici invece che idraulici per le eliche di manovra, pinne stabilizzatrici e timoneria. Sono più silenziosi e, nel caso delle pinne, più rapide e reattive nel fermare lo yacht. Nei test in mare di simulazione del moto ondoso sono serviti pochi secondi dall'accensione del sistema per fermare la barca. Con gli attuatori idraulici serve più tempo. Questo è il primo yacht costruito da Custom Line su cui abbiamo installato pinne del genere”.

Quali sistemi avete scelto?

“Abbiamo scelto Cmc Marine, in passato avevamo già collaborato per le eliche di prua mentre sul Custom Line 50 abbiamo adottato il

loro sistema Argo, che comprende appunto timoneria, pinne ed eliche gestendoli in automatico. Ci siamo trovati bene sia da un punto di vista di performance sia per il servizio di assistenza grazie al training dedicato a cantiere ed equipaggio. Sono soddisfatto della scelta e che credo che la rifaremo anche per altri yacht”.

Può spiegarci i punti di forza del sistema Argo di Cmc Marine?

“La timoneria non ha la barra di collegamento tra i due timoni, una soluzione che permette di l'utilizzo dei timoni in modo sincrono o asincrono. In plancia di comando ci sono due controlli e ognuno gestisce un timone: in caso di avaria a uno dei timoni si può contare sempre sull'altro e continuare la navigazione. Inoltre si possono ruotare in modo diverso per manovre particolari o contrapporli per aiutare in caso di arresto di emergenza”.

Parliamo di tecnologia in plancia di comando e domotica.

“Per la plancia di comando collaboriamo sempre con Team Italia. Sul CL50 abbiamo un sistema di navigazione Full Ecdis paperless, quindi doppio sistema Ecdis senza carte nautiche e con sistema di naviga-

all regions worldwide. The engines are certified IMO Tier III and EPA Tier 4”.

Is the yacht equipped with a hybrid solution?

“The 500 GT weight limit doesn't allow for a hybrid system: the batteries and everything that comes with it, like controls and monitoring, take up a considerable amount of space. Technically, it's possible, but it would sacrifice a guest area, like the tender garage or one of the cabins. It's hard to find an owner willing to give up these spaces”.

Any other measures to improve comfort?

“An important choice was to use electric systems instead of hydraulic ones for the maneuvering propellers, stabilizer fins, and steering. They are quieter, and in the case of the fins, they're faster and more responsive in stopping the yacht. During sea tests simulating wave motion, it only took a few seconds from system activation to stop the boat. With hydraulic actuators, it takes longer. This is the first yacht built by Custom Line on which we've installed these types of fins”.

Which systems did you choose?

“We chose CMC Marine. We had

previously collaborated with them for the bow thrusters, and on the Custom Line 50, we adopted their Argo system, which includes steering, fins, and propellers, all managed automatically. We were happy with both the performance and the support service, thanks to dedicated training for the yard and crew. I'm satisfied with the choice and believe we will repeat it for other yachts”.

Can you explain the strengths of CMC Marine's Argo system?

“The steering doesn't have a connecting bar between the two rudders, a solution that allows for synchronous or asynchronous use of the rudders. There are two controls on the helm, each managing one rudder. In case of a failure with one rudder, you can always rely on the other to continue navigation. Additionally, they can be rotated differently for specific maneuvers or opposed for emergency stop assistance”.

Let's talk about technology and automation?

“For the helm station, we always collaborate with Team Italia. On the CL50, we have a Full Ecdis paperless navigation system, so a dual Ecdis system without nau-



zione certificato. Team Italia rimane una garanzia così come Videoworks per la parte di audio e video entertainment. Abbiamo scelto un sistema di domotica tramite iPad che permette di gestire tende, luci, tv, riscaldamento e la parte di connessione tramite Starlink".

Su quali componenti avete lavorato insieme ad Advanced Mechanical Solution?

"Ams è vicina al cantiere e ha sviluppato grandi capacità e competenze nella meccanica. Ha realizzato per noi la gru di poppa del tender, il portellone laterale, la rescue crane di prua e le falchette abbattibili di poppa".

Chi è il fornitore dei vetri?

"I vetri sono una delle parti fondamentali e più complesse e richiede flessibilità e rispetto dei tempi di consegna. Si parte con il rilievo dei vetri, che viene fatto alla fine del processo di stuccatura dello scafo e si prosegue con l'ingegnerizzazione e la produzione. Nella maggior parte dei casi lavoriamo con Isoclima o Viraver".

E per verande, portelloni, porte esterne e ascensore?

"Per porte esterne o scorrevoli abbiamo lavorato con Tecnoinox, per

la portelleria con Iacomelli, L'ascensore tra il lower e l'upper deck è di Bertazzoni".

Passiamo alla parte di ormeggio: bitte, verricelli e àncora?

"Le bitte sono di Inoxreal, salpancora e verricelli di tonnage sono di Opem sistemi mentre àncora e catena sono di Posidonia".

E infine interni e aria condizionata?

"Il fornitore principale è Zago, che è parte di Ferretti Group. Abbiamo poi pelli e cuoi di Mastrotto e Proditale e i freestanding di Exteta e Maxalto. Anche qui tutti i brand italiani di rilievo che vengono richiesti dagli armatori esteri. Per l'aria condizionata lavoriamo invece con Dometic tramite impianto caldo/freddo e fancoil".

Lavorate solo con fornitori italiani?

"La maggior parte sono fornitori italiani. Andiamo su soluzioni estere soltanto su specifica richiesta del cliente. Tra i punti di forza del lavorare con gli italiani è che sono tutti a "chilometri zero" e per qualsiasi problema di fornitura basta prendere la macchina e andarci a trovare per risolverlo. Con gli esteri non puoi avere la stessa flessibilità".

tical charts and with a certified navigation system. Team Italia is a guarantee, just like Videoworks for the audio and video entertainment system. We chose a home automation system via iPad that allows managing curtains, lights, TVs, heating, and the connection through Starlink".

Which components did you work on with Advanced Mechanical Solution?

"Ams is close to the yard and has developed great capabilities and expertise in mechanics. They created the tender's aft crane, the side hatch, the bow rescue crane, and the collapsible aft cleats for us".

Who is the supplier for the windows?

"The windows are one of the most fundamental and complex parts, requiring flexibility and respect for delivery times. We start with the measurement of the windows, which is done after the hull filling process, and then proceed with engineering and production. In most cases, we work with Isoclima or Viraver".

And for verandas, hatches, external doors, and elevator?

"For external or sliding doors, we

worked with Tecnoinox, for the hatchery with Iacomelli, and the elevator between the lower and upper deck is from Bertazzoni".

Let's move to the mooring part: bollards, winches, and anchor?

The bollards are from Inoxreal, the windlass and mooring winches are from Opem systems, while the anchor and chain are from Posidonia".

What about interior and air conditioning?

"The main supplier is Zago, which is part of the Ferretti Group. Then we have leathers and hides from Mastrotto and Proditale, and the freestanding pieces from Exteta and Maxalto. Again, all significant Italian brands requested by foreign owners. For air conditioning, we work with Dometic, providing hot/cold systems and fan coils".

Do you work with Italian suppliers only?

"Most of them are Italian suppliers. We only go for foreign solutions upon specific client request. One of the strengths of working with Italians is that they are all 'zero kilometers' away, so if there's a supply issue, you can just get in the car and go to solve it. With foreign suppliers, you don't have the same flexibility".



—
**LET'S MAKE IT BETTER
THAN BEFORE.**

- 200 TONS BOAT TROLLEY
- 7650 SQM YARD TO ACCOMMODATE VESSELS UP TO 50 METERS
- 12 METERS X 35 METERS LONG LIFTING SLIP
- 560 TONS TRAVEL LIFT "CIMOLAI"
- DOCKAGE FOR VESSELS UP TO 50 METERS

ARPECA.IT

 ARPECAVIAREGGIO

ARPECA

YACHT REFITTING & SERVICES



REFIT E RIPARAZIONI VALGONO OLTRE 495 MILIONI IN ITALIA

REFIT AND REPAIRS WORTH OVER 495 MILLION IN ITALY

UN SETTORE CHE A DETTA DEGLI OPERATORI E DEI NUMERI NON CONOSCE CRISI E MERITA UN FOCUS APPOSITO. L'ITALIA SI DISTINGUE PER LA QUALITÀ DI MANODOPERA E LAVORAZIONI MA LA CONCORRENZA INCALZA E BISOGNA LAVORARE PER OFFRIRE PIÙ SPAZI, SERVIZI DI ALTO LIVELLO E FORMAZIONE

A SECTOR THAT, ACCORDING TO BOTH INDUSTRY PROFESSIONALS AND DATA, KNOWS NO CRISIS AND DESERVES DEDICATED ATTENTION. ITALY STANDS OUT FOR THE QUALITY OF ITS WORKFORCE AND WORKMANSHIP, BUT COMPETITION IS GROWING, MAKING IT ESSENTIAL TO WORK ON PROVIDING MORE SPACE, HIGH-LEVEL SERVICES, AND TRAINING

Secondo i dati elaborati dalla nuova edizione di Nautica in Cifre – Log, l'annuario statistico realizzato dall'Ufficio Studi di Confindustria Nautica in partnership con Fondazione Edison, il fatturato complessivo del settore refit, riparazione e rimessaggio per l'anno 2023 è stato di oltre 495 milioni di euro (+17,8% circa rispetto al 2022). Trattandosi dell'erogazione di un servizio, tale fatturato è generato interamente da produzione nazionale, leggermente più sbilanciato verso unità battenti bandiera estera (tabella 3.6). Anche la ripartizione tra i servizi svolti su imbarcazioni UE ed extra UE è piuttosto equilibrata, con una leggera preponderanza di queste ultime. Il fatturato derivante dall'erogazione di servizi su imbarcazioni italiane registra una crescita del 15,6%, (tabella 3.7). I ricavi derivanti da interventi su imbarcazioni straniere hanno visto un incremento del 19,7%. Le attività di refit, riparazione e rimessaggio consistono nella riparazione dello scafo, degli interni e di

intere unità da diporto e comprende l'ordinaria manutenzione, il refit connesso alla ristrutturazione totale dell'imbarcazione e il rimessaggio e i servizi di ricovero delle unità presso strutture a terra, oltre alla necessaria movimentazione delle stesse. Con questo primo focus dedicato al mondo delle riparazioni, SUPER YACHT 24 è andato alla scoperta dei principali protagonisti di un settore in crescita costante per capire quali sono le aspettative, i progetti e le richieste per espandere l'attività e non cedere alla concorrenza di paesi che stanno crescendo in modo altrettanto energico: spazi, strutture per equipaggi, formazione e una burocrazia più agile e veloce sono le richieste più frequenti degli operatori. Non è un elenco esaustivo e SY24 è ben cosciente che i player italiani sono molti di più e invita quindi chi è rimasto escluso da questo primo appuntamento a contattare la redazione: il tema del refit è al centro dell'attenzione della redazione

Tab. 3.7 ~ Refit, riparazione e rimessaggio, andamento 2010 - 2023
valori in euro

Anno	Produzione nazionale su imbarcazioni italiane (a)	Produzione nazionale su imbarcazioni estere (b)	Produzione nazionale (a+b)
2010	127.090.000	45.390.000	172.480.000
2011	128.690.000	50.370.000	179.060.000
2012	112.900.000	47.660.000	160.560.000
2013	96.030.000	42.400.000	138.430.000
2014	98.050.000	43.100.000	141.150.000
2015	105.550.000	101.600.000	207.150.000
2016	107.660.000	104.650.000	212.310.000
2017	112.500.000	108.310.000	220.810.000
2018	113.310.000	130.000.000	243.310.000
2019	125.250.000	157.330.000	282.580.000
2020	126.970.000	147.380.000	274.350.000
2021	169.470.000	187.770.000	357.240.000
2022	195.210.000	225.520.000	420.730.000
2023	225.740.000	269.950.000	495.690.000
Variaz. % 2023-2022	+15,6%	+19,7%	+17,8%

Tab. 3.6 ~ Refit, riparazione e rimessaggio
anno 2023

	Valori in €	Valori %
Produzione nazionale	495.690.000	100%
su imbarcazioni nazionali (a)	225.740.000	46%
su imbarcazioni estere (b)	269.950.000	54%
di cui su imbarcazioni UE	121.480.000	45%
di cui su imbarcazioni extra UE	148.470.000	55%
Fatturato globale	495.690.000	100%

According to data from the latest edition of Nautica in Cifre – Log, the statistical yearbook compiled by the Research Office of Confindustria Nautica in partnership with Fondazione Edison, the total revenue of the refit, repair, and storage sector for 2023 exceeded 495 million euros (approximately +17.8% compared to 2022). Since this revenue comes from the provision of services, it is entirely generated by domestic production, with a slight predominance towards units flying foreign flags (Table 3.6). The distribution of services between EU and non-EU boats is fairly balanced, with a slight prevalence of the latter. Revenue from services provided to Italian boats recorded a growth of 15.6% (Table 3.7), while revenue from work on foreign boats saw an increase of 19.7%. Refit, repair, and storage activities include hull and interior repairs, as well as the complete renovation of yachts. These services range from

routine maintenance to full-scale refits and also cover storage and sheltering services for vessels in onshore facilities, along with the necessary handling of the units. With this first focus dedicated to the world of repairs, SUPER YACHT 24 has explored the key players in a steadily growing sector to understand their expectations, projects, and demands for expanding their business and staying competitive against countries that are growing just as rapidly. The most frequent requests from industry professionals include more space, crew facilities, training, and a more agile and efficient bureaucracy. This is not an exhaustive list, and SY24 is well aware that there are many more Italian players in the field. Therefore, we invite those who were not included in this first feature to reach out to our editorial team—the topic of refit remains at the center of our attention.



L'ARCHITETTO TOMMASO SPADOLINI RACCONTA A SUPER YACHT 24 I SEGRETI E LE SFIDE PRINCIPALI DEL REFIT. SERVE CAPIRE LA STORIA DELLO YACHT SU CUI SI LAVORERÀ E GUIDARE L'ARMATORE VERSO SCELTE CHE NE RISPETTINO LA FILOSOFIA

ARCHITECT TOMMASO SPADOLINI SHARES WITH SUPER YACHT 24 THE SECRETS AND MAIN CHALLENGES OF REFIT. IT IS ESSENTIAL TO UNDERSTAND THE HISTORY OF THE YACHT THAT WILL BE WORKED ON AND GUIDE THE OWNER TOWARDS DECISIONS THAT RESPECT ITS PHILOSOPHY

"PER UN REFIT DI SUCCESSO SERVE CULTURA"

"FOR A SUCCESSFUL REFIT, A STRONG CULTURE IS REQUIRED"

Tommaso Spadolini, progettista nautico con oltre quattro decenni di esperienza, è conosciuto non solo i suoi progetti, ma anche per la sua esperienza nel refitting di superyacht e imbarcazioni storiche. La sua filosofia si basa sul rispetto per il design originale dell'imbarcazione, combinato con l'integrazione di soluzioni moderne che soddisfano esigenze e richieste dei nuovi armatori. Un focus su questo mondo non poteva prescindere dal suo punto di vista. SUPER YACHT 24 lo ha intervistato per capire quali sono oggi le esigenze e le richieste dei clienti e fino a che punto può spingersi un progettista nel soddisfarle.

Come spiega la crescita del refit in Italia negli ultimi anni?

"Ci sono tre fattori fondamentali che hanno inciso negli ultimi 10/12 anni. Innanzitutto, da quando è venuto meno il leasing italiano e con

l'aumento dell'Iva sulle nuove imbarcazioni, diversi armatori preferiscono rimettere a posto il loro yacht senza acquistarne uno nuovo. Un altro motivo è la carenza di posti barca in Italia che scoraggia la scelta di un modello più grande. Infine, non è facile trovare equipaggi qualificati per le barche più grandi, quindi spesso si preferisce mantenere quella esistente e il suo equipaggio. Per gli armatori stranieri è diverso, amano oggetti datati o anche datatissimi, non hanno il problema dell'Iva e il loro rapporto con l'equipaggio è diverso, è più 'freddo'. Per noi l'equipaggio è un pezzo di famiglia e l'affiatamento tra armatore ed equipaggio è una parte importante".

Quali sono le sfide maggiori per un progettista?

"Quando l'armatore di un 46 metri chiede di tagliare la prua e allungare lo yacht di un metro e mezzo le sfide sono moltissime. La principale

Tommaso Spadolini, a naval designer with over four decades of experience, is known not only for his projects but also for his expertise in the refitting of superyachts and historic vessels. His philosophy is based on respecting the original design of the boat, combined with the integration of modern solutions that meet the needs and requests of new owners. A focus on this world could not ignore his perspective. SUPER YACHT 24 interviewed him to understand what the current needs and demands of clients are and how far a designer can go in meeting them.

How do you explain the growth of refit in Italy in recent years?

"There are three key factors that have influenced the sector over the last 10 to 12 years. First of all, since the removal of the Italian leasing option and the increase in VAT

on new boats, many owners prefer to refurbish their yacht rather than buy a new one. Another reason is the lack of marina spaces in Italy, which discourages the choice of a larger model. Finally, it's not easy to find qualified crews for larger boats, so often owners prefer to maintain their existing yacht and crew. For foreign owners, it's different—they love older or even very old yachts, they don't have the VAT issue, and their relationship with the crew is more 'detached.' For us, the crew is part of the family, and the bond between the owner and the crew is an important aspect".

What are the biggest challenges for a designer?

"When the owner of a 46-meter yacht asks to cut the bow and extend the yacht by a meter and a half, the challenges are many. The main one is to maintain the original philosophy of the boat, its structu-

è mantenere intatta la filosofia originale della barca, la sua struttura e l'armonia delle forme. Bisogna evitare di stravolgere l'identità dell'imbarcazione, anche quando si apportano modifiche significative. Ad esempio, ho lavorato su cinque Magnum rivoluzionando gli interni, ma le linee esterne disegnate da Sergio Pininfarina non le ho mai toccate, sono troppo belle. Sono oggetti che hanno una loro storia che non va rovinata nessun modo. Per fare i refit serve cultura e ho visto spesso rovinare imbarcazioni da gente senza cultura che segue solo le richieste del cliente".

Qual è la ricetta per un buon refit?

"Tutti gli yacht sono belli, alcuni hanno più charme e prima dei lavori è necessario studiare la storia dell'oggetto e capire come e perché è nato. Quando lavoro su modelli di circa 20 anni il progettista di solito è ancora in vita e lo chiamo sempre per avvisarlo e capire se ci sono problemi o meno. Questo modo di comportarsi fa parte di una cultura che non sempre è stata rispettata, ma io ritengo che sia fondamentale per capire perché quella barca è nata con quella filosofia. Dopo si possono fare le modifiche e adattarla a nuove esigenze".

Quali sono gli errori da evitare?

"Bisogna evitare di "deturpare" la barca con interventi che non rispettano la sua storia e il suo design. Non bisogna seguire ciecamente i gusti del cliente, ma guidarlo verso scelte consapevoli e coerenti con l'identità dell'imbarcazione. Il cliente deve fidarsi del progettista e seguirne i consigli, pur esprimendo le proprie esigenze. Un buon rapporto permette di trovare il giusto equilibrio tra estetica, funzionalità e rispetto per la storia della barca".

Come concilia i desideri del cliente con le esigenze tecniche e progettuali?

"Il mio obiettivo è trovare un punto d'incontro tra i desideri del cliente e le esigenze della barca. A volte, questo significa scendere a compromessi o trovare soluzioni creative. Ricordo il caso di un cliente che voleva dormire con la testa a poppa su un Magnum: ho dovuto disegnare il letto con una zeppa per compensare l'inclinazione naturale che tutti i Magnum hanno a barca ferma, in porto".

Una barca refittata può risultare migliore di come era in origine?

"Sì, il refitting offre l'opportunità di migliorare un'imbarcazione sfruttando nuove tecnologie e competenze attuali. Tuttavia è fondamentale sottolineare che questo miglioramento non significa che i progettisti e i costruttori del passato fossero meno capaci, semplicemente il progresso tecnologico mette a disposizione strumenti e soluzioni che prima non esistevano. Prendiamo ad esempio il caso del Magnum 63 Fury su cui ho avuto



modo di lavorare: in origine montava un motore Gm 16V92 sostituito con un Mtu 12V serie 2000, ottenendo prestazioni superiori e una sala macchine più spaziosa e funzionale".

Di quali lavoro è più orgoglioso?

"Il Sangermani di 10,30 metri, la seconda barca a motore fatta nel '62 dal cantiere. In quell'occasione ho salvato persino gli interruttori in ottone, il laminato bianco con cui si facevano cucine e rivestimento dei bagni. La barca ha ancora il lavello originale stampato in un blocco di acciaio lucido. L'abbiamo rimotorizzata e adesso fa 20/21 nodi contro gli 11 di prima. L'armatore la tiene sotto casa propria a Gaeta e ci va a Ponza, Ventotene, la usa come barca giornaliera o per dormire al massimo una notte. È stata trovata abbandonata in un cantiere a Carrara e l'abbiamo riportata a navigare, queste sono soddisfazioni che riempiono il cuore per un cultore del mare come sono io. Altri sarebbero entrati con la motosega buttando via tutto, servono clienti che capiscano questa filosofia".

Un altro esempio?

"Il 37 metri Madhuri del cantiere Eurocraft, una barca planante di alluminio con due motori Mtu e 32 nodi di velocità. Il primo cliente l'aveva voluta senza neanche un oblò a scafo e con interni di legno stile baita da montagna con tanto di camino. Con il nuovo armatore abbiamo rifatto il fly, aggiunto diverse finestrature e rifatto completamente gli interni con la collaborazione del designer americano Peter Marino. Anche questa è stata una sfida bella e complessa, oggi la barca si chiama A2".

re, and the harmony of its shapes. You must avoid altering the identity of the vessel, even when making significant changes. For example, I worked on five Magnum yachts, revolutionizing the interiors, but I never touched the external lines designed by Sergio Pininfarina—they are too beautiful. These are objects with their own history, which should never be ruined. To do a proper refit, you need culture, and I've often seen boats ruined by people lacking culture who only follow the client's requests."

What is the recipe for a good refit?

"All yachts are beautiful, but some have more charm. Before starting work, it's necessary to study the history of the vessel and understand how and why it was created. When working on models around 20 years old, the designer is usually still alive, so I always call them to inform them and understand if there are any issues. This approach is part of a culture that has not always been respected, but I believe it is essential to understand why that boat was created with that particular philosophy. Afterward, you can make changes and adapt it to new needs".

What are the mistakes to avoid?

"You must avoid 'spoiling' the boat with interventions that do not respect its history and design. You shouldn't blindly follow the client's tastes, but rather guide them towards informed choices that are consistent with the vessel's identity. The client must trust the designer and follow their advice, while still expressing their own needs. A good relationship allows for finding

the right balance between aesthetics, functionality, and respect for the history of the boat".

How do you reconcile the client's desires with the technical and design requirements?

"My goal is to find a middle ground between the client's desires and the needs of the boat. Sometimes, this means making compromises or finding creative solutions. I remember a case where a client wanted to sleep with their head towards the stern on a Magnum. I had to design the bed with a wedge to compensate for the natural tilt that all Magnums have when at rest, in the harbor".

Can a refitted boat be better than it was originally?

"Yes, refitting offers the opportunity to improve a vessel by utilizing new technologies and current expertise. However, it is important to emphasize that this improvement does not mean that the designers and builders of the past were less capable; it simply means that technological progress has provided tools and solutions that didn't exist before. Take the case of the Magnum 63 Fury that I worked on: originally, it had a GM 16V92 engine, which was replaced with an MTU 12V Series 2000, resulting in better performance and a more spacious and functional engine room".

Which project are you most proud of?

"The 10.30-meter Sangermani, the second motorboat built in 1962 by the shipyard. On that occasion, I even saved the brass switches, the white laminate used for kitchens and bathroom coverings. The boat still has its original sink, made from a block of polished steel. We repowered it, and now it goes 20-21 knots instead of the 11 it did before. The owner keeps it at his home in Gaeta and uses it to go to Ponza, Ventotene, or as a day boat or for overnight stays. It was found abandoned in a shipyard in Carrara, and we brought it back to life. These are the kinds of satisfactions that fill the heart of someone like me, who is a true lover of the sea. Others would have come in with a chainsaw and thrown everything away; it takes clients who understand this philosophy".

Another example?

"The 37-meter Madhuri from the Eurocraft shipyard, an aluminum planing yacht with two MTU engines and a top speed of 32 knots. The first owner wanted it without a single porthole in the hull and with wood interiors in a mountain cabin style, complete with a fireplace. With the new owner, we revamped the flybridge, added several windows, and completely redid the interiors in collaboration with American designer Peter Marino. This was another beautiful and complex challenge, and today the yacht is called A2".



SANGIORGIO MARINE SPINGE PER CRESCERE NEL REFIT

SANGIORGIO MARINE AIMS TO GROW IN THE REFIT SECTOR

Sangiorgio Marine è un cantiere specializzato nella costruzione e nel refitting di imbarcazioni da regata e fast cruising performanti, realizzate con materiali compositi di ultima generazione. Fondato nel 2021 a Genova, il cantiere nasce dalla collaborazione tra Edoardo Bianchi, ingegnere ed ex velista olimpionico, e San Giorgio del Porto, azienda parte del gruppo Genova Industrie Navali con una storia secolare nel settore navalmeccanico. Grazie anche al team giovane e dinamico, Sangiorgio Marine continua a innovare offrendo soluzioni su misura per armatori e progettisti che cercano performance eccellenti e design all'avanguardia nel mondo della vela. Situato nel cuore del porto di Genova, il cantiere dispone di una struttura di 4.700 metri quadrati con accesso diretto all'acqua, facilitando le operazioni di alaggio e varo. SUPER YACHT 24 ha incontrato Edoardo Bianchi in occasione dei lavori sul superyacht a vela Zefira nel bacino MedTug (parte di Msc Group) di Genova.

Quanto vale il refit nel vostro business?

"È un ramo d'azienda che abbiamo fatto crescere in maniera struttura-

ta dall'anno scorso ed è una delle tre attività strategiche per Sangiorgio Marine, che si occupa di nuove costruzioni, refit e composito/componenti per qualsiasi settore: dalle case alle paratie per altri cantieri, stiamo aprendo l'orizzonte anche ad altri settori. Tutto è iniziato con i lavori sul SouthernWind 100 Morgana che abbiamo fatto in cantiere e tramite quell'operazione ho iniziato a conoscere questo settore per me nuovo. Mi sono appassionato e il sogno futuro è fare refit e gestione di tutte le barche costruite, che grazie ai Class40 iniziano ad essere un certo numero".

Come vi state strutturando in tal senso?

