nautica casarola

IL VENTO SOFFIA DOVE VUOLE E TU NE ODI IL SUONO, MA NON SAI DA DOVE VIENE NÉ DOVE VA; COSÌ È DI CHIUNQUE È NATO DALLO SPIRITO.

THE WIND BLOWS WHERE IT WISHES, AND YOU HEAR ITS SOUND, BUT YOU DO NOT KNOW WHERE IT COMES FROM OR WHERE IT IS GOING; SO IT IS WITH EVERYONE WHO IS BORN OF THE SPIRIT.


yachts
service & refit
marina
charter
brokerage

La nostra azienda ha tanti anni. Dopo la crisi del 2008 abbiamo dovuto concentraci sulla vendita per recuperare quello che la crisi aveva ridotto. Negli ultimi due anni abbiamo deciso di rilanciarla dal punto di vista commerciale. Ammodernarla, avviarla ad affrontare le prossime sfide, e abbiamo fatto in due anni ciò che normalmente si fa in sette-otto. E quando c'è da cambiare, si cambia, come ci ha insegnato nostro padre. "Non è la specie più forte che sopravvivrà, ma quella che per prima si adatta al cambiamento", come dice Charles Darwin. Gloria a Dio, per noi quest'anno è andato molto bene. Io dichiaro sempre abbondanza e finché dichiari abbondanza… hai abbondanza. Ci siamo concentrati sull'organizzazione di eventi esclusivi, in cui al centro c'è il prodotto, avvolto da quell'atmosfera esclusiva indispensabile per contornare un prodotto di bellezza e qualità uniche. Ma anche questi format cominciano a mostrare una certa usura, pur permettendo al cliente una delle più grandi soddisfazioni: toccare con mano, potersi sedere, percepire con gli occhi e col corpo tutte le sensazioni che la barca gli può trasmettere, in tranquillità e riservatezza. Ma stiamo già pensando alla prossima frontiera, sostenuta dalle tecnologie contemporanee, attingendo alla realtà aumentata e all'intelligenza artificiale, che consentiranno di percepire tutte le sensazioni che la barca può trasmettere, stando comodamente seduti nel proprio salotto. Eppure continuiamo a produrre questa rivista, anche in versione cartacea, perché sappiamo che persiste un piacere nel maneggiare un oggetto tradizionale, con una tattilità e percezione visiva delle immagini che fanno parte della nostra natura. Abbiamo aggiunto i QR code in tutti gli articoli, per allargare la capacità di rappresentazione e offrire ai lettori e alle lettrici un'estensione della fruizione del mezzo. Ma in fondo la lettera d'amore si scrive ancora sulla carta con la penna…

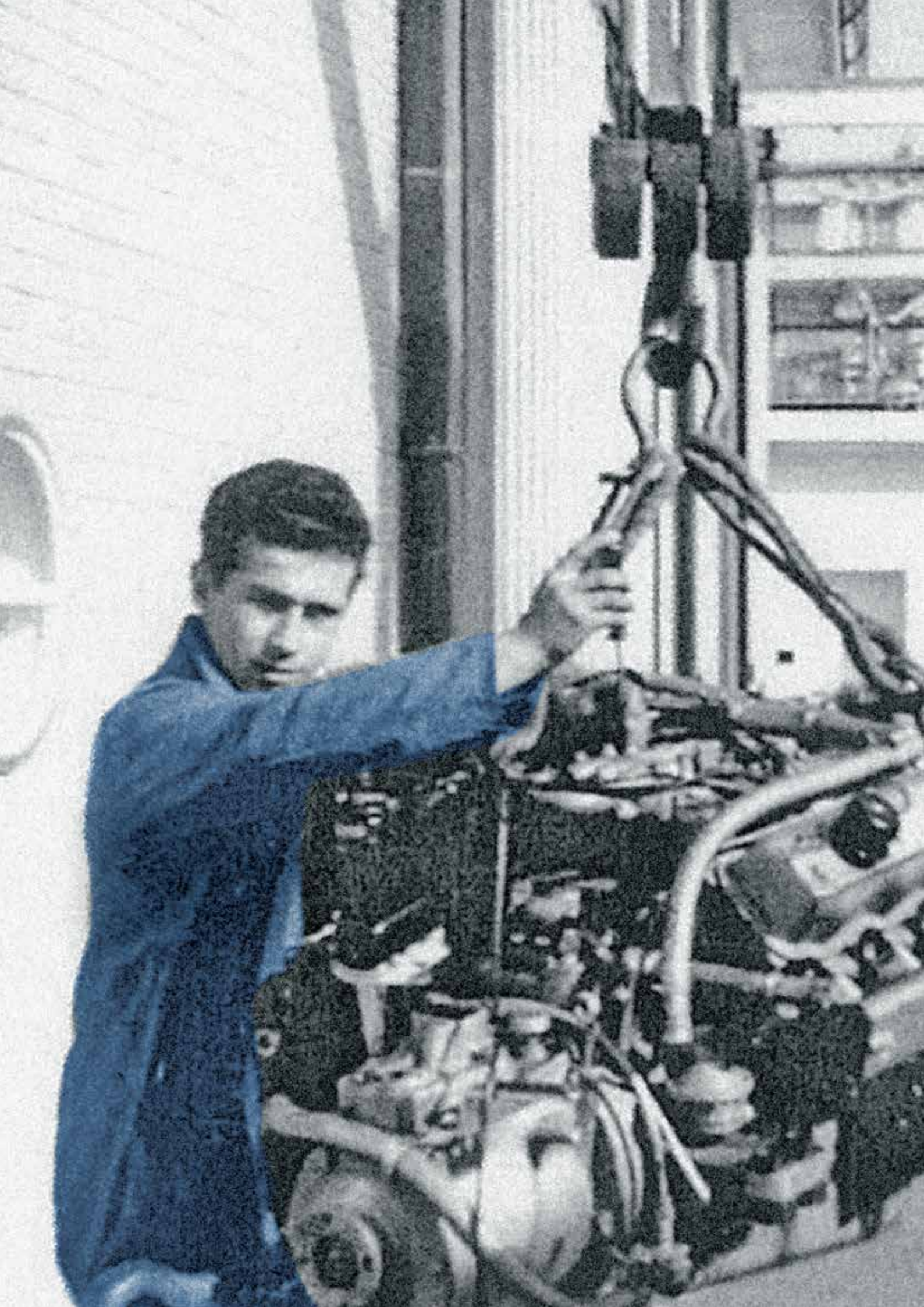
Monica Casarola
CEO Nautica Casarola

Our company is many years old.
After the 2008 crisis, we had to focus on sales to recover what the crisis had reduced. Over the last two years, we have decided to relaunch it from a commercial perspective. Modernize it, start it, and we have accomplished in two years what typically takes seven or eight.
And when there is a need to change, you change, as our father taught us. "It is not the strongest species that will survive, but the one that first adapts to change", as Charles Darwin said. Praise be to God, this year is going well for us. I always declare abundance, and as long as you declare abundance...
You have abundance.
We have focused on organizing exclusive events, where the product is at the center, surrounded by that exclusive atmosphere essential to complement a product of unique beauty and quality. However, even these formats are starting to show some wear, while still allowing customers one of the greatest satisfactions: touching the boat with their hands, sitting down, and perceiving with their eyes and body all the sensations that the boat can transmit, in tranquility and privacy. However, we are already thinking about the next frontier, supported by contemporary technologies that draw on augmented reality and artificial intelligence, allowing customers to perceive all the sensations the boat can transmit while sitting comfortably in their living room.
And yet we continue to produce this magazine, even in its paper version, because we know that there is still a pleasure in handling a traditional object, with its tactile and visual perception of images that are part of our nature. We have added QR codes to all articles to broaden the capacity for representation and offer readers an extension of the medium's use.
But after all, a love letter is still written on paper with a pen...

Monica Casarola
CEO Nautica Casarola

C’era una volta… Cesarino Casarola

C’era una volta… un bambino di 9 anni, nato nel 1941, che stava in un orfanotrofio di Salò gestito dalle suore Elisabettine, perché aveva da poco perso per una disgrazia tutti due i genitori. Un bambino vivace, un po’ ribelle, che odiava le ingiustizie, ma giudizioso e pieno di talenti. Nel 1950 arriva in visita all’istituto Angelo Roncalli, patriarca di Venezia, che sarebbe salito otto anni dopo al soglio pontificio col nome di papa Giovanni XXIII. Il cardinale chiede ai bimbi chi vuol diventare sacerdote. Un coro unanime risponde affermativamente. Una sola voce si distingue, quella di Cesarino, che afferma senza esitazione: “no, io voglio fare l’avvocato”. E invece… Nel ’53 scappa dall’orfanotrofio proprio per un’ingiustizia subita e trova le braccia aperte dello zio, che lo adotta a 11 anni e lo fa lavorare al suo fianco fino ai 19 anni. In questi otto anni Cesarino trova la sua vocazione, no non quella di avvocato, ma quella di una passione viscerale per la meccanica. Con lo zio recupera gli autocarri dell’esercito americano CCKW 2 1/2 t 6x6 della General Motors, convertiti per scarsità di benzina a metano. Nessuno sa mettere a punto come lui quei motori metanizzati. La voce si sparge sulle sponde del lago di Garda. Forte di quella stima a 20 anni lascia la sicura officina dello zio e parte per la sua strada personale. Una lunga rotta. Il destino è alle porte. Lo cercano dal boat service di Gardone di Bottura, concessionario del prestigioso marchio Riva. Ma poco dopo a 21 anni viene cercato come capo meccanico da Colombo dei Cantieri del Garda. Dopo un po’ di alternanze, di uscite e rientri si mette in proprio, rischiando.



Un giorno durante la ricerca di alcuni pezzi di ricambio al boat service di Gardone Bottura lo chiama e lo porta in ufficio. Prende in mano il telefono e: “Signor Riva, ho qui da me quel “meccanichino” di cui le parlavo da mandare a Bardolino…”. “Me lo mandi da me a Sarnico” risponde Carlo Riva. A Sarnico gli propone di gestire la struttura di Bardolino, ma a condizioni troppo onerose. Dopo un primo rifiuto Carlo Riva lo ricerca e Cesarino, a bordo della sua amata Abarth 800 con cui soddisfaceva la sua passione per la velocità lungo le strade rivierasche del Garda, corre a Bardolino, ma le condizioni sono ancora inaccettabili e decide di andarsene. Cesarino sta per risalire sull’Abarth 800 coupé Alemanno bianca – “che sembrava una Ferrari!” ricorda con nostalgia Cesarino – quando Carlo Riva lo ferma afferrandolo per un braccio e guardandolo dritto negli occhi gli intima: “lei è il mio uomo”. Il giorno dopo, il 16 luglio 1964, inizia l’avventura di Cesare Casarola con il marchio Riva. In corso ancor oggi dopo 61 anni. Carlo per Cesare ha rappresentato quel padre che aveva perso da così piccolo e per Carlo Cesare ha rappresentato quel figlio maschio che non aveva avuto. Cesare è un ragazzo un po’ ribelle, ma grazie alla sua una passione sconfinata per la meccanica ha saputo tramutare le sfortune della sua vita in opportunità, è riuscito a convertire uno svantaggio iniziale in un trampolino di lancio verso una carriera folgorante, piena di successi e di soddisfazioni, senza usare gli strali della sfortuna in un comodo paravento, senza mai compiangersi o piangersi addosso, ma all’opposto come motore – è il caso di dirlo – propulsivo per crescere, per fare, per osare. A Cesarino, preciso, meticoloso, perfezionista, sperimentatore, sempre curioso e aperto alle innovazioni ancora oggi dopo 61 anni di attività, a 84 anni gli occhi curiosi e vivaci brillano parlando di nautica e continuano a guardare al futuro. La nautica di oggi è molto diversa, diversi sono gli armatori che dai suoi inizi si sono evoluti. Hanno forse meno esperienza diretta di navigazione alle spalle, ma si presentano con nuove istanze di vita di bordo, con aumentate esigenze in termini di stile, comfort e qualità, tutte richieste che rappresentano altrettante sfide per Cesarino, che anzi ne raccoglie il guanto e con il suo incrollabile entusiasmo le cavalca, alla ricerca costante del nuovo. Naturalmente anche le barche sono molto cambiate da quei gloriosi anni 60. Sono più complicate, più ricche di impianti, di meccanismi, di elettronica, di soluzioni inimmaginabili fino a poco tempo fa. Sono cresciute anche dimensionalmente e anch’esse rappresentano nuove sfide tecnologiche, economiche e commerciali, una manna per Cesare, che può così misurarsi con nuove tecniche, nuovi interlocutori, nuove trattative. La sua passione per la meccanica, per la velocita, che da giovane lo aveva visto al timone di barche da corsa col soprannome di “Gatto Marino” e fu richiesto da Sergio Carniti, il costruttore di motori fuoribordo, di far parte della sua scuderia vincendo tutto nel campionato mondiale della sua categoria nel 1964, oggi lo ritrova al volante della sua Audi S3 di 300 cavalli – “mi piacciono le macchine piccole e nervose, che quando schiacci ti incollano al sedile”, confessa – a cui ha applicato un motore sperimentale a idrogeno. “È il futuro. Con un litro d’acqua demineralizzata fai 1.000 chilometri!” afferma con entusiasmo. A questo futuro partecipa con la società Punch di Torino, che in sinergia con il Politecnico della città sta sviluppando su basi di motori GM l’impiego dell’idrogeno, pulito, ecologico, economico, per motorizzazioni che in un futuro non lontano potranno spingere le barche nel modo più pulito, sostenibile e rispettoso dell’ambiente che mai. E in questo futuro Cesarino, quel bambino intrepido che c’era una volta, c’è. Presente!