"Abbiamo preso un responsabile, Massimo Bonelli, che segue tutto il ramo come responsabile di produzione e anche in ufficio ci siamo strutturati meglio per iniziare a dare più spazio a questo mercato. Stiamo cercando di focalizzarci sul mondo della vela dove possiamo applicare le nostre competenze che provengono dalla costruzione. Ci coinvolgono spesso per lavori di modifiche a timoni, prue, installazione di bompressi. Non facciamo semplice ri-

IL CANTIERE GENOVESE FONDATA NEL 2021 PUNTA ALL'ESPANSIONE DELLE SUE ATTIVITÀ DI MANUTENZIONE E RIPARAZIONE CON UN SERVIZIO 'CHIAVI IN MANO' PER IL CLIENTE. SERVE UNA RIORGANIZZAZIONE DEGLI SPAZI E UNA BUROCRAZIA PIÙ SNELLA

THE GENOA-BASED SHIPYARD, FOUNDED IN 2021, IS LOOKING TO EXPAND ITS MAINTENANCE AND REPAIR ACTIVITIES WITH A TURNKEY SERVICE FOR CLIENTS. TO ACHIEVE THIS, IT NEEDS A REORGANIZATION OF ITS SPACES AND A MORE STREAMLINED BUREAUCRACY

Sangiorgio Marine specializes in building and refitting high-performance racing and fast cruising yachts using the latest-generation composite materials. Established in 2021 in Genoa, the shipyard was born from the collaboration between engineer and former Olympic sailor Edoardo Bianchi and San Giorgio del Porto, a company within the Genova Industrie Navali group with a century-long history in the naval engineering sector. Thanks to its young and dynamic team, Sangiorgio Marine continues to innovate, offering tailor-made solutions for owners and designers seeking top performance and cutting-edge design in the sailing world. Located in the heart of the Port of Genoa, the shipyard spans 4,700 square meters with direct water access, making launching and hauling operations more efficient. SUPER YACHT 24 met with Edoardo Bianchi during refit work on the sailing superyacht Zefira at the MedTug basin (part of the MSC Group) in Genoa.

How important is refit in your business?

"It's a business branch we have been developing in a structured way since last year, and it is now one of the three strategic activities for Sangiorgio Marine, alongside new builds and composite/component production for various sectors. From housing elements to bulkheads for other shipyards, we are expanding into new areas. It all started with the refit of the Southern Wind 100 Morgana in our yard. That project introduced me to this sector, which was new to me, and I became passionate about it. My future dream is to manage and refit all the boats we build, which—thanks to the growing number of Class40 yachts—is becoming a significant fleet".

How are you structuring yourselves in this regard?

"We've brought in a dedicated manager, Massimo Bonelli, who oversees the entire sector as production manager. We've also strengthened our office structure to allocate more resources to this market. Our focus is on the sailing world, where we can apply our expertise from yacht construction. We're often called in for modifications to rudders, bows, and

messaggio, prendiamo barche che hanno bisogno di essere aggiustate, modificate o riparate, quindi dove c'è bisogno di valore aggiunto".

Qual è l'obiettivo di Sangiorgio Marine?

"Il nostro obiettivo è fornire un servizio completo e chiavi in mano: l'armatore può affidarsi completamente a noi per la gestione di tutti i lavori necessari e puntiamo a seguire il cliente dalla progettazione alla costruzione, fino al refitting, all'ingegneria e alle prove in mare. In questo processo cerchiamo di mantenere la massima collaborazione con armatori e comandanti, coinvolgendoli nel processo e offrendo loro la possibilità di seguire i lavori".

Esistono criticità?

"Il problema è sempre lo stesso, gli spazi. Non è vero che mancano, servirebbe riorganizzarli e ho chiara l'idea di come proporre un'ottimizzazione, tuttavia le nostre attività vengono a volte rallentate anche dalle tempistiche burocratiche".

Quali sono i prossimi investimenti e interventi?

"Stiamo già lavorando ad un braccio antropomorfo con funzionalità di fresa e stampa 3D, sarà in funzione entro due o tre mesi e servirà sia per le nuove costruzioni sia per il refitting e le modifiche delle barche, oltre che per il composito in generale. Stiamo poi studiando l'installazione di pannelli solari, l'azienda consuma molta energia e vogliamo guardare avanti verso soluzioni green. E più in generale vorrei creare partnership e collaborazioni con aziende e broker per espandere il business dei superyacht, un settore che trovo affascinante e che ho conosciuto meglio grazie ai vori sul superyacht a vela Zefira".

Quali strutture disponete per gli equipaggi?

"Stiamo lavorando alla realizzazione di una foresteria con una zona di hospitality dedicata agli equipaggi. Nel frattempo cerchiamo di fornire supporto logistico, ad esempio aiutando a trovare alloggio e fornendo indicazioni utili".

Lavorate anche su yacht a motore?

"Sì, abbiamo modificato un Wally Power 64 ricostruendo completamente la tuga, che non esisteva, in carbonio preimpregnato. Siamo partiti dal progetto e dal design, una volta approvato dall'armatore abbiamo ingegnerizzato, costruito e installato tutti i componenti. Un lavoro di grande soddisfazione".

Quali differenze nota con il mondo del motore?

"Le barche a vela sono sempre 'rognose', hanno armatori preparati ed esigenti e sono più scomode, perché hanno l'albero, la chiglia lunga, il timone con boccole sferiche particolari e di solito sono delicate: il composito nella barca a vela è più tecnologico e delicato rispetto a un composito tradizionale di un motoscafo, che ha meno esigenze di leg-



gerezza e prestazioni. Servono quindi capacità superiori".

Siamo al cospetto di Zefira, quali lavori avete svolto?

"L'intervento principale è stato eseguire il protocollo dei controlli quindicennali previsti dal registro del Lloyd's, che comprende smontaggio e revisione di asse, elica, eliche di manovra a prua e poppa, timone con la sua boccola. Abbiamo smontato e revisionato tutte le prese a mare, inoltre abbiamo ripristinato la carena che dopo 15 anni di antivegetative aveva bisogno di un restyling e lo stesso è stato fatto sul timone. Per i lavori su albero e boma abbiamo collaborato con Max Spar di Enrico Franchetti, sono stati riverniciati e sono stati fatti controlli non distruttivi e vari interventi di riparazione".

Come si è svolta l'operazione d'ingresso dello yacht nel bacino?

"È stato necessario un grande lavoro di preparazione e studio del piano di taccaggio. Tutti i cavalletti di acciaio e le zeppe di legno sono stati studiati e ingegnerizzati. Non sembra, ma ogni è stato progettato ad hoc e ha una densità diversa in base alla zona dello yacht che dovrà sorreggere. Una volta preparato e allagato lo scalo, lo yacht è entrato in dislocamento e cinque sub hanno gestito la fase di svuotamento dello scalo e di zeppa dello yacht sui cavalletti in base alla proporzione del carico tra chiglia e cavalletti. Per me è stata la prima volta, un lavoro molto interessante".

bowsprit installations. We don't just provide simple storage; we take on boats that need repairs, modifications, or upgrades—projects where we can add real value".

What is Sangiorgio Marine's goal?

"Our goal is to offer a full turnkey service. Owners can rely on us for all necessary work, and we aim to support them from design to construction, refitting, engineering, and sea trials. Throughout this process, we maintain close collaboration with owners and captains, involving them in the work and giving them the opportunity to follow progress firsthand".

Are there any challenges?

"The main challenge is space. It's not that we lack space—we just need to reorganize it. I have a clear idea of how to optimize it, but our activities are sometimes slowed down by bureaucratic processes".

What are your next investments and developments?

"We are currently working on an anthropomorphic robotic arm with milling and 3D printing capabilities, which will be operational in two to three months. It will be used for new builds, refitting, and yacht modifications, as well as composite work in general. We're also exploring the installation of solar panels. The company consumes a lot of energy, and we want to move towards greener solutions. More broadly, I'd like to establish partnerships and collaborations with

companies and brokers to expand into the superyacht business – an industry I find fascinating and have become more familiar with thanks to our work on the sailing superyacht Zefira".

What facilities do you offer for crew members?

"We're working on a dedicated hospitality area for crew accommodations. In the meantime, we provide logistical support, such as helping them find housing and offering useful guidance".

Do you also work on motor yachts?

"Yes, we modified a Wally Power 64, completely rebuilding the deckhouse—which didn't exist—using pre-preg carbon. We started from the design phase, and once the owner approved the concept, we engineered, built, and installed all the components. It was a highly satisfying project".

What differences do you notice compared to the motor yacht sector?

"Sailing yachts are always more challenging. Their owners tend to be knowledgeable and demanding, and they're trickier to work on because of the mast, long keel, and specialized rudder bearings. They're usually more delicate, too—composites in sailing yachts are more advanced and refined compared to those used in motorboats, which don't require the same focus on weight reduction and performance. This means you need higher-level skills".

We're standing in front of Zefira. What work have you done?

"The main task was carrying out the 15-year inspection protocol required by Lloyd's Register, which involved dismantling and overhauling the shaft, propeller, bow and stern thrusters, and rudder with its bearing. We also removed and serviced all the sea inlets. The hull, after 15 years of antifouling coatings, needed a full refresh, which we also did on the rudder. For the mast and boom, we worked with Enrico Franchetti's Max Spar—they were repainted, underwent non-destructive testing, and received various repairs".

How did the yacht's entry into the dry dock take place?

"It required extensive preparation and careful planning of the blocking setup. All the steel cradles and wooden wedges were specifically designed and engineered. It might not seem like it, but each component was custom-designed with different densities depending on the part of the yacht it needed to support. Once the dock was prepared and flooded, the yacht entered while afloat, and five divers managed the process of draining the dock and securing the yacht onto the cradles, balancing the load distribution between the keel and supports. It was my first time overseeing such an operation, and it was a really interesting experience".



SECONDO VINCENZO POERIO IL SETTORE DEL REFIT DEVE PUNTARE SU PERSONALE QUALIFICATO E UNA MIGLIORE ORGANIZZAZIONE AZIENDALE. SONO NECESSARIE POLITICHE COMUNI TRA CANTIERI PER RENDERE L'ITALIA PIÙ ATTRAENTE OFFRENDO SERVIZI DI ALTO LIVELLO E VALORE PER I CLIENTI

ACCORDING TO VINCENZO POERIO, THE REFIT SECTOR MUST FOCUS ON QUALIFIED PERSONNEL AND BETTER BUSINESS ORGANIZATION. COMMON POLICIES AMONG SHIPYARDS ARE ESSENTIAL TO MAKE ITALY MORE ATTRACTIVE BY OFFERING HIGH-LEVEL SERVICES AND ADDED VALUE FOR CLIENTS



FORMAZIONE E ORGANIZZAZIONE PER NON PERDERE COMPETITIVITÀ

TRAINING AND ORGANIZATION TO STAY COMPETITIVE

Per il cantiere genovese Tankoa, il refit non è solo manutenzione, ma un'opportunità strategica per rafforzare il rapporto con armatori ed equipaggi, garantendo eccellenza e continuità operativa. La carenza di personale qualificato e la necessità di una maggiore strutturazione aziendale restano sfide centrali, affrontabili attraverso politiche comuni e servizi sempre più efficienti. Per il suo a.d. Vincenzo Poerio, con l'aumento della concorrenza internazionale, l'Italia deve puntare su qualità dei servizi, trasparenza e affidabilità. **Quali sono i punti di forza del refit in Italia e cosa manca ancora?** "Abbiamo una filiera importante e una grande manualità, ma dobbiamo migliorare organizzazione e formazione. Molte piccole imprese

soffrono infatti di scarsa organizzazione e poca focalizzazione sui processi, diventa difficile fare programmi e a volte anche mantenere le promesse. La soluzione non è adeguarsi alle logiche industriali perché ne soffrirebbe l'amore necessario alla cura di queste barche. È più facile investire nella formazione sia a livello organizzativo sia nei mestieri specifici, c'è una crescente carenza di personale qualificato e di giovani che entrano nel settore: dobbiamo ricordare che l'intelligenza artificiale non sostituirà queste figure, le nostre sono attività manuali e anzi, dovremo imparare a usare ancora meglio gli strumenti manuali. Gli Its (Istituti tecnici superiori, n.d.r.) stanno funzionando molto bene, in Italia abbiamo 120 scuole e quelle di Viareggio e Ge-



For the Genoese Tankoa shipyard, refit is not just maintenance, but a strategic opportunity to strengthen the relationship with shipowners and crews, guaranteeing excellence and operational continuity. The shortage of qualified personnel and the

need for greater corporate structuring remain central challenges, which can be addressed through common policies and increasingly efficient services. For its Ceo Vincenzo Poerio, with increasing international competition, Italy must focus on service quality, tran-



nova formano ragazzi che poi vengono inseriti nei cantieri navali, nelle marine e nella logistica. Bisogna continuare ad andare avanti perché, tornando alle ragioni di un refit di successo, sono le persone a fare la differenza”.

Come vede il futuro del settore?

“La concorrenza sta aumentando, soprattutto da parte di Francia e Spagna. Dobbiamo fare cose che non sono nel Dna degli italiani: politiche comuni per rendere l'Italia più attraente, offrendo servizi migliori e creando valore per i clienti che vanno sempre dove si trovano bene, dove il rapporto qualità/prezzo è ottimo e dove percepiscono serietà. Il cliente è anche disposto a pagare di più chi riesce a soddisfare le richieste e noi oggi non abbiamo la fama di essere pagati di più. Si dice sempre che in Germania e Olanda i costi siano più alti rispetto a noi, dov'è la differenza? Lì i clienti ricevono un trattamento più alto, c'è del valore in quello che offrono. Non possiamo più essere disorganizzati o incapaci di soddisfare le esigenze dei clienti, altrimenti ne pagheremo le conseguenze. Bisogna formare le persone, avere comportamenti corretti e offrire servizi sempre più avanzati ed efficienti. Questo deve essere un terreno comune tra le varie aziende. Il cliente deve percepire che siamo organizzati e capaci. Devo anche dire che in 35 anni di mestiere ho visto tanti miglioramenti in termini organizzativi e di capacità, ma dobbiamo continuare a investire e diventare più bravi dei nostri concorrenti del Nord Europa”.

Quali sono gli elementi più importanti per un refit di successo?

“L'aspetto fondamentale è creare un ottimo rapporto con comandanti ed equipaggi, che spesso sono il punto di riferimento per i clienti. È essenziale essere trasparenti e chiari riguardo agli obiettivi e alle specifiche del lavoro e delle forniture, gestendo il progetto in modo collaborativo e affrontando insieme le problematiche. Rispetto alle nuove costruzioni, qui si lavora 'a casa d'altri' e ci sono regole da rispettare. La trasparenza e l'onestà pagano sempre, evitando 'furbizie' che danneggiano la reputazione e generano solo guadagni negativi”.

Come sta andando il mercato del refit per Tankoa?

“Questo è mercato dal flusso continuo, a differenza di quello del nuovo che può subire delle flessioni. Le manutenzioni e i desideri di cambiamento dei clienti sono costanti. Negli oltre 35 anni di esperienza, non ho mai visto un vero e proprio rallentamento del business. Certo, la concorrenza è aumentata con tanti nuovi cantieri, ma il mercato rimane solido”.

Qual è il rapporto tra refit e nuove costruzioni?

“Generalmente il fatturato si aggira intorno al 10%, a volte anche meno, del valore del nuovo. Costruire yacht richiede investimenti significativi e sfruttarli anche per il refit aiuta ad ammortizzare i costi e a essere più competitivi. Inoltre, in termini percentuali, è un'attività più redditizia perché meno soggetta a errori ed è strategica, sia per i clienti sia per il brand”.

Quali investimenti state pianificando per migliorare il servizio?

“Vogliamo creare zone specifiche per il refit, separate dalle attività di costruzione, per offrire una migliore ospitalità agli equipaggi e assistere meglio i clienti. Prevediamo di investire alcune decine di milioni di euro nei prossimi 3/4 anni per avere un cantiere ben posizionato entro il 2028-2029, con un'attività di che rappresenterà, come dicevo, circa il 10% del nostro fatturato”.

Quali sono le strutture attuali e quali prevedete di aggiungere?

“Attualmente abbiamo un bacino da 92 metri e stiamo pianificando di costruirne un altro in muratura in acqua e due capannoni aggiuntivi, che andranno a sostituire quelli che usiamo temporaneamente. Questi nuovi capannoni saranno dotati di ponti e attrezzature per lavorare meglio e più efficacemente”.

Come gestite l'ospitalità e l'assistenza agli equipaggi?

“Offriamo agli equipaggi uffici, aree ristoro e spazi ricreativi per il relax. Tuttavia, credo che questo aspetto debba essere esteso a livello cittadino e alle aziende del settore. Genova ha tanto da offrire e arrivano moltissimi equipaggi, siamo vicini al sud della Francia e la zona ha ancora ampi margini di sviluppo, ma è una città che spesso si 'nasconde'. Sarebbe interessante se le aziende collaborassero per offrire servizi specifici agli equipaggi”.

sparency and reliability.

What are the strengths of the Italian refit sector, and what is still lacking?

“We have a strong supply chain and exceptional craftsmanship, but we need to improve organization and training. Many small businesses struggle with poor organization and a lack of focus on processes, making it difficult to plan ahead and, at times, even keep promises. The solution isn't to adopt rigid industrial models - that would take away the passion and attention to detail required for these yachts. Instead, investing in training is the key, both in business management and in specialized trades. There's a growing shortage of skilled workers and young professionals entering the industry. We must remember that AI won't replace these roles - our work is hands-on, and in fact, we'll need to get even better at using manual tools. ITS (Higher Technical Institutes) are proving to be very effective. In Italy, we have 120 schools, with those in Viareggio and Genoa training students who then find jobs in shipyards, marinas, and logistics. We need to keep pushing forward because, ultimately, people make the difference in a successful refit”.

How do you see the future of the industry?

“Competition is increasing, especially from France and Spain. We need to do things that aren't traditionally in the Italian DNA: adopt common policies to make Italy more attractive, offer better services, and create value for customers who always go where they feel comfortable, where the quality-price ratio is excellent, and where they perceive seriousness. Customers are also willing to pay more for those who can meet their demands, but today we don't have a reputation for being paid more. It's often said that costs in Germany and the Netherlands are higher than ours, but what's the difference? There, customers receive a higher level of service—there's real value in what they offer. We can no longer afford to be disorganized or unable to meet customer needs, or we'll pay the consequences. We need to train people, act professionally, and offer increasingly advanced and efficient services. This must be common ground among companies. Customers must perceive that we are organized and capable. I must also say that in 35 years in the business, I have seen many improvements in terms of organization and skills, but we need to keep investing and become better than our Northern European competitors”.

What are the key ingredients for a successful refit?

“The key aspect is building a strong relationship with captains and crews, who are often the main point of contact for clients. It's essential to be transparent and clear about the objectives and specifics

of the work and supplies, managing the project collaboratively and tackling challenges together. Unlike new builds, here we are working in someone else's "home," and there are rules to follow. Transparency and honesty always pay off, avoiding any shortcuts that could harm our reputation and ultimately lead to negative outcomes”.

How is the refit market going for Tankoa?

“This is a continuously flowing market, unlike new builds, which can experience slowdowns. Maintenance and clients' desire for change are constant. In over 35 years of experience, I've never seen a real downturn in the business. Of course, competition has increased with many new shipyards entering the scene, but the market remains solid”.

What's the relationship between refit and new builds?

“Generally, revenue from refits is around 10%, sometimes even less, of the value of a new build. Constructing yachts requires significant investments, and using those resources for refits as well helps amortize costs and stay competitive. Additionally, in percentage terms, refit is a more profitable activity since it's less prone to errors, making it a strategic asset for both clients and the brand”.

What investments are you planning to improve the service?

“We want to create specific areas for refit, separate from new construction activities, to offer better hospitality for crews and provide improved support for clients. We plan to invest several tens of millions of euros over the next three to four years to have a well-positioned shipyard by 2028-2029, with refit operations accounting for about 10% of our revenue, as I mentioned earlier”.

What facilities do you currently have, and what are you planning to add?

“At the moment, we have a 92-meter dry dock, and we are planning to build another masonry dock in the water along with two additional sheds to replace the temporary ones we are currently using. These new sheds will be equipped with bridges and tools to work more efficiently and effectively”.

How do you manage crew hospitality and support?

“We provide crews with offices, dining areas, and recreational spaces for relaxation. However, I believe this aspect should be expanded at a citywide level and involve companies in the industry. Genoa has a lot to offer, and many crews come through since we are close to the south of France. The area still has great potential for development, but the city often remains 'hidden.' It would be interesting if businesses worked together to offer dedicated services for crews”.



CANTIERI DI PISA
CONTINUA LA SUA
CRESCITA NEL REFIT,
CON UN FATTURATO
QUINTUPLICATO NEL
2024 E OLTRE 30 YACHT
IN LAVORAZIONE TRA
CUI TRE SUPERYACHT
DI BENETTI, FEADSHIP
E PERINI NAVI. LA
STRATEGIA PUNTA SU
EFFICIENZA, QUALITÀ
E NUOVI INVESTIMENTI
PER GESTIRE
IMBARCAZIONI FINO A
70 METRI

CANTIERI DI PISA
CONTINUES ITS
GROWTH IN THE
REFIT SECTOR, WITH A
FIVEFOLD INCREASE
IN REVENUE IN
2024 AND OVER 30
YACHTS CURRENTLY
IN THE SHIPYARD,
INCLUDING THREE
SUPERYACHTS FROM
BENETTI, FEADSHIP,
AND PERINI NAVI. THE
STRATEGY FOCUSES
ON EFFICIENCY,
QUALITY, AND NEW
INVESTMENTS TO
HANDLE VESSELS UP
TO 70 METERS

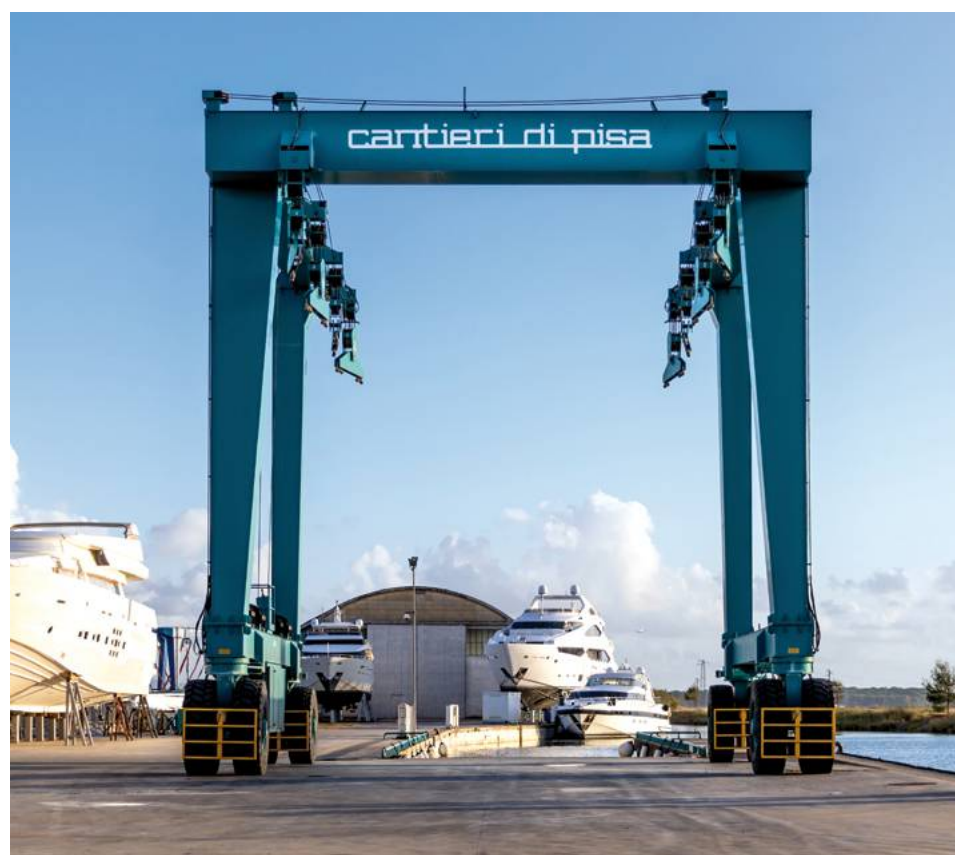
FATTURATO QUINTUPLICATO E OLTRE 30 YACHT IN LAVORAZIONE *REVENUE QUINTUPLLED AND OVER 30 YACHTS UNDERGOING REFIT*

Continua il periodo di grande operatività di Cantieri di Pisa, a partire dalla divisione refit che negli ultimi tre anni ha registrato un'impennata di richieste culminata con la quintuplicazione del fatturato del 2024 rispetto all'anno precedente. Tra i tanti modelli in lavorazione, al momento sono oltre 30 gli yacht attualmente in cantiere, spiccano tre superyacht di alcuni tra i più importanti cantieri al mondo, che presto saranno riconsegnati ai loro armatori: un 50 metri di Benetti, un 41 metri di Feadship e, infine, un sailing yacht di 43 metri firmato da Perini Navi per una lunghezza totale

di 130 metri. "Siamo molto orgogliosi di queste recenti commesse. La divisione refit cresce sia in termini di fatturato, che è cinque volte quello dell'anno precedente, sia per metri quadri" ha detto soddisfatto Marco Massabò, a.d. di Cantieri di Pisa che SUPER YACHT 24 ha intervistato proprio per fare il punto sulle attività della divisione.

Qual è lo stato attuale del mercato del refit per Cantieri di Pisa?

"Il nostro mercato è in forte sviluppo, negli ultimi anni ha visto una crescita significativa, tanto che oggi gestiamo imbarcazioni di 50/60 metri, impensabili fino a poco tempo fa. I





cantieri sfornano continuamente nuove barche e questo aiuta. Abbiamo inoltre ricevuto una 'pubblicità' positiva dai clienti che ha aiutato a superare le iniziali remore dovute ad un'attiva nuova per il cantiere. È un reparto che ci sta dando molte soddisfazioni, solo due anni fa non avremmo immaginato di essere in grado di lavorare su yacht di queste dimensioni. E come sempre vale il motto 'bigger is better', che vuol dire anche grandi problemi ma anche grandi soddisfazioni, non solo economiche".

Quanto è strategico?

"Per noi il refit è importante perché, e non lo dico io, permette ottimi margini e infatti ci sono aziende specializzate che portano avanti solo questa attività. Permette inoltre di stringere una relazione con surveyor e comandanti e, se hai lavorato bene e il cliente è soddisfatto, potresti riuscire a capire se l'armatore sta pensando ad uno yacht nuovo".

Quali sono i punti di forza del refit italiano?

"Specialmente in questa zona, tra Liguria e Toscana, il punto di forza sono maestranze e aziende tra le migliori al mondo per competenza ed esperienza".

E le principali preoccupazioni per il futuro?

"Se guardiamo all'Italia, la mancanza di spazi, ma Cantieri di Pisa si sta attrezzando molto bene per gestire yacht anche di 60/70 metri".

Per gli yacht a vela il Canale dei Navicelli rappresenta un ostacolo?

"L'ente che lo gestisce assicura un pescaggio minimo di tre metri, quindi non abbiamo troppi problemi. Ovviamente dobbiamo disalberare prima del suo ingresso nel canale come è avvenuto per veliero firmato da Perini Navi che è arrivato a Pisa tramite la società monegasca Simonazzi Yachts di Claudio Simonazzi".

Quali sono gli elementi più importanti per un refit di successo?

"Per noi è fondamentale dare una risposta veloce e precisa alle richieste del cliente in fase di preventivo e garantire il prezzo. Lo scorso agosto abbiamo preso una commessa solo grazie alla nostra serietà: siamo stati gli unici a rispondere in tempo con

la quotazione nonostante fosse la settimana di ferragosto. Questo dà soddisfazione agli armatori. In cantiere c'è armonia, anche con clienti ed equipaggi. Capiscono che non inseguiamo l'euro e che cerchiamo soprattutto di accontentarli e dare importanza al risultato".

Su quali asset può contare la divisione refit?

"Adesso la superficie dedicata all'interno del nostro perimetro è di 24.000 mq, i dipendenti diretti sono circa 20 a cui si aggiungeranno presto una decina di professionisti e ogni progetto ha un indotto di forza lavoro tra le 200 e le 300 persone. Disponiamo inoltre di un travel lift e un waterlift da 300 e 670 tonnellate, consentendo la movimentazione di imbarcazioni sia a vela che a motore.

Come vi distinguete dagli altri operatori?

"A questa domanda ho piacere che risponda Umberto Nannola, refit manager e mio braccio destro: 'Tra i valori aggiunti della divisione, oltre al grande expertise dell'azienda, c'è il rispetto del prezzo concordato in fase iniziale, nonostante spesso in questo genere di operazioni, che durano mesi, possono variare le condizioni ed è necessario riprogrammare o rivedere gli interventi. In più i clienti percepiscono l'efficienza e l'armonia tra i vari comparti del cantiere che caratterizza gli ultimi anni di questa azienda, in cui io lavoro dal 1999. La conferma è data non solo dal numero di commesse, ma anche dalla decisione di clienti geograficamente lontani di affidarsi a noi nonostante la disponibilità di aziende più vicine".

I prossimi investimenti?

"Abbiamo pianificato diverse attività futuri per migliorare le strutture e ampliare il business tra cui il rialzamento e rifacimento di un capanno esistente di 200 metri lineari, per un totale di 3.400 mq dotato di due uscite. Sarà adatto alla costruzione di yacht sia sopra che sotto i 40 metri di lunghezza grazie alle due uscite indipendenti che permettono una programmazione flessibile. È inoltre in corso la realizzazione di un piazzale che sarà completato nel corso così come la realizzazione di un'area con appartamenti dedicati agli equipaggi.

Cantieri di Pisa is experiencing a period of intense activity, particularly in its refit division, which has seen a surge in demand over the past three years, culminating in a fivefold increase in revenue for 2024 compared to the previous year. Among the many projects underway, over 30 yachts are currently in the shipyard, including three superyachts from some of the world's most renowned builders, soon to be delivered back to their owners: a 50-meter Benetti, a 41-meter Feadship, and a 43-meter sailing yacht by Perini Navi, adding up to a total of 130 meters in length. "We are very proud of these recent projects. The refit division is growing both in terms of revenue, which is now five times what it was last year, and in terms of space", said Marco Masabò, Ceo of Cantieri di Pisa, in an interview with SUPER YACHT 24, where he provided an update on the division's activities.

What is the current state of the refit market for Cantieri di Pisa?

"Our market is expanding rapidly. In recent years, we've seen significant growth, to the point where we are now handling 50-60 meter yachts - something that would have been unthinkable until recently. Shipyards are constantly launching new boats, which helps drive demand. We've also benefited from positive word-of-mouth from clients, which helped overcome the initial hesitation about this new venture for our shipyard. It's a division that is giving us great satisfaction. Just two years ago, we wouldn't have imagined being able to work on yachts of this size. And as the saying goes, 'bigger is better,' which means big challenges but also big rewards - not just financially".

How strategic is this sector?

"For us, refit is important because - and it's not just my opinion - it offers excellent margins. In fact, there are specialized companies that focus solely on this activity. It also allows us to build relationships with surveyors and captains, and if you've done a good job and the client is happy, you might even get an idea if the owner is considering a new yacht".

What are the strengths of Italian refit?

"Especially in this area, between Liguria and Tuscany, the key strength lies in the highly skilled workforce and companies that are among the best in the world in terms of expertise and experience".

And the main concerns for the future?

"If we look at Italy, the biggest issue is the lack of space, but Cantieri di Pisa is gearing up very well to handle yachts of up to 60-70 meters".

For sailing yachts, does the Canale dei Navicelli pose a challenge?

"The managing authority guarantees a minimum draft of three

meters, so we don't have too many issues. Of course, we need to unstep the mast before entering the canal, as we did with the Perini Navi sailing yacht that arrived in Pisa via the Monaco-based company Simonazzi Yachts, led by Claudio Simonazzi".

What are the key factors for a successful refit?

"For us, it's essential to provide a fast and precise response to client requests during the quotation phase and to guarantee the price. Last August, we secured a project purely because of our reliability - we were the only ones who managed to provide a quote on time, even during the peak holiday week of Ferragosto. This earns the trust of yacht owners. There's a great atmosphere in the shipyard, even with clients and crews. They see that we're not just chasing money but are genuinely focused on meeting their needs and delivering the best possible results".

What assets does the refit division rely on?

"Right now, the area dedicated to refit within our perimeter covers 24,000 square meters. We have around 20 direct employees, with about ten more professionals joining soon. Each project also involves an additional workforce of between 200 and 300 people. We also have a 300-ton and a 670-ton travel lift and water lift, allowing us to handle both sailing and motor yachts".

How do you stand out from other operators?

"I'd actually like Umberto Nannola, our refit manager and my right-hand man, to answer this question: "Beyond the company's extensive expertise, one of the key strengths of our refit division is our commitment to honoring the initial agreed-upon price. In projects that last for months, conditions often change, requiring adjustments and rescheduling, but we remain firm on our pricing. Clients also recognize the efficiency and harmony between the different departments within the shipyard - something that has defined the company in recent years. I've been working here since 1999, and the fact that we are attracting clients from distant locations, despite them having other shipyards closer to home, is a clear confirmation of the trust we've built".

Upcoming investments?

"We have several future projects planned to enhance our facilities and expand the business. One key initiative is the elevation and renovation of an existing 200-meter-long shed, covering a total of 3,400 square meters with two independent exits. This will allow us to build yachts both above and below 40 meters in length, offering greater flexibility in scheduling. Additionally, we are developing a new yard area, which will be completed in the coming months, along with a dedicated residential space for crew accommodations".



SECONDO ALFONSO POSTORINO LE BARCHE ARRIVANO IN CANTIERE PER IL REFIT PIÙ TARDI E QUESTO RIDUCE IL TEMPO DI PERMANENZA AUMENTANDO L'INTENSITÀ DELL'ATTIVITÀ. RIMANE LA CRITICITÀ DELLA SCARSA DISPONIBILITÀ DI ORMEGGI PER GRANDI YACHT IN ADRIATICO

ACCORDING TO ALFONSO POSTORINO, YACHTS ARE ARRIVING LATER AT THE SHIPYARD FOR REFITS, WHICH REDUCES THE DURATION OF THEIR STAY WHILE INCREASING THE INTENSITY OF THE ACTIVITY. THE MAIN CHALLENGE REMAINS THE LIMITED AVAILABILITY OF BERTHS FOR LARGE YACHTS IN THE ADRIATIC



PER CANTIERE ROSSINI "IL MERCATO NON È MAI ANDATO COSÌ BENE"

FOR CANTIERE ROSSINI "THE MARKET HAS NEVER BEEN SO GOOD"

Situato a Pesaro, in Adriatico, Cantiere Rossini è un polo d'eccellenza per il refitting e la manutenzione. La struttura dispone di impianti all'avanguardia, tra cui due capannoni di verniciatura in grado di ospitare imbarcazioni fino a 52 metri. Il cantiere offre un'ampia gamma di servizi, dalla manutenzione ordinaria al refitting completo, con competenze che spaziano dalla verniciatura alla carpenteria, dalla meccanica fino all'installazione di impianti tecnologici di ultima generazione. La vicinanza ai distretti marchigiani di Fano e Ancona unita a infrastrutture moderne e a uno staff altamente qualificato, rende il cantiere una delle destinazioni di riferimento la zona adriatica. SUPER YACHT 24 ha intervistato Alfonso Postorino, direttore del cantiere.

Come sta andando il mercato per Cantiere Rossini?

"Il nostro business è in linea con gli anni passati ma ultimamente ho notato un ritardo sempre maggiore nel portare la barca in cantiere, credo che gli armatori stiano cambiando abitudini e anno dopo anno allungano sempre di più la stagione. Barche che prima arrivavano a otto-

bre, adesso le vediamo a dicembre e qualcuna anche a gennaio/febbraio. Quindi si riduce il tempo di permanenza in cantiere e aumenta l'intensità dell'attività, perché la lista dei lavori rimane la stessa ma va fatta in un arco temporale limitato".

E in generale?

"Il mercato non è mai andato così bene. Una situazione che mi spiego con la lunga lista d'attesa per le nuove costruzioni e il desiderio degli armatori di avere comunque una barca tenuta in perfette condizioni, anche dopo l'acquisto dell'usato per adattarla alle proprie esigenze".

Quali sono le maggiori criticità in Italia?

"Senza dubbio mancano ormeggi per grandi yacht. Le imbarcazioni dai 40 metri in su tendono a stazionare altrove per mancanza di ormeggi in Italia. Gran parte della flotta si ritrova nel sud della Francia, alle Baleari o comunque in Spagna intorno all'area di Barcellona. In Italia, con l'unica eccezione di Genova e alcune aree tra Liguria e Toscana, non esiste un bacino al quale i cantieri di refitting possano attingere agevolmente. E non parliamo dell'Adriatico, nella zona di Ancona e Fano si producono

Headquartered in Pesaro, on the Adriatic coast, Cantiere Rossini is a center of excellence for yacht refitting and maintenance. The facility boasts state-of-the-art equipment, including two painting halls that can accommodate boats up to 52 meters in length. The shipyard offers a wide range of services, from routine maintenance to complete refitting, with expertise spanning from painting and carpentry to mechanics and the installation of cutting-edge technological systems. Its proximity to the manufacturing districts of Fano and Ancona, along with modern infrastructure and a highly skilled team, makes the shipyard one of the key destinations in the Adriatic region. SUPER YACHT 24 interviewed Alfonso Postorino, the shipyard's director.

How is the market going for Cantiere Rossini?

"Our business is in line with previous years, but lately, I've noticed a growing delay in bringing boats to the yard. I think owners are changing their habits and, year after year, extending

the season. Boats that used to arrive in October are now coming in December, and some even in January or February. So, the time spent in the yard is shorter, but the intensity of work increases because the list of tasks remains the same, but needs to be completed in a shorter period".

And generally?

"The market has never been better. I attribute this to the long waiting lists for new builds and the desire of owners to keep their boats in perfect condition, even after purchasing used vessels to adapt them to their needs".

What are the main challenges in Italy?

"There is undoubtedly a shortage of berths for large yachts. Vessels over 40 meters tend to station elsewhere due to the lack of mooring spaces in Italy. A large portion of the fleet ends up in the south of France, the Balearic Islands, or around Barcelona in Spain. In Italy—except for Genova and a few areas between Liguria and Tuscany—there is no easily accessible basin for refit shipyards to draw from. The situation is even worse in the

tanti yacht che inseguito non vediamo più, non tornano neanche per i lavori di garanzia perché non hanno un posto dove sostare. È un problema la cui soluzione richiede tempo e investimenti, ma bisogna fare qualcosa perché penalizza i nostri cantieri”.

Su quanto spazio e quali strutture potete contare?

“Cantiere Rossini occupa una superficie di 15.000 mq su cui insistono due capannoni di 1.500 mq ognuno, quindi un totale di 3.000 mq coperti. I capannoni sono stati progettati avendo in mente le attività di ripittura e si distinguono per la larghezza, che permette di entrare con il travel lift, e l'altezza, che permette invece di entrare con un 50 metri senza smontare l'alberino delle antenne. I capannoni sono attrezzati con un impianto fisso di riscaldamento a pompa di calore, non bruciamo combustibili fossili ma utilizziamo solo elettricità da fonti rinnovabili certificate. Per di più la nostra pompa di calore utilizza l'energia geotermica dell'acqua di mare per ridurre i consumi permettendo così notevoli risparmi nei costi del riscaldamento durante la fase di pitturazione, che solitamente si fa d'inverno. Hanno inoltre impianti fissi di estrazione separati per polveri e solventi”.

Sono previsti investimenti futuri?

“Il cantiere è ancora molto giovane, il primo yacht è stato messo a terra nel 2108 e tutte le attrezzature sono praticamente nuove. A breve potremmo decidere di avere un travel lift di taglia superiore e passare dalle attuali 560 tonnellate a 700/800 tonnellate”.

Adesso quali dimensioni riuscite a gestire?

“In acqua fino a 55/56 metri, a terra dipende dal peso dello yacht naturalmente, ma 560 tonnellate corrispondono più o meno a 50/52 metri”.

A quali yacht state lavorando?

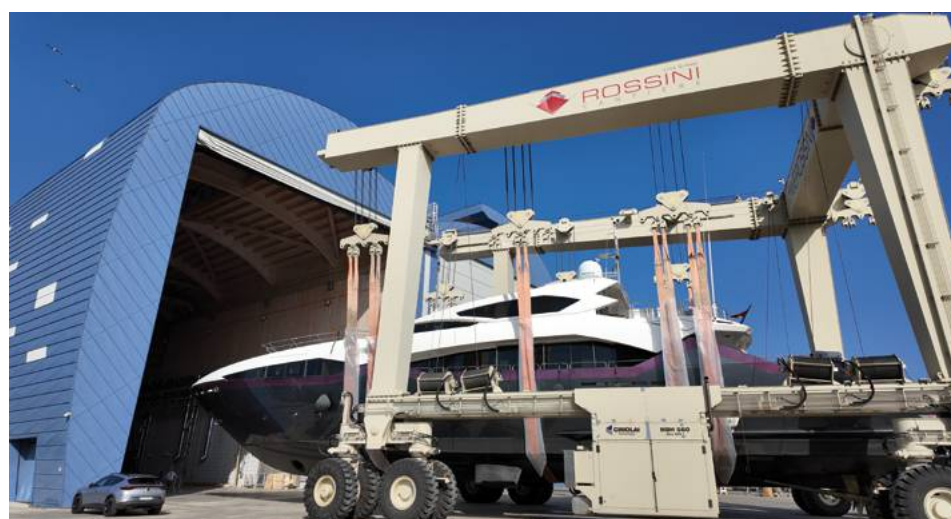
“Abbiamo sempre un discreto numero di yacht Ferretti, Custom Line, Pershing che fanno lavori di garanzia grazie agli ottimi rapporti che abbiamo con il Gruppo Ferretti e alla vicinanza del nostro cantiere alle aree produttive del gruppo, in particolar a quelle di Fano e Ancona”.

In cantiere è anche passato il nuovo wallyrocket 51 a vela.

Sì, è una collaborazione avviata l'anno scorso: abbiamo dato supporto logistico a tutte le operazioni di installazione della chiglia, alberatura, varo e messa a punto della barca. Il prototipo è rimasto in cantiere alcuni mesi e abbiamo ospitato l'equipaggio regatante del primo armatore”.

Tra i vostri clienti ci sono spesso armatori di barche a vela?

“Siamo concentrati soprattutto sul motore, una dinamica che riflette la composizione della flotta navigante, soprattutto quando si sale oltre una certa taglia. Ma c'è anche il vincolo dei fondali limitati del porto di Pesaro che non consentono il passaggio di imbarcazioni a vela oltre i 30 metri per motivi di pescaggio”.



ro che non consentono il passaggio di imbarcazioni a vela oltre i 30 metri per motivi di pescaggio”.

Quali sono gli elementi più importanti per un refit di successo?

“La pianificazione. L'attività di refit dovrebbe essere sempre preceduta da una fase di studio a tavolino di tutte le parti coinvolte per pianificare quanto più possibile le attività che devono essere svolte per disporre di tutto ciò che servirà in termini di manodopera e materiali nel momento esatto in cui servirà. Troppo spesso ci troviamo davanti a pianificazioni lacunose, se non mancanti, che costringono il cantiere a rincorrere e a correre per rispettare le tempistiche”.

In queste dinamiche c'è differenza tra yacht di dimensioni diverse?

“La situazione è migliore quando le barche sono gestite dalle società di management: la pianificazione è uno dei loro compiti. Nella 'nostra' taglia invece, che va dai 30 ai 50 metri, le imbarcazioni sono spesso gestite direttamente dal comandante, che in estate è impegnato con l'armatore e i suoi ospiti e ha poco tempo da dedicare all'attività di pianificazione”.

Adriatic. In areas like Ancona and Fano, many yachts are built, but we rarely see them return—because there are no available berths. Solving this issue requires time and investment, but action must be taken, as it puts Italian shipyards at a disadvantage”.

How much space and what facilities do you have?

“Cantiere Rossini covers an area of 15,000 square meters, which includes two sheds of 1,500 square meters each, for a total of 3,000 square meters of covered space. The sheds were designed with repainting activities in mind and stand out for their width, allowing entry with the travel lift, and their height, which makes it possible to accommodate a 50-meter yacht without dismantling the antenna mast. Our sheds are equipped with a fixed heat pump heating system. We do not burn fossil fuels but use only electricity from certified renewable sources. Moreover, our heat pump harnesses the geothermal energy of seawater to reduce consumption, allowing significant cost savings on heating during

the painting phase, which is usually done in winter. Additionally, they have fixed extraction systems separately handling dust and solvents”.

Are there any future investment plans?

“The shipyard is still very young—the first yacht was brought ashore in 2018, and all equipment is practically new. In the near future, we may decide to acquire a larger travel lift, increasing capacity from the current 560 tons to 700/800 tons”.

What sizes can you currently handle?

“In the water, up to 55/56 meters. On land, it depends on the yacht's weight, but 560 tons roughly correspond to 50/52 meters”.

Which yachts are you currently working on?

“We always have a fair number of Ferretti, Custom Line, and Pershing yachts undergoing warranty work, thanks to our excellent relationship with the Ferretti Group and our shipyard's proximity to their production sites, particularly in Fano and Ancona”.

The new wallyrocket 51 sailing yacht also passed through your shipyard...

“Yes, this is a collaboration that started last year. We provided logistical support for all operations related to keel installation, mast stepping, launching, and fine-tuning of the yacht. The prototype remained in our yard for several months, and we hosted the racing crew of the first owner”.

Do you often have sailing yacht owners among your clients?

“We mainly focus on motor yachts, which reflects the composition of the sailing fleet, especially for larger vessels. Additionally, the shallow waters in the port of Pesaro prevent sailing yachts over 30 meters from passing through due to draft limitations”.

What are the key factors for a successful refit?

“Planning. A refit project should always start with a thorough study involving all parties to plan as much as possible in advance. This ensures that all necessary labor and materials are available exactly when needed. Too often, we face incomplete—or even entirely absent—planning, which forces the shipyard to scramble in order to meet deadlines”.

Does refit planning differ based on yacht size?

“The situation is better when yachts are managed by professional management companies, as planning is part of their role. However, in the size range we typically handle—30 to 50 meters—yachts are often managed directly by the captain, who is busy during the summer with the owner and guests, leaving little time for planning the refit”.



LA SPINTA INNOVATIVA DI VALDETTARO GROUP PASSA DALLA CANTIERISTICA ALL'OSPITALITÀ

THE INNOVATIVE DRIVE OF VALDETTARO GROUP SPANS FROM SHIPBUILDING TO HOSPITALITY



IL DIRETTORE OPERATIVO ALESSIO DONNO EVIDENZIA COME MOLTI YACHT STORICI MIGRINO VERSO SPAGNA E FRANCIA DEL SUD PER INTERVENTI DI REFIT. UNA STRATEGIA PER RIVITALIZZARNE IL MERCATO POTREBBE ESSERE QUELLA DI CONSIDERARE QUESTE IMBARCAZIONI COME PATRIMONIO CULTURALE E INCENTIVARE GLI ARMATORI A RIACQUISTARLE O A MANTENERLE IN ITALIA ATTRAVERSO UNA FISCALITÀ AGEVOLATA. ALTRIMENTI LA FISCALITÀ È UN DISINCENTIVO E SPINGE GLI ARMATORI A PREFERIRE BARCHE IN VETRORESINA E CON BANDIERE DI COMODO

COO ALESSIO DONNO HIGHLIGHTS HOW MANY HISTORIC YACHTS MIGRATE TO SPAIN AND THE SOUTH OF FRANCE FOR REFIT WORK. A POTENTIAL STRATEGY TO REVITALIZE THIS MARKET COULD BE TO RECOGNIZE THESE VESSELS AS CULTURAL HERITAGE AND INCENTIVIZE OWNERS TO REPURCHASE OR MAINTAIN THEM IN ITALY THROUGH TAX BENEFITS. OTHERWISE, THE CURRENT TAX SYSTEM ACTS AS A DETERRENT, PUSHING OWNERS TOWARD FIBERGLASS BOATS AND FLAGS OF CONVENIENCE

Valdettaro Group è specializzato nella manutenzione e nel refitting di yacht e superyacht, sia a motore sia a vela con una lunga tradizione anche nelle barche d'epoca di legno. La sua sede storica è a Le Grazie, nel comune di Portovenere ma opera anche a La Spezia con il Cantiere Canaletti che dispone delle strutture Darsena Pagliari e Rimessaggio Melara e in Sardegna, a Cala Saccaia, con un'area che si estende su 60.000 mq con 200 metri di banchina. Oltre ai cantieri, Valdettaro Group è proprietario della Marina del Fezzano, porto turistico nel Golfo dei Poeti con 250 posti barca per imbarcazioni fino a 28 metri. SUPER YACHT 24 ha visitato la sede di Le

Grazie incontrando il direttore operativo, Alessio Donno.

Quali sono le tappe più importanti che hanno segnato l'evoluzione fino ad oggi?

"Il nostro cantiere ha radici lontane, precisamente nel 1917 e nel tempo si è trasformato attraverso diverse gestioni, da cooperativa a consorzio, fino all'acquisizione da parte della famiglia Vanelo nel 1996. Abbiamo sempre avuto una forte vocazione per le imbarcazioni d'epoca, ma le evoluzioni del mercato ci hanno portato a offrire servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria, refitting e interventi specifici su diverse tipologie di imbarcazioni e a lavorare per yacht moderni e collaborare con

Valdettaro Group specializes in the maintenance and refitting of yachts and superyachts, both motor and sailing, with a long-standing tradition in restoring classic wooden boats. Its historic headquarters is in Le Grazie, in the municipality of Portovenere, but it also operates in La Spezia at Cantiere Canaletti, which includes the Darsena Pagliari and Rimessaggio Melara facilities. Additionally, in Sardinia, at Cala Saccaia, the group manages a 60,000-square-meter area with a 200-meter quay. Beyond its shipyards, Valdettaro Group owns Marina del Fezzano, a tourist harbor in the Gulf of Poets with

250 berths for boats up to 28 meters. SUPER YACHT 24 visited the Le Grazie headquarters and spoke with Chief Operating Officer Alessio Donno.

What are the key milestones in the company's evolution?

"Our shipyard has deep roots, dating back to 1917. Over time, it has undergone various transformations—from a cooperative to a consortium—until it was acquired by the Vanelo family in 1996. We have always had a strong passion for classic boats, but market changes have led us to expand our services to include routine and extraordinary maintenance, refitting, and specialized interventions on

cantieri della zona, diventando service point per gruppi importanti come Ferretti, Baglietto, Tankoa, Persico, Maxi Dolphin, Princess, Rizzardi, Azimut, Nerea Yacht. I cantieri di produzione, non avendo spazio sufficiente, si affidano a noi per servizi legati a lavori di garanzia e logistica. Oggi, con sedi nel Golfo di La Spezia e Olbia, siamo in grado di offrire servizi per imbarcazioni dai 10 ai 60 metri anche a vela di grandi dimensioni grazie al pescaggio importante”.

Marina del Fezzano e About Italy Holiday sono parte del vostro gruppo. Come si integrano con l'attività cantieristica?

“Marina del Fezzano e About Italy Holiday rappresentano la nostra offerta nel settore dell'ospitalità e dei servizi turistici. La Marina offre posti barca, yacht club, palestra e ristorante, mentre About Italy Holiday propone appartamenti turistici tra Fezzano e Portovenere: questi servizi sono pensati per offrire ai nostri clienti un'esperienza completa, permettendo loro di vivere il territorio e godere di comfort al di fuori del contesto lavorativo del cantiere”.

Quali sono gli investimenti futuri e come influenzeranno i vostri clienti?

“Stiamo puntando molto sul potenziamento dell'attrattività ricettiva-turistica integrata con la cantieristica. Vogliamo creare un ambiente in cui chi lavora nei nostri cantieri possa vivere un'esperienza piacevole”.

Quali sono le sfide del mercato attuale e come state lavorando per superarle?

“Una delle sfide principali è la concorrenza di altri paesi, come la Spagna, che offrono condizioni più favorevoli per il settore del refitting. Per superare questa sfida, stiamo lavorando su diversi fronti: investendo in infrastrutture e servizi di alta qualità, creando un'offerta integrata che combina cantieristica e ospitalità, sviluppando collaborazioni con partner strategici e promuovendo il nostro territorio come destinazione attrattiva per la nautica e gli equipaggi”.

Come vede il futuro del mercato del refit in Italia?

“Il mercato del refitting ha avuto una crescita significativa negli ultimi anni grazie anche al boom che la nautica ha vissuto post pandemia. Credo che sia fondamentale che le istituzioni e le amministrazioni riconoscano il potenziale di questo settore come traino per l'economia del paese, investendo in infrastrutture, servizi e semplificazioni burocratiche che ancora oggi sono un limite allo sviluppo del settore”.

Collaborate con diverse università e istituti di ricerca. Quali sono gli obiettivi?

“Le collaborazioni con le università, in particolare con il polo Marconi di Spezia e la sede distaccata dell'Università di Cagliari, sono fondamentali per noi. Ci permettono infatti di formare nuovi talenti nel settore nauti-



co, offrendo opportunità di lavoro e percorsi di crescita professionale”.

Qual è il segreto per un buon refitting?

“A mio parere, gli ingredienti fondamentali sono una buona pianificazione del lavoro, il rispetto dei tempi concordati, l'alta qualità delle lavorazioni e la chiarezza nella comunicazione con l'armatore. È importante essere onesti sulle possibilità e sui limiti di un progetto, per evitare sorprese e raggiungere l'obiettivo finale”.

Tra le barche viste in cantiere c'è un vecchio Diano 25, che lavori state programmando?

“È una barca in legno tenuta in buone condizioni e refittata di recente. L'armatore vuole installare delle pinne stabilizzatrici Cmc Marine che richiedono uno spunto importante in termini di kilowatt. Stiamo quindi effettuando uno studio per capire il giusto bilanciamento energetico e sostituiremo i generatori esistenti con due modelli nuovi per supportare le pinne”.

Il restauro di imbarcazioni d'epoca rimane una parte importante della vostra attività?

“Sì, abbiamo ancora oggi una forte passione per le 'vecchie signore del mare'. Attualmente stiamo lavorando su Freia, un'imbarcazione d'epoca progettata da Carlo Sciarelli che abbiamo riportato a legno, effettuando interventi di sveratura e riverniciatura a mano. Collaboriamo anche con la Marina Militare e l'Accademia di Livorno per il restauro di imbarcazioni storiche, come il Corsaro II e Capricia. Purtroppo molte migrano verso la Francia del sud: considerare queste imbarcazioni come patrimonio culturale e incentivare gli armatori a riacquistarle o a mantenerle in Italia attraverso una fiscalità agevolata essendo un patrimonio culturale del paese, potrebbe essere una strategia per rivitalizzarne il mercato. L'alta tassazione e la fiscalità gravante su questi beni considerati di lusso sono un disincentivo e spingono gli armatori a preferire barche in vetroresina e con bandiere di comodo, in paesi con fiscalità privilegiata.

various types of yachts. We now work on modern yachts and collaborate with local shipyards, serving as a service point for major brands such as Ferretti, Baglietto, Tankoa, Persico, Maxi Dolphin, Princess, Rizzardi, Azimut, and Nerea Yacht. Production shipyards often lack the necessary space, so they rely on us for warranty work and logistics services. Today, with facilities in the Gulf of La Spezia and Olbia, we can provide services for vessels ranging from 10 to 60 meters, including large sailing yachts, thanks to the deep-water access at our locations”.