Once upon a time… Cesarino Casarola

Once upon a time… there was a 9-year-old boy, born in 1941, who was raised in an orphanage in Salò run by the Elizabethan nuns, having recently lost both his parents to an accident. He was a lively child, a bit rebellious, who hated injustice, but also sensible and full of talent. In 1950, Angelo Roncalli, Patriarch of Venice, who would ascend to the papacy eight years later as Pope John XXIII, came to visit the institute. The cardinal asked the children who wanted to become a priest. A unanimous chorus responded affirmatively. Only one voice stood out, that of Cesarino, who stated without hesitation: "No, I want to be a lawyer." And instead... In 1953, he ran away from the orphanage due to an injustice he suffered and found the open arms of his uncle, who adopted him at 11 and had him work alongside him until he was 19. During these eight years, Cesarino found his calling—no, not as a lawyer, but as a mechanical genius. With his uncle, he recovered General Motors' CCKW 2.5-ton 6x6 American army trucks, converted to natural gas due to a shortage of gasoline. No one knew how to tune those natural gas-powered engines like him. Word spread along the shores of Lake Garda. Strengthened by that respect, at 20, he left his uncle's safe workshop and set out on his own path. A long journey. Destiny was upon him. They sought him out at the Gardone di Bottura boat service, a dealer of the prestigious Riva brand. But shortly after, at 21, Colombo of Cantieri del Garda sought him out as a chief mechanic. After a few alternating jobs, coming and going, he sets out on his own, taking risks.



One day, while searching for some spare parts at the boat service in Gardone, Bottura calls him and brings him to the office. He picks up the phone and says, "Mr. Riva, I have that little mechanic I was telling you about here, ready to send to Bardolino..." "Send him to me in Sarnico," Carlo replies. In Sarnico, he offers to manage the Bardolino facility, but the terms are too onerous. After an initial refusal, Carlo Riva contacts him, and Cesarino, aboard his beloved Abarth 800, which he used to indulge his passion for speed along the Garda lakeside roads, races to Bardolino, but the conditions are still unacceptable, and he decides to leave. Cesarino is about to get back into the white Abarth 800 Alemanno coupé—"it looked like a Ferrari!" Cesarino remembers with nostalgia – when Carlo Riva stopped him, grabbed him by the arm, looked him straight in the eye, and said, "You're my man." The next day, July 16th, 1964, Cesare Casarola's adventure with the Riva brand began. It continues today, 61 years later. For Cesare, Carlo represented the father he lost when he was so young, and for Carlo, Cesare represented the son he never had. Cesare was a bit of a rebellious boy, but thanks to his boundless passion for mechanics, he was able to turn the misfortunes of his life into opportunities. He managed to convert an initial disadvantage into a springboard for a dazzling career, full of successes and satisfactions, without using the arrows of misfortune as a convenient shield, without ever feeling sorry for himself, but rather as a driving force – it's appropriate to say – a driving force to grow, to do, to dare. Cesarino, precise, meticulous, perfectionist, experimenter, always curious, and open to innovation, even today, after 61 years in the business, at 84, his curious and lively eyes sparkle when he talks about boating and continues to look to the future. Today's boating business is very different, and the owners who have



evolved since his beginnings are different. They may have less direct sailing experience, but they present new requirements for life on board, with increased demands for style, comfort, and quality. These demands represent challenges for Cesarino, who, indeed, takes up the gauntlet and, with his unwavering enthusiasm, rides them, constantly seeking out the new. Naturally, boats have also changed greatly since those glorious 1960s. They are more complicated, richer in systems, mechanisms, electronics, and solutions unimaginable until recently. They have also grown in size, and they too represent new technological, economic, and commercial challenges, a boon for Cesare, who can thus test himself against new techniques, new people, new negotiations. His passion for mechanics and speed, which as a young man had seen him nicknamed "Gatto Marino" (Sea Cat) at the helm of racing boats, and which saw him invited by Sergio Carniti, the outboard motor builder, to join his team, winning everything in the world championship in his category in 1964, today finds him behind the wheel of his 300-horsepower Audi S3—"I like small, nervous cars, which when you push them down, they glue you to the seat," he confesses—to which he has fitted an experimental hydrogen engine. "It's the future. With a liter of demineralized water, you can go 1,000 kilometers!" he enthuses. Punch, a Turin-based company, is participating in this future. In collaboration with Turin's Polytechnic University, they are developing the use of clean, eco-friendly, and economical hydrogen engines based on GM blocks. This hydrogen fueled engines will power boats in the not-too-distant future, in a cleaner, more sustainable, and more environmentally friendly way than ever before. And in this future, Cesarino, that intrepid child he once was, is here. Yes, he's here!


Riva

Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

60 anni di Riva in Italia

Nautica Casarola rivoluziona fin dagli anni sessanta il mondo delle barche proponendo standard di qualità innovativi nella vendita, ma soprattutto nella cura e nell'assistenza al cliente. 15 luglio 1964. Da una parte la passione di Cesare Casarola per le barche e i motori nautici maturata nell'officina meccanica dello zio e dall'altra l'intuito umano e imprenditoriale dell'Ing. Carlo Riva che cercava una persona determinata, competente e di assoluta fiducia per gestire un nuovo boat service sulla sponda orientale del lago di Garda. Nasce il Riva Boat Service di Bardolino, e prende vita quell'idea pionieristica quasi visionaria promossa dall'Ing. Carlo Riva e accolta da Cesare Casarola..."le barche più belle del mondo vanno assistite anche dopo la vendita". Le soddisfazioni non tardano ad arrivare e le commesse aumentano di pari passo con la reputazione. Cesare Casarola oltre ad essere un tecnico e un meccanico appassionato, si scopre anche essere un abile venditore, e decide quindi di ampliare la divisione commerciale con la compravendita di scafi nuovi e usati. Anno dopo anno, attraverso oltre mezzo secolo di attività diretta e ininterrotta l'azienda cresce e si struttura, il ventaglio di marchi rappresentati e proposti si arricchisce per soddisfare le esigenze nautiche sempre più specifiche degli Armatori mentre la gamma dei servizi offerti si amplia fino ad abbracciare il rimessaggio, l'assistenza nautica, le marine e il refitting e ovviamente, il restauro delle storiche imbarcazioni Riva. A fianco di Cesare Casarola, fondatore e suo attuale Presidente, operano i figli Monica, Francesca ed Edoardo assicurando la massima continuità ad un percorso iniziato 60 anni fa.

60 Years of Riva in Italy

Since the 1960s, Nautica Casarola has revolutionized the world of boating by setting innovative quality standards in sales, but especially in customer care and assistance. July 15, 1964. On one hand, the passion of Cesare Casarola for boats and marine engines, nurtured in his uncle's mechanical workshop, and on the other hand, the human and entrepreneurial insight of Ing. Carlo Riva, who was seeking a determined, competent, and absolutely trustworthy person to manage a new boat service on the eastern shore of Lake Garda. This is how the Riva Boat Service in Bardolino was born, bringing to life the pioneering, almost visionary idea promoted by Engineer Carlo Riva and embraced by Cesare Casarola... "The most beautiful boats in the world must also be cared for after the sale." Success quickly followed, and orders grew alongside the company's reputation. Cesare Casarola, in addition to being a passionate technician and mechanic, discovered his skills as a talented salesperson. He then decided to expand the commercial division by buying and selling new and used hulls. Year after year, over more than half a century of uninterrupted activity, the company grew and became more structured. The range of brands represented and offered expanded to meet the increasingly specific nautical needs of boat owners, while the range of services offered also grew, eventually covering storage, marine assistance, marinas, refitting, and, of course, the restoration of historic Riva boats. Alongside Cesare Casarola, founder and current president, his children Monica, Francesca, and Edoardo work to ensure maximum continuity to the path that began 60 years ago.



nautica casarola
yachts

Transizione energetica nella nautica

Tra sogni futuribili e soluzioni già pronte, l'HVO si impone come alternativa concreta al gasolio

Al Design and Innovation Awards 2025, organizzato nella splendida cornice di Kitzbühel, in Austria, da BOAT International – tra i media di riferimento per il settore dello yachting -, si è anche parlato della propulsione sostenibile per yacht e superyacht. In un convegno si è addirittura analizzata la soluzione nucleare, ipotizzando per il futuro un'unità da diporto a emissioni zero, alimentata da un reattore MSR (Molten Salt Reactor).

Ottima iniziativa, è giusto guardare lontano, ma la ricerca di soluzioni che possano ridurre l'impronta dell'uomo sull'ambiente deve essere concreta, servono azioni che possano essere efficaci da subito. Il 2024 ha fatto registrare per il nostro pianeta il nuovo record delle temperature, con un aumento medio mai fatto registrare prima, di circa 1,5 gradi rispetto al 2023, già l'anno più caldo della storia.

Che sia urgente intervenire è quindi scontato, ma bisogna anche capire in che modo: la strada verso la decarbonizzazione è complessa e richiede un equilibrio tra obiettivi ambientali e sostenibilità economica. La soluzione nucleare per lo yachting è futuribile, va ancora tutta esplorata ancor prima che realizzata, ma anche altre tecnologie che sembrano più vicine perché già presentate e a volte installate su "yacht prototipo", se analizzate obiettivamente sono anch'esse ancora lontane dal poter essere impiegate su vasta scala. Parliamo delle fuel cell, dell'idrogeno e del metanolo come combustibile, in grado di generare energia pulita, ma anche di risorse rinnovabili. Costi di produzione elevati, mancanza di infrastrutture per la distribuzione, problemi legati allo stoccaggio, sono solo alcuni dei problemi che ne impediscono la diffusione. Anche quella di trasformare gli yacht con motori endotermici in modelli full electric, alimentati solo da pacchi batteria e dunque in grado di navigare a emissioni zero, è un'ipotesi ancora remota. Il confronto tra l'energia disponibile da un metro cubo di gasolio e un pacco batterie al litio evidenzia differenze significative in termini di densità energetica, peso e ingombro.

La densità energetica del gasolio è di circa 35,8 MJ/litro (megajoule per litro), che equivale a circa 35.800 MJ/per metro cubo. Questo si traduce in una notevole quantità di energia in un volume relativamente ridotto.

Le moderne batterie agli ioni di litio hanno una densità energetica media di circa 0,9-1,2 MJ/litro, quindi un pacco batterie da un metro cubo può immagazzinare circa 900-1.200 MJ, ossia circa 30 volte meno energia rispetto al gasolio.

Se poi il confronto fra gasolio e batterie lo poniamo in termini di peso e ingombri, si capisce quanto sia difficile ipotizzare oggi uno yacht full electric che possa essere competitivo rispetto a uno con motori convenzionali.

Un metro cubo di gasolio pesa circa 850 kg. Un pacco batterie agli ioni di litio che contenga energia equivalente a 1 m^3 di gasolio (35.800 MJ) peserebbe tra 20.000 e 25.000 kg (a seconda della tecnologia), cioè quasi 30 volte di più. Il gasolio offre quindi una soluzione molto più compatta e leggera per l'energia a bordo, richiedendo minor spazio, senza influenzare drasticamente il design dell'imbarcazione e senza mortificarne le performance a causa del maggiore dislocamento.

Altra nota e non meno importante che penalizza il passaggio dal gasolio alle batterie sono i costi. Un pacco batterie che possa immagazzinare energia pari 35.800 megajoule costa qualche milione di euro, fra i 4 e i 6, a seconda della sua efficienza, mentre per un serbatoio del carburante da 1.000 litri bisogna mettere a budget poche migliaia di euro.

Aspettando l'evoluzione dei sistemi di accumulo tale da rendere uno yacht elettrico competitivo rispetto a uno con motori convenzionali, una soluzione per ridurre significativamente le emissioni di CO_2 nella nautica però già esiste.

Parliamo dell'HVO (Hydrotreated Vegetable Oil), un biocarburante di seconda generazione ottenuto attraverso l'idrogenazione di oli vegetali o grassi animali. L'idrogenazione è un processo chimico che converte le materie prime in un carburante paraffinico simile al diesel fossile, ma con caratteristiche chimico-fisiche superiori. Il processo richiede però infrastrutture avanzate e investimenti significativi. Di conseguenza, il costo di produzione dell'HVO è generalmente superiore a quello del

gasolio tradizionale, sebbene le economie di scala e l'aumento della domanda possano contribuire a ridurre questa differenza nel tempo. Un metro cubo di HVO pesa meno del corrispettivo di gasolio perché meno denso: un metro cubo di diesel circa è pari a circa 840 kg, uno di HVO circa 780.

Analizzando il potere calorifico dei due carburanti, quello del gasolio, come detto è di 35.800 MJ/per metro cubo mentre per l'equivalente in HVO è di 34.320 MJ. Il gasolio ha quindi un potere calorifico leggermente superiore per metro cubo rispetto all'HVO. Significa che, a parità di volume, il gasolio fornisce un po' più di energia rispetto all'HVO. Altro elemento che vale la pena confrontare fra i due carburanti è il numero di cetano. Per chi non lo sapesse, è la misura della qualità di accensione di un carburante diesel, e indica la facilità con cui il carburante si accende quando viene iniettato nella camera di combustione del motore: più è alto, più migliora l'accensione e rende la combustione più efficiente e pulita, soprattutto a freddo. Mentre il gasolio tradizionale ha un numero di cetano generalmente compreso tra 40 e 55, per l'HVO è tipicamente tra 70 e 90. In sintesi, l'HVO offre un numero di cetano superiore e una combustione più pulita, ma ha una densità inferiore rispetto al diesel tradizionale, il che può comportare una leggera perdita di efficienza energetica per volume. Dal punto di vista dell'impatto ambientale, l'utilizzo dell'HVO può ridurre le emissioni di CO_2 fino al 90% rispetto al gasolio fossile, contribuendo significativamente alla diminuzione dell'impronta di carbonio. Inoltre, l'HVO produce meno particolato e ossidi di azoto (NO_x), migliorando la qualità dell'aria e riducendo l'inquinamento atmosferico.

C'è poi da sottolineare che tutti i produttori di motori, sia quelli utilizzati per la propulsione degli yacht sia quelli che sono parte dei gruppi elettrogeni che generano energia per i servizi di bordo, garantiscono già oggi la totale compatibilità delle loro macchine con i biocarburanti come l'HVO.

Anche dal punto di vista della rete di distribuzione, la soluzione dell'HVO pare sicuramente la più vicina dal poter essere utilizzata su vasta scala nella nautica. Eni, Q8, Costantin, Europam e Tamoil già distribuiscono l'HVO, già offrono questo biocarburante in molte delle proprie stazioni di servizio stradali. Il "Piano del Mare" - il primo piano nazionale italiano, varato nel 2023, dedicato alle politiche marittime, uno strumento di programmazione triennale volto a unificare e indirizzare le politiche marittime del governo italiano - sottolinea l'importanza dei bio-carburanti, come l'HVO, per accelerare la transizione energetica nello shipping, evidenziando la necessità di sviluppare infrastrutture adeguate nei porti per la distribuzione di questi carburanti alternativi. Proprio il coinvolgimento del settore marittimo mercantile, dovrebbe accelerare la diffusione della distribuzione di biocarburanti nei porti commerciale e poi nelle marine d'Italia.





Energy transition, the HVO alternative

Biodiesel is a concrete and already available alternative to fossil diesel

Among the sustainable propulsion alternatives for yachts and superyachts, the nuclear solution has even been analyzed, hypothesizing a zero-emission pleasure craft powered by an MSR (Molten Salt Reactor) for the future.

It is right to look far ahead, but the search for solutions that can reduce man's footprint on the environment must be concrete. We need actions that can be effective immediately. 2024 saw a new temperature record for our planet, with an average increase never recorded before of about 1.5 degrees compared to 2023, already the hottest year in history.

The road to decarbonization is complex and requires balancing environmental objectives and economic sustainability. The nuclear solution for yachting is futuristic but must be fully explored. However, other technologies seem closer because they have already been presented and sometimes installed on "prototype yachts." But if objectively analyzed, they too are still far from being able to be used on a large scale. We refer to fuel cells, hydrogen, and methanol as fuels capable of generating clean energy and renewable resources. High production costs, lack of distribution infrastructures, problems related to onboard storage, and diversity in the amount of energy available are some of the issues preventing their diffusion. Even transforming yachts powered by internal combustion engines into full electric propulsion, powered only by battery packs and capable of sailing with zero emissions, is a very remote hypothesis. The comparison between the energy available from a cubic meter of diesel and a lithium battery pack highlights significant differences in energy density, weight, and size.

Diesel's energy density is around 35.8 MJ/liter (megajoules per liter), which equates to around 35,800 MJ/per cubic meter. This translates into a significant amount of energy in a relatively small volume.

Modern lithium-ion batteries have an average energy density of around 0.9-1.2 MJ/liter, so a one cubic meter battery pack can store around 900-1,200 MJ, around 30 times less energy than diesel.

If we then compare diesel and batteries in terms of weight and size, it is clear how difficult it is today to imagine a fully electric yacht that can compete with one with conventional engines.

A cubic meter of diesel weighs around 850 kg. A lithium-ion battery pack containing energy equivalent to 1 m³ of diesel (35,800 MJ) weighs between 20,000 and 25,000 kg (depending on the technology), which is almost 30 times more. Diesel, therefore, offers a much more compact and lightweight solution for onboard energy, requiring less space without drastically influencing the vessel's design and without compromising its performance due to the greater displacement.

Another note, no less important that penalizes the transition from diesel to batteries is the cost. A battery pack that can store energy equal to 35,800 megajoules costs a few million euros, between 4 and 6, depending on its efficiency, while for a 1,000-liter fuel tank, you need to budget a few thousand euros.

While waiting for storage systems to evolve so that an electric yacht can compete with one with conventional engines, a solution to significantly reduce CO2 emissions in the yacht industry already exists and is available in the current distribution network.

HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) is a second-generation biofuel obtained by hydrogenating vegetable oils or animal fats. Hydrogenation is a chemical process that converts raw materials into a paraffinic fuel similar to fossil diesel but with superior chemical-physical characteristics. The process requires advanced infrastructure and significant investments. Eni has started massive production in the biorefineries of Gela and Venice, where it applies the innovative Ecofining™ process, which it developed to transform different types of renewable energy sources, such as biomass, into high-quality biofuels. To supply the biorefineries with vegetable oils, it has launched an agri-feedstock project in some African countries to transform crops into biofuels, such as HVO. In these countries, it also promotes the collection of scraps and waste, thus promoting a circular economy and new development opportunities.

A cubic meter of HVO weighs less than the equivalent of diesel because it is less dense: a cubic meter of diesel is approximately equal to 840 kg, and one of HVO is approximately 780 kg.

Analyzing the calorific value of the two fuels, diesel, as mentioned, is 35,800 MJ/per cubic meter, while the equivalent in HVO is 34,320 MJ. Diesel, therefore, has a slightly higher calorific value per cubic meter than HVO. This means that, for the same volume, diesel provides a little more energy than HVO.

Another element worth comparing between the two fuels is the cetane number, which measures the ignition quality of diesel fuel and indicates the ease with which the fuel ignites when injected into the combustion chamber of the engine: the higher it is, the better the ignition and the more efficient and clean the combustion, especially when cold.

While conventional diesel generally has a cetane number between 40 and 55, HVO typically has a cetane number between 70 and 90. Eni's HVO has a cetane number of 70.0 EN ISO 5165, reducing engine noise. In summary, HVO offers a higher cetane number and cleaner combustion but has a lower density than conventional diesel, which can result in a slight loss of energy efficiency per volume. Compared to fossil diesel, HVO can reduce CO_2 emissions by up to 90%, significantly contributing to a lower carbon footprint. Additionally, HVO produces less particulate matter and nitrogen oxides (NOx), improving air quality and reducing air pollution.

It should also be noted that all engine manufacturers, both those used for yacht propulsion and those used in generators that generate energy for onboard services, already guarantee the total compatibility of their machines with HVO and the compatibility of the engine with the EN 15940 (XTL) product.

Also, from the point of view of the distribution network, the HVO solution is undoubtedly the closest to being able to be used on a large scale for boating and yachting use. Eni already distributes HVO in over 600 Enistations throughout Italy, followed by Q8, Costantin, Europam, and Tamoil, who also distribute HVO in many of their roadside service stations. The "Piano del Mare" – the first Italian national plan, launched in 2023, dedicated to maritime policies, a three-year planning tool aimed at unifying and directing the naval policies of the Italian government – underlines the importance of biofuels, such as HVO, to accelerate the energy transition in shipping, highlighting the need to develop adequate infrastructures in ports for the distribution of these alternative fuels. The involvement of the merchant maritime sector should accelerate the spread of biofuel distribution in commercial ports and then in Italian marinas.



Disegnare un Riva è come scolpire un’emozione

Conversazione con Mauro Micheli e Sergio Beretta: 40 anni di Riva, 31 di Officina Italiana Design e una sola grande musa ispiratrice, l’arte

Dall’Accademia di Brera alla prua di un Aquariva, dalle gallerie d’arte alla sala modellazione 3D, dal silenzio meditativo della Grecia alla potenza plastica di un 68’ Diable: la storia creativa di Mauro Micheli e Sergio Beretta, fondatori di Officina Italiana Design, è il racconto di un metodo progettuale unico, dove il gesto artistico e il rigore del design si fondono per dare vita a oggetti senza tempo. Icone galleggianti, che parlano con il linguaggio della creatività.

L’inizio di un’eredità estetica: la scuola di Gervasoni e Barilani. Mauro Micheli, oggi considerato una delle firme più riconoscibili del design nautico mondiale, nel 1984 è entrato in Riva. “Avevo poco più di vent’anni, al cantiere di Sarnico cercavano un giovane da inserire nell’ufficio di progettazione. Partecipai alla selezione ma senza sapere nulla di barche, del mondo nautico… fu Gino Gervasoni a scegliermi. Era il cognato di Carlo Riva, un uomo dal tratto inconfondibile.

Mi volle nel team Riva e fu una vera scuola, affiancato a Giorgio Barilani, l’architetto che aveva lavorato fianco a fianco con Carlo Riva. Lavorare al fianco di chi aveva tra le mani il destino di un marchio così iconico, fatto di barche emblematiche dell’eleganza senza tempo, significava capire che ogni linea non nasce da un’intuizione casuale, ma da un pensiero estetico coerente. È lì che ho appreso l’armonia dei volumi, il ritmo tra superfici concave e convesse. In Riva ho imparato il rispetto per le proporzioni, il valore del dettaglio e soprattutto il silenzio del disegno. In quell’ambiente ho capito che una barca non si disegna per stupire, ma per durare”.

Questa idea della “longevità stilistica” è diventata la cifra di Officina Italiana Design, fondata nel 1994 insieme a Sergio Beretta, manager e mente imprenditoriale dello studio, ma anche collezionista d’arte e viaggiatore sensibile. Da allora, tutte le imbarcazioni Riva sono nate dalla matita di Mauro Micheli e il suo team, o meglio, dalla loro sensibilità estetica. Arte, architettura e memoria visiva: il metodo OID Parlare con Micheli e Beretta significa immergersi in un universo culturale ricco e stratificato. L’arte è una presenza costante, non come decorazione ma come fondamento concettuale. Micheli (un diploma di liceo artistico e con un’esperienza presso l’Accademia di Belle Arti di Brera), si definisce un “istintivo razionale”: “Non cerco significati nascosti in un’opera, ma quello che mi restituisce all’istante. Mi colpiscono le opere iper-minimaliste, dove tutto è ridotto all’essenza, o quelle dove l’artista lascia un segno materico forte. È una questione di equilibrio visivo e tensione emotiva, che trasferisco nelle linee delle barche.” Della stessa opinione è Sergio Beretta, che aggiunge: “Ogni progetto nasce da un’intuizione, ma viene nutrito da un bagaglio che si forma nel tempo. Mostre, architetture, città, chiese, viaggi. La Grecia per noi è un luogo di rigenerazione spirituale, dove il silenzio e la luce ci riportano al senso originario delle forme.”

Dallo schizzo al varo: l’anatomia del progetto Riva Il processo creativo all’interno di Officina Italiana Design parte sempre dal gesto libero del disegno a mano. “Con la matita traccio la linea madre, quella che contiene già la direzione della barca,” spiega Mauro Micheli. “È un momento quasi emotivo. Se non funziona lì, non funzionerà nemmeno in 3D.”

Dallo schizzo si passa a una fase di modellazione digitale, dove il tratto si confronta con l’idrodinamica, i vincoli strutturali e le esigenze tecniche. Il team lavora con software CAD e sistemi 3D avanzati, in costante dialogo con gli ingegneri navali del cantiere Riva. “Ma la forma non viene mai sacrificata,” precisa Beretta. “La sfida è mantenere l’identità estetica all’interno dei requisiti industriali. Un Riva deve essere un oggetto emozionale e al contempo perfettamente funzionale.”