Marina del Fezzano and About Italy Holiday are part of your group. How do they integrate with your shipyard operations?

“Marina del Fezzano and About Italy Holiday represent our expansion into the hospitality and tourism services sector. The Marina offers berths, a yacht club, a gym, and a restaurant, while About Italy Holiday provides tourist apartments in Fezzano and Portovenere. These services are designed to give our clients a complete experience, allowing them to enjoy the local area and access high-end amenities beyond the shipyard environment”.

What are your future investments, and how will they impact your clients?

“We are focusing heavily on enhancing the appeal of our integrated hospitality and shipyard services. Our goal is to create an environment where those working in our shipyards can also enjoy a pleasant experience”.

What are the current market challenges, and how are you working to overcome them?

“One of the main challenges is competition from other countries, such as Spain, which offer more favorable conditions for the refitting sector. To overcome this challenge, we are working on multiple fronts: investing in high-quality infrastructure and services, creating an integrated offer that combines shipyard operations with hospitality, developing partnerships with

strategic allies, and promoting our region as an attractive destination for yachting and crews”.

How do you see the future of the refit market in Italy?

“The refit market has grown significantly in recent years, partly due to the post-pandemic boom in the yachting industry. I believe it is crucial for institutions and local administrations to recognize the potential of this sector as a driver of the national economy by investing in infrastructure, services, and bureaucratic simplifications, which are still a limiting factor for industry growth”.

You collaborate with various universities and research institutes. What are your objectives?

“Collaborations with universities, particularly the Marconi campus in La Spezia and the branch of the University of Cagliari, are essential for us. They allow us to train new talent in the nautical sector, providing job opportunities and professional growth pathways”.

What is the secret to a successful refit?

“In my opinion, the key ingredients are good work planning, meeting agreed deadlines, high-quality workmanship, and clear communication with the owner. It's essential to be honest about the possibilities and limitations of a project to avoid surprises and achieve the final goal”.

Among the boats seen in the shipyard, there is an old Diano 25. What work is planned for it?

“It's a wooden boat that has been kept in good condition and recently refitted. The owner wants to install CMC Marine stabilizing fins, which require a significant power supply in terms of kilowatts. We are currently conducting a study to determine the right energy balance and will replace the existing generators with two new models to support the fins”.

Is the restoration of vintage boats still an important part of your work?

“Yes, we still have a strong passion for these 'grand old ladies of the sea.' Currently, we are working on Freia, a vintage yacht designed by Carlo Sciarelli. We have stripped it down to the wood and are carrying out reconditioning and hand re-varnishing. We also collaborate with the Italian Navy and the Livorno Naval Academy for the restoration of historic vessels, such as Corsaro II and Capricia. Unfortunately, many of these boats migrate to the south of France. Recognizing them as cultural heritage and incentivizing owners to repurchase or maintain them in Italy through tax benefits could be a strategy to revitalize the market. High taxation and fiscal burdens on these luxury assets act as a deterrent, pushing owners to prefer fiberglass boats under flags of convenience in countries with favorable tax regimes”.



“VALORIZZARE I MESTIERI E PUNTARE ALLA FORMAZIONE” “ENHANCING TRADES AND FOCUSING ON TRAINING”

Fondata a Genova nel 1991, Amico & Co S.p.A. è stata pioniera nell'industria dei superyacht, diventando un leader nel Mediterraneo e consolidandosi tra i primi cantieri al mondo nel settore della manutenzione, refit e servizi a maxi e mega yacht. L'azienda gestisce annualmente circa 150 progetti su imbarcazioni tra 40 e oltre 100 metri. Con un fatturato che supera i 100 mln nel 2024, Amico & Co si prepara ad affrontare una stagione 2024-2025 già ampiamente programmata con il pieno utilizzo delle sue strutture e delle capacità produttive. Il cantiere si estende su una superficie di oltre 70.000 metri quadrati e può operare ai lavori fino a 35 unità contemporaneamente. Per le unità di dimensioni fino a 100 metri sei sono gli slot dedicati a terra gestiti attraverso il sistema ShipLift oltre al bacino coperto telescopico che ospita imbarcazioni fino a 102 metri. Nel 2021 l'azienda ha inaugurato il

Waterfront Marina, dedicato all'accoglienza dei maxi yacht e dei loro equipaggi: in grado di ospitare fino a 26 yacht di dimensioni fino a 120 metri, offre una vasta gamma di servizi e aree attrezzate a terra con lounge e meeting area, locali tecnici, palestra, area fitness con campi sportivi. SUPER YACHT 24 ha intervistato il fondatore Alberto Amico.

Come sta andando il mercato del refit in Italia?

“Il nostro mercato di riferimento è mondiale e i nostri clienti sono al 95% internazionali. Alla luce del trend di crescita della flotta di grandi yacht, oggi sono oltre 6.000 quelli naviganti, direi che il mercato gode di ottima salute e la sfida è stare al passo con le esigenze crescenti della clientela”.

Quali sono i nostri punti di forza?

“Per l'Italia esiste un vantaggio di base di tipo logistico, in quanto il Mediterraneo occidentale è meta abituale della maggioranza della flotta mon-

PER IL FONDATORE DI AMICO & CO. IL REFIT STA AFFRONTANDO UNA CRESCENTE DIFFICOLTÀ NEL REPERIRE MANODOPERA SPECIALIZZATA E SOTTOLINEA L'IMPORTANZA DI FORMAZIONE E VALORIZZAZIONE DEI MESTIERI ARTIGIANALI PER GARANTIRE COMPETITIVITÀ E QUALITÀ IN UN MERCATO GLOBALE

FOR THE FOUNDER OF AMICO & CO., THE REFIT INDUSTRY IS FACING INCREASING DIFFICULTY IN FINDING SPECIALIZED LABOR. HE EMPHASIZES THE IMPORTANCE OF TRAINING AND VALUING CRAFTSMANSHIP TO ENSURE COMPETITIVENESS AND QUALITY IN A GLOBAL MARKET

Founded in Genoa in 1991, Amico & Co. S.p.A. was a pioneer in the superyacht industry, becoming a leader in the Mediterranean and establishing itself as one of the top shipyards globally in the maintenance, refit, and service sectors for maxi and mega yachts. The company handles around 150 projects annually on vessels ranging from 40 to over 100 meters. With revenue surpassing 100 million euros in 2024, Amico & Co. is preparing to tackle the 2024-2025 season, which is already fully scheduled, making use of its facilities and production capacities. The yard spans over 70,000 square meters and can handle up to 35 units simultaneously. For vessels up to 100 meters in length, there are six dry-dock slots managed through the ShipLift system, in addition to a telescopic covered dock that accommodates vessels up to 102 meters. In 2021, the company

inaugurated the Waterfront Marina, dedicated to hosting superyachts and their crews. Capable of hosting up to 26 yachts up to 120 meters in length, it offers a wide range of services and onshore facilities with lounges, meeting areas, technical rooms, a gym, and sports fields. SUPER YACHT 24 interviewed the founder, Alberto Amico.

How is the refit market evolving in Italy?

“Our target market is global, and 95% of our clients are international. Given the growth trend of the fleet of large yachts, with over 6,000 vessels now in operation, I would say the market is in excellent health. The challenge is keeping up with the growing demands of the clientele”.

What are the main strengths of the Italian market?

“For Italy, there is a fundamental logistical advantage, as the western Mediterranean is a regular destina-

diale. Tale vantaggio sta diminuendo sul range degli yacht più grandi, in quanto ormai le aree di transito e utilizzo si stanno allargando all'intero globo. Sicuramente un altro vantaggio è costituito dalla presenza in Italia di una filiera produttiva che lavora sia per le nuove costruzioni sia per i servizi post vendita. Questo significa disporre di professionalità all'altezza delle richieste, fattore non scontato nelle altre nazioni. La professionalità degli addetti e delle ditte specializzate in genere è quindi un fattore chiave, difficilmente riproducibile al di fuori dei cluster territoriali esistenti".

E le principali preoccupazioni per il futuro del settore?

"Se professionalità e competenze sono un fattore competitivo per l'Italia, credo che il reperimento e la formazione delle risorse umane sono gli ambiti di maggiore attenzione. In alcuni settori, come quello metalmeccanico che scontano situazioni di mercato in contrazione, si sta verificando una "migrazione" di addetti verso la nautica professionale, ma la sfida sono le future generazioni. Più complesso è il reperimento di risorse nei settori artigianali e di nicchia, per i quali bisogna puntare a valorizzare i mestieri e affidarsi alle capacità di formazione delle ditte specializzate oltre che a quelle del cantiere".

Quali sono i traguardi raggiunti e il ruolo di Amico & Co. nel porto di Genova?

"Il porto di Genova è sempre stato "allergico" alla presenza di grandi yacht, visti spesso come un disturbo. Questo fa parte di una certa cultura "conservatrice", dove le novità sono mal viste e spesso contrastate, sia dagli operatori che dalle amministrazioni. Negli ultimi anni, grazie ai volumi di occupati e all'economia generata, in porto e in città, c'è una maggiore consapevolezza della ricchezza e del valore sociale generato dal nostro comparto. Purtroppo però questa consapevolezza fatica a tradursi in un'attenzione concreta per le esigenze del settore. Siamo disponibili e auspichiamo come cluster un confronto più attento e propositivo con le amministrazioni a partire da quella portuale, per trasformare in realtà le molte proposte di sviluppo e miglioramento ora ferme. La disponibilità ad investire non solo nostra ma delle molte aziende del settore è una realtà poco considerata, e questi ritardi comportano uno svantaggio competitivo netto rispetto ai nostri competitor che, in Italia ed all'estero, stanno facendo rapidamente passi da gigante per offrire nuove infrastrutture e servizi alla clientela".

Quali sono i vostri punti di forza?

"In oltre 30 anni, credo che la costante crescita reputazionale sia l'elemento essenziale di Amico & Co., ottenuta grazie alle capacità di innovare un'attività originariamente artigianale in una semi-industriale, con infrastrutture e modelli organizzativi calibrati sulle dimensioni e volumi di lavoro decisamente più consistenti. In



sintesi: know-how consolidato, forte relazione con il cliente, infrastrutture all'avanguardia e l'impegno per la sostenibilità ambientale sono i nostri punti di forza. Un altro elemento importante, che ci contraddistingue e che è stato implementato negli ultimi anni grazie al nuovo Waterfront Marina e al sistema di hub che abbiamo creato, è la capacità di accoglienza e di fornitura servizi accessori alla permanenza degli yacht e dei loro equipaggi sul territorio, contribuendo a valorizzare il prestigio di Genova, come destinazione di prima scelta per gli armatori e riferimento internazionale nel mercato degli yacht. Un'economia diffusa, che si integra con il territorio e valorizza le vocazioni della città, ma che va difesa e tutelata soprattutto dalla concorrenza di altri territori".

Come state affrontando i temi della sostenibilità di cui si parla sempre più spesso?

"Da sempre abbiamo adottato una strategia basata sull'efficienza dei processi di lavoro e sull'organizzazione produttiva, ottenendo nel 2005 la certificazione ISO 14001. Gli investimenti costanti in infrastrutture e tecnologie eco-friendly hanno permesso di ridurre significativamente le emissioni, con l'installazione di nuove centrali termiche, impianti per la produzione di aria compressa e abbattimento delle emissioni, nonché l'implementazione di un impianto fotovoltaico che fornisce il 53% del fabbisogno energetico del cantiere. L'impegno in termini di Esg ci ha visto redigere il report di sostenibilità del gruppo con due anni di anticipo rispetto all'obbligatorietà data dalla nuova normativa Csr; abbiamo costituito un team interno con competenze trasversali per la redazione del bilancio e l'implementazione del piano di sostenibilità, che per i prossimi anni ci vedrà impegnati negli ambiti del sociale e della governance, mettendo al centro welfare e formazione per tutti coloro che lavorano all'interno dell'organizzazione".

tion for the majority of the global fleet. However, this advantage is diminishing for larger yachts, as the areas of transit and usage are now expanding across the globe. Another clear advantage is the presence of a production supply chain in Italy that works both for new builds and for after-sales services. This means having professionals capable of meeting high demands, a factor not always guaranteed in other countries. The expertise of workers and specialized companies is therefore a key factor, difficult to replicate outside of existing territorial clusters".

What the main concerns about the future?

"While professionalism and skills are a competitive factor for Italy, I believe that the recruitment and training of human resources are the areas of greatest attention. In some sectors, like the metalworking industry, which are facing a contraction in market conditions, there is a 'migration' of workers towards professional yachting, but the challenge lies with future generations. It is more complex to find skilled workers in artisanal and niche sectors, for which we must focus on valuing traditional crafts and rely on the training capabilities of specialized companies as well as those of the shipyard".

What achievements have been reached and what role does Amico & Co. play in the port of Genova?

"The port of Genova has always been 'allergic' to the presence of large yachts, which were often seen as a nuisance. This is part of a certain 'conservative' culture, where innovations are viewed negatively and often opposed, both by operators and administrations. In recent years, thanks to the jobs created and the economy generated, in the port and in the city, there is a greater awareness of the wealth and social value generated by our sector. Unfortunately, this awareness struggles to translate into

concrete attention to the sector's needs. We are available and hope, as a cluster, for a more attentive and proactive dialogue with the authorities, starting with the port administration, to turn into reality the many proposals for development and improvement that are currently stalled. The willingness to invest, not only from us but from many companies in the sector, is a reality that is not given enough consideration. These delays create a clear competitive disadvantage compared to our competitors, both in Italy and abroad, who are making rapid strides to offer new infrastructure and services to their clients".

What are your main strengths?

"In over 30 years, I believe that the constant reputational growth has been the essential element of Amico & Co., achieved through the ability to innovate an originally artisanal activity into a semi-industrial one, with infrastructures and organizational models calibrated to the larger scale and volumes of work. In summary: consolidated know-how, strong customer relationships, cutting-edge infrastructures, and a commitment to environmental sustainability are our strengths. Another important element that distinguishes us, and which has been implemented in recent years with the new Waterfront Marina and the hub system we created, is our ability to accommodate and provide additional services for the stay of yachts and their crews on the territory, helping to enhance the prestige of Genova as a top destination for owners and an international reference in the yacht market. A widespread economy, integrated with the territory and enhancing the city's vocations, but one that must be defended and protected, especially from the competition of other regions".

How are you handling the sustainability aspect?

"Since always, we have adopted a strategy based on the efficiency of work processes and production organization, achieving ISO 14001 certification in 2005. Continuous investments in eco-friendly infrastructure and technologies have significantly reduced emissions, with the installation of new thermal power plants, compressed air production systems, and emission reduction systems, as well as the implementation of a photovoltaic system that provides 53% of the shipyard's energy needs. Our commitment to ESG has led us to publish the group's sustainability report two years ahead of the obligation set by the new CSRD regulation. We have created an internal team with cross-functional expertise to draft the report and implement the sustainability plan, which in the coming years will focus on social and governance issues, with an emphasis on welfare and training for all those working within the organization".



LUSBEN CONTINUA A CRESCERE CON INVESTIMENTI E NUOVE SINERGIE, MA RICHIAMA L'ATTENZIONE ALLE SFIDE LEGATE AGLI SPAZI E ALLE CONCESSIONI DEMANIALI. IL DIRETTORE GENERALE FERDINANDO PILLI SOTTOLINEA L'IMPORTANZA DEL LEGAME CON BENETTI PER UNA GESTIONE A LUNGO TERMINE DELLO YACHT

LUSBEN CONTINUES TO GROW WITH INVESTMENTS AND NEW SYNERGIES BUT HIGHLIGHTS THE CHALLENGES RELATED TO SPACE AND STATE CONCESSIONS. GENERAL MANAGER FERDINANDO PILLI EMPHASIZES THE IMPORTANCE OF THE PARTNERSHIP WITH BENETTI FOR THE LONG-TERM MANAGEMENT OF YACHTS



“ITALIA SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA, MA SERVONO PIÙ SPAZI E CERTEZZE”

“ITALY IS PLAYING AN INCREASINGLY PROMINENT ROLE, BUT MORE SPACE AND CERTAINTY ARE NEEDED”

Forte di oltre 60 anni di esperienza, Lusben è la Refit division del Gruppo Azimut|Benetti e uno dei principali centri del Mediterraneo con basi a Viareggio, Livorno e Varazze. È inoltre recente l'annuncio di una nuova sinergia con Benetti per offrire a clienti e armatori soluzioni su misura per la gestione della flotta anche oltre il periodo di garanzia. L'azienda sta completando il piano di investimenti avviato nel 2023 per potenziare la propria capacità operativa, con un significativo ampliamento del sito produttivo di Livorno. L'acquisizione dell'area bacini, a maggio 2022, ha visto una ristrutturazione complessiva per un investimento di 12 milioni di euro, raddoppiando la superficie totale a 220.000 mq, di cui 90.000 mq

dedicati al cantiere e uno specchio d'acqua pari a 130.000 mq. Grazie a questa operazione Lusben è oggi in grado di accogliere a terra fino a tre imbarcazioni oltre i 100 metri, oltre a quelle già abitualmente ospitate. Il numero complessivo di posti barca disponibili è salito a 36 a terra e 32 in acqua. Il sito dispone inoltre di un sincro-lift da 2.400 tonnellate, una banchina galleggiante di 180 metri con una capacità di 18.000 tonnellate e una darsena chiusa dedicata ai lavori all'ormeggio. Tra le nuove infrastrutture spicca anche la buca di ispezione per yacht a vela con una profondità di 8,5 metri, la più grande oggi disponibile nel Mediterraneo. SUPER YACHT 24 ha intervistato Ferdinando Pilli, nominato direttore generale Lusben lo scorso settembre.



With over 60 years of experience, Lusben is the Refit division of the Azimut|Benetti Group and one of the leading centers in the Mediterranean, with facilities in Vi-

reggio, Livorno, and Varazze. The company recently announced a new synergy with Benetti to offer clients and yacht owners tailored fleet management solutions even beyond the warranty period. Lu-



Come si sta muovendo il mercato?

"Il mercato è positivo grazie anche ai tanti nuovi modelli che vengono messi in acqua ogni anno. Quando ero in Benetti eravamo arrivati a circa sei unità all'anno per la gamma in acciaio e ben quindici per quella in vetroresina. Sono numeri importanti che inevitabilmente si riflettono sul mondo del refit. Le prospettive sono di una grande crescita".

E in particolare per Lusben?

"Sta andando bene, i nostri siti produttivi sono riempiti al 100% e quindi è sicuramente un momento positivo".

Come viene percepita l'Italia?

"C'è stata una fase in cui eravamo visti soprattutto come costruttori e quindi con meno visione sulla vita dello yacht nel lungo periodo e qualche nostro concorrente, soprattutto spagnoli e francesi, ne ha approfittato. Oggi la situazione è cambiata e anche noi abbiamo capito l'importanza del refit e anzi sfrutteremo proprio questo legame con Benetti per cercare di tenere sempre di più le imbarcazioni qui da noi, un'abitudine che ho vissuto nelle precedenti esperienze, un modello che dovremo sicuramente riprendere anche per il motore e, oltre a tutti gli altri superyacht, concentrarci anche nel seguire i Benetti lungo tutta la loro vita, creando una sorta di bollino di qualità".

Come spiega la crescita del refit nel nostro Paese?

"Vedo che diversi cantieri stanno puntando a una divisione apposita, penso sia legato alla ciclicità del nostro business, visto che il mercato del nuovo sta iniziando a manifestare un certo rallentamento. Inoltre ci sono circa 5.000 imbarcazioni di oltre 24 metri che navigano e che hanno bisogno di manutenzione per mantenere il valore dell'asset. E infine diversi armatori oggi preferiscono comprare lo yacht usato invece che nuovo con relative esigenze di adeguamento e rinnovo, dando così ulteriore spunto al settore".

Quali sono i punti di forza e di debolezza dell'Italia?

"I punti di forza sono i medesimi del nuovo: la nostra capacità di adattamento e di proporre soluzioni fuori dal comune e dagli standard. Mancano gli spazi, una delle principali criticità che affrontiamo quotidianamente. Inoltre vedo qualche problematica legata alle concessioni demaniali che spesso si aprono,

ma senza prospettive certe a lungo termine a differenza di altri luoghi, come ad esempio Barcellona, dove si riesce a investire sapendo di poter contare su un giusto ritorno senza essere sempre sul chi va là".

Cosa manca ancora da realizzare nell'ambito del recente piano di investimenti?

"A Livorno dobbiamo completare la parte di accoglienza degli equipaggi e realizzare nuovi edifici per uffici, vorremmo essere pronti per l'estate 2026. La trasformazione della 'porta del mare' ha reso Livorno una destinazione sempre più attrattiva, un processo simile a quello che ha interessato Viareggio negli anni scorsi. Vogliamo trasformare Livorno in un centro di eccellenza per l'industria nautica, riducendo le distanze tra la città e il cantiere e offrendo un'esperienza di alto livello, in linea con le migliori destinazioni nautiche internazionali.

A quali yacht state lavorando?

"Abbiamo due importanti refit a cui teniamo molto perché sono due Benetti: Lionheart e il 70 metri Alfa. Lionheart il primo giga yacht realizzato dal cantiere e sarà riverniciato e subirà alcune modifiche nelle aree interne. Alfa ha invece cambiato armatore e oltre alla manutenzione quinquennale vedrà un rifacimento totale degli interni. Abbiamo anche il Perini Belle Brise, uno dei primi yacht realizzati dal cantiere per una ricostruzione totale. Verrà modernizzata con gli ultimi ritrovati tecnologici tra cui i motori con sistema Scr per una maggiore attenzione all'impatto ambientale, un aspetto su cui siamo sempre più sensibili. In tal senso stiamo preparando dei pacchetti per permettere ai nostri armatori di navigare in modo più sostenibile sfruttando le tecnologie che Benetti e Azimut offrono già nel nuovo".

Quali sono gli elementi più importanti per un buon refit?

"Il grosso lo fa il project management per pianificare correttamente le attività e soddisfare le richieste del cliente che si aspetta di ricevere lo yacht a inizio stagione e non è disposto a ritardare. Tempo e qualità hanno una valenza importante".

Come sta funzionando la nuova keel pit?

"Da quando l'abbiamo inaugurata è sempre stata occupata soprattutto da yacht Perini ma non solo, sicuramente oggi è uno dei motivi di maggiore attrazione per imbarcazioni a vela di grandi dimensioni".

Lusben is completing its investment plan, launched in 2023, to enhance its operational capacity, including a significant expansion of its Livorno site. The acquisition of the dry dock area in May 2022 led to a complete overhaul, with an investment of €12 million, doubling the total surface area to 220,000 sqm—90,000 sqm dedicated to the shipyard and a water basin of 130,000 sqm. Thanks to this expansion, Lusben can now accommodate up to three yachts over 100 meters on land, in addition to those it already hosts. The total number of berths has increased to 36 on land and 32 in the water. The site also features a 2,400-ton synchro-lift, a 180-meter floating dock with an 18,000-ton capacity, and a closed dock dedicated to in-water maintenance. Among the latest infrastructure developments is an 8.5-meter-deep inspection pit for sailing yachts, the largest of its kind currently available in the Mediterranean. SUPER YACHT 24 spoke with Ferdinando Pilli, who was appointed General Manager of Lusben last September.

How is the market evolving?

"The market is strong, partly thanks to the many new models launched every year. When I was at Benetti, we were delivering around six steel-hull units per year and as many as fifteen fiberglass models. These are significant numbers that inevitably impact the refit sector. The outlook is for substantial growth".

And specifically for Lusben?

"We're doing well—our facilities are operating at full capacity, so it's definitely a positive moment".

How is Italy perceived?

"There was a time when we were seen primarily as builders, with less focus on the long-term life of a yacht. Some of our competitors, especially in Spain and France, took advantage of that. But today, things have changed—we, too, understand the importance of refit. In fact, we plan to leverage our connection with Benetti to keep more yachts here with us. This is something I've experienced in my past roles—a model we need to embrace again, not just for engines but for all superyachts. We want to follow Benetti yachts throughout their lifespan, creating a sort of quality seal".

How do you explain the growth of the refit sector in Italy?

"I see several shipyards developing dedicated refit divisions, which I believe is linked to the cyclical nature of our industry, as the new-build market is starting to show signs of slowing down. Additionally, there are about 5,000 yachts over 24 meters in operation that require maintenance to preserve their value. Lastly, many owners today prefer buying pre-owned yachts rather than new ones, which comes with the need for upgrades and renovations—giving an extra boost to the refit sector".

What are Italy's strengths and weaknesses?

"Our strengths are the same as in new builds: our ability to adapt and offer innovative, out-of-the-box solutions. However, space is a major challenge—it's one of the biggest issues we face daily. Another concern is state concessions, which often open up but lack long-term certainty. Unlike other locations, such as Barcelona, where investments are made with the confidence of a reliable return, here we're always in a state of uncertainty".

What still needs to be done as part of the recent investment plan?

"In Livorno, we still need to complete the crew facilities and build new office spaces—we aim to have everything ready by summer 2026. The transformation of the 'gateway to the sea' has made Livorno an increasingly attractive destination, much like what happened in Viareggio in previous years. Our goal is to turn Livorno into a center of excellence for the yachting industry, bridging the gap between the city and the shipyard while offering a top-tier experience in line with the world's best nautical destinations".

What yachts are you working on?

"We have two major refits that are particularly important to us because they involve two Benetti yachts: Lionheart and the 70-meter Alfa. Lionheart was the first giga yacht built by the shipyard—it will be repainted and undergo some modifications in the interior areas. Alfa, on the other hand, has changed ownership, and in addition to its five-year maintenance, it will undergo a complete interior refit. We're also working on the Perini Belle Brise, one of the first yachts built by the shipyard, for a full reconstruction. It will be modernized with the latest technological advancements, including engines with an SCR system for improved environmental impact—a factor we are increasingly focused on. In this regard, we're preparing packages to help our owners sail more sustainably by leveraging the technologies that Benetti and Azimut already integrate into their new builds".

What are the key elements of a successful refit?

"Project management plays a crucial role in properly planning activities and meeting client expectations. Owners expect to receive their yacht at the start of the season and are not willing to accept delays. Timing and quality are both essential factors".

How is the new keel pit performing?

"Since its inauguration, it has been in constant use, primarily by Perini yachts but not exclusively. It has definitely become one of the main attractions for large sailing yachts".