Ogni linea, ogni raccordo tra parabrezza e scafo, ogni relazione tra luce e superficie è studiata come se fosse una scultura. L’obiettivo? Raggiungere quella sintesi formale che, come avviene in un’opera d’arte, parli a sensibilità diverse. Aquariva: il classico moderno che sfida il tempo Nel 2000 nasce l’Aquariva, runabout moderno ma dal DNA classico, interamente firmato da Officina Italiana Design. “È l’imbarcazione che più ci rappresenta,” dice Micheli. “Dovevamo reinterpretare la tradizione Riva in

chiave contemporanea. L'equilibrio tra nostalgia e innovazione era delicatissimo. Ma ci siamo riusciti." A distanza di 25 anni, l'Aquariva è ancora in produzione. "Non è cambiato nulla, o quasi. Ed è questo il punto: un design riuscito è come un'architettura che resiste al tempo. Non ha bisogno di essere aggiornato, è già completo," aggiunge Beretta.

L'amore per l'arte ha spinto Mauro Micheli e Sergio Beretta a sostenere attivamente iniziative culturali. Dal progetto fotografico B&CxR, con scatti di Gabriele Basilico e Mario Cresci che raccontano poeticamente i Cantieri Riva, fino al recente supporto alla produzione dell'artista Davide Allieri, che ha trasformato la vetroresina — materiale nautico per eccellenza — in elementi espressivi per una mostra prima a Palazzo Monti di Brescia e di recente per un'esposizione presso la Triennale di Milano. "Il materiale tecnico può diventare arte," sottolinea Micheli. "E noi viviamo in bilico tra queste due dimensioni. Disegniamo oggetti funzionali ma carichi di significato. E il bello, in fondo, è proprio questo."

Officina Italiana Design continua il suo percorso di ricerca, all'interno di Ferretti Group, ma con piena autonomia stilistica. Le nuove linee, come quelle del Rivamare, del 68' Diable oppure del 82' Diva, proseguono nel solco della tradizione Riva, ma sempre con un tocco di attualità, e dell'essenzialità plastica: "due segni perfetti e nulla di più", come dice Micheli. Perché la vera difficoltà oggi è dire molto con poco".

E il futuro? "Vorremmo osare ancora di più sul minimalismo," conclude Beretta. "Ma sappiamo anche che il nostro lavoro è trovare quell'equilibrio tra bellezza e mercato, tra emozione e funzione. E farlo sempre con coerenza."



Designing a Riva is like sculpting an emotion

Conversation with Mauro Micheli and Sergio Beretta: 40 years of Riva, 31 of Officina Italiana Design, and one great muse: art

From the Brera Academy to the bow of an Aquariva, from art galleries to the 3D modeling room, from the meditative silence of Greece to the plastic power of a 68' Diable: the creative story of Mauro Micheli and Sergio Beretta, founders of Officina Italiana Design, is the story of a unique design method, where the artistic gesture and the rigor of design merge to give life to timeless objects. Floating icons that speak the language of creativity. The beginning of an aesthetic legacy: the Gervasoni and Barilani school Mauro Micheli, today considered one of the most recognizable names in world nautical design, joined Riva in 1984.

"I was just over twenty years old; at the Sarnico shipyard, they were looking for a young person to join the design office. I took part in the selection process, but without knowing anything about boats and the nautical world… it was Gino Gervasoni who chose me. He was Carlo Riva's brother-in-law, a man with an unmistakable style. He wanted me on the Riva team, and it was a real school, beside Giorgio Barilani, the architect that worked side by side with Carlo Riva. Working alongside those who held the destiny of such an iconic brand, made of boats emblematic of timeless elegance, meant understanding that every line does not arise from a casual intuition but from a coherent aesthetic thought. There, I learned the harmony of volumes and the rhythm between concave and convex surfaces. In Riva, I learned respect for proportions, the value of detail, and, above all, the silence of design. In that environment, I understood that a boat is not designed to amaze but to last".

This idea of "stylistic longevity" has become the hallmark of Officina Italiana Design, founded in 1994 by Sergio Beretta, the studio's manager and entrepreneurial mind, but also an art collector and sensitive traveler. Since then, all Riva boats have been born from the pencil of Mauro Micheli and his team, or rather, from their aesthetic sensitivity.

Art, architecture and visual memory: the OID method

Talking to Micheli and Beretta means immersing yourself in a rich, stratified cultural universe. Art is a constant presence, not as decoration but as a conceptual foundation. Micheli (a high school diploma in art and with experience at the Brera Academy of Fine Arts) defines himself as an "instinctive rational": "I don't look for hidden meanings in a work, but what it gives me back instantly. I'm struck by hyper-minimalist works, where everything is reduced to the essence, or those where the artist leaves a strong material mark. It's a question of visual balance and emotional tension, which I transfer into the lines of the boats."

Sergio Beretta agrees, adding: "Every project is born from an intuition but is nourished by a baggage that is formed over time: exhibitions, architecture, cities, churches, travel. Greece is a place of spiritual regeneration, where silence and light bring us back to the original meaning of forms." From sketch to launch: the anatomy of the Riva project. The creative process within Officina Italiana Design always starts with the free gesture of hand drawing. "With the pencil, I trace the main line, the one that already contains the direction of the boat," explains Mauro Micheli. "It's an almost emotional moment. If it doesn't work there, it won't work in 3D either."

From the sketch, we move on to a digital modeling phase, where the line is compared with hydrodynamics, structural constraints, and technical requirements. The team works with CAD software and advanced 3D systems in constant dialogue with the naval engineers of the Riva shipyard. "But the form is never sacrificed," Beretta specifies. "The challenge is to maintain the aesthetic identity within the industrial requirements. A Riva must be an emotional object and simultaneously perfectly functional."

Every line, every connection between windshield and hull, and every relationship between light and surface is studied as if it were a sculpture. The goal? To achieve that formal synthesis that, as happens in a work of art, speaks to different sensibilities.

Aquariva: the modern classic that defies time

In 2000, the Aquariva was born, a modern runabout with classic DNA, entirely designed by Officina

Italiana Design. "It is the boat that best represents us," says Micheli. "We had to reinterpret the Riva tradition in a contemporary way. The balance between nostalgia and innovation was very delicate. But we succeeded."

Twenty-five years later, the Aquariva is still in production. "Nothing has changed, or almost nothing. And that's the point: a successful design is like an architecture that resists time. It doesn't need to be updated, it's already complete," adds Beretta.

The love of art has driven Mauro Micheli and Sergio Beretta to support cultural initiatives actively. From the B&CxR photography project, with shots by Gabriele Basilico and Mario Cresci that poetically tell the story of the Riva shipyards, to the recent support for the production of the artist Davide Allieri, who transformed fiberglass — the nautical material par excellence — into expressive elements for an exhibition first at Palazzo Monti in Brescia and recently for an exhibition at the Triennale in Milan.

"Technical material can become art," Micheli emphasizes. "And we live in balance between these two dimensions. We design functional objects that are full of meaning. And beauty, after all, is precisely this."

Officina Italiana Design continues its research path within the Ferretti Group but with full stylistic autonomy. The new lines, such as those of the Rivamare, the 68' Diable, or the 82' Diva, continue in the wake of Riva tradition but always with a touch of modernity and plastic essentiality: "two perfect signs and nothing more," as Micheli says. because the real difficulty today is to say a lot with little.

And the future? "We would like to dare even more with minimalism," concludes Beretta. "But we also know that our job is to find that balance between beauty and market, between emotion and function. And always do it with coherence."







Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

I gioielli della collezione Riva in esclusiva per gli armatori italiani

Nautica Casarola è
Dealer Esclusivo Riva per l'Italia

Autentici capolavori caratterizzati da dettagli distintivi; questo il prestigio di Riva. Tutte le imbarcazioni, dal 27 piedi Iseo fino ai mega yacht, sono capolavori dai dettagli inconfondibili, frutto di un'esperienza ultracentenaria e della gloriosa tradizione artigianale italiana, unite alla più avanzata tecnologia. Riva è il marchio nautico più conosciuto al mondo e l'emblema di un'eleganza moderna e sofisticata. L'attuale gamma Riva è estremamente ampia sia per dimensione che per tipologia. L'attuale produzione seriale di yacht plananti in vetroresina si estende dagli 8 ai 33 metri disponibili nelle versioni open, sportfly e flybridge. La nuova "Riva Superyachts Division", il cui team dedicato opera nella Super Yacht Yard di Ancona, progetta, sviluppa e costruisce mega yacht dislocanti in acciaio e alluminio, dai 50 fino a 90 metri di lunghezza.

The icons of the Riva Collection Exclusively for Italian Owners

Nautica Casarola is
the Exclusive Riva Dealer for Italy

Authentic masterpieces distinguished by unique details—that is the prestige of Riva. Every boat, from the 27-foot Iseo to the mega yachts, is a masterpiece marked by unmistakable features, the result of over a century of experience and the glorious tradition of Italian craftsmanship, combined with the most advanced technology. Riva is the most renowned nautical brand in the world and the symbol of modern, sophisticated elegance. The current Riva range is extremely broad, both in terms of size and type. The serial production of planing yachts in fiberglass spans from 8 to 33 meters, available in open, sportfly, and flybridge versions. The new "Riva Superyachts Division," with a dedicated team based at the Super Yacht Yard in Ancona, designs, develops, and builds displacement mega yachts in steel and aluminum, ranging from 50 to 90 meters in length.

Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA ISEO SUPER

Un gioiello su misura per ogni esigenza

Il Riva Iseo Super, runabout di 27 piedi, rinnova con personalità il piccolo open elegante che ha dato origine alla gamma contemporanea dello storico cantiere di Sarnico, confermando la forza di un concept che trascende tempo e mode. Lungo 8,24 metri fuori tutto e largo 2,49, ha lo scafo in vetroresina e un design che unisce funzionalità, comfort e rigore estetico. Il ponte e la plancia sono impreziositi da elementi in mogano lucido, verniciati a mano secondo la tradizione del cantiere, mentre lo scafo sfoggia la nuova livrea "Vulcan Grey" per le murate. La motorizzazione standard prevede un Volvo Penta D4-300A da 300 hp con propulsione duoprop, per una velocità di crociera di 33 nodi e una massima di 38. In alternativa, è disponibile un V8 da 350 hp, sempre Volvo Penta, che assicura prestazioni più sportive: 36 nodi di crociera e 41 di punta. Riva Iseo Super dispone dei sistemi di regolazione dell'assetto autotrim e degli interceptor Zipwake: utilizzabili anche in modalità automatica, la loro combinazione garantisce una navigazione sempre sicura, confortevole ed efficiente.

A gem tailor-made for your every need

The Riva Iseo Super, a 27-foot runabout, reinterprets with distinctive character the elegant small open that gave rise to the contemporary range of the historic Sarnico shipyard, reaffirming the strength of a concept that transcends time and trends. Measuring 8.24 meters overall with a beam of 2.49, the Iseo Super features a fiberglass hull and a design that blends functionality, comfort, and aesthetic precision. The deck and helm station are adorned with hand-varnished glossy mahogany elements in keeping with the shipyard's tradition, while the hull showcases the new Vulcan Grey livery on the topsides. Standard propulsion is provided by a Volvo Penta D4-300A engine delivering 300 hp with Duoprop drive, offering a cruising speed of 33 knots and a top speed of 38. Alternatively, a Volvo Penta V8 producing 350 hp delivers sportier performance, with cruising speeds of 36 knots and a top speed of 41. Riva Iseo Super features both Autotrim and Zipwake interceptor systems: fully automatic if desired, their combined operation ensures navigation that is consistently safe, comfortable, and efficient.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA EL-ISEO

Full electric ed elegantemente Riva

Il primo runabout full electric firmato Riva è un capolavoro di design e tecnologia che inaugura la nuova era della mobilità sostenibile per il cantiere di Sarnico. Lungo 8,24 metri e largo 2,49, El-Iseo mantiene le proporzioni armoniche e l'inconfondibile stile dell'Iseo, sostituendo la propulsione termica con un sistema 100% elettrico sviluppato in collaborazione con l'e-Division del Gruppo Ferretti. Il cuore del sistema è il motore Parker GVM310, capace di erogare 250 kW di potenza continua e 300 kW di picco, alimentato da un pacco batterie agli ioni di litio da 150 kWh, che garantisce fino a 10 ore di autonomia a velocità dislocante e circa un'ora alla velocità di crociera. La velocità massima supera i 40 nodi, mentre la ricarica rapida in corrente continua (DC) consente di ripristinare l'80% dell'energia in poco più di un'ora. Silenzioso, privo di vibrazioni e completamente connesso, El-Iseo rappresenta la perfetta sintesi tra tradizione artigianale e innovazione sostenibile, con ponte e plancia in mogano verniciato a mano e una nuova livrea "Shark Grey" dedicata alla versione elettrica.

Fully Electric and Elegantly Riva

The first full-electric runabout by Riva is a masterpiece of design and technology that marks the beginning of a new era of sustainable mobility for the Sarnico shipyard. Measuring 8.24 meters in length with a beam of 2.49, El-Iseo retains the harmonious proportions and unmistakable style of the Iseo, replacing traditional combustion propulsion with a 100% electric system developed in collaboration with Ferretti Group's e-Division. At the heart of the system is the Parker GVM310 motor, delivering 250 kW of continuous power and 300 kW peak, powered by a 150 kWh lithium-ion battery pack that ensures up to 10 hours of autonomy at displacement speed and about one hour at cruising speed. The top speed exceeds 40 knots, while DC fast charging allows 80% of the battery to be restored in just over an hour. Silent, vibration-free, and fully connected, El-Iseo embodies the perfect synthesis of Riva's artisanal tradition and sustainable innovation, featuring a hand-varnished mahogany deck and helm station, and a new Shark Grey livery created exclusively for this electric version.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA AQUARIVA SPECIAL

Il mito si rinnova tra eleganza e prestazioni

Il nuovo Riva Aquariva Special rinnova il leggendario runabout di Sarnico con un restyling estetico curato da Officina Italiana Design, mantenendo intatto lo stile che ne ha fatto un'icona. Le modifiche riguardano dettagli come modanature, cromature, prese d'aria e bitte, aggiornati secondo un linguaggio più contemporaneo ma fedele all'eleganza classica Riva. Lungo 10,07 metri per un baglio di 2,8, il suo layout conserva l'impostazione tradizionale: ampio prendisole sopra la sala macchine, pozzetto più spazioso con divano a U, tavolo a scomparsa e wet bar. Sotto il ponte di prua trova posto una piccola cabina, pensata per brevi soste o per lo stivaggio. Lo scafo, in vetroresina, mantiene il carattere sportivo del modello, spinto da un motore entrobordo Yanmar 8LV da 370 cavalli, che consente una velocità massima di 40,5 nodi e una crociera confortevole a 36 nodi. L'Aquariva Special conferma così il perfetto equilibrio tra eleganza artigianale e prestazioni tipiche del marchio.

The legend renewed in elegance and performance

The new Riva Aquariva Special renews the legendary Sarnico-built runabout with a refined aesthetic restyling by Officina Italiana Design, while preserving the unmistakable style that made it an icon. The updates concern details such as mouldings, chrome trims, air intakes, and cleats, all redesigned with a more contemporary language that remains faithful to Riva's timeless elegance. Measuring 10.07 meters in length with a beam of 2.8 meters, its layout retains the traditional configuration: a large sunpad above the engine room, an enlarged cockpit with a U-shaped sofa, retractable table, and wet bar. Below the foredeck, there is a small cabin designed for short stops or for storage purposes. The fiberglass hull preserves the model's sporty character, powered by a Yanmar 8LV inboard engine producing 370 hp, allowing for a top speed of 40.5 knots and a comfortable cruising speed of 36 knots. The Aquariva Special thus reaffirms the perfect balance between artisanal elegance and performance that defines the Riva brand.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA
RIVAMARE

Nato per lasciare il segno

Rivamare rappresenta la sintesi più evoluta del concetto di runabout contemporaneo secondo Riva: un open di 11,88 metri che combina prestazioni elevate, design raffinato e comfort da yacht di maggiori dimensioni. Costruito in vetroresina, con ampi dettagli in acciaio inox lucidato e inserti in mogano verniciato a mano, interpreta in chiave moderna l'eleganza classica del marchio di Sarnico. Le linee fluide e la prua slanciata evocano l'Aquarama, mentre la poppa, apribile idraulicamente, si trasforma in una spaziosa beach area con accesso diretto al mare. Sottocoperta, la cabina rifinita in legno laccato e pelle naturale offre un ambiente confortevole per due persone, con servizi completi, aria condizionata e ampi spazi di stivaggio. La motorizzazione prevede due Volvo Penta D6 da 400 hp ciascuno, con propulsione stern drive e controllo joystick, per una velocità massima di 40 nodi e una di crociera di 31, con un'autonomia di circa 280 miglia. Rivamare unisce la tradizione Riva e la tecnologia più avanzata, esprimendo il piacere autentico della navigazione attraverso un'estetica di assoluta purezza.

Born to make its mark

Rivamare represents the most advanced expression of Riva's contemporary runabout concept: an 11.88-meter open yacht that combines high performance, refined design, and the comfort of a much larger vessel. Built in fiberglass, with extensive use of polished stainless steel and hand-varnished mahogany detailing, it reinterprets the timeless elegance of the Sarnico shipyard in a modern key. Its flowing lines and raked bow recall the legendary Aquarama, while the hydraulically operated stern opens to reveal a spacious beach area with direct access to the sea. Below deck, the cabin—finished in lacquered wood and natural leather—offers a comfortable environment for two guests, complete with full amenities, air conditioning, and generous storage spaces. Propulsion is provided by twin Volvo Penta D6 engines of 400 hp each, with stern-drive transmission and joystick control, delivering a top speed of 40 knots and a cruising speed of 31, with a range of around 280 nautical miles. Rivamare merges Riva's storied heritage with the most advanced technology, expressing the purest form of pleasure in navigation through a design of absolute elegance.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA CENTO

L'open da collezione che celebra il mito Riva in chiave contemporanea

Riva Cento è l'esclusiva limited edition che celebra e rinnova con stile contemporaneo il mito del cantiere di Sarnico. Prodotto in sole dodici unità, è un meraviglioso yacht da collezione, un nuovo open che esalta il carattere classico ed elegante del brand con nuovi dettagli stilistici e funzionali. Lo stile acquisisce una nota più sportiva grazie al nuovo parabrezza e al tientibene di poppa, completamente integrato nel profilo dello scafo. La nuova palette colori, dominata dal tono biscotto o una combinazione acquamarina e bianco delle tappezzerie, dà un'immagine raffinata e contemporanea. La spiaggetta di poppa ha il portello elettroidraulico che aprendosi crea una beach area con chaise longue, spazi di stivaggio per parabordi e Seabob, e una passerella retrattile. Il bimini elettrico integrato nello schienale del divano a C combina protezione e comfort; il tavolino regolabile in altezza consente di trasformare l'area living in prendisole. Gli interni hanno una dinette convertibile in matrimoniale, ampie superfici vetrate e un lucernaio ridisegnato che migliora l'apporto di luce naturale. Il Riva Cento - 11,88 metri di lunghezza f.t. per 3,50 di larghezza – è spinta da 2 × Volvo Penta D6 440 Aquamatic Duoprop DPI e raggiungere 40 nodi di velocità massima e 31 di crociera.

The collectible open yacht that celebrates the Riva legend in a contemporary way

Riva Cento is an exclusive limited edition that celebrates and renews the legend of the Sarnico shipyard with contemporary style. Produced in only twelve units, it is a magnificent collector's yacht — a new open model that enhances the brand's classic and elegant character through new stylistic and functional details. The style gains a sportier character through the new windshield and the stern handrail, now fully integrated into the hull profile. A new colour palette, dominated by a biscuit-toned or a combination of aquamarine and white upholstery, gives the yacht a refined and contemporary appearance. At the stern, the electro-hydraulic hatch opens to form a beach area with chaise longue, dedicated storage for fenders and a Seabob, and a retractable gangway. The electric bimini, integrated into the backrest of the C-shaped sofa, combines protection and comfort, while the height-adjustable table allows the living area to convert into a sunbathing space. Below deck, the convertible dinette transforms into a double berth, with large side windows and a redesigned skylight that enhances natural light. The Riva Cento, measuring 11.88 metres in length overall with a beam of 3.50 metres, is powered by 2 × Volvo Penta D6 440 Aquamatic Duoprop DPI engines, achieving a top speed of 40 knots and a cruising speed of 31 knots.



Sfoglia la versione digitale



Browse through the digital brochure



RIVA DOLCERIVA

La nuova era del design

Lungo 14,92 metri e largo 4,26, il Riva Dolceriva è un cruiser open di 48 piedi che interpreta lo stile del cantiere con linee fluide e un'elegante ispirazione automotive. È disponibile nelle versioni open o con hard top in composito ibrido carbonio-vinilestere, con inserti in acciaio. La finestratura a scafo, realizzata con un sistema di accoppiamento innovativo, e il parabrezza in cristalli sferici definiscono il profilo esterno, mentre la prua in mogano lucidato a venti mani, con inserti in cristallo e skylight integrato, illumina gli interni. Sottocoperta, un open space con dinette, cucina, bagno e cabina armatoriale a prua offre volumi generosi e materiali tipici del marchio: legni pregiati, acciaio e pelli naturali.
La propulsione è affidata a due Volvo Penta D13 V-Drive da 800 HP ciascuno, con opzione da 1.000 HP, per una velocità massima di 40 nodi e una di crociera di 35. La plancia integra schermi touch fino a 16", sistema Empirbus per il controllo delle funzioni di bordo e joystick con modalità di manovra e guida. Su richiesta è disponibile lo stabilizzatore Seakeeper NG6, che assicura il massimo comfort in rada.

A new era of design

Measuring 14.92 meters in length with a beam of 4.26, the Riva Dolceriva is a 48-foot open cruiser that expresses the shipyard's style through fluid lines and a refined automotive-inspired design. It is available in open or hardtop versions, the latter made of hybrid carbon–vinylester composite with stainless-steel inserts. The hull glazing, created using an innovative coupling system, together with the spherical glass windshield, defines the yacht's sleek exterior profile, while the bow—crafted in mahogany polished with twenty coats and embellished with crystal and integrated skylight inserts—floods the interiors with natural light.
Below deck, an open space with dinette, galley, bathroom, and forward owner's cabin offers generous volumes and materials typical of the Riva brand: fine woods, polished steel, and natural leathers. Propulsion is provided by twin Volvo Penta D13 V-Drive engines rated at 800 hp each, with an optional 1,000 hp upgrade, delivering a top speed of 40 knots and a cruising speed of 35. The helm station features touch displays up to 16", an Empirbus system for onboard function control, and a joystick offering maneuvering and cruising modes. An optional Seakeeper NG6 stabilizer ensures maximum comfort at anchor.



Sfoglia la versione digitale



Browse through the digital brochure



RIVA 56’ RIVALE

Un concentrato d’eccellenza

Il Riva 56’ Rivale sintetizza la tradizione costruttiva del cantiere con soluzioni di design funzionali e una dotazione tecnica di ultima generazione. Lungo 17,27 metri, è un open sviluppato su un’architettura navale specifica, progettata per massimizzare l’efficienza idrodinamica e ridurre consumi ed emissioni, garantendo al contempo il massimo comfort. La carena a V profonda adotta una propulsione V-Drive abbinata a due motori MAN da 1.000 hp nella versione standard, o 1.200 hp in opzione. In questa configurazione, il Rivale raggiunge 38 nodi di velocità massima e mantiene una crociera stabile a 34. È inoltre disponibile uno stabilizzatore Seakeeper per ridurre il rollio sia in navigazione sia all’ancora. Il profilo dell’imbarcazione è definito da un’ampia vetratura a scafo, con oblò a filo e dettagli in acciaio e teak naturale che si ritrovano anche in coperta. Il parabrezza monoblocco, elemento strutturale e aerodinamico, ne definisce l’identità stilistica rendendolo immediatamente riconoscibile. A poppa, il garage ospita un tender Williams Turbojet 325 e si apre su una piattaforma bagno con scalini integrati che si estendono sott’acqua per un accesso diretto al mare. Sottocoperta, una lounge centrale con cucina attrezzata è affiancata da due cabine en suite, in un equilibrio perfetto tra comfort, funzionalità e stile Riva.

The essence of excellence

The Riva 56’ Rivale embodies the shipyard’s construction tradition, enhanced by functional design solutions and state-of-the-art technical equipment. Measuring 17.27 meters in length, this open yacht is built on a dedicated naval architecture designed to maximize hydrodynamic efficiency, reducing fuel consumption and emissions while ensuring the highest levels of comfort. The deep-V hull features a V-Drive propulsion system coupled with twin MAN engines rated at 1,000 hp in the standard version, or 1,200 hp as an option. In this configuration, the Rivale reaches a top speed of 38 knots and maintains a stable cruising speed of 34. A Seakeeper stabilizer is also available to minimize roll both under way and at anchor. The yacht’s profile is defined by continuous hull glazing with flush portholes, complemented by stainless-steel details and natural teak decking. The monobloc windshield, both structural and aerodynamic, shapes the yacht’s instantly recognizable silhouette. At the stern, the garage accommodates a Williams Turbojet 325 tender and opens onto a swim platform with integrated steps that extend underwater for direct access to the sea. Below deck, a central lounge with a fully equipped galley is flanked by two en-suite cabins, offering an ideal balance of comfort, functionality, and Riva style.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 58’ CAPRI

Nuovo sport open yacht della gamma Riva

Il Riva 58’ Capri inaugura una nuova famiglia di sport open yacht del cantiere di Sarnico. Con 17,27 metri di lunghezza e 4,74 di larghezza, nasce come evoluzione tecnica del 56’ Rivale, reinterpretando in chiave contemporanea il linguaggio stilistico espresso dal brand con il 68’ Diable. Le linee esterne, filanti e più scolpite, uniscono modernità e coerenza formale, mantenendo la purezza del design Riva. Il nuovo cupolino fisso copre l’intero main deck e integra un soft top elettrico a scomparsa per la gestione dell’ombreggiatura, con una presa d’aria anteriore ad apertura elettrica per la ventilazione.
Gli interni, progettati per garantire comfort in crociera senza rinunciare all’impronta sportiva, comprendono tre cabine: due matrimoniali per gli ospiti e una per l’equipaggio. Il garage di poppa è configurabile per ospitare un tender Williams 325 TurboJet. La motorizzazione standard prevede due Man V8 da 1.000 CV, per 33 nodi di velocità massima e 27 di crociera; in opzione, due Man V8 da 1.200 CV spingono il Riva 58’ Capri fino a 37 nodi con una crociera di 31 nodi.