“VOGLIAMO FIDELIZZARE
I NUOVI ARMATORI CON
UN’ASSISTENZA IMPECCABILE”

“WE WANT TO BUILD LOYALTY
WITH NEW OWNERS THROUGH
IMPECCABLE ASSISTANCE”

Seven Stars Marina & Shipyard, cantiere specializzato nella manutenzione e nel refitting di imbarcazioni private e commerciali fino a 60 metri, ha ampliato significativamente le proprie infrastrutture e i servizi offerti nel corso degli anni. Attualmente sta registrando un ulteriore e notevole incremento delle commesse. SUPER YACHT 24 parla di questo sviluppo e delle prossime iniziative del cantiere con il suo amministratore unico, Davide Mugnaini. **Nei vostri stabilimenti sono presenti ben 70 imbarcazioni. A cosa è dovuto questo sviluppo?**

“È una grande soddisfazione per me, avendo coltivato fin da giovane una vera passione e conoscenza delle imbarcazioni. Il mio sogno, fin da allora, era creare un cantiere serio che potesse garantire ai clienti sicurezza nella manutenzione e nel rinnovamento delle loro barche. Oggi questa responsabilità nei confronti dei clienti è ancora più forte, poiché il boom del settore nautico durante il Covid ha attirato un nuovo tipo di armatore: persone che, non avendo grande esperienza, non conoscono appieno

le potenzialità del loro investimento. In questo senso, riteniamo sia nostro compito, come cantieri di refitting, assicurarci che non incontrino mai problemi, sia durante le crociere che in qualsiasi altro momento, garantendo loro manutenzioni impeccabili e refitting ideali. Questo permetterà loro di appassionarsi sempre più al mondo nautico, crescere come armatori e comprendere il valore del loro investimento, che è equiparabile a quello di un immobile di lusso, come una villa a Saint-Tropez o a Courmayeur. Dobbiamo quindi lavorare per offrire loro la possibilità di godere appieno del loro yacht, ‘fidelizzandoli’ in questa nuova passione, eliminando qualsiasi fastidio durante le crociere e assicurando una costante assistenza”.

Cosa consente al cliente il vostro servizio H24?

“Siamo in grado di raggiungere il cliente in tutta l’area del Mediterraneo con le nostre due squadre sempre pronte a partire con il camion officina. Lavoriamo per risolvere i problemi nel minor tempo possibile, anche di notte, in modo da non sot-

IL CANTIERE TOSCANO CRESCE GRAZIE A UN’ASSISTENZA CONTINUA E A REFIT D’ECCELLENZA. L’AMMINISTRATORE DAVIDE MUGNAINI RACCONTA L’ESPANSIONE, LE NUOVE TECNOLOGIE SOSTENIBILI E LE STRATEGIE PER SUPPORTARE ARMATORI E COMANDANTI

THE TUSCAN SHIPYARD IS GROWING THANKS TO CONTINUOUS SUPPORT AND EXCELLENT REFIT SERVICES. SOLE DIRECTOR DAVIDE MUGNAINI TELLS US ABOUT THEIR EXPANSION, NEW SUSTAINABLE TECHNOLOGIES, AND STRATEGIES TO SUPPORT OWNERS AND CAPTAINS.

Seven Stars Marina & Shipyard, a shipyard specializing in the maintenance and refitting of private and commercial vessels up to 60 meters, has significantly expanded its infrastructure and services over the years. It is currently experiencing a further and notable increase in orders. SUPER YACHT 24 talks about this development and the shipyard’s upcoming initiatives with its sole director, Davide Mugnaini.

There are currently 70 vessels at your facilities. What has driven this development?

“It’s a great satisfaction for me, as I’ve had a true passion and knowledge of boats since a young age. My dream, from then on, was to create a serious shipyard that could guarantee customers safety in the maintenance and renewal of their boats. Today, this responsibility towards our clients is even stronger, as the boom in the boating sector during the Covid period attracted a new type of owner—

people who, lacking significant experience, are not fully aware of the potential of their investment. In this regard, we believe it’s our duty, as refit shipyards, to ensure that they never encounter issues, whether during cruises or at any other time, by guaranteeing impeccable maintenance and ideal refitting. This will allow them to become more and more passionate about the boating world, grow as owners, and understand the value of their investment, which is comparable to owning a luxury property, like a villa in Saint-Tropez or Courmayeur. Therefore, we need to work to offer them the opportunity to fully enjoy their yacht, ‘loyalizing’ them to this new passion, eliminating any discomfort during cruises, and ensuring constant assistance”.

What does your 24/7 service allow the client to do?

“We are able to reach clients throughout the Mediterranean area with our two teams always ready to depart with the wor-

trarre tempo al divertimento durante le loro crociere”.

Siete molto esperti nel refit di barche d'epoca. Avete avuto nuove commesse in questo segmento?

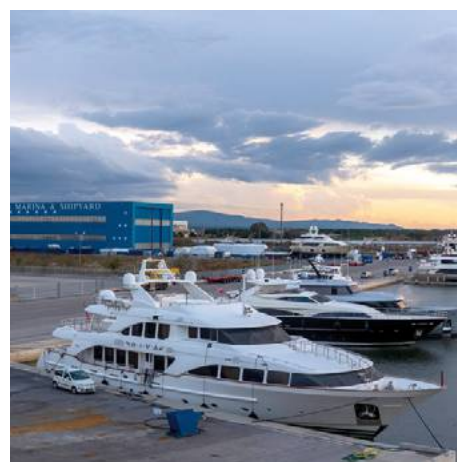
“Sì, abbiamo acquisito quattro importanti imbarcazioni da armatori affezionati, tra cui alcuni motor yacht costruiti in legno. Tra questi c'è un Baglietto appartenente ad una famiglia di grande prestigio. L'incarico ci è stato affidato dall'armatore che desidera omaggiare la moglie, molto legata a questa barca, riportandola completamente a nuovo”.

Cosa sta portando avanti Seven Stars sotto il profilo della sostenibilità?

“Abbiamo stipulato un accordo con la società MicFil, produttrice di filtri in grado di trattenere sostanze contaminanti fino a 0,5 micron di dimensione. Questa tecnologia offre benefici non solo in termini di prestazioni, ma anche economici e ambientali, aumentando la longevità di motori e impianti idraulici. I filtri riducono l'inquinamento delle barche usate, che sono molto più numerose rispetto a quelle nuove, e contribuiscono a contenere anche i costi di gestione. Eliminando le impurità dal carburante, otteniamo una riduzione dei consumi e delle emissioni. Abbiamo anche introdotto una particolare resina antivegetativa, non inquinante, che, applicata sulla carena, la rende inattaccabile dalla vegetazione marina, consente alla barca di aumentare la velocità di navigazione e di ridurre significativamente il consumo di carburante. Proprio ieri abbiamo stretto un accordo con la società produttrice. Inoltre, abbiamo un istruttore che spiega queste nuove tecnologie ai comandanti. Continuiamo il nostro impegno per la sostenibilità attraverso una costante ricerca, guidata da un nostro responsabile interno, delle soluzioni tecnologiche più avanzate. Una volta individuate, queste vengono inviate a ingegneri navali specializzati per valutare le possibili applicazioni nel refit”.

Ci sono tendenze nel settore refit da segnalare?

“Il mondo del refit, a partire da quest'anno, beneficia dell'ingresso delle tante nuove barche acquistate due anni fa che ora devono essere sottoposte alle prime revisioni avendo concluso il periodo coperto dalla garanzia. Stiamo per questo lavorando per fidelizzare i comandanti di queste nuove imbarcazioni per mettere al loro servizio la nostra qualità a sette stelle. Ritengo che, essendo il nostro Paese una penisola circondata dal mare e con una naturale vocazione per la nautica, dovremmo impegnarci a invertire la tendenza che vede la maggioranza dei comandanti e delle figure apicali negli equipaggi provenire dall'estero. È essenziale che sempre più italiani, già dotati nel loro Dna di notevoli capacità, assumano questi ruoli. Mi piacerebbe che anche noi cantieri ci unissimo per



fare la nostra parte, supportando le associazioni nella formazione di comandanti italiani. Questo consentirebbe loro di rimanere nel nostro Paese per i lavori di manutenzione e refit delle barche, apportando benefici a tutti i cantieri e aumentando le opportunità di lavoro lungo tutta la filiera”.

È previsto un ampliamento della vostra struttura per accogliere questi nuovi flussi?

“Sì, abbiamo richiesto e ottenuto l'autorizzazione per costruire un nuovo capannone a Tombolo. Il capannone avrà una lunghezza di 120 metri e un'altezza di 22 metri al ganccio del carro ponte, e ci permetterà di aggiungere ulteriori 3.500 metri quadrati alla superficie già esistente di circa 9.000 metri quadrati. Inoltre, i capannoni attuali saranno rialzati a 20 metri. L'amministrazione comunale ha già concesso tutti i permessi necessari e gli ingegneri sono già all'opera per sviluppare la progettazione”.

Siete posizionati sul canale dei Navicelli, dove sono previsti molti lavori per migliorare il passaggio delle grandi imbarcazioni. Qual è la sua opinione sulla situazione?

“Le promesse ricevute riguardano lavori significativi che dovrebbero essere completati entro l'anno. Claudio Rossi, presidente della nostra associazione Gruppo Nautici, che è parte dell'Unione Industriale Pisana, sta seguendo la questione e sembra che i riscontri siano positivi. I lavori di palancolatura delle sponde del canale stanno procedendo, successivamente il fondale sarà approfondito fino a 4 metri. I lavori sono finanziati e stanno avanzando. Abbiamo fiducia nel loro buon esito”.

kshop truck. We work to solve problems in the shortest time possible, even at night, so as not to take away time from their enjoyment during cruises”.

You are very experienced in refitting vintage boats. Have you had any new orders in this segment?

“Yes, we've acquired four significant yachts from loyal owners, including some motor yachts built in wood. Among them is a Baglietto owned by a very prestigious family. The owner entrusted us with the task of restoring it completely as a tribute to his wife, who is very attached to the yacht”.

What is Seven Stars doing in terms of sustainability?

“We have made an agreement with the company MicFil, which manufactures filters capable of trapping contaminants down to 0.5 microns in size. This technology offers benefits not only in terms of performance but also economically and environmentally, increasing the longevity of engines and hydraulic systems. The filters reduce pollution from used boats, which are far more numerous than new ones, and also help contain management costs. By removing impurities from the fuel, we achieve a reduction in fuel consumption and emissions. We've also introduced a non-polluting anti-fouling resin that, when applied to the hull, makes it impervious to marine vegetation, allowing the boat to increase its speed and significantly reduce fuel consumption. Just yesterday, we struck an agreement with the producer of this resin. Additio-

nally, we have an instructor who teaches these new technologies to the captains. We continue our commitment to sustainability through ongoing research, led by one of our internal managers, into the most advanced technological solutions. Once identified, these are sent to specialized naval engineers to evaluate possible applications in refit”.

Are there any trends in the refit sector to highlight?

“The refit world, starting this year, is benefiting from the influx of many new boats purchased two years ago that now need to undergo their first revisions after the warranty period has ended. We are working to build loyalty with the captains of these new vessels to offer them our seven-star quality. I believe that, as our country is a peninsula surrounded by the sea with a natural inclination for boating, we should work to reverse the trend that sees the majority of captains and senior crew members coming from abroad. It's essential that more Italians, who already have great skills embedded in their DNA, take on these roles. I would like it if shipyards also came together to play our part, supporting associations in the training of Italian captains. This would allow them to remain in our country for maintenance and refit work, benefiting all the shipyards and increasing job opportunities throughout the entire supply chain”.

Is there an expansion planned for your facility to accommodate these new flows?

“Yes, we have requested and received approval to build a new shed in Tombolo. The shed will be 120 meters long and 22 meters high at the crane hook, and it will allow us to add another 3,500 square meters to the existing 9,000 square meters. Additionally, the current sheds will be raised to 20 meters. The local administration has already granted all the necessary permits, and engineers are already at work on the design”. You are located on the Navicelli Canal, where many improvements are planned to facilitate the passage of large vessels. What is your opinion about that?
“The promises we've received concern significant work that should be completed by the end of the year. Claudio Rossi, president of our association Gruppo Nautici, which is part of the Unione Industriale Pisana, is overseeing the matter, and it seems that the feedback is positive. The sheet piling work on the canal banks is progressing, and next, the seabed will be dredged to a depth of 4 meters. The works are funded and moving forward. We are confident in their successful completion”.



“UNIRE LE FORZE PER NON PERDERE COMPETITIVITÀ” “JOINING FORCES TO STAY COMPETITIVE”

Fondata da Filippo Calcaterra nel 2010, Wosa Yacht Refit – Survey è una società internazionale leader nel settore dello yacht refit e delle perizie nautiche. Con sedi in Italia, Inghilterra, Spagna e Monaco (per il survey). Di recente è entrato a far parte della società Stefano de Vivo, ex cco di Gruppo Ferretti, come socio paritario e con il ruolo di presidente del consiglio di amministrazione. De Vivo è entrato anche come socio di Wosa Surveys, con sede a Monaco, affiancando ancora una volta Filippo Calcaterra e Brandon Rundquist, direttore della divisione Surveys. Filippo Calcaterra e Stefano de Vivo raccontano a SUPER YACHT 24 la loro avventura nel mondo del refit.

Wosa Refit è relativamente giovane, come è stata la crescita?
Filippo Calcaterra: “Ho fondato la società nel 2010 dopo le mie esperienze nei servizi post vendita dei principali cantieri italiani. Il primo yacht su cui abbiamo lavorato è stato un Pershing 115 con due idrogetti e turbina centrale, un lavoro interessante che ci ha permesso di costruire un ottimo rapporto con comandante ed equipaggio e continuare a lavorare con lo stesso team quando l'armatore ha cambiato yacht. Da quel momento siamo cresciuti con un ritmo costante”.

Sig. De Vivo, dopo l'uscita dal

Gruppo Ferretti perché ha deciso di investire nel refit e in Wosa?
Stefano De Vivo: “Nel patto di non concorrenza che avevo firmato qualche anno prima avevo escluso la parte di servizi e refit, un settore in cui ho sempre creduto molto. Inoltre, insieme ai soci del mio family office eravamo in cerca di un investimento con un orizzonte temporale maggiore dei classici 4/5 anni e quindi ho iniziato a guardare al mondo del refit escludendo realtà troppo grandi. Ho incontrato Filippo Calcaterra che già conoscevo dalla mia precedente esperienza in Benetti, cercava un general manager mentre io volevo investire e Wosa era pronta per il ‘next step’ e rinforzarsi nel settore del refit e delle perizie. In un paio di mesi abbiamo trovato un accordo e penso che sia per entrambi una crescita importante”.

Wosa è un'azienda italiana?
SdV: “Per come si è sviluppato il business oggi Wosa ha quattro società: in Spagna, Italia, Monaco e Inghilterra. È un'azienda europea con un forte cuore italiano”.

Quali sono i punti di forza del refit italiano?
FC: “Le maestranze e la nostra capacità nel ‘colpo di mano’. La flessibilità degli italiani di modificare e adattarsi al programma di lavoro è unica. Siamo stati capaci di conse-

PER FILIPPO CALCATERRA E STEFANO DE VIVO GLI ITALIANI DOVREBBERO COLLABORARE E PORTARE PIÙ LAVORO SUL NOSTRO TERRITORIO PER NON PERDERE LA SFIDA CON I CANTIERI ESTERI. SERVONO INOLTRE PIÙ SPAZI E INVESTIMENTI IN INFRASTRUTTURE

ACCORDING TO FILIPPO CALCATERRA AND STEFANO DE VIVO, ITALIANS SHOULD COLLABORATE AND BRING MORE WORK TO THE COUNTRY TO AVOID LOSING GROUND TO FOREIGN SHIPYARDS. MORE SPACE AND INVESTMENT IN INFRASTRUCTURE ARE ALSO NEEDED

Founded by Filippo Calcaterra in 2010, Wosa Yacht Refit – Survey is a leading international company specializing in yacht refit and marine surveys, with offices in Italy, the UK, Spain, and Monaco (for surveys). Recently, Stefano de Vivo, former CCO of the Ferretti Group, joined the company as an equal partner and chairman of the board. De Vivo has also become a partner in Wosa Surveys, based in Monaco, once again teaming up with Filippo Calcaterra and Brandon Rundquist, director of the Surveys division. Filippo Calcaterra and Stefano de Vivo share their journey in the refit industry with SUPER YACHT 24.

Wosa Refit is a relatively young company. How has its growth been?

Filippo Calcaterra: “I founded the company in 2010 after gaining experience in the after-sales services of major Italian shipyards. The first yacht we worked on was a Pershing 115 with two waterjets and a central turbine—an interesting project that allowed us to build a great relationship with the captain and crew. When the owner changed yachts, we continued working with the same team. From that moment on, we’ve grown at a steady pace”.

Mr. De Vivo, after leaving the Ferretti Group, why did you decide to invest in refit and in





gnare un 52 metri in appena 6 mesi con oltre 80 subappaltatori coinvolti, sei falegnamerie al lavoro coordinate da tre project manager ognuno dei quali seguiva determinate aree dello yacht. Solo in Italia potevamo riuscire in una missione del genere e questo grazie alla concentrazione unica al mondo di persone e aziende del nostro territorio, soprattutto quello compreso tra La Spezia, Viareggio e Livorno”.

Cosa serve per non perdere competitività?

FC: “Con Stefano siamo d’accordo che dovremmo smettere di farci la guerra l’uno con e concentrarci invece a dirottare da noi il lavoro di spagnoli, francesi e olandesi: non abbiamo nulla da invidiare e siamo capaci a dare qualità a prezzi più competitivi”.

SdV: “Mi ricollego a quanto detto da Filippo, noi abbiamo le associazioni ma per come siamo fatti non ci associamo veramente, siamo il Paese del campanilismo e siamo ancora molto indietro quanto a spazi e strutture alle spalle. Basta guardare cosa ha fatto Palma di Maiorca, in Spagna: un posto che vive 8/9 mesi all’anno e con un aeroporto che in Italia sarebbe il quarto per traffico. Pochi cantieri riescono a offrire alloggi per gli equipaggi e avere infrastrutture del genere vuol dire avere spazi a disposizione. Sappiamo bene quanto sia difficile in Italia riuscire a metterli insieme ma serve andare avanti per creare un tessuto di alto livello che poi porta ricchezza alla città”.

Quali sono i segreti di un refit di successo?

SdV: “Rispondo da armatore: rispetto dei tempi e qualità. La stagione è una e a nessuno piace perderla per un ritardo. Qualità non vuol dire che non si rompa qualcosa, ma avere alle spalle un’azienda sana e seria che dà garanzie e risolve i problemi con il sorriso. Il suo slogan, Italian skills, British efficiency, rende bene l’idea. Poi può sempre accadere di andare lunghi, ma il problema deve essere dovuto ad aspetti che non potevi prevedere”.

FC: “Instaurare un rapporto collaborativo tra cantiere e staff dell’armatore è importante, riduce lo stress e permette di risparmiare tempo”.

Su quali strutture potete contare?

FC: “Abbiamo un capannone di

3.000 mq a Viareggio dove possiamo lavorare su yacht fino a circa 35 metri di lunghezza e soprattutto sui tender, che spesso vengono lasciati sui piazzali coperti solo da un telo. Il nostro modello di business non prevede oggi un cantiere di proprietà e per yacht di dimensioni maggiori, dai 60 metri in su – che rappresentano la nostra taglia media – ci appoggiamo a strutture esterne affittando lo spazio per eseguire il refit limitando la scelta a Italia, Spagna e Francia”.

SdV: “Abbiamo inoltre un ufficio con sei postazioni a Livorno, la nostra sede italiana a Viareggio con quindici postazioni e due sale riunioni, oltre ad una terrazza per organizzare attività ricettive con equipaggi e esperti del settore nautico, e infine la possibilità di crescere in Darsena dove abbiamo preso un terreno sul quale costruire un nuovo capannone per il refit”.

Che ruolo hanno i player esterni a cui vi appoggiate?

FC: “L’interazione è minima e si limita solo alla movimentazione dello yacht in entrata e uscita. Il resto viene gestito al 100% da noi: piano di sicurezza, appaltatori, project management e tutto il necessario per il refit. Siamo un cantiere all’interno del cantiere”.

Quali sono i prossimi obiettivi?

SdV: “Il piano che abbiamo scritto prevede di costruire la parte amministrativa, gestionale e di controllo della società per poter crescere grazie anche alle mie conoscenze e al business che posso portare, oltre a quello che già genera Filippo con l’ottimo lavoro svolto fino ad oggi. All’estero ci sono cantieri che fatturano 200 milioni, altri 120, in Italia abbiamo due grandi realtà sui 50 milioni e il resto sono una miriade di cantieri sotto ai 30 milioni di euro di fatturato, un settore quindi frammentato in cui vedo un grande spazio per crescere sia sul refit, sia nella parte survey”.

E gli investimenti?

SdV: “A breve avremo un’area maggiore a Viareggio e stiamo lavorando per assicurarci più spazi, sia in Italia sia all’estero per avere delle basi fisse e aumentare il numero di refit. È l’unico modo per attirare con regolarità yacht sempre più grandi e programmare più facilmente. Vogliamo crescere in modo corretto, non per il gusto di farlo”.

Wosa?

Stefano De Vivo: “When I signed my non-compete agreement a few years earlier, I had specifically excluded the services and refit sector, an area I have always strongly believed in. Additionally, together with the partners of my family office, we were looking for an investment with a longer time horizon than the usual 4-5 years. So, I started exploring the refit industry while ruling out companies that were too large. I met with Filippo Calcaterra, whom I already knew from my previous experience at Benetti. He was looking for a general manager, while I wanted to invest, and Wosa was ready for the next step—to strengthen its presence in the refit and survey sectors. Within a couple of months, we reached an agreement, and I believe this is a significant growth opportunity for both of us”.

Is Wosa an Italian company?

SdV: “Given how the business has developed, Wosa now operates through four companies in Spain, Italy, Monaco, and the UK. It’s a European company with a strong Italian heart”.

What are the main strengths of Italian refit?

FC: “Our skilled workforce and our ability to think on our feet. The flexibility Italians have in adapting and adjusting to a work schedule is unique. We managed to deliver a 52-meter yacht in just six months, coordinating over 80 subcontractors, six carpentry workshops, and three project managers, each overseeing specific areas of the yacht. Nowhere else but Italy could we pull off something like this, thanks to the unparalleled concentration of talent and businesses in our region—especially between La Spezia, Viareggio, and Livorno”.

What does it take to stay competitive?

FC: “Stefano and I agree that we need to stop fighting among ourselves and focus instead on attracting work from the Spanish, French, and Dutch markets. We have nothing to envy, and we can deliver top quality at more competitive prices”.

SdV: “To build on what Filippo said, we have industry associations, but in reality, we don’t truly collaborate. Italy is the country of local rivalries, and we’re still lagging behind in terms of space and infrastructure. Just look at what Palma de Mallorca has done in Spain—it operates for 8-9 months a year and has an airport that would rank as Italy’s fourth busiest. Very few shipyards can offer proper accommodations for crews, and having that kind of infrastructure means having space available. We all know how difficult it is in Italy to develop these facilities, but it’s crucial to move forward and create a high-level network that ultimately benefits the entire city”.

What are the secrets to a successful refit?

SdV: “Speaking as a yacht owner: meeting deadlines and ensuring quality. There’s only one season, and no one wants to miss it because of delays. Quality doesn’t mean nothing ever breaks—it means having a solid, reliable company behind you that guarantees support and solves problems with a smile. The company’s slogan, Italian skills, British efficiency, says it all. Of course, delays can happen, but only for reasons that were truly unforeseeable”.

FC: “Building a collaborative relationship between the shipyard and the owner’s crew is key—it reduces stress and saves time”.

What facilities do you rely on?

FC: “We have a 3,000-square-meter facility in Viareggio where we can work on yachts up to around 35 meters long, as well as tenders, which are often left outside under just a cover. Our current business model doesn’t include owning a shipyard, so for larger yachts—60 meters and above, which is our core segment—we rely on external facilities, renting space for refit work exclusively in Italy, Spain, and France”.

SdV: “We also have an office with six workstations in Livorno, our main Italian headquarters in Viareggio with fifteen workstations, two meeting rooms, and a terrace for hosting crew members and industry professionals. Additionally, we’re expanding in Darsena, where we’ve acquired land to build a new refit facility”.

What role do the external shipyards you work with play?

FC: “Their involvement is minimal—it’s limited to moving the yacht in and out of the facility. We handle everything else 100% ourselves: safety planning, subcontractors, project management, and all aspects of the refit. We operate as a shipyard within a shipyard”.

What are your next goals?

SdV: “Our plan focuses on strengthening the company’s administrative, management, and oversight structures to support growth. My industry knowledge and the business I can bring in, combined with the excellent work Filippo has done so far, will help us scale up. Abroad, some shipyards generate €200 million in revenue, others €120 million. In Italy, we have two major players at around €50 million, while the rest are scattered shipyards below €30 million. It’s a fragmented sector with huge potential for growth—both in refit and survey services”.

What about investments?

SdV: “In the short term, we’ll have a larger area in Viareggio, and we’re working on securing more spaces both in Italy and abroad to establish fixed bases and increase the number of refits. This is the only way to consistently attract larger yachts and streamline project planning. Our goal is to grow in a sustainable and strategic way, not just for the sake of expansion”.

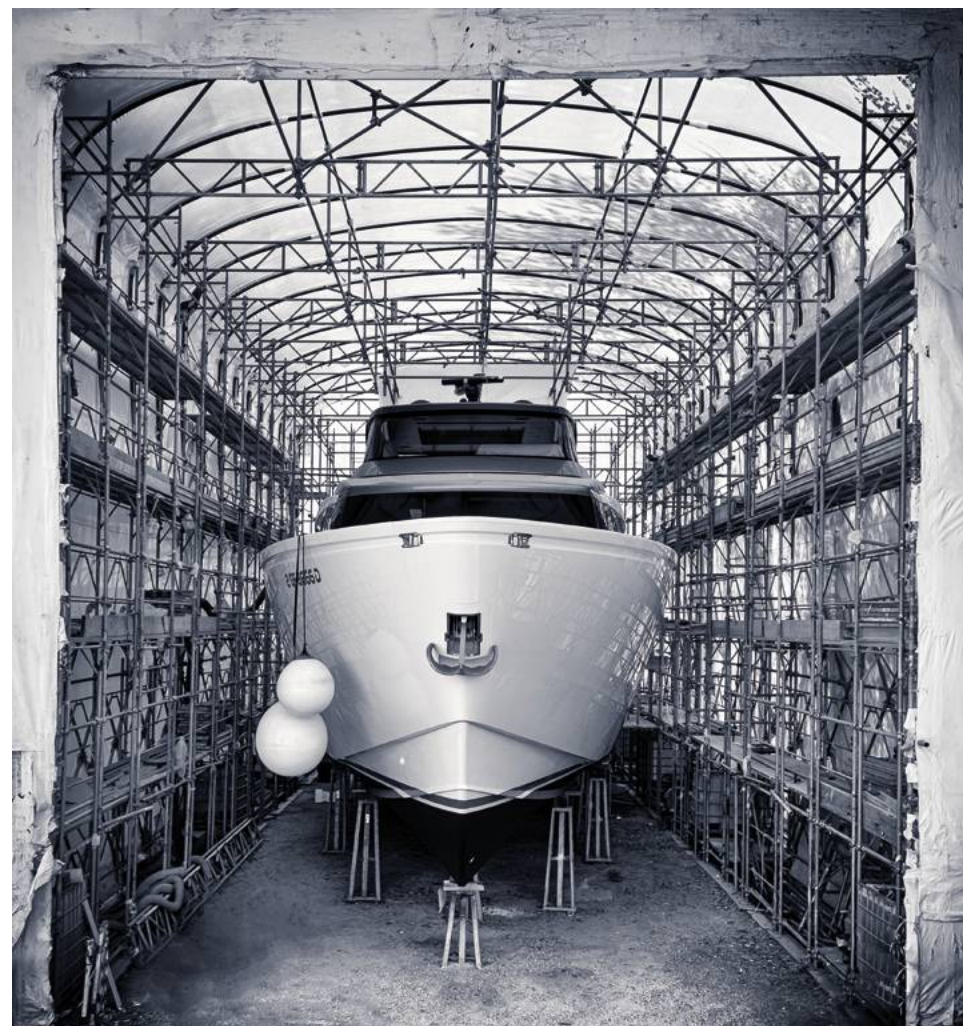


PER ERRICO RIGGIO DI SANLORENZO SERVONO POLITICHE PIÙ LUNGIMIRANTI NELL'ASSEGNARE GLI SPAZI DEDICATI AL REFIT, I GIGAYACHT NON VANNO IN MEZZO AL NULLA. SERVONO PIÙ SPAZI E STRUTTURE PER L'ACCOGLIENZA

ACCORDING TO ERRICO RIGGIO OF SANLORENZO, MORE FORWARD-THINKING POLICIES ARE NEEDED WHEN ASSIGNING SPACES DEDICATED TO REFIT. GIGAYACHTS SHOULDN'T BE PLACED IN THE MIDDLE OF NOWHERE. MORE SPACES AND FACILITIES ARE REQUIRED FOR PROPER RECEPTION

“PORTARE IL REFIT
IN ZONE
PIÙ CENTRALI
E SERVITE”

“BRINGING REFIT
TO MORE CENTRAL
AND WELL-SERVED
AREAS”



Con la sua divisione Sanlorenzo Timeless il cantiere di Massimo Perotti offre un servizio esclusivo dedicato ai clienti e alle imbarcazioni Sanlorenzo. SUPER YACHT 24 ne parla con Errico Riggio, vicepresidente Services & Deliveries che auspica un'assegnazione più logica degli spazi dedicati alla manutenzione ed al refit per offrire agli equipaggi location e strutture di accoglienza adeguate.