New sport open yacht in the Riva range

The Riva 58’ Capri marks the debut of a new family of sport open yachts from the Sarnico shipyard. Measuring 17.27 metres in length with a beam of 4.74 metres, it evolves from the 56’ Rivale platform, reinterpreting in a contemporary key the design language first expressed by the 68’ Diable. The exterior lines are sleek yet more sculpted, combining modernity and formal coherence while preserving the signature purity of Riva design. The new fixed canopy extends over the entire main deck and incorporates a retractable electric soft top for flexible shade management, complemented by an electric front air vent for improved ventilation. The interiors are designed to ensure cruising comfort without compromising the yacht’s dynamic character, featuring three cabins: two doubles for guests and one for the crew. The aft garage can be configured to house either a Williams 325 TurboJet. The standard propulsion package features two MAN V8 engines rated at 1,000 hp, delivering a top speed of 33 knots and a cruising speed of 27 knots; optionally, two MAN V8 engines of 1,200 hp propel the Riva 58’ Capri to a maximum speed of 37 knots and a cruising speed of 31 knots.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 68' DIABLE

Il diavolo è nei dettagli

Il Riva 68' Diable è un open con scafo in vetroresina e hard top in carbonio e materiale composito, apribile in doppia direzione. Lungo 20,67 metri per un baglio massimo di 5,29, si distingue per il tettuccio, che ne definisce la personalità e protegge la zona centrale sottostante, dove si sviluppa l'area pranzo con due divani a L contrapposti. La plancia di guida, con doppi display da 16", integra timoneria steer-by-wire, joystick di manovra e Dynamic Positioning System. La prua è dedicata al relax, con un grande solarium, mentre la piattaforma bagno, collegata alle murate dello scafo, ospita una scala integrata che si estende sott'acqua, facilitando l'accesso al mare. Il garage può accogliere un tender Williams SportJet 345 e un Seabob. Sottocoperta, il layout prevede tre cabine e tre bagni per sei ospiti, con dinette e cucina centrale. La propulsione è affidata a due MAN V12 da 1.550 o, in opzione, 1.650 mhp con trasmissione V-Drive, per una velocità massima di 40 nodi e una di crociera di 34. Su richiesta, è disponibile uno stabilizzatore Seakeeper NG9 per il massimo comfort in rada.

Devil is in the details

The Riva 68' Diable is an open yacht with a fiberglass hull and a hardtop made of carbon fiber and composite materials, featuring a dual opening system that operates both forward and aft. Measuring 20.67 meters in length with a maximum beam of 5.29, it stands out for its distinctive roof design, which defines the yacht's personality while protecting the central area below, where the dining space is arranged with two opposing L-shaped sofas. The helm station, equipped with twin 16" displays, integrates steer-by-wire controls, a maneuvering joystick, and a Dynamic Positioning System. The foredeck is dedicated to relaxation, with a large sunpad, while the swim platform, seamlessly connected to the hull sides, includes an integrated ladder that extends underwater for easy access to the sea. The garage can accommodate a Williams SportJet 345 tender and a Seabob. Below deck, the layout features three cabins and three bathrooms for six guests, along with a central dinette and galley. Propulsion is provided by twin MAN V12 engines delivering 1,550 or, optionally, 1,650 mhp with V-Drive transmission, reaching a top speed of 40 knots and a cruising speed of 34. An optional Seakeeper NG9 stabilizer ensures maximum comfort at anchor.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA
76' BAHAMAS SUPER

L'arte del navigare

Il Riva 76' Bahamas Super nasce sulla piattaforma del 76' Perseo Super, unendo le prestazioni di un coupé alla versatilità di un open. Il suo elemento distintivo è il C-TOP, il tetto aerodinamico in carbonio che, grazie a un sistema brevettato, consente la trasformazione da open a coupé in meno di un minuto tramite movimentazione elettrica automatica. Lungo oltre 23 metri, combina prestazioni e comfort in una sintesi di tecnologia e stile. Sottocoperta, dispone di una master suite full beam, una cabina VIP e una cabina ospiti, servite da tre bagni con box doccia in cristallo. Il restyling introduce nuove soluzioni domotiche nel pozzetto: i comandi integrati nei braccioli del prendisole permettono di gestire luci, impianto audio e movimentazioni di poppa. La zona lounge, protetta da un parabrezza in acciaio inox e cristallo a doppia curvatura, ospita un'area pranzo per otto persone, un bar con grill e ampi vani di stivaggio. Il garage automatico accoglie un tender di 3,25 metri e water toys, mentre la prua integra un nuovo sistema di accesso al verricello. La motorizzazione prevede due MAN V12 da 1.550 mhp (standard) o 1.800 mhp, per una velocità massima di 37 nodi e una di crociera di 32.

The art of cruising

The Riva 76' Bahamas Super is built on the same platform as the 76' Perseo Super, combining the performance of a coupé with the versatility of an open yacht. Its defining feature is the C-TOP, an aerodynamic carbon-fibre roof that, thanks to a patented mechanism, transforms the yacht from open to coupé configuration in under one minute through a fully automated electric system. Over 23 meters in length, it blends performance and comfort in a refined synthesis of technology and style. Below deck, the layout includes a full-beam master suite, a VIP cabin, and a guest cabin, each served by a bathroom with glass shower enclosures. The restyling introduces new domotic features in the cockpit: controls integrated into the sunpad armrests manage lighting, audio, and aft systems. The lounge area, protected by a stainless-steel and double-curved glass windshield, offers dining for eight, a bar with grill, and generous storage compartments. The automatic garage houses a 3.25-meter tender and water toys, while the foredeck incorporates a new anchor access system. Power comes from twin MAN V12 engines rated at 1,550 mhp (standard) or 1,800 mhp, delivering a top speed of 37 knots and a cruising speed of 32.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 66’ RIBELLE

Fascino ad alta tecnologia

Lungo poco più di 20 metri e con un dislocamento di 46 tonnellate a pieno carico, il Riva 66’ Ribelle è uno sportfly che reinterpreta gli stilemi classici del cantiere di Sarnico attraverso soluzioni tecniche contemporanee. Il profilo dinamico e il parabrezza fortemente inclinato disegnano una linea continua che integra armoniosamente il flybridge, preservando l’eleganza sportiva del profilo. La prua, libera da arredi, ospita un ampio prendisole, mentre la coperta è concepita per esaltare la purezza delle forme e la fruibilità durante la navigazione. Sottocoperta, il salone centrale costituisce il cuore dell’imbarcazione: spazi generosi e materiali pregiati – mogano massello, acciaio lucido, laccature scure – creano un ambiente raffinato e coerente con lo stile esterno. L’equilibrio tra tonalità e superfici garantisce luminosità e comfort, mantenendo un carattere deciso. La propulsione è affidata a due MAN V12 da 1.550 CV ciascuno, abbinati a una carena a V profonda, per una velocità massima superiore a 37 nodi e una crociera stabile a 33. La timoneria servoassistita assicura precisione e maneggevolezza, per una navigazione fluida e reattiva.

High-tech temptation

Just over 20 meters in length and with a full-load displacement of 46 tons, the Riva 66’ Ribelle is a sportfly yacht that reinterprets the classic style elements of the Sarnico shipyard through contemporary technical solutions. The dynamic profile and sharply raked windshield trace a continuous line that harmoniously integrates the flybridge, preserving the sporty elegance of its silhouette. The foredeck, free of furnishings, features a large sunpad, while the deck layout is designed to enhance both the purity of form and onboard functionality under way. Below deck, the central salon forms the heart of the yacht: generous volumes and fine materials — solid mahogany, polished steel, and dark lacquers — create a refined atmosphere consistent with the yacht’s exterior style. The balance between tones and surfaces provides brightness and comfort while maintaining a strong, distinctive character. Propulsion is provided by twin MAN V12 engines delivering 1,550 hp each, coupled with a deep-V hull for a top speed of over 37 knots and a stable cruising speed of 33. The power-assisted steering system ensures precision and responsiveness, delivering a smooth and agile navigation experience.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA
76' PERSEO SUPER

Entra nel mito

Con oltre 40 m² di superfici vetrate e un profilo filante che unisce design sportivo e funzionalità, il Riva 76' Perseo Super evolve uno dei modelli più iconici della gamma Sportfly. Il nuovo tettuccio in cristallo, apribile verso prua, illumina e arieggia il salone, mentre la piattaforma di poppa, mobile e immergibile, facilita l'accesso al mare e il varo del tender fino a 3,25 metri. Lungo 23,25 metri e largo 5,75, abbina eleganza e prestazioni: due MAN V12 da 1.550 o 1.800 cavalli assicurano 37 nodi di velocità massima e 32 di crociera. Il pozzetto ospita una zona pranzo trasformabile in prendisole, il flybridge integra seconda timoneria e divani, la prua offre un'area relax priva di elementi tecnici a vista. Sottocoperta, tre cabine con bagno privato e una zona living con cucina separata, oltre all'opzione per una quarta cabina. L'isolamento acustico ottimizzato in ogni ambiente conferma la qualità costruttiva e l'attenzione ai dettagli tipiche di ogni Riva.

Feel the mith

With over 40 square meters of glass surfaces and a sleek profile that combines sporty design and functionality, the Riva 76' Perseo Super evolves one of the most iconic models in the Sportfly range. The new glass roof, which opens forward, brightens and ventilates the salon, while the aft platform, mobile and submersible, facilitates sea access and the launch of a tender up to 3.25 meters. Measuring 23.25 meters in length with a beam of 5.75, it combines elegance and performance: twin MAN V12 engines of 1,550 or 1,800 hp deliver a top speed of 37 knots and a cruising speed of 32. The cockpit features a dining area convertible into a sunpad, the flybridge integrates a secondary helm and sofas, while the bow offers a relaxation area free of visible technical elements. Below deck, three en-suite cabins and a living area with separate galley are joined by the option of a fourth cabin. Optimized acoustic insulation in every space confirms the build quality and attention to detail that define every Riva yacht.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 88' FOLGORE

Ritorno dal Futuro

Sintesi di soluzioni funzionali avanzate e materiali pregiati, il Riva 88' Folgore rappresenta l'evoluzione tecnologica e stilistica della tradizione del cantiere. Lungo 26,92 metri, si distingue per la poppa dotata di un innovativo portellone elettro-idraulico a doppia posizione: parallelo al galleggiamento per creare un beach club di 6 m² o immerso per il varo del tender. Il pozzetto, di 22 m², integra divani, tavolo da pranzo e bar in marmo a scomparsa elettrica. L'hardtop in cristallo, apribile verso prua e poppa, migliora l'illuminazione e la ventilazione del salone, mentre scafo e sovrastruttura mantengono le proporzioni tipiche della gamma Sportfly di Riva. Le linee esterne mostrano richiami al car design, con un mix di materiali – carbonio, acciaio e mogano – che enfatizza il carattere dinamico del modello. Gli interni, rifiniti in mogano lucido, marmo e acciaio, prevedono tre configurazioni di layout per la cabina armatoriale, oltre a una VIP e due doppie, tutte con bagno privato. Il salone, di 30 m², comprende zona pranzo e cucina indipendente con accesso separato, garantendo la massima privacy durante il servizio. Equipaggiato con due motori MTU 16V 2000 M96L da 2.638 cavalli ciascuno, il Riva 88' Folgore raggiunge una velocità massima di 38 nodi, con prestazioni in linea con la tradizione sportiva del marchio.

Back from the Future

A synthesis of advanced functional solutions and fine materials, the Riva 88' Folgore represents the technological and stylistic evolution of the shipyard's tradition. Measuring 26.92 meters in length, it stands out for its stern area, featuring an innovative electro-hydraulic hatch with dual configuration: parallel to the waterline to create a 6 m² beach club, or submerged to launch the tender. The 22 m² cockpit integrates sofas, a dining table, and an electrically retractable marble bar. The glass hardtop, which opens forward and aft, enhances the light and ventilation in the salon, while the hull and superstructure preserve the proportions typical of Riva's Sportfly range. The exterior lines show clear references to automotive design, combining materials such as carbon fiber, stainless steel, and mahogany to underline the model's dynamic character. The interiors, finished in glossy mahogany, marble, and steel, offer three layout options for the owner's suite, in addition to one VIP and two twin cabins, all with private bathrooms. The 30 m² salon includes a dining area and a separate galley with independent access, ensuring maximum privacy during service. Powered by twin MTU 16V 2000 M96L engines delivering 2,638 hp each, the Riva 88' Folgore reaches a top speed of 38 knots, delivering performance worthy of the brand's renowned sporting tradition.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 82’ DIVA

Flybridge dagli sconfinati spazi esterni

Lungo oltre 25 metri, il Riva 82’ Diva amplia la gamma del cantiere con un progetto dedicato alla massima vivibilità e al comfort all’aperto. Le aree esterne si articolano in quattro zone pensate per la vita di bordo: dal prendisole di poppa con accesso al garage per un tender Williams SportJet 395, alla lounge di prua con divano a U e doppi solarium, fino ai due ampi pad del flybridge, che si estende per circa 40 m². Le zone pranzo sono protette: sul ponte principale un tavolo in mogano con logo Riva e sul fly un wet bar completo di cucina esterna. Tra le soluzioni tecniche spiccano le murate laterali del pozzetto apribili, che ampliano la superficie fino a 45 m². Gli interni, luminosi e sviluppati su due livelli, alternano finiture in noce o wengé lucido, laccature nere e dettagli in pelle. La cucina, nascosta e collegata alle aree sociali, consente di mantenere gli ambienti ordinati e visivamente liberi. Sottocoperta trovano posto quattro cabine con bagno privato, tra cui una armatoriale full beam a poppa e una VIP a prua con lucernario integrato. Gli alloggi equipaggio, con accesso indipendente, garantiscono privacy e funzionalità a bordo.

Flybridge with endless outdoor space

Over 25 meters in length, the Riva 82’ Diva expands the shipyard’s range with a project focused on maximum livability and open-air comfort. The exterior areas are divided into four distinct zones designed for life on board: from the aft sunbathing area with access to the garage for a Williams SportJet 395 tender, to the forward lounge with U-shaped sofa and twin sunpads, up to the two spacious pads on the flybridge, which extends over approximately 40 m². The dining areas are sheltered: on the main deck, a mahogany table featuring the Riva logo, and on the flybridge, a complete wet bar with outdoor galley. Among the technical highlights are the fold-down bulwarks of the cockpit, which expand the surface area to about 45 m². The interiors, bright and developed over two levels, alternate glossy walnut or wengé finishes, black lacquers, and leather detailing. The concealed galley, connected to the social areas, keeps the spaces clean and visually open. Below deck, there are four en-suite cabins, including a full-beam owner’s suite aft and a forward VIP cabin with integrated skylight. The crew quarters, with independent access, ensure privacy and functionality on board.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 90' ARGO

Nel nome del mito

Lungo 28,49 metri per un baglio di 6,50, il Riva 90' Argo combina linee filanti e ampie superfici vetrate che donano luminosità naturale e una percezione di spazio continuo tra interni ed esterni. Lo scafo in vetroresina, verniciato con tecnologia Standox, è impreziosito da dettagli in acciaio e vetro che definiscono un profilo elegante e sportivo. Il pozzetto di 30 m², con divani modulari e tavolo trasformabile in prendisole di 6 m², è concepito come naturale estensione della zona living. Sottocoperta, la cabina armatoriale full beam di 27 m² dispone di cabina armadio e bagno a prua, illuminato da uno skylight centrale. Tre cabine VIP con bagno privato completano la zona notte, mentre la cabina di poppa può fungere da seconda suite. L'area equipaggio comprende due cabine doppie con servizi e accesso indipendente. Il flybridge di 46 m² ospita area pranzo, bar e controplancia con hard top in cristallo apribile. La plancia rialzata adotta sistemi di navigazione Simrad Loop con display da 16" o 19" e timoneria elettroidraulica Xenta. La motorizzazione prevede due MTU per una potenza complessiva di 4.870 CV, che consentono una velocità massima di 30 nodi. Stabilizzatori a pinne e opzione Seakeeper garantiscono comfort ottimale in navigazione e all'ancora.

In the name of the legend

Measuring 28.49 meters in length with a beam of 6.50 meters, the Riva 90' Argo combines sleek lines and expansive glass surfaces that flood the interiors with natural light and create a seamless connection between indoor and outdoor spaces. The fiberglass hull, painted using Standox technology, is enhanced by stainless steel and glass details that define an elegant yet sporty profile. The 30 m² cockpit, equipped with modular sofas and a 6 m² convertible sunbed table, is conceived as a natural extension of the main living area. Below deck, the 27 m² full-beam owner's suite includes a walk-in wardrobe and a forward bathroom illuminated by a central skylight. Three VIP cabins, each with a private bathroom, complete the guest area, while the aft cabin can serve as a secondary suite. The crew quarters include two twin cabins with en-suite facilities and independent access. The 46 m² flybridge features a dining area, bar, and secondary helm station under a retractable glass hardtop. The raised helm station is equipped with Simrad Loop navigation systems with 16" or 19" displays and an Xenta electro-hydraulic steering system. Propulsion is provided by twin MTU engines for a combined output of 4,870 hp, delivering a top speed of 30 knots. Fin stabilizers and an optional Seakeeper system ensure superior comfort both underway and at anchor.



Sfoglia la versione digitale



Browse through the digital brochure



RIVA 102’ CORSARO SUPER

La nuova era dei flybridge

Le linee tese e la silhouette sportiva identificano uno yacht che offre 100 m² di spazi esterni e superfici vetrate che eliminano la separazione tra interni ed esterni. Stiamo parlando del Riva 102’ a suite armatoriale, con finestrature di due metri per lato, garantisce massima luminosità e una vista panoramica continua. Lungo 30 metri e con un baglio massimo che sfiora i 7 metri, il Riva 102’ Corsaro Super è un motoryacht flybridge di nuova generazione, che prevede uno sviluppo su tre ponti, con cinque cabine per dieci ospiti. Scafo e sovrastruttura sono completamente ridisegnati per aumentare funzionalità, vivibilità e contatto diretto con il mare. Le falchette a ribalta su entrambi i lati del ponte principale, creano terrazze panoramiche e ampliano i camminamenti, mantenendo immutata l’eleganza del profilo. La zona di poppa, completamente ridisegnata, si estende per oltre 35 m² ed è organizzata come un beach club dedicato al relax e alla convivialità. Con questo modello, Riva consolida il linguaggio tecnico ed estetico della nuova generazione di flybridge di grande taglia.

The new era of flybridge yachts

Defined by its sleek lines and sporty silhouette, this yacht offers 100 m² of outdoor space and extensive glass surfaces that blur the boundary between interior and exterior. The Riva 102’ Corsaro Super features an owner’s suite with two-meter-long side windows, ensuring exceptional brightness and uninterrupted panoramic views. With a length of 30 meters and a maximum beam close to 7 meters, the Riva 102’ Corsaro Super is a new-generation flybridge motor yacht developed across three decks, offering five cabins for ten guests. Both hull and superstructure have been completely redesigned to enhance functionality, livability, and direct contact with the sea. The fold-down bulwarks on both sides of the main deck create panoramic terraces, widening the walkways while preserving the yacht’s timeless elegance. The completely reconfigured aft area extends over 35 m² and is conceived as a true beach club dedicated to relaxation and social life. With this model, Riva consolidates the technical and aesthetic language of its new generation of large flybridge yachts.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 112' DOLCEVITA SUPER

Il flybridge che fa epoca

Presentato al Cannes Yachting Festival 2025, il Riva 112' Dolcevita Super evolve il concept del precedente 110', introducendo soluzioni pensate per massimizzare comfort e connessione con il mare. Lungo 34,37 metri per un baglio di 7,27, ha un beach club di 35 m², dotato di piattaforma ribassata e murate abbattibili, che offre accesso diretto all'acqua e ospita un'area prendisole con storage per Seabob e un garage per tender e moto d'acqua. Il pozzetto di 24 m² è configurabile su misura con arredi freestanding e divani fronte mare, mentre la prua può integrare jacuzzi o divani aggiuntivi. Il flybridge, completamente rinnovato, propone zona living, bar centrale e TV a scomparsa, con ampie superfici in cristallo che ampliano la luminosità degli interni. Sul main deck, il salone è disponibile in due layout, con la suite armatoriale potenziata da nuove finestrature panoramiche e un guardaroba d'ingresso dedicato. Gli interni alternano palissandro lucido e cuoio martellato nero, con isolamento acustico avanzato per le quattro cabine VIP del ponte inferiore. La propulsione prevede due MTU 16V 2000 M96L da 2.638 cavalli ciascuno, per 25,5 nodi di velocità massima e 23 di crociera. Il modello integra stabilizzatori Zero Speed & Underway, interceptor Humphree e, su richiesta, doppi Seakeeper NG18, per un comfort di navigazione superiore.

The era-defining flybridge

Unveiled at the 2025 Cannes Yachting Festival, the Riva 112' Dolcevita Super evolves the concept of its predecessor, the 110', introducing solutions designed to maximize comfort and connection with the sea. Measuring 34.37 meters in length with a beam of 7.27 meters, it features a 35 m² beach club equipped with a submersible platform and fold-down bulwarks, offering direct access to the water. The area includes a sunbathing space with Seabob storage and a garage for the tender and jet skis. The 24 m² cockpit can be customized with freestanding furniture and sea-facing sofas, while the foredeck can integrate a jacuzzi or additional lounge seating. The completely redesigned flybridge offers a living area, central bar, and retractable TV, with extensive glass surfaces enhancing natural light inside. On the main deck, the salon is available in two layouts, with the owner's suite featuring new panoramic windows and a dedicated walk-in wardrobe at the entrance. The interiors combine glossy rosewood with black hammered leather, complemented by advanced acoustic insulation for the four VIP cabins on the lower deck. Propulsion is provided by twin MTU 16V 2000 M96L engines, each delivering 2,638 hp, for a top speed of 25.5 knots and a cruising speed of 23 knots. The model is equipped with Zero Speed & Underway stabilizers, Humphree interceptors, and, optionally, dual Seakeeper NG18 units, ensuring exceptional onboard comfort.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 130’ BELLISSIMA

“L’ammiraglia” della flotta Riva

Costruito nello stabilimento Riva di La Spezia, il Riva 130’ Bellissima, lungo 40 metri, rappresenta l’evoluzione del linguaggio stilistico del marchio, sempre più definito dalla purezza delle forme. Scafo e sovrastruttura, realizzati in composito di vetroresina e carbonio, garantiscono leggerezza e rigidità strutturale. Il design, firmato da Officina Italiana Design, privilegia linee pulite e proporzioni armoniche, con ampie superfici vetrate che inondano di luce gli interni. Il ponte principale, sviluppato in configurazione wide body senza passavanti, accoglie un salone open space e, a prua, la suite armatoriale. Sul ponte inferiore si trovano quattro cabine ospiti con relativi bagni, per un totale di dieci persone a bordo. All’esterno, il beach club di oltre 60 m² si affianca alla zona di prua con prendisole e salottino, mentre sul ponte superiore si apre un’area dining alfresco collegata al sundeck. La motorizzazione standard prevede due MTU 16V 2000 M96L da 2.638 hp ciascuno, per una velocità massima di 22,5 nodi e una di crociera di 20. Il Riva 130’ Bellissima unisce materiali avanzati, comfort ed efficienza, mantenendo l’eleganza e la cura artigianale che da sempre distinguono ogni Riva.

The “Riva fleet flagship”

Built at the Riva shipyard in La Spezia, the Riva 130’ Bellissima, measuring 40 meters in length, represents the evolution of the brand’s stylistic language, increasingly defined by the purity of its forms. The hull and superstructure, made of fiberglass and carbon composite, ensure both lightness and structural rigidity. Designed by Officina Italiana Design, the yacht features clean lines and harmonious proportions, with expansive glazed surfaces that flood the interiors with natural light. The main deck, developed in a wide-body configuration with no side walkways, houses an open-space salon and, forward, the owner’s suite. On the lower deck, four guest cabins with en-suite bathrooms accommodate up to ten guests. Outdoors, the 60 m² beach club is complemented by a forward area with sunpads and a lounge, while the upper deck opens onto an alfresco dining space connected to the sundeck. Standard propulsion consists of twin MTU 16V 2000 M96L engines delivering 2,638 hp each, for a top speed of 22.5 knots and a cruising speed of 20. The Riva 130’ Bellissima blends advanced materials, comfort, and efficiency while maintaining the elegance and artisanal craftsmanship that define every Riva yacht.