Come è organizzata Sanlorenzo per le attività di manutenzione e refit?

“Il cantiere ha una divisione dedi-

cata alle attività di manutenzione e refitting chiamato Sanlorenzo Timeless, che integra servizi di assistenza post-vendita per garantire unicità, continuità nella cura e durata nel tempo delle imbarcazioni per i propri clienti. Ci avvaliamo di partnership con i nostri brand representatives e service point in tutto il mondo per fornire servizi certificati e supervisionati dalla casa madre. Lavoriamo su tutta la storia della gamma di prodotti consegnati, su qualsiasi tipologia di imbarcazioni, dai compositi avanzati, al legno e all'acciaio. Il refit è la necessaria

With its Sanlorenzo Timeless division, Massimo Perotti's yard offers an exclusive service dedicated to Sanlorenzo clients and yachts. SUPER YACHT 24 talks about this with Errico Riggio, vice president Services & Deliveries, who advocates a more logical allocation of spaces dedicated to maintenance and refit in order to offer crews suitable locations and facilities.

How is Sanlorenzo organized for maintenance and refit activities?

“The shipyard has a dedicated

maintenance and refitting division called Sanlorenzo Timeless, which integrates after-sales services to ensure uniqueness, continuity of care and durability of boats for its customers. We partner with our brand representatives and service points around the world to provide certified services supervised by the parent company. We work on the entire history of the delivered product range, from advanced composites to wood and steel. Refit is the necessary continuation of after-sales services to demonstrate the true quality of a brand.



continuazione dei servizi post vendita per dimostrare la vera qualità di un brand. Un'azienda diventa infinita nel momento in cui i clienti decidono di non staccarsi più. Questa è la chiave".

Quali sono le maggiori criticità in Italia?

"La mancanza di spazi è il problema maggiore. Siamo il primo paese al mondo per la produzione del nuovo ed è chiaro che costruendo il 50% delle imbarcazioni sopra ai 24 metri di tutto il mondo tra Forlì, Fano, Viareggio e La Spezia le aree per questo tipo di attività sono pochissime. Salvo qualche caso più unico che raro, le nostre infrastrutture non sono confrontabili con quelle di paesi a noi vicini, ed è normale che i gigayacht scelgano per questo Francia o Spagna.

Esiste una soluzione?

"Bisogna spingere per aprire nuovi spazi e convertire vecchie zone industriali avendo bene in mente però che un gigayacht non va in mezzo al nulla, ha bisogno di infrastrutture alle spalle. Chi sceglie Barcellona non lo fa per caso. Serve una logica sull'accoglienza per far stare bene decine di persone che portano un business interessante per tutto l'indotto. Al riguardo servirebbero politiche più lungimiranti nell'assegnare spazi nei luoghi giusti: per assurdo si potrebbe spostare la costruzione del nuovo fuori dalle città e assegnare gli spazi più centrali ai servizi post vendita e refit dove effettivamente possono essere un vantaggio per tutti".

Quali sono i lavori più richiesti?

"Sulle unità più datate le richieste si concentrano maggiormente su un ammodernamento dei sistemi di navigazione, impiantistica e propulsione, ri-motorizzazioni, nuovi impianti di stabilizzazione, rielaborazione di elementi come hardtop e spiaggette di poppa, conversioni sugli impianti elettrici per adattarsi a standard di mercati diversi, come gli Stati Uniti ad esempio, riverniciature e rifacimento degli interni. Proprio su quest'ultimo aspetto facciamo la differenza grazie alla nostra attitudine a lavorare con rinomati designer che trovano il modo di trasformare i sogni in realtà e che noi

sappiamo realizzare secondo le loro idee. Su unità più nuove notiamo un incremento delle richieste di conversione da yacht pleasure a commerciale".

Come spiega questa tendenza?

"Durante la pandemia in molti hanno comprato lo yacht per isolarsi in mezzo al mare e viere tranquilli mentre adesso, con il mercato del charter in ripresa, gli armatori cambiano la destinazione d'uso. Proprio in questo momento abbiamo due unità proprio in conversione e stiamo chiudendo l'accordo per una terza".

Il servizio è aperto anche a yacht di altri brand?

"No, per il momento il nostro servizio di refitting è dedicato esclusivamente ai clienti Sanlorenzo a cui garantiamo l'utilizzo di prodotti e manodopera originale. Il cantiere coinvolge infatti le stesse maestranze che hanno costruito le barche originariamente, un valore unico per il cliente".

Quali sono i vecchi modelli ancora oggi apprezzati?

"Nei porti vedo spesso dei Sanlorenzo SI72, SI88 e SI108, barche ancora estremamente apprezzate. Il nostro è un cliente affezionato che continua a cambiare modello e desidera rendere più moderno lo yacht con le nuove tecnologie. A volte invece abbiamo armatori molto legati alla propria barca che non vogliono venderla ma preferiscono dare un tocco di rinnovamento".

A company becomes infinite the moment clients decide they no longer want to part ways. This is the key".

What are the main challenges in Italy?

"The lack of spaces is the biggest problem. We are the world's leading country for new yacht production, and it's clear that, building 50% of yachts over 24 meters worldwide between Forlì, Fano, Viareggio, and La Spezia, there are very few areas for this kind of activity. With a few rare exceptions, our infrastructure cannot be compared to that of neighboring countries, and it is normal that gigayachts choose France or Spain for this."

Is there a solution?

"We need to push for opening new spaces and converting old industrial zones, but with the understanding that a gigayacht doesn't belong in the middle of nowhere; it needs infrastructure behind it. Those who choose Barcelona don't do so by chance. There needs to be a logical approach to reception to ensure the well-being of the dozens of people who bring a business that's beneficial to the entire supply chain. There should be more forward-thinking policies in allocating spaces in the right places: ironically, the construction of new yachts could be moved outside the cities, and more central spaces could be assigned

to after-sales services and refit, where they could actually benefit everyone".

What are the most requested services?

On older vessels, requests focus more on a modernisation of navigation, plant and propulsion systems, re-motorising, new stabilisation systems, reworking of elements such as hardtops and stern platforms, conversions of electrical systems to adapt to the standards of different markets, such as the United States for example, repainting and interior refurbishment. It's precisely in this last area that we stand out thanks to our ability to work with renowned designers who find ways to turn dreams into reality and that we are able to realise according to their ideas. On newer vessels we are seeing an increase in requests to convert from pleasure to commercial yacht".

How do you explain this trend?

"During the pandemic, many people bought yachts to isolate themselves in the middle of the sea and live peacefully, but now, with the charter market recovering, owners are changing the purpose of their yachts. Right now, we have two units being converted, and we're finalizing an agreement for a third".

Is the service available for yachts of other brands?

"No, at the moment, our refitting service is exclusively dedicated to Sanlorenzo clients, to whom we guarantee the use of original products and labor. The shipyard involves the same craftsmen who originally built the yachts, a unique value for the customer".

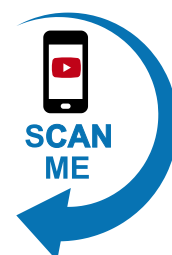
Which older models are still appreciated today?

"I often see Sanlorenzo SL72, SL88, and SL108 in the marinas—yachts that are still extremely appreciated. Our clients are loyal and continue to change models, wanting to make their yachts more modern with new technologies. Sometimes, on the other hand, we have owners who are very attached to their boat and do not want to sell it but prefer to give it a makeover".





UN NETWORK GLOBALE DEDICATO AL MONDO SWAN E ALLA VELA *REFIT NETWORK DEDICATED TO THE SWAN WORLD AND SAILING*



NAUTOR SWAN GLOBAL SERVICE È LA DIVISIONE DEDICATA AL REFIT E ALLA MANUTENZIONE DEL CANTIERE CON BASI STRATEGICHE IN TUTTO IL MONDO. UN'ORGANIZZAZIONE CAPILLARE E COORDINATA GARANTISCE STANDARD UNIFORMI E INTERVENTI SU MISURA

THE DIVISION DEDICATED TO THE REFIT AND MAINTENANCE OF THE SHIPYARD HAS STRATEGIC BASES ALL OVER THE WORLD. A WIDESPREAD AND COORDINATED ORGANIZATION GUARANTEES UNIFORM STANDARDS AND TAILOR-MADE INTERVENTIONS

Si chiama Nautor Swan Global Service ed è la divisione dedicata al mondo dei servizi post vendita, assistenza, manutenzione e refit di Nautor Swan. Si distingue per il network globale con sedi che assicurano una copertura in tutte le aree del mondo e team specializzati in ogni settore. L'Italia ha un ruolo da protagonista con una base di proprietà a Marina di Scarlino, in Toscana. Il target sono imbarcazioni a vela, anche di altri brand, con lunghezza fino a 45 metri e un particolare attenzione anche a quel-

le storiche tra 40 e 60 piedi. SUPER YACHT 24 ne parla con Oscar Ibañez, a.d. della divisione.

Come è organizzato il cantiere per il refit?

"Nautor Swan ha creato la divisione Nautor Swan Global Service dedicata ai servizi postvendita e refit cinque anni fa, l'evoluzione di un reparto interno già esistente.

It is called Nautor Swan Global Service and is the division dedicated to the world of after-sales services, assistance, maintenance and refit of Nautor Swan. It stands out for its global network with yards that ensure coverage in all areas of the world and teams specialized in each sector. Italy plays a leading role with a proprietary base in Marina di Scarlino, Tuscany. The target are sailing boats, including other brands, with lengths up to 45 meters and a particular attention also to historic ones between 40 and

60 feet. SUPER YACHT 24 talks about it with Oscar Ibañez, Ceo of the division.

How is the refit yard organized?

"Nautor Swan created the Nautor Swan Global Service division dedicated to aftersales and refit services five years ago, the evolution of an existing in-house department.

ARTICOLO COMPLETO

CLICK

FULL ARTICLE

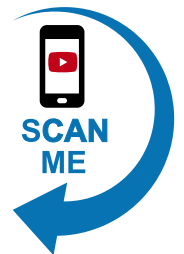
CLICK



ARPECA INVESTE E RADDOPPIA ARPECA EXPANDS AND DOUBLES ITS CAPACITY

I PIANI DI ESPANSIONE DEL CANTIERE,
L'IMPEGNO PER LA SOSTENIBILITÀ E LE SFIDE
FUTURE DELLA CYBER SECURITY NEL MONDO
DEL REFITTING

THE SHIPYARD'S EXPANSION PLANS,
COMMITMENT TO SUSTAINABILITY,
AND FUTURE
CYBERSECURITY
CHALLENGES IN THE
REFIT INDUSTRY



SUPER YACHT 24 incontra Luciana Ferretti, responsabile marketing e comunicazione di Arpeca S.p.A., cantiere che dal 1992 opera nella manutenzione e riparazione di yacht fino a 52 metri fornendo servizi di consulenza tecnica e progettazione grazie ad un'efficiente rete di consulenti creata negli anni. Parliamo con lei delle attività e dei programmi del cantiere che ha tra l'altro già posto concretamente le basi per il suo imminente ulteriore sviluppo.

Il cantiere Arpeca si amplierà presto oltre i 7.500 metri quadrati attuali. Può anticiparci qualche dettaglio?

"Abbiamo acquisito in concessione il cantiere Elle Yacht, il che ci permetterà di quasi raddoppiare gli spazi attuali. Questo cantiere, che verrà integrato in Arpeca, richiede una completa ristrutturazione, che avvieremo non appena avremo ottenuti tutti i permessi. L'acquisizione ci consentirà di aumentare la nostra capacità operativa, aggiungendo ulteriori imbarcazioni sulle quali effettuare lavorazione oltre a quelle già presenti nel cantiere storico. Negli spazi di questo cantiere realizzeremo anche i nostri nuovi uffici direzionali, che saranno significativamente più ampi degli attuali. Qui prevediamo anche spazi e box dedicati agli equipaggi delle barche in lavorazione, per facilitare i loro incontri per la gestione dei progetti e offrire maggior spazio

per lo storage. La nostra crescente necessità di spazi non poteva essere soddisfatta nel cantiere attuale a causa della mancanza di aree disponibili confinanti".

Quali ulteriori vantaggi porterà questa ristrutturazione?

"La ristrutturazione completa ci permette di pianificare i lavori in ottica Esg. Prevediamo l'installazione di un impianto fotovoltaico da 14 kW, che coprirà tutta la superficie disponibile, e stiamo lavorando per garantire l'accesso ai portatori di disabilità. Intendiamo anche implementare la domotica e installare colonnine per la ricarica delle auto elettriche, sia per i nostri clienti che per noi, che ci permetteranno di spostarci tra i nostri cantieri, distanti tra loro 800 metri, senza emissioni inquinanti".

Considerando la congestione degli spazi a Viareggio, avete mai pensato di trasferirvi sul Canale dei Navicelli di Pisa?

"Al momento no, ma non escludo di poter valutare questa opzione in futuro. Il problema dello spazio a Viareggio è un tema comune a tutti i cantieri del distretto, ma preferiamo rimanere qui per la presenza delle nostre maestranze, che sono fondamentali e rare.

SUPER YACHT 24 meets Luciana Ferretti, Head of Marketing and Communications at Arpeca S.p.A., a shipyard that has been specializing in yacht maintenance and repair since 1992. Working on vessels up to 52 meters, Arpeca also provides technical consulting and design services through an extensive network of experts built over the years. We spoke with her about the shipyard's activities and future plans, which already include concrete steps toward a significant expansion. **Arpeca is about to expand beyond its current 7,500 square meters. Can you share some details?**

"We have acquired the Elle Yacht shipyard under concession, which will allow us to nearly double our current space. This newly integrated facility requires a complete renovation, which we will begin as soon as we obtain all necessary permits. The acquisition will significantly increase our operational capacity, enabling us to work on more yachts in addition to those already at our historical shipyard. In this new space, we will also establish our new headquarters, which will be significantly larger than our current offices. Additionally, we are planning dedicated crew areas and storage facilities to improve project management and offer more convenience for yacht crews. Our growing need for space could not be met at our

current site due to the lack of available adjacent areas".

What additional benefits will this renovation bring?

"The complete renovation allows us to plan the work with an ESG perspective. We plan to install a 14 kW photovoltaic system, covering the entire available surface, and we are working to ensure accessibility for people with disabilities. We also intend to implement home automation and install charging stations for electric cars, both for our clients and for ourselves. These will enable us to move between our shipyards, which are 800 meters apart, without generating any pollutant emissions".

Given the space congestion in Viareggio, have you ever considered relocating to the Canale dei Navicelli in Pisa?

"At the moment, no, but I wouldn't rule out evaluating this option in the future. The space issue in Viareggio is a common challenge for all shipyards in the district, but we prefer to stay here because of our workforce, which is fundamental and hard to find. Since we operate in refitting, we need specific skills that are available precisely in Viareggio.

ARTICOLO COMPLETO

CLICK

FULL ARTICLE

CLICK

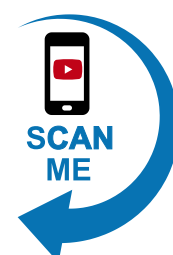


LO STORICO CANTIERE DI LAVAGNA CI ACCOMPAGNA IN UN VIAGGIO NELLA LAVORAZIONE DI IMBARCAZIONI ICONICHE SPIEGANDO CHE IL VERO REFIT PARTE DAL CAPIRE LA FILOSOFIA DELLA BARCA

THE HISTORIC LAVAGNA SHIPYARD TAKES US ON A JOURNEY THROUGH THE CONSTRUCTION OF ICONIC BOATS, EXPLAINING THAT A TRUE REFIT STARTS WITH UNDERSTANDING THE PHILOSOPHY OF THE BOAT

L'ARTE E LA TRADIZIONE DI CARM NEL REFIT

THE ART AND TRADITION OF CARM IN THE REFIT



Carm nasce a Lavagna nel 1969 come cantiere di servizio per le unità prodotte dalla Baglietto di Varazze, offrendo rimesaggi, lavori di manutenzione e modifiche. Gestito da Roberto Poirino, Carm si adatta nel tempo alle nuove esigenze di mercato, ampliando la tipologia di imbarcazioni trattate: inizialmente focalizzato su barche in legno, estende la sua attività anche alle imbarcazioni in vetroresina, occupandosi di refitting delle motorizzazioni, manutenzioni e verniciature, fino a specializzarsi nel refitting completo. SUPER YACHT 24 ha visitato il cantiere guidato dal 2012 da Marco Poirino, figlio di Roberto, e ha potuto osservare con quale cura e perizia vengono eseguiti i lavori.

Dal 2005 Carm si concentra sul refit completo dell'imbarcazione. Quali fasi prevede quest'operazione?

"Un refitting completo inizia con lo

svuotamento totale della barca, seguito dalla progettazione del riarrangiamento e dalla redistribuzione degli spazi in base alle esigenze degli armatori. Questo include la personalizzazione del sistema di propulsione, degli impianti di bordo, degli arredi e delle verniciature. Nel corso degli anni, abbiamo avuto il piacere di lavorare su imbarcazioni particolari, come il Cujo, l'ex Kocis, il Chatto e un altro Baglietto di 26 metri caratterizzato da prestazioni particolarmente performanti e affatto scontate considerando i propulsori disponibili sul mercato all'epoca, molto limitati rispetto a oggi".

Le barche che avete in cantiere mediante di che periodo sono?

Carm was founded in Lavagna in 1969 as a service shipyard for units produced by Baglietto in Varazze, offering storage, maintenance work and modifications. Managed by Roberto Poirino, Carm has adapted over time to new market needs, expanding the type of boats it handles: initially focused on wooden boats, it extends its activity to fiberglass boats, dealing with engine refitting, maintenance and painting, until specializing in complete refitting. SUPER YACHT 24 visited the shipyard, led since 2012 by Marco Poirino, Roberto's son, and was able to observe the care and expertise with which the works are carried out.

Since 2005 Carm has been focusing on the complete refit of the vessel; what phases does this operation involve?
"A complete refit begins with the complete emptying of the boat,

followed by the design of the refurnishing and the redistribution of the spaces based on the needs of the owners. This includes the customization of the propulsion system, the on-board systems, the furnishings and the paintwork. Over the years, we have had the pleasure of working on special boats, such as the Cujo, the ex Kocis, the Chatto and another 26-metre Baglietto characterised by particularly high performance and not at all predictable considering the engines available on the market at the time, very limited compared to today."

On average, what period are the boats you have in the yard from?

> ARTICOLO COMPLETO

CLICK

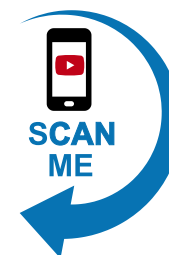
> FULL ARTICLE

CLICK



NEI PRIMI 9 MESI DEL 2024 I RICAVI DELLA DIVISIONE REFIT DI THE ITALIAN SEA GROUP HANNO VISTO UN INCREMENTO DEL 5,8% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2023

IN THE FIRST 9 MONTHS OF 2024, THE REVENUES OF THE REFIT DIVISION OF THE ITALIAN SEA GROUP SAW AN INCREASE OF 5.8% COMPARED TO THE SAME PERIOD OF 2023



BUSINESS IN ESPANSIONE E FATTURATO OLTRE I 34 MILIONI DI EURO

THE BUSINESS GROWS AND TURNOVER EXCEEDS 34 MILLION EUROS

Il mercato del refit sta vivendo una crescita costante e The Italian Sea Group ha investito in questo settore attraverso Nca Refit, realtà specializzata nella manutenzione e nel refitting di yacht oltre i 60 metri, sia a vela che a motore. L'efficienza operativa, unita a spazi e infrastrutture tra le più grandi del Mediterraneo, ha permesso una crescita significativa del business, con un fatturato in aumento e una capacità operativa in continua espansione.

Il refit è un settore in crescita nel quale Tisg crede e ha investito.

"Nca Refit, brand di The Italian Sea Group, rappresenta un'eccellenza nelle attività di refit e manutenzione di yacht, sia a motore che a vela, con un focus particolare su navi oltre 60 metri. Le attività di refit vengono eseguite

presso i cantieri di Marina di Carrara e di La Spezia. Gli ingegneri, architetti, interior designer e il personale tecnico altamente qualificato dedicato al refit sono in grado di offrire soluzioni innovative e competitive, rispettando i più alti standard qualitativi. Nca Refit opera come General contractor per l'intero processo di refit, garantendo un servizio completo e integrato. Gli armatori hanno a disposizione un project manager dedicato, che supervisiona in modo esclusivo tutte le attività da eseguire sulle singole navi, assicurando un processo efficiente e curato nei dettagli".

Quanto incide nel fatturato il business del refit?

The refit market is experiencing constant growth and The Italian Sea Group has invested in this sector through Nca Refit, a company specialized in the maintenance and refitting of yachts over 60 meters, both sailing and motor. Operational efficiency, combined with spaces and infrastructures among the largest in the Mediterranean, has allowed significant growth of the business, with an increasing turnover and an ever-expanding operating capacity.

Refit is a growing sector in which Tisg believes and has invested.

"Nca Refit, a brand of The Italian Sea Group, represents excellence in the refit and maintenance of yachts, both motor and sailing, with a particular focus on vessels over 60 meters. The refit activities are carried out at the shipyards of Marina di Carrara

and La Spezia. The engineers, architects, interior designers and highly qualified technical staff dedicated to the refit are able to offer innovative and competitive solutions, respecting the highest quality standards. Nca Refit operates as a General contractor for the entire refit process, guaranteeing a complete and integrated service. Owners have access to a dedicated project manager, who exclusively supervises all the activities to be carried out on individual vessels, ensuring an efficient process with attention to detail".

How much does the refit business impact the turnover?



ARTICOLO COMPLETO

CLICK



FULL ARTICLE

CLICK



SECONDO PIETRO CAPPIELLO, VICEPRESIDENTE DI CMC MARINE, IL REFIT È UN'ATTIVITÀ CHE VALE IL 10% DEL FATTURATO TOTALE. VELOCITÀ D'INSTALLAZIONE E COMPATTEZZA DEI SISTEMI SONO I PUNTI DI FORZA

ACCORDING TO PIETRO CAPPIELLO, VICE PRESIDENT OF CMC MARINE, REFITTING ACCOUNTS FOR 10% OF THE COMPANY'S TOTAL REVENUE. QUICK INSTALLATION AND COMPACT SYSTEMS ARE THE KEY STRENGTHS

UN MERCATO DI NICCHIA MA STRATEGICO A NICHE YET STRATEGIC MARKET

Fondata nel 2005 da Alessandro Cappiello, Cmc Marine è specializzata nella progettazione e produzione di sistemi di stabilizzazione e controllo per yacht e superyacht. Oltre alla stabilizzazione, l'azienda offre una gamma di prodotti che include thruster e sistemi di governo. Un aspetto chiave dei servizi offerti è l'attività di refit, che prevede sia l'aggiornamento e l'ottimizzazione di sistemi di bordo già esistenti ma obsoleti, sia nuove installazioni su imbarcazioni datate sprovviste di qualsiasi impianto stabilizzante. Un team dedicato assicura un servizio di analisi e customizzazione, progettando soluzioni ad hoc per adattarsi alle strutture e minimizzare le modifiche allo scafo. SUPER YACHT 24 ha intervistato Pietro Cappiello, vicepresidente dell'azienda, per fare il punto proprio sulle attività di refit.

Quanto incide il business del refit sul vostro sul fatturato?

"Mediamente intorno al 10%. Non è un'attività centrale ma neanche trascurabile e ci ha sempre interessato e dato soddisfazioni con margini potenzialmente più elevati rispetto alla vendita diretta al cantiere. Fa piacere ricevere richieste di refit, spesso

sono progetti interessanti da seguire ed è importante anche per la nostra rete vendita e assistenza per avere il contatto con il mercato".

Le imbarcazioni più datate hanno maggiori problemi legati agli spazi in sala macchine?

"In realtà sugli yacht più datati c'è una minore estremizzazione degli spazi e trovare il posto per le pinne non è un problema, anche perché i nostri sistemi non richiedono pompe o tubi ingombranti. Il problema si sente sulle piccole imbarcazioni, dove gli spazi sono ridotti e a volte non riusciamo a installare le pinne esattamente nel punto migliore a causa di un serbatoio, una struttura o altri componenti. Ma nella maggior parte dei casi collaborando con il cantiere a cui si affida il cliente e, se necessario, coinvolgendo anche un architetto navale, riusciamo sempre a garantire una soluzione adeguata ed efficiente".

I materiali dello scafo rappresentano una sfida significativa?

"No, i materiali con cui è costruito lo scafo non rappresentano un problema, i nostri impianti si adattano a tutti i tipi di materiali, incluso il legno".

Avete anche clienti che eseguono il refit da soli?

Founded in 2005 by Alessandro Cappiello, CMC Marine specializes in designing and manufacturing stabilization and control systems for yachts and superyachts. In addition to stabilization, the company offers a range of products, including thrusters and steering systems. A key aspect of its services is refitting, which involves both upgrading and optimizing outdated onboard systems as well as installing new stabilization systems on older boats that lack them. A dedicated team ensures thorough analysis and customization, designing tailor-made solutions that adapt to existing structures while minimizing modifications to the hull. SUPER YACHT 24 interviewed Pietro Cappiello, the company's Vice President, to get an update on their refitting activities.

How much does the refit business contribute to your revenue?

"On average, around 10%. It's not a core business, but it's still significant, and it has always interested us, offering potential-

ly higher margins compared to direct sales to shipyards. We're always pleased to receive refit requests—they're often interesting projects to work on and also important for our sales and service network to maintain direct contact with the market".

Do older boats have more space-related issues in the engine room?

"Actually, older yachts tend to have less extreme space optimization, so finding room for the fins isn't usually an issue, especially since our systems don't require bulky pumps or pipes. The real challenge comes with smaller boats, where space is very tight. Sometimes we can't install the fins in the ideal spot due to a tank, a structure, or other components. But in most cases, by working closely with the shipyard handling the refit and, if needed, involving a naval architect, we always manage to find a suitable and efficient solution".

Are hull materials a significant challenge?

"No, the materials used to build



"Sì, abbiamo armatori, specialmente di imbarcazioni intorno ai 15/16 metri, che eseguono il refit da soli installando sistemi di stabilizzazione autonomamente o con l'aiuto di un elettricista. Gli stabilizzatori della serie Waveless Stab sono particolarmente adatti a questo tipo di lavoro fai-da-te grazie alle loro dimensioni compatte, alla facilità di installazione e alla disponibilità immediata del prodotto".

Quali tipologia di progetti sono più diffusi?

"I progetti variano dalle imbarcazioni più piccole, sotto ai 25/30 metri, che richiedono la prima installazione di sistemi di stabilizzazione, fino a imbarcazioni più grandi, 40/50 metri e oltre che necessitano invece di aggiornamenti o customizzazioni di sistemi già esistenti, magari idraulici o funzionanti solo in navigazione e non a zero speed come i nostri. Per questo tipo di yacht offriamo anche un servizio di analisi e customizzazione, progettando soluzioni ad hoc per adattarsi alle strutture e minimizzare le modifiche allo scafo".

Quanti progetti di refit avete seguito?

"Il nostro database include un totale di 187 barche, solo negli ultimi due anni e mezzo abbiamo realizzato circa 60 progetti di imbarcazioni da 12 fino a 71 metri. Lo yacht più piccolo è stato il Bénéteau Swift Trawler 42, gamma di cui abbiamo trattato anche il 50".

Come avete caratterizzato questa attività?

"Cmc Marine ha una persona dedicata che si coordina con i nostri centri service e le vendite. Le richieste provengono proprio dalla rete di assistenza, alcune invece provengono direttamente grazie alla reputazione che abbiamo costruito nel settore".

Qual è il vostro punto di forza?

"L'installazione rapida dei nostri sistemi è apprezzata dai cantieri perché il tempo in cui lo yacht rimane fuori dall'acqua deve essere molto breve. In circa una settimana si riesce a installare tutto, a partire dai rinforzi a scafo, installazione elettrica e meccanica. Al riguardo mi piace raccontare la storia del cantiere spagnolo Astilleros de Mallorca, con base a



Palma, in Spagna, che a seguito della velocità d'installazione in occasione del loro primo refit con noi, ci hanno richiesto di diventare centro service per proporre direttamente i prodotti Cmc Marine".

Su quanti centri conta la rete di assistenza?

"Abbiamo 46 centri autorizzati sparsi in tutto il mondo, tra cui Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda, Cina, Thailandia, Dubai, Messico, Caraibi, Libano e Cipro".

Concludiamo con una curiosità: quali impianti avete installato sul nuovo Custom Line 50?

"Lo yacht è equipaggiato con un impianto di stabilizzazione composto da quattro pinne, una coppia di LR151 e una coppia di LR90, più thruster di prua e timoneria con sistema di gestione Argo".

the hull are not an issue. Our systems adapt to all types of materials, including wood".

Do you have clients who handle refits on their own?

"Yes, we have owners, especially those with boats around 15-16 meters, who handle the refit themselves, installing stabilization systems either on their own or with the help of an electrician. Our Waveless Stab stabilizers are particularly well-suited for DIY installations due to their compact size, ease of installation, and immediate availability".

What types of projects are most common?

"Projects range from smaller boats under 25-30 meters that require their first stabilization system installation to larger yachts—40, 50 meters, or more—that need upgrades or customizations of existing systems, such as hydraulic systems or those that work only underway but not at zero speed like ours. For these yachts, we also offer analysis and customization services, designing tailor-made solutions to fit the structure while minimizing hull modifications".

How many refit projects have you completed?

"Our database includes a total of 187 boats. In just the past two and a half years, we've completed around 60 projects on yachts ranging from 12 to 71 meters. The smallest yacht we worked on was the Bénéteau Swift Trawler 42, a model series in which we've also handled the 50".

How is this activity structured?

"CMC Marine has a dedicated person who coordinates with our service centers and sales teams. Most requests come through our service network, while others come directly thanks to the reputation we've built in the industry".

What is your major strength?

"The fast installation of our systems is highly valued by shipyards because the time a yacht spends out of the water needs to be as short as possible. In about a week, we can complete the entire process—from hull reinforcements to electrical and mechanical installation. I always like to mention the story of the Spanish shipyard Astilleros de Mallorca, based in Palma, Spain. After experiencing the speed of installation during their first refit with us, they requested to become a service center so they could offer CMC Marine products directly".

How many service centers are in your network?

"We have 46 authorized centers worldwide, including in the United States, Australia, New Zealand, China, Thailand, Dubai, Mexico, the Caribbean, Lebanon, and Cyprus".

One last question: what systems have you installed on the new Custom Line 50?

"The yacht is equipped with a stabilization system featuring four fins—a pair of LR151s and a pair of LR90s—plus a bow thruster and a steering system with Argo management".





IL BOERO LIFECYCLE ASSICURA MASSIMA EFFICIENZA ALLE DIVERSE FASI DI PITTURAZIONE DEGLI YACHT, DALLA COSTRUZIONE AL REFIT. UN TEAM DEDICATO SUPPORTA COMANDANTI, CANTIERI E DESIGNER CON SCHEDE TECNICHE, CERTIFICAZIONI E ASSISTENZA PERSONALIZZATA

BOERO LIFECYCLE ENSURES MAXIMUM EFFICIENCY IN ALL PHASES OF YACHT PAINTING, FROM CONSTRUCTION TO REFIT. A DEDICATED TEAM SUPPORTS CAPTAINS, SHIPYARDS, AND DESIGNERS WITH TECHNICAL DATA SHEETS, CERTIFICATIONS, AND BESPOSKE ASSISTANCE

PRODOTTI E TEAM DEDICATI PER SEGUIRE TUTTA LA VITA DELLO YACHT

DEDICATED PRODUCTS AND TEAM FOR THE ENTIRE LIFESPAN OF A YACHT

Si chiama Boero LifeCycle ed è il programma dell'azienda che accompagna ogni yacht dalla costruzione fino al refit, garantendo la massima efficienza del sistema di pitturazione. Dopo il varo, Boero fornisce a comandanti e professionisti schede tecniche, certificazioni e procedure di manutenzione mentre un team dedicato offre supporto su misura a cantieri, yacht management e designer, ottimizzando tempi di applicazione e qualità degli interventi. SUPER YACHT 24 ne parla con Ignazio Casarin, responsabile del team Maintenance, che si occupa di seguire dry dock e refit di mega yacht.

Quanto è strategico per Boero il mercato del refit?

"Boero è da sempre stata focalizzata sul mondo delle nuove costruzioni e siamo leader nel mercato italiano. Il settore del refit e del dry dock è estremamente importante

perché ci permette di proseguire la cura degli yacht che costituiscono la nostra fleetlist, e quindi anche le nostre referenze".

Avete un team dedicato?

"Sì, abbiamo un team esclusivamente dedicato a seguire tutta la vita dello yacht dopo la fase di new building. Insieme ad i miei colleghi, forniamo supporto tecnico e commerciale a tutte le figure professionali coinvolte nella pitturazione di una barca, durante le fasi di dry dock e refit. Il Boero LifeCycle comincia subito dopo il lancio della barca, quando contattiamo il comandante per fornire tutte le informazioni utili sul sistema di pitturazione presente: schede tecniche, certificazioni, procedure di manutenzione e soprattutto contatti utili. Ci rivolgiamo poi a cantieri, yacht management companies e designer, con un approccio customizzato, per trasmettere tutto il supporto necessa-

Boero LifeCycle is the company's program designed to accompany every yacht from its construction through to refit, guaranteeing the highest efficiency in the painting system. After launch, Boero provides captains and industry professionals with technical data sheets, certifications, and maintenance procedures, while a dedicated team offers tailored support to shipyards, yacht management companies, and designers—optimizing application times and ensuring top-quality results. SUPER YACHT 24 spoke with Ignazio Casarin, head of the Maintenance team, which oversees the dry dock and refit of mega yachts.

How strategic is the refit market for Boero?

"Boero has always been focused on new builds, and we are a leader in the Italian market. The refit

and dry dock sector is extremely important because it allows us to continue caring for the yachts in our fleet list, which also serve as key references for us".

Do you have a dedicated team?

Yes, we have a team exclusively dedicated to following a yacht's entire lifespan after the new build phase. Together with my colleagues, we provide technical and commercial support to all professionals involved in a yacht's painting process during dry dock and refit. Boero LifeCycle begins immediately after the yacht is launched, when we reach out to the captain to provide all relevant information about the painting system—technical data sheets, certifications, maintenance procedures, and, most importantly, key contacts. We then work closely with shipyards, yacht management companies,

rio a mantenere sempre efficiente il sistema di pitturazione. Considerate che la pittura, lo smalto in particolare, è esattamente la prima cosa che noi vediamo della barca: colore e lucentezza la rendono identificabile e bellissima anche da notevole distanza”.

Quali sono le esigenze del refit rispetto alle nuove costruzioni?

“Durante la fase di refit e dry dock è necessario ridurre i tempi di applicazione, riuscire a riparare danni senza che i touch up siano visibili. È inoltre fondamentale avere una rete di dealer e distributori efficace, in grado di fornire ulteriore supporto logistico”.

Per quanto riguarda i prodotti, avete una gamma dedicata al refit?

“Durante i refit è necessario che alcuni dei prodotti siano i medesimi del sistema new building. Poi esistono anche prodotti, come i primer ad alto solido, gli stucchi epossidici più resinosi, o i topcoat acrilici, ottimizzati per la riverniciatura”.

Quali sono i prodotti più ricercati dagli yacht in riparazione?

“Al momento le discussioni più importanti sono legate alla riparabilità del topcoat, che deve permettere di effettuare touch up senza necessariamente allargare l'area di ripittura fino a cut lines”.

Parlando ancora di prodotti, quali sono le ultime importanti innovazioni portate da Boero?

“Abbiamo appena lanciato un nuovo stucco, utilizzabile sia per le nuove barche sia per i refit: si tratta di uno stucco epossidico con una densità fra le più basse del mercato. Permette un'ottima gestione dei pesi per metro quadro durante la fase di new building. Allo stesso tempo, la sua reologia gli permette di essere un prodotto ideale anche per il refit, utilizzabile anche in rasate e skim coat”.

La sostenibilità è un tema sentito da comandanti, equipaggi e armatori nella scelta dei prodotti?

“Sempre di più, tutti gli stakeholder coinvolti nella vita di uno yacht sono portati ad interessarsi al tema della sostenibilità. Come Boero, possiamo vantare una gamma di prodotti che ha sempre preferito materie prime sostenibili, attente al rispetto dell'ambiente e degli operatori. L'antivegetativa Magellan 630, ad esempio, è al momento riconosciuta e verificata dalla Water Revolution Foundation: questo antifouling combina prestazioni superiori e protezione con un minore impatto ecologico. Per chi è interessato a questo argomento a 360 gradi, è disponibile sul nostro sito web di Gruppo il nuovo Report di Sostenibilità, un documento che riflette il nostro impegno verso l'innovazione responsabile, la tutela dell'ambiente e lo sviluppo sostenibile nel settore nautico e oltre”.

Quali sono i punti di forza di Boero?

“I nostri prodotti sono pensati, di-



segnati e prodotti con un mindset totalmente dedicato allo yachting, sono quindi facili da applicare, hanno una resa estetica superiore e sono supportati da una rete di vendita e di assistenza costante e capillare. In più, offriamo un servizio di formazione per i nostri clienti con l'obiettivo di massimizzare le prestazioni dei cicli di verniciatura e garantire risultati eccellenti per nuove costruzioni e Refit di superyacht. La Gruppo Boero Academy è stata ufficialmente inaugurata quest'anno, segnando un nuovo traguardo per la formazione nel settore della nautica. Questo programma è stato sviluppato per trasferire competenze e best practices ai professionisti del settore, dai surveyors ai project manager, fino ai comandanti e agli equipaggi”.

Cercate partnership con cantieri di refitting?

“Siamo sempre aperti a collaborazioni, con cantieri e applicatori, che vadano al di là del semplice rapporto commerciale: investiamo gran parte del nostro tempo per capire il punto di vista del nostro cliente. Ci teniamo particolarmente che chi utilizza i nostri prodotti, si senta parte di un sistema che ne supporta il business e lo rende profittevole”.

and designers, taking a customized approach to ensure they receive all the necessary support to keep the painting system in top condition. After all, paint—especially the gloss finish—is the first thing we notice on a yacht: its color and shine make it instantly recognizable and stunning, even from a great distance”.

What are the specific needs of refit compared to new builds?

“During refit and dry dock, it's essential to reduce application times and be able to repair damage without visible touch-ups. Additionally, having an effective network of dealers and distributors is crucial to provide further logistical support”.

Do you have a product range specifically for refit?

“Some products used during refit must be the same as those in the new-build system. However, there are also specific products optimized for repainting, such as high-solid primers, more resinous epoxy fillers, and acrylic topcoats”.

Which products are most in demand for yachts undergoing repairs?

“Right now, the biggest discussions revolve around the reparability of topcoats, which need

to allow for touch-ups without having to extend the repainted area all the way to cut lines”.

Speaking of products, what are Boero's latest innovations?

“We've just launched a new filler that can be used for both new builds and refits. It's an epoxy filler with one of the lowest densities on the market, allowing for excellent weight management per square meter during the new-build phase. At the same time, its rheology makes it an ideal product for refit, as it can be applied in thin layers and skim coats”.

Is sustainability a key factor for captains, crews, and owners when choosing products?

“More and more, all stakeholders involved in a yacht's lifecycle are paying attention to sustainability. At Boero, we have always prioritized sustainable raw materials that respect both the environment and the professionals who use them. For example, our Magellan 630 antifouling is currently recognized and verified by the Water Revolution Foundation. This antifouling solution combines superior performance and protection with a reduced environmental impact. For those interested in this topic from a broader perspective, our Group website offers the latest Sustainability Report—a document that reflects our commitment to responsible innovation, environmental protection, and sustainable development in the yachting sector and beyond”.

What are Boero's strengths?

*“Our products are designed, developed, and manufactured with a mindset entirely dedicated to yachting. As a result, they are easy to apply, deliver superior aesthetic results, and are backed by a strong and widespread sales and support network. Additionally, we provide training services for our clients to maximize the performance of our paint systems and ensure excellent results for both new builds and superyacht refits. This year, we officially launched the **Boero Group Academy**, marking a new milestone in marine industry training. This program was developed to share expertise and best practices with industry professionals—from surveyors and project managers to captains and crew.”*

Are you looking for partnerships with refit shipyards?

“We are always open to collaborations with shipyards and applicators that go beyond a simple commercial relationship. We invest a significant amount of time in understanding our clients' perspectives because we strongly believe that those using our products should feel part of a system that supports their business and makes it more profitable”.



PROGETTARE IL COMFORT ACUSTICO IN MARE *DESIGNING ACOUSTIC COMFORT AT SEA*

QUANDO SI PARLA DI COMFORT A BORDO, RUMORI E VIBRAZIONI SONO TRA LE PRINCIPALI CAUSE DI DISAGIO. LORENZO KUSTERMANN DI RINA SPIEGA I METODI USATI PER AIUTARE I CANTIERI A PREVENIRLE FIN DALLE PRIME FASI DI PROGETTO

WHEN IT COMES TO ONBOARD COMFORT, NOISE AND VIBRATIONS ARE AMONG THE MAIN CAUSES OF DISCOMFORT. LORENZO KUSTERMANN FROM RINA EXPLAINS THE METHODS USED TO HELP SHIPYARDS PREVENT THESE ISSUES RIGHT FROM THE EARLY DESIGN STAGES

I cantieri investono molte risorse per mitigare rumori e vibrazioni, ma non sempre il risultato è soddisfacente e spesso i tecnici si rendono conto dei problemi quando la costruzione è ormai in stato avanzato e le soluzioni diventano complesse e costose. SUPER YACHT 24 ne ha parlato con Lorenzo Kustermann, ingegnere meccanico laureato al Politecnico di Milano con specializzazione alla University of Southern California di Los Angeles e da tre anni anima del reparto noise & vibration di Rina: "Il nostro lavoro prevede le parti di rumore e vibrazione, entrambe con le sottocategorie di sviluppo dei calcoli per la previsione e misure a bordo. In alcuni casi il cliente rileva un problema e ci chiede una soluzione per risolverlo, in altri lavoriamo fin dalle fasi iniziali del progetto. E poi c'è tutto il lavoro di certificazioni, che riguarda l'additional Comfort Class COMF(Y) per gli yacht (che corrisponde alle COMF-NOISE e COMF-VIB delle navi)".

Consulenza e certificazione: come sono divise le attività?

"La classificazione è l'attività storica di Rina. La consulenza è invece un'area più recente e tramite Rina Consulting - il ramo d'azienda che si occupa, appunto, di consulenza ingegneristica - forniamo soluzioni complete e personalizzate per garantire il comfort a bordo degli yacht".

Quali sono le principali fonti di vibrazioni e rumore?

"Motori, sistemi di ventilazione e

condizionamento, eliche. Le vibrazioni dei motori si trasmettono attraverso i paramezzali, le strutture di rinforzo trasversali, longitudinali e la paratia della sala macchine che, essendo in metallo, le trasferisce bene. I sistemi di ventilazione e condizionamento (Hvac), in particolare le unità di trattamento aria (Uta), possono essere molto rumorose. Le eliche, ruotando, mettono l'acqua in pressione e la sbattono contro la volta di poppa, trasmettendo vibrazioni a tutto lo scafo".

Quali sono le sfide nel prevedere e mitigare rumore e vibrazioni?

"Una delle maggiori sfide è la complessità delle sollecitazioni forzanti, come il rumore del motore, le sue vibrazioni trasmesse attraverso le strutture e le Uta. Per questo motivo, in Rina utilizziamo software commerciali all'avanguardia come VA One di Esi per l'analisi statistica dell'energia (Sea) che ci permette di modellare lo yacht in cavità e simulare la trasmissione di energia tra di esse. A differenza di altri, ci fregiamo di essere tra i pochi a utilizzare modelli di calcolo così sofisticati".

Come funziona il processo di Statistical energy analysis (Sea) e come validate l'accuratezza delle previsioni?

"Il Sea modella lo yacht in cavità, cioè volumi, tenendo conto delle diverse sollecitazioni che possono essere di vibrazione o pressione, e quindi di rumore. Ad esempio, inseriamo il li-

Shipyards invest significant resources in mitigating noise and vibrations, but the results aren't always satisfactory. Often, technicians only realize the problems when construction is already at an advanced stage, making solutions more complex and costly. SUPER YACHT 24 discussed this with Lorenzo Kustermann, a mechanical engineer who graduated from Politecnico di Milano, specialized at the University of Southern California in Los Angeles, and has been leading Rina's noise & vibration department for the past three years. "Our work covers both noise and vibration aspects, each with subcategories for calculation development to predict issues and onboard measurements. In some cases, the client identifies a problem and asks us for a solution, while in others, we are involved from the early project stages. Then there's all the certification work, including the additional Comfort Class COMF(Y) for yachts, which corresponds to the COMF-NOISE and COMF-VIB classifications for ships."

Consulting and certification: how are the activities divided?

"Classification has always been Rina's core activity. Consulting, on the other hand, is a more recent area. Through Rina Consulting - the branch dedicated to engineering consultancy - we provide complete, tailor-made solutions to ensure

onboard comfort for yachts".

What are the main sources of vibrations and noise?

"Engines, ventilation and air conditioning systems, and propellers. Engine vibrations are transmitted through the longitudinal and transverse reinforcements, as well as the engine room bulkhead, which, being metal, efficiently transfers them. Ventilation and air conditioning systems (HVAC), especially air handling units (AHUs), can be particularly noisy. Propellers, as they rotate, pressurize the water and push it against the stern vault, transmitting vibrations throughout the hull".

What are the challenges in predicting and mitigating noise and vibrations?

"One of the biggest challenges is the complexity of the forced excitations, such as engine noise, its vibrations transmitted through the structure, and the AHUs. For this reason, at Rina, we use cutting-edge commercial software like ESI's VA One for Statistical Energy Analysis (SEA), which allows us to model the yacht as cavities and simulate energy transmission between them. Unlike many others, we pride ourselves on being among the few to use such sophisticated calculation models".

How does the Statistical Energy Analysis (SEA) process work, and how do you validate the accuracy of predictions?

vello di pressione sonora della sala macchine nel modello e il software calcola come l'energia si trasmette alle cavità adiacenti. Validiamo l'accuratezza confrontando i risultati delle simulazioni con le misurazioni poi effettuate a bordo: le previsioni risultano molto accurate, con scarti di circa 1 decibel".

Qual è il ruolo della modellazione Fem (Finite element method)?

"La modellazione Fem permette di prevedere il comportamento vibrazionale delle strutture e valutare l'efficacia delle contromisure. I risultati della modellazione possono essere visualizzati tramite grafici e mappe di colore che evidenziano le aree con i livelli di vibrazione più elevati e identificare rapidamente i punti deboli della struttura e di intervenire in modo mirato. Sono oltre 20 anni che usiamo questi modelli e arriviamo a un livello di dettaglio molto importante".

Qual è l'importanza della consulenza in fase di progettazione rispetto alla semplice certificazione, e quali sono i rischi di trascurare un'analisi preventiva?

"La consulenza è fondamentale. Se arriviamo a bordo per la certificazione e riscontriamo valori sballati a causa di scelte progettuali errate, potremmo non essere in grado di rilasciare la certificazione o rilasciarla con un voto basso di comfort. Questo può avere un impatto negativo sul cliente e la vendita dello yacht. La consulenza ci permette di individuare e risolvere i problemi in fase di progettazione, evitando costose modifiche successive".

In questa fase quali sono le sfide più importanti?

"Gestire la complessità dei dati necessari per le simulazioni, che spesso arrivano in fase avanzata della costruzione. Questo richiede una stretta collaborazione con i cantieri per ottenere informazioni dettagliate sullo spessore dei materiali, i rinforzi strutturali e molte altre caratteristiche dello yacht".

In che modo la scelta dei materiali e delle tecniche costruttive influisce sul comfort?

"La scelta dei materiali è cruciale e una parte sostanziale del comfort deriva dalla tipologia e spessore dei vetri. Un vetro monolitico da 12 mm smorza tanto il rumore, ma un doppio vetro da 8 mm con polimero interno lo smorza più efficacemente. Anche le caratteristiche delle travi di rinforzo e dei ponti influenzano la dissipazione dell'energia. Tutti questi fattori devono far parte delle analisi Sea: più si è accurati nel fornire dati e più accurati saranno i risultati. Riassumendo: pessimi input, pessimi risultati".

Analizzate anche il rumore esterno?

"Gli yacht sono sempre più performanti e c'è una continua ricerca del comfort da parte di armatori e cantieri. Il software VA One è utile anche per analizzare il rumore sui ponti esterni e creare previsioni molto ac-

curate per prendere le dovute contromisure e capire se e dove aggiungere materiali isolanti o smorzanti come lana di roccia, lana di vetro o gomma. Inoltre, grazie a un altro software, Nova, possiamo simulare il rumore a bordo e valutarne la qualità percepita dal cliente. Queste tecniche sono spinte a livelli estremi nel mondo automotive; nello yachting siamo ancora gli albori e, ancora, siamo tra i pochi a sfruttarle".

Nuove tecnologie in arrivo?

"Stiamo utilizzando una acoustic camera, che ci permette di localizzare con precisione le fonti di rumore, e utilizziamo software che simulano l'esperienza sonora, consentendoci di valutare la qualità del suono e identificare le frequenze più fastidiose. Un'altra frontiera è la motion camera, che amplifica visivamente le vibrazioni dei pannelli, aiutandoci a individuare le aree più critiche".

Quali strumenti usate per misurare rumori e vibrazioni a bordo?

"Utilizziamo Soundbook e Noisepad di Sinus, strumenti che danno una grande versatilità permettendo di misurare suoni e vibrazioni allo stesso tempo. Un'altra misura interessante è l'indice di riduzione del rumore, che valuta la capacità di un ambiente di ridurre il rumore proveniente da un altro ambiente adiacente più rumoroso. In quest'ultimo mettiamo uno strumento che emette, ad esempio, un rumore di 100 decibel e nella cabina da valutare misuriamo di quanto si è ridotto quel rumore. Allo stesso modo, con un martelletto speciale valutiamo la capacità di un ponte o una paratia di smorzare le vibrazioni, colpendo un'area e valutando di quanto diminuisce l'ampiezza di vibrazione dall'altra".

Che tipo di report fornite dopo le analisi?

"Rina fornisce report dettagliati che includono i livelli di vibrazioni e rumore misurati in diverse aree della nave, specificando le zone e condizioni di misurazione, e includono mappe che mostrano la loro distribuzione in diverse aree della nave in scale di colore dal blu al rosso".

Qual è il compromesso fra la massima riduzione di vibrazioni e rumore e il costo per raggiungerla?

"Dipende sempre dalla severità del problema. Se tutti gli ospiti di bordo hanno mal di mare, non esiste un prezzo massimo perché si rischia di non vendere lo yacht. Ogni cantiere fa le proprie valutazioni se intervenire o meno. In fase progettuale è ancora tutto facilmente risolvibile, dopo diventa più complesso".

C'è uno yacht di cui siete particolarmente orgogliosi dei risultati raggiunti?

"Gli ultimi tre modelli di Palumbo Superyachts a cui abbiamo collaborato sono eccellenti, sia dal punto di vista delle vibrazioni sia da quello del rumore. Ne siamo orgogliosi perché abbiamo lavorato con loro dalla progettazione fino alla messa in acqua".

"SEA models the yacht as a series of cavities, or volumes, taking into account different types of excitation, whether vibration or pressure-induced noise. For example, we input the sound pressure level of the engine room into the model, and the software calculates how energy transmits to adjacent cavities. We validate accuracy by comparing simulation results with onboard measurements—our predictions are highly precise, with deviations of around 1 decibel".

What is the role of FEM (Finite Element Method) modeling?

"FEM modeling allows us to predict the vibratory behavior of structures and assess the effectiveness of countermeasures. The results can be visualized through graphs and color maps that highlight areas with the highest vibration levels, helping to quickly identify structural weak points and intervene precisely. We've been using these models for over 20 years, reaching a very high level of detail".

"Utilizziamo Soundbook e Noisepad di Sinus, strumenti che danno una grande versatilità permettendo di misurare suoni e vibrazioni allo stesso tempo. Un'altra misura interessante è l'indice di riduzione del rumore, che valuta la capacità di un ambiente di ridurre il rumore proveniente da un altro ambiente adiacente più rumoroso. In quest'ultimo mettiamo uno strumento che emette, ad esempio, un rumore di 100 decibel e nella cabina da valutare misuriamo di quanto si è ridotto quel rumore. Allo stesso modo, con un martelletto speciale valutiamo la capacità di un ponte o una paratia di smorzare le vibrazioni, colpendo un'area e valutando di quanto diminuisce l'ampiezza di vibrazione dall'altra".

How important is consulting during the design phase compared to simple certification, and what are the risks of neglecting a preliminary analysis?

"Consulting is essential. If we board a yacht for certification and find excessive values due to poor design choices, we might not be able to issue the certification or may have to assign a low comfort rating. This can negatively impact the client and the yacht's marketability. Consulting allows us to identify and resolve issues during the design phase, preventing costly modifications later on".

What are the biggest challenges at this stage?

"Managing the complexity of the data needed for simulations, which often arrives late in the construction process. This requires close collaboration with shipyards to obtain detailed information on material thicknesses, structural reinforcements, and many other yacht characteristics".

How do material choices and construction techniques affect comfort?

"Material selection is crucial, and a significant part of onboard comfort depends on the type and thickness of the glass. A 12 mm monolithic glass panel dampens noise well, but a double-glazed 8 mm panel with an internal polymer layer does it even more effectively. Similarly, the properties of structural beams and decks influence energy dissipation. All these factors must be included in SEA analyses: the more accurate the input data, the more precise the results. To sum it up: bad input, bad results".

Do you also analyze external noise?

"Yachts are becoming increasingly high-performance, and both owners and shipyards are constantly seeking greater comfort. The VA One software is also useful for analyzing noise levels on external decks,

allowing us to create highly accurate predictions and determine where to add insulating or damping materials like rock wool, fiberglass, or rubber. Additionally, with another software, Nova, we can simulate onboard noise and assess how the client perceives it. These techniques are taken to extreme levels in the automotive industry; in yachting, we're still at the beginning, and we remain among the few who leverage them".

Are there any new technologies on the horizon?

"We are now using an acoustic camera, which allows us to precisely pinpoint noise sources, and software that simulates the auditory experience, helping us evaluate sound quality and identify the most annoying frequencies. Another exciting development is the motion camera, which visually amplifies panel vibrations, making it easier to detect the most critical areas".

What tools do you use to measure noise and vibrations on board?

"We use Soundbook and Noisepad by Sinus, versatile tools that allow us to measure both sound and vibrations simultaneously. Another interesting measurement is the noise reduction index, which assesses how well one space reduces noise coming from a noisier adjacent space. We place a device emitting, for example, 100 decibels in one area and then measure how much the noise decreases in the cabin being evaluated. Similarly, we use a special hammer to assess how well a deck or bulkhead dampens vibrations—by striking an area and measuring how much the vibration amplitude decreases on the other side".

What kind of reports do you provide after the analysis?

"Rina delivers detailed reports that include measured vibration and noise levels in different areas of the yacht, specifying measurement locations and conditions. These reports also feature color-coded maps, ranging from blue to red, to illustrate noise and vibration distribution across various sections of the yacht".

What's the trade-off between maximum noise and vibration reduction and the cost to achieve it?

"It always depends on the severity of the issue. If all the guests on board are seasick, there's no price too high because you risk not selling the yacht. Each shipyard evaluates whether or not to intervene. During the design phase, everything is still easily manageable—after that, it becomes much more complicated".

Is there a yacht you are particularly proud of in terms of results achieved?

"The last three models from Palumbo Superyachts that we collaborated on are outstanding, both in terms of vibration and noise reduction. We're proud of them because we worked with the shipyard from the design phase all the way to launch".



DA KTO SUPPLY ARRIVA EASYNET, IL PAVIMENTO RISCALDATO

UNA RETE DI CAVI DI CARBONIO ALIMENTATI A 24V RISCALDA I PAVIMENTI DI AMBIENTI UMIDI COME BAGNI E DOCCE



Progettato e realizzato dall'azienda italiana Kto Supply con base a Genova e Ovada (AI), Easynet è un pavimento elettrico riscaldato che fornisce il comfort del tepore su marmo e altri materiali presenti a bordo. È realizzato su misura in fibra di carbonio e alimentato a 24Volt per garantire la sicurezza anche in ambienti umidi come bagni e docce. SUPER YACHT 24 ne ha parlato con Emanuele Leoncini, service manager dell'azienda. "Il prodotto esiste da molto tempo, circa 20 anni ma è solo negli ultimi tre o quattro che c'è stato il boom di richieste, passando da una media di un'imbarcazione all'anno alle quattro o cinque di adesso. Al contrario del rame o di altri materiali metallici che perdono resistenza e capacità elettriche, il carbonio ha il vantaggio di essere flessibile, subisce pochissima usura e la sua resa rimane sempre la stessa".

Quali sono i vantaggi di un sistema a 24V invece che a 220?

"A parte i discorsi legati all'umidità dell'ambiente, se una delle resistenze viene tranciata per errore in fase di allestimento non accade nulla. La rete continua a riscaldare come se non fosse successo nulla perché le altre resistenze continuano a funzionare. Mentre con la 220 di solito si ha un solo cavo e in caso di danno si perde tutta l'alimentazione. Ovviamente il sistema a 24V ha un costo maggiore dovuto alla necessità di avere un trasformatore con potenze da gestire che vanno tra i 500 e i 2.000W".

Quali accorgimenti usate al fine di contenere il rischio di danni alla rete?

"Per evitare eventuali danneggiamenti anneghiamo la rete in uno strato di 8 mm di resina. È un prodotto che abbiamo scelto dopo varie prove e consultazioni con i fornitori e l'abbiamo scelta perché è un ottimo conduttore e quindi dissipa bene il calore proteggendo il sistema".

In caso di allagamento dell'ambiente cosa succede?

"Abbiamo avuto un caso di allagamento di un nostro impianto con 10 cm di acqua e la rete non ne ha risentito. È scattato l'interruttore termico di protezione e quando l'ambiente è stato asciugato e sistemato la rete funzionava alla perfezione. Abbiamo risposte positive anche dopo levigature derivate da refit, che hanno portato alla levigatura e spellatura dei cavi, ma che con un piccolo ripristino di sicurezza hanno mantenuto la loro efficienza".

Sono previste nuove versioni di Easynet?

"Stiamo testando una soluzione a 220V per offrire una scelta in più per ambienti non umidi e anche per venire incontro a chi ha necessità di budget inferiori.

Esiste un limite dimensionale per installare questo prodotto?

"No, abbiamo lavorato con yacht da 25 in metri in su per arrivare fino alle navi da crociera. Easynet è adatto anche a imbarcazioni più piccole dove spesso in bagno si posa comunque il marmo, abbiamo realizzato reti anche da appena 1,5 mq".

FROM KTO SUPPLY COMES EASYNET, THE HEATED FLOOR

A NETWORK OF 24V POWERED CARBON CABLES HEATS THE FLOORS OF HUMID ENVIRONMENTS SUCH AS BATHROOMS AND SHOWERS



WWW.KTOSUPPLY.COM



Designed and manufactured by the Italian company Kto Supply based in Genoa and Ovada (AI), Easynet is a one-of-a-kind product. It is in fact an electric heated floor that provides the comfort of warmth on marble and other materials on board. It is custom made in carbon fiber and powered by 24Volts to ensure safety even in humid environments such as bathrooms and showers. SUPER YACHT 24 spoke about it with Emanuele Leoncini, service manager of the company.

"The product has existed for a long time, about 20 years, but it is only in the last three or four that there has been a boom in requests, going from an average of one boat a year to the four or five of now. We work with several shipyards, all those between Ventimiglia and Livorno, and we have already confirmed two other projects for 2025, we are very satisfied. Unlike copper or other metallic materials that lose resistance and electrical capacity, carbon has the advantage of being flexible, it suffers very little wear and its performance always remains the same".

What are the advantages of a 24V system instead of 220?

"Aside from the issues related to the humidity of the environment, if one of the resistors is cut by mistake during the setup phase, nothing happens. The network continues to heat as if nothing had happened because the other resistors continue to work. While with the 220 you usually have only one cable and in case of damage you lose all the power. Obviously the 24V system has a higher cost due

to the need to have a transformer and with powers to manage that go between 500 and 2,000W it has a certain cost".

What precautions do you use to contain the risk of damage to the network?

"To avoid any damage, we drown the mesh in an 8 mm layer of resin. It is a product that we chose after various tests and consultations with suppliers and we chose it because it is an excellent conductor and therefore dissipates heat well, protecting the system".

What happens in the event of flooding of the room?

"We had a case of flooding of one of our systems with 10 cm of water and the network was not affected. The thermal protection switch tripped and when the space was dried and fixed the network worked perfectly. We also have positive responses after smoothing resulting from refits, which led to the smoothing and stripping of the cables, but which with a small safety restoration maintained their efficiency".

Are there any new versions of Easynet planned?

"Right now we are testing a 220V solution to offer more choice for non-humid environments and also to meet the needs of those with lower budgets.

Is there a size limit to install this product?

"No, we have worked with yachts from 25 meters upwards to cruise ships. Easynet is also suitable for smaller boats where marble is often placed in the bathroom anyway, we have created nets even of just 1.5 m2".

ELKA DESIGN, RUBINETTERIA A INCASTRO CHE SI INSTALLA CON UN CLICK

DOCCE E ACCESSORI DELL'AZIENDA SUL LAGO D'ORTA SI DISTINGUONO PER IL MONTAGGIO RAPIDO E LA VERSATILITÀ D'USO A BORDO DI YACHT E SUPERYACHT



Specializzata in rubinetteria e docce per il mercato nautico e navale, Elka Design si distingue per i suoi prodotti con sistema d'installazione a incastro che li rende meno invasivi e versatili: meno buchi, meno passaggi nascosti e maggiore accessibilità. SUPER YACHT 24 ha intervistato Katia Paracchi, a.d. dell'azienda.

Alcuni prodotti possono essere installati con un click, quali permettono di trasformare la zona di uno yacht?

"Sono quelli che offrono versatilità e facilità d'uso, come doccette pop-up e le colonne doccia. Sono un esempio perfetto di accessorio che può essere installato rapidamente, migliorando la funzionalità della zona esterna. Con un semplice click, l'equipaggio può trasformare l'area, creando una doccia a poppa ideale dopo una nuotata. Questo tipo di accessorio è pensato per essere facilmente smontato e riposto".

La facilità di installazione quanto spazio lascia alla customizzazione?

"La supporta, poiché rende più semplice adattare i prodotti alle esigenze

estetiche e funzionali. Gli accessori sono progettati per essere modulari, versatili e facilmente integrabili, lasciando ampio spazio alla customizzazione nei dettagli, senza compromettere né la velocità di installazione né l'efficienza".

La possibilità di installare miscelatori, docce o altri accessori con un incastro quali esigenze richiede in fase di progettazione?

"Lo studio di tutto questo avviene in cantiere, durante la costruzione dello yacht, in collaborazione con gli architetti. Il cliente ci chiede una realizzazione estetica in linea con il loro progetto, mentre noi ci occupiamo di integrare il design e la praticità di installazione, rispettando lo spazio limitato disponibile dietro le paratie. Il nostro obiettivo è dimostrare che l'installazione semplice non debba compromettere il design, la chiave sta nell'integrazione intelligente delle soluzioni tecniche con l'estetica. È possibile progettare accessori con incastri semplici che siano eleganti, modulari, funzionali e perfettamente integrati nell'ambiente, mantenendo

ELKA DESIGN, SNAP-IN FAUCETS INSTALLED WITH A CLICK

THE COMPANY'S SHOWERHEADS AND ACCESSORIES FROM LAKE ORTA STAND OUT FOR THEIR QUICK INSTALLATION AND VERSATILITY ON BOARD YACHTS AND SUPERYACHTS



un design innovativo e curato nei dettagli".

In che percentuale i vostri prodotti vengono installati a bordo di nuove unità e in fase di refit?

"Una buona parte dei nostri prodotti è destinata alla costruzione di nuove imbarcazioni. Questo perché molti cantieri navali scelgono di incorporare

soluzioni moderne e innovative direttamente durante la fase di progettazione e costruzione. Anche in fase di refit, molti dei nostri accessori e soluzioni vengono installati, in quanto gli yacht in ristrutturazione richiedono spesso tecnologie e design più moderni. Negli ultimi anni c'è stato un leggero spostamento verso il refit".

Specializing in faucets and showers for the yachting and naval market, Elka Design is distinguished by its snap-in installation system, making its products less invasive and more versatile: fewer holes, fewer hidden passages, and greater accessibility. SUPER YACHT 24 interviewed Katia Paracchi, the company's CEO.

Some products can be installed with a click. Which ones can transform an area on a yacht?

"They are the ones that offer versatility and ease of use, such as pop-up showerheads and shower columns. These are perfect examples of accessories that can be quickly installed, enhancing the functionality of the outdoor area. With a simple click, the crew can transform the space, creating an aft shower ideal after a swim. This type of accessory is designed to be easily disassembled and stored".

How does the ease of installation affect customization?

"It actually supports it, as it makes it easier to adapt the products to aesthetic and functional needs. The accessories are designed to be modular, versatile, and easily integrated, allowing ample room for customization in the details without compromising installation speed or efficiency".

What design requirements come

with the ability to install mixers, showers, or other accessories with a snap-in system?

"This process is studied directly in the shipyard, during the yacht's construction, in collaboration with the architects. The client requests an aesthetic realization that aligns with their project, while we focus on integrating design with ease of installation, considering the limited space available behind the bulkheads. Our goal is to demonstrate that simple installation does not have to compromise design. The key lies in the intelligent integration of technical solutions with aesthetics. It is possible to design snap-in accessories that are elegant, modular, functional, and perfectly integrated into the environment while maintaining an innovative and detailed design".

What percentage of your products are installed on new builds versus during refits?

"A significant portion of our products is intended for new yacht construction. This is because many shipyards choose to incorporate modern and innovative solutions directly during the design and construction phases. However, many of our accessories and solutions are also installed during refits, as refurbished yachts often require more modern technologies and designs. In recent years, there has been a slight shift towards refitting".



"L'ILLUMINAZIONE È COMFORT" "LIGHTING IS COMFORT"



WWW.ALTRALUCE.IT



INTERVISTA A VALENTINA D'AGATA DI ALTRALUCE, AZIENDA SPECIALIZZATA NEL DESIGN DELLA LUCE PER IMBARCAZIONI, SUPERYACHT E NON SOLO

INTERVIEW WITH VALENTINA D'AGATA OF ALTRALUCE, A COMPANY SPECIALIZING IN LIGHT DESIGN FOR BOATS, SUPERYACHTS, AND BEYOND

La mission di Altraluce è chiara. Affrontare ogni singolo progetto di illuminazione con un punto di vista diverso per raggiungere un design unico, una progettazione innovativa e una produzione efficiente. Anche a bordo di un superyacht. Valentina D'Agata, responsabile dello sviluppo commerciale dell'azienda toscana, spiega qual è il ruolo dell'illuminazione in crociera e come viene progettato il light design dei vari ambienti.

Valentina, qual è il ruolo dell'illuminazione nel comfort a bordo di uno yacht?

"L'illuminazione gioca un ruolo essenziale nel comfort a bordo di uno yacht, andando oltre la mera funzionalità pratica. Essa contribuisce in modo significativo a creare un ambiente accogliente, mettendo in risalto i materiali, gli spazi e l'architettura interna. L'obiettivo è offrire un'esperienza rilassante e raffinata, sia negli spazi interni che esterni".

Quali sono le ultime tendenze nell'illuminazione degli yacht?

"Le tendenze più recenti si orientano verso soluzioni di illuminazione dinamiche e personalizzabili, progettate per adattarsi alle esigenze specifiche dell'armatore e alle diverse situazioni di utilizzo. La tecnologia LED è diventata la scelta predominante grazie alla sua efficienza energetica e versatilità. Inoltre, si utilizzano sempre più spesso sistemi di illuminazione indiretta, che creano un'atmosfera avvolgente e morbida, e soluzioni di illuminazione intelligente che consentono di regolare l'intensità e la tonalità della luce tramite app o sistemi domotici integrati".

Come si progetta l'illuminazione in base ai diversi ambienti?

"Ogni area di uno yacht richiede un approccio progettuale specifico per l'illuminazione. Ad esempio, le zone living e pranzo necessitano di un'illuminazione calda e diffusa per promuovere un'atmosfera conviviale e sofisticata. Le cabine, invece, richiedono una luce regolabile per garantire comfort e relax, con scenari personalizzabili per adattarsi al ritmo circadiano. I bagni devono avere un'illuminazione funzionale e ben distribuita, evitando ombre fastidiose. Infine, le aree esterne richiedono un'illuminazione scenografica, resistente agli agenti atmosferici, che valorizzi l'architettura dello yacht e garantisca la sicurezza nei passaggi".



Quali sono le fasi del processo di progettazione dell'illuminazione di uno yacht?

"Il processo di progettazione dell'illuminazione di uno yacht si articola in diverse fasi. Inizia con uno studio preliminare per comprendere la visione dell'armatore e le sue esigenze specifiche, valutando le funzioni degli spazi e lo stile desiderato. Successivamente, si definisce un concept illuminotecnico che combina estetica, funzionalità ed efficienza energetica, selezionando le tipologie di illuminazione più adatte. Il concept viene poi sviluppato in un progetto tecnico esecutivo, con il posizionamento dettagliato di ogni punto luce e il sistema di controllo. Questo progetto viene condiviso con il cantiere e gli specialisti coinvolti. Infine, si procede alla taratura e alla personalizzazione degli scenari luminosi, regolando intensità e temperature di colore".

Con chi collaborate durante le fasi progettuali?

"Durante la progettazione è fondamentale la collaborazione con diverse figure professionali. È essenziale dialogare con gli armatori per comprendere appieno i loro gusti e le loro necessità. Si collabora anche con l'ufficio tecnico del cantiere per garantire che l'illuminazione si integri correttamente con le infrastrutture di bordo. L'interior designer è un altro partner chiave, in quanto contribuisce ad armonizzare la luce con i materiali e le finiture, valorizzando ogni dettaglio dell'arredamento. Infine, nei progetti full custom, ci si avvale della consulenza di un lighting designer per garantire un livello di personalizzazione avanzato".

"Each area of a yacht requires a specific lighting approach. For example, living and dining areas need warm, diffused lighting to create a welcoming and sophisticated atmosphere. Cabins, on the other hand, require adjustable lighting to ensure comfort and relaxation, with customizable settings that align with the circadian rhythm. Bathrooms need functional, well-distributed lighting to avoid harsh shadows. Lastly, outdoor areas require scenic, weather-resistant lighting that enhances the yacht's architecture while ensuring safe passage".

What are the key stages in designing a yacht's lighting system?

"The lighting design process for a yacht unfolds in several stages. It starts with a preliminary study to understand the owner's vision and specific needs, assessing the function of each space and the desired style. Next, we develop a lighting concept that blends aesthetics, functionality, and energy efficiency, selecting the most suitable lighting types. This concept is then translated into a detailed technical project, defining the precise placement of each light fixture and the control system. The project is shared with the shipyard and relevant specialists. Finally, we fine-tune and customize lighting scenarios, adjusting intensity and color temperature for the perfect ambiance".

Who do you collaborate with during the design process?

"Collaboration with various professionals is essential throughout the design process. Engaging with yacht owners is crucial to fully understand their tastes and needs. We also work closely with the shipyard's technical office to ensure seamless integration with onboard systems. The interior designer is another key partner, helping to harmonize lighting with materials and finishes to enhance every detail of the décor. For full-custom projects, we also consult with a lighting designer to achieve a higher level of customization".

Altraluce's mission is clear: to approach every lighting project from a fresh perspective to achieve unique designs, innovative planning, and efficient production—even on a superyacht. Valentina D'Agata, Head of Business Development at the Tuscan company, explains the role of lighting on board and how light design is crafted for different environments.

Valentina, what role does lighting play in onboard comfort?

"Lighting plays a key role in onboard comfort, going beyond mere functionality. It significantly enhances the ambiance, highlighting materials, spaces, and interior architecture. The goal is to create a relaxing and sophisticated experience, both indoors and outdoors".

What are the latest trends in yacht lighting?

"The latest trends focus on dynamic, customizable lighting solutions designed to adapt to the owner's needs and different onboard situations. LED technology has become the top choice due to its energy efficiency and versatility. Indirect lighting systems, which create a soft and immersive atmosphere, are increasingly popular, along with smart lighting solutions that allow users to adjust brightness and color temperature via apps or integrated automation systems".

How is lighting designed for different onboard spaces?

VULKAN N-FLEX

Il Gruppo tedesco Vulkan presenta N-Flex, un nuovo sistema di attenuazione delle vibrazioni che si aggiunge alla sua galassia di soluzioni vibro-acustiche. N-Flex combina in un solo componente le funzioni del giunto elastico e di un albero di trasmissione. Si basa sulla tecnologia brevettata Nemos, il cui design è stato sviluppato grazie all'utilizzo di una matrice polimerica rinforzata con fibre di vetro e materiale elastomerico. Offre una elevata elasticità torsionale combinata ad elevata flessibilità assiale, radiale ed angolare, un elevato isolamento del rumore strutturale, un'elevata resistenza alla corrosione. Si distingue inoltre per il peso ridotto e conseguente non necessità di supportazione per alberi anche di elevate lunghezze. N-Flex è costituito da due strati di fibre unidirezionali, separate da uno di elastomero: la sua flessione si realizza in conseguenza del movimento relativo delle fibre interne ed esterne, grazie allo strato di elastomero tra esse interposto. L'elevata capacità di trasmettere la coppia, fino a 14kNm, è dovuta alla possibilità di applicazione di un carico unidirezionale che agisce sulle fibre stesse.

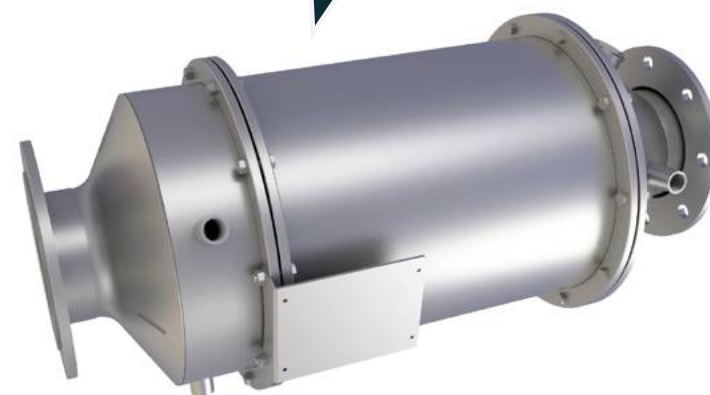
The German Vulkan Group introduces N-Flex, a new vibration damping system that expands its range of vibro-acoustic solutions. N-Flex combines the functions of an elastic coupling and a driveshaft into a single component. It is based on the patented Nemos technology, designed using a polymer matrix reinforced with glass fibers and elastomeric material. N-Flex offers high torsional elasticity combined with exceptional axial, radial, and angular flexibility, superior structural noise isolation, and excellent corrosion resistance. It also stands out for its reduced weight, eliminating the need for additional support, even for long shafts. The system consists of two layers of unidirectional fibers separated by an elastomer layer. Its flexibility results from the relative movement of the inner and outer fibers, facilitated by the elastomer in between. The high torque transmission capacity—up to 14 kNm—is achieved through the application of a unidirectional load acting directly on the fibers.


WWW.VULKAN.COM/IT


EXILATOR EXILENCER

L'azienda danese produce una gamma di sistemi di filtrazione dei gas di scarico con silenziatori integrati. I filtri Exilencer riducono incombusti e particolato fino al 99% abbattendo anche fumi e rumori allo scarico per una maggiore attenzione all'ambiente e al comfort a bordo di yacht e superyacht. Sono composti da un silenziatore, da blocchi ceramici ExiBlock e da un catalizzatore per gli ossidi di azoto, secondo i dati dell'azienda riduce la fuliggine al 98%, il monossido di carbonio del 99%, le emissioni acustiche di 35 dB e il contenuto di ossidi di azoto del 20%. L'installazione dei filtri è adatta sia alle nuove costruzioni sia in retrofit e possono essere usati su tutti i motori marini diesel a quattro tempi e la manutenzione è semplice grazie anche al sistema di monitoraggio in tempo reale. I prodotti Exilator sono distribuiti in Italia da Saim Group.

The Danish company manufactures a range of exhaust gas filtration systems with integrated silencers. Exilencer filters reduce unburned particles and soot by up to 99%, significantly cutting exhaust smoke and noise to enhance environmental sustainability and onboard comfort for yachts and superyachts. Each system consists of a silencer, ExiBlock ceramic blocks, and a catalyst for nitrogen oxides. According to the company, the filters reduce soot by 98%, carbon monoxide by 99%, acoustic emissions by 35 dB, and nitrogen oxide content by 20%. These filters can be installed on both new builds and retrofit projects and are compatible with all four-stroke marine diesel engines. Maintenance is simple, thanks to a real-time monitoring system. Exilator products are distributed in Italy by Saim Group.


WWW.SAIM-GROUP.COM


HP WATERMAKERS GENIUS

L'azienda milanese presenta la versione aggiornata di Genius, dispenser che permette di spillare acqua potabile, anche frizzante e alla temperatura desiderata. Gianni Zucco, co-founder dell'azienda spiega che "L'innovazione più significativa è il nuovo termostato che garantisce una più veloce erogazione dell'acqua alla temperatura desiderata mentre un tastierino permette un rapido controllo della temperatura e tipologia di acqua desiderata e il reset di eventuali allarmi nel processo di sanificazione. Nuova anche la scocca, ora in policarbonato invece in metallo, quindi più leggera e altrettanto robusta". Il dispenser viene collegato alla rete dell'acqua dolce proveniente dal serbatoio e il sistema di ultrafiltrazione elimina qualunque traccia di cloro, intercetta i batteri e una grande quantità di agenti inquinanti che possono contaminare l'acqua lungo il suo tragitto. Le dimensioni sono identiche al modello precedente: 225x463x443 mm (LxPxH), il peso è ridotto a 15 kg.

The Milan-based company presents the updated version of Genius, a dispenser that provides potable water—including sparkling water—at the desired temperature. Gianni Zucco, co-founder of the company, explains: "The most significant innovation is the new thermostat, which ensures faster water dispensing at the desired temperature. A keypad allows for quick control of water type and temperature, as well as re-setting any alarms triggered during the sanitization process. Another new feature is the casing, now made of polycarbonate instead of metal—lighter yet just as durable." The dispenser connects to the freshwater supply from the onboard tank, while the ultrafiltration system removes any traces of chlorine, captures bacteria, and filters out a wide range of contaminants that may enter the water along its path. The dimensions remain unchanged from the previous model: 225x463x443 mm (LxWxH), while the weight has been reduced to 15 kg.


WWW.HPWATERMAKER.IT




#1 SAILING SUPER YACHT FORUM

A new occasion of discussion, debate, and networking among representatives of the sailing world – from shipyards to accessory makers, from captains to designers – who will address some of the most relevant current topics for the market with a focus on technology, innovation, and materials.



December 2nd



Genoa, Magazzini del Cotone

Main topics

- Evolution of shipbuilding in Italy
- Suppliers and accessories: Italian excellence in sailing
- Innovation and materials above and below deck, from rigging to sails to keels
- Yachts and design: a successful story Made in Italy
- Evolution of foils, from the America's Cup to the ocean
- Technological advancements on board
- New materials and greener construction processes
- Advances in hybrid technology
- The perspective of the captains
- Maintenance work and protocols
- Crew training and safety in shipyards
- Opportunities and potential of refit in Italy
- The role of yachting in the Port of Genoa

For more information:

info@alocinmedia.it

Ph. +39 010 9703071