NEW PROJECT

RIVA 70 METRI

La nuova frontiera dell'eccellenza

Costruito nella Superyacht Yard di Ancona, il Riva 70 Metri rappresenta la più grande unità mai realizzata dallo storico marchio. Con scafo in acciaio e sovrastruttura in alluminio, questo nuovo megayacht coniuga ingegneria avanzata e design dalle linee pulite, nel segno dell'eleganza essenziale che da sempre contraddistingue Riva. A bordo, la tecnologia è da autentica ammiraglia: il Riva 70 Metri adotta un sistema di propulsione ibrida di ultima generazione, dotato di tecnologia PTO-PTI (Power Take-Off e Power Take-In), che consente una gestione flessibile dell'energia tra i motori principali e i generatori elettrici di bordo. Tra le soluzioni più innovative figura anche il sistema di recupero del calore, una tecnologia raffinata che contribuisce a ridurre il fabbisogno energetico e le emissioni, proiettando il progetto verso una navigazione più sostenibile. Particolare attenzione è stata riservata al comfort acustico, grazie a tecnologie di riduzione del rumore e delle vibrazioni, e a un sistema di stabilizzazione ottimizzato per garantire il massimo benessere a bordo. Con i suoi 70 metri di lunghezza e una completa personalizzazione dei volumi interni, il nuovo Riva ridefinisce la frontiera tecnica ed estetica dei superyacht in metallo del Gruppo Ferretti.

The New Frontier of Excellence

Built at the Superyacht Yard in Ancona, the Riva 70 Metri represents the largest vessel ever constructed by the historic brand. Featuring a steel hull and an aluminum superstructure, this new megayacht combines advanced engineering with clean, refined lines, embodying the essential elegance that has always defined Riva. On board, the technology is worthy of a true flagship: the Riva 70 Metri is equipped with a latest-generation hybrid propulsion system featuring PTO-PTI (Power Take-Off and Power Take-In) technology, which allows flexible energy management between the main engines and the onboard electric generators. Among the most innovative solutions is the heat recovery system, a sophisticated technology that helps reduce energy demand and emissions, steering the project toward more sustainable navigation. Special attention has been dedicated to acoustic comfort, with noise and vibration reduction technologies and an optimized stabilization system designed to ensure maximum well-being on board. With its 70-meter length and fully customizable interior volumes, the new Riva redefines the technical and aesthetic frontier of Ferretti Group's metal-built superyachts.

Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA SUPER YACHT DIVISION

La Superyacht Yard di Ancona è il centro dove vengono costruite tutte le navi da diporto del Gruppo Ferretti. Un cantiere moderno per strutture e tecnologie, ma al tempo stesso una facility storica, da sempre dedicata alla realizzazione di yacht di alto pregio. È qui che, negli anni Settanta, Carlo Riva — dopo un'esperienza con la cantieristica olandese — decise di realizzare le prime unità in metallo "Made in Italy" destinate a portare il suo nome: Marco Polo, lunga 23,5 metri, e la più grande Vespucci, di 30,5 metri per 6,1 di larghezza, con una stazza lorda di 170 GT. Nello stesso luogo prende oggi forma una nuova era per il marchio, con la nascita della Riva Super Yacht Division: una gamma di megayacht da 50 a 70 metri di lunghezza, costruiti nelle stesse strutture dove la cultura del bello e ben fatto è da sempre un valore distintivo. Si tratta di unità con scafo dislocante, veri yacht di lusso interamente personalizzabili nell'allestimento e nel decoro degli interni, autentici pezzi unici ma con un inconfondibile DNA Riva. La gamma prevede due linee progettuali: la prima ispirata alle navette classiche create da Carlo Riva negli anni Settanta; la seconda caratterizzata da un design contemporaneo e fuori dall'ordinario, che mantiene tuttavia stilemi immediatamente riconducibili al marchio.

The Superyacht Yard in Ancona is the facility where all the pleasure vessels of the Ferretti Group are built. It is a modern shipyard in terms of structures and technologies, yet a historic one in spirit, long dedicated to the construction of high-prestige yachts. It was here, in the 1970s, that Carlo Riva—after gaining experience with Dutch shipbuilding—decided to create the first Made in Italy metal yachts to bear his name: Marco Polo, measuring 23.5 meters, and the larger Vespucci, 30.5 meters long with a beam of 6.1 meters and a gross tonnage of 170 GT. In the same place, a new era for the brand has begun with the creation of the Riva Super Yacht Division: a range of megayachts from 50 to 70 meters in length, built within the same facilities where the culture of beauty and craftsmanship has always been a defining value. These are full-displacement vessels—true luxury yachts—fully customizable in layout and interior décor, unique creations that retain the unmistakable Riva DNA. The range features two design philosophies: one inspired by the timeless navettes conceived by Carlo Riva in the 1970s, and the other defined by a contemporary, distinctive design whose stylistic elements unmistakably evoke the Riva brand.



Sfoglia la versione digitale

Browse through the digital brochure

RIVA 54 METRI

Nessuno mai come lui

Costruito nella Riva Superyacht Division di Ancona, il Riva 54 Metri è il più grande yacht mai realizzato dal marchio. Interamente in alluminio, lungo 54 metri e con una stazza lorda inferiore a 500 GT, combina soluzioni ingegneristiche avanzate con l'eleganza senza tempo che contraddistingue il brand. Le linee esterne, slanciate e proporzionate, si distinguono per la livrea Moon Grey, London Grey e Bright Black, impreziosita da dettagli in acciaio lucidato e da una linea d'acqua color acquamarina. Lo yacht si sviluppa su quattro ponti collegati da ascensore: sul main deck la suite armatoriale è collocata a prua, mentre il ponte inferiore ospita quattro cabine per gli ospiti e l'area equipaggio con cinque cabine doppie. Gli interni, rifiniti con marmi Sahara Noir e Bianco Rhino, pannelli in teak e inserti in pelle, coniugano artigianalità e funzionalità. All'esterno, il beach club con piscina di cinque metri e murate abbattibili si apre direttamente sul mare, mentre la prua accoglie un'area prendisole integrata. La plancia di comando, dotata di due radar in banda X, connettività 5G e antenna Starlink, integra un sistema full ECDIS, schermi touchscreen e un monitor panoramico per una gestione completa, sicura e intuitiva dell'imbarcazione.

None Like Him

Built at the Riva Superyacht Division in Ancona, the Riva 54 Metri is the largest yacht ever constructed by the brand. Entirely made of aluminum, 54 meters in length and under 500 GT, it combines advanced engineering solutions with the timeless elegance that defines the Riva name. The exterior lines, sleek and well-proportioned, stand out for their Moon Grey, London Grey, and Bright Black livery, enriched by polished stainless-steel detailing and an aquamarine waterline accent. The yacht is arranged across four decks connected by an elevator: on the main deck, the owner's suite is located forward, while the lower deck accommodates four guest cabins and a crew area with five twin cabins. The interiors, finished in Sahara Noir and Bianco Rhino marble, teak paneling, and fine leather, combine artisanal craftsmanship with functional sophistication. Outdoors, the beach club features a five-meter pool and folding bulwarks that open directly onto the sea, while the foredeck hosts an integrated sunbathing area. The wheelhouse is fully hi-tech, equipped with dual X-band radars, 5G connectivity, a Starlink antenna, full ECDIS navigation, touchscreen displays, and a panoramic monitor—ensuring complete, safe, and intuitive command of the yacht.




Riva
56 RIVALE

Riva e le donne: fascino senza tempo

Anita Ekberg, Grace di Monaco, Brigitte Bardot, Elizabeth Taylor, Elle Macpherson, Naomi Campbell, Charlize Theron… dive dello star system cinematografico, della moda, icone del jet set internazionale, accomunate da una passione per l'eleganza, il lusso e la bellezza senza tempo delle barche Riva. Tra le onde della Costa Azzurra, nelle acque cristalline di Capri o nei porti più esclusivi del mondo, queste protagoniste del jet set internazionale hanno trasformato i motoscafi più iconici della nautica, i runabout prodotti nel cantiere Riva, in veri e propri simboli di stile, contribuendo a diffonderne il mito. Che ne siano state armatrici o semplicemente ospiti d'eccezione immortalate al timone, la loro presenza ha amplificato il fascino di questi oggetti di culto naviganti, portando le imbarcazioni Riva a diventare una delle massime espressioni di eleganza e artigianalità nel mondo della nautica di lusso. Ci sono oggetti che incarnano la bellezza senza tempo, che raccontano storie di fascino, potenza e armonia. Il runabout, con le sue linee affusolate e il profilo slanciato, è uno di questi. La sua silhouette, così perfettamente bilanciata tra grazia e determinazione, richiama le forme di una donna: sinuose, decise, capaci di esprimere forza e leggerezza al tempo stesso.

Come il corpo di una donna, il runabout è disegnato per attrarre lo sguardo e lasciare un segno indelebile nella memoria. La prua sottile e affilata si insinua tra le onde con la stessa grazia di una figura slanciata che avanza con sicurezza. Le fiancate scolpite, dolcemente arrotondate, evocano il movimento naturale dei fianchi, simbolo di equilibrio perfetto tra forza e femminilità. Sotto il legno lucido e i dettagli cromati di un runabout si cela una potenza controllata, un'energia che si sprigiona con eleganza. Lo stesso si può dire della femminilità: una donna non è solo delicatezza, ma anche forza interiore, capace di affrontare il mare della vita con determinazione e grazia. Il suono del motore, profondo e avvolgente, ricorda una voce sicura, magnetica, che sa farsi ascoltare senza bisogno di alzare il tono. Un runabout scivola sull'acqua come una donna elegante attraversa una sala: senza sforzo apparente, ma con una sicurezza che viene dalla perfetta conoscenza di sé. La velocità non è mai impulsiva, ma sempre calibrata, frutto di un equilibrio tra desiderio di libertà e controllo assoluto della situazione. Come un incontro con una donna indimenticabile, un viaggio su un runabout lascia il segno. Il vento tra i capelli, la sensazione di scivolare sull'acqua, la perfetta fusione tra macchina e natura: è un'esperienza che si imprime nella memoria e nel cuore. Gigi Rizzi, l'italiano che aveva sedotto Brigitte Bardot e vissuto una storia d'amore durata un'estate a Saint Tropez e recitata sull'acqua, come su un palcoscenico, dichiarava: "All'ormeggio c'era sempre un Riva ad accoglierci". Un Acquarama lo regalò a BB Günther Sachs von Opel, l'industriale playboy tedesco, e lo chiamarono Dracula: ai due amanti piaceva sfrecciare nelle acque di Saint Tropez vestiti da vampiri. BB in cinque anni, ne comprò addirittura altri tre. Lei era appassionata ma voleva anche far dispetto a Roger Vadim, il regista che un tempo aveva amato che pure possedeva un Riva e a Günther Sachs. Brigitte Bardot e Anita Ekberg furono tra le poche a chiedere e ottenere la tappezzeria del motoscafo diversa da quella standard: la vollero zebrata. "Per noi era un dramma, perché producevamo barche in serie l'unico modo di garantire l'altissima qualità di tutti gli esemplari – dichiarò Carlo Riva – ma per loro feci un'eccezione. Ordinai una vera pelle di zebra per riprodurne fedelmente il disegno". Però la donna che in assoluto ha affascinato di più l'ingegnere fu Ingrid Bergman. "Il nostro incontro fu un colpo di fortuna: erano gli anni Sessanta, mi trovavo sul mio Acquarama Lipicar a Idra, in Grecia, e mi accorsi che sul due alberi ormeggiato accanto c'era lei. Era una donna molto semplice, l'unica che dormiva a prua nel sacco a pelo. Mi disse che aveva imparato dal suo primo marito, che era un marinaio. La invitai sul mio motoscafo e passammo due giorni insieme, ma non riuscì a fare altro che calzarle gli sci d'acqua. Era ancora molto innamorata di Roberto Rossellini". Se negli anni d'oro del cinema le dive erano le regine indiscusse del jet set e dello yachting, oggi la tradizione continua con nuove protagoniste. Modelle, attrici e imprenditrici di successo trovano nelle barche Riva il perfetto equilibrio tra esclusività

e innovazione. Dai party privati nei porti più esclusivi del mondo fino ai momenti di relax lontano dai riflettori, i runabout Riva sono il fil rouge che unisce il passato al presente, mantenendo intatto il loro fascino iconico. Oltre al design senza tempo, il brand Riva oggi continua a evolversi, abbracciando soluzioni all'avanguardia che guardano al futuro della nautica di lusso. I nuovi modelli, pur rimanendo fedeli al DNA del marchio, integrano materiali innovativi e tecnologie avanzate, con un occhio sempre più attento alla sostenibilità. Come si inserisce la figura femminile in questo scenario? Da sempre, le donne non sono solo muse ispiratrici del mondo Riva, ma anche protagoniste attive della nautica. Armatrici, designer e imprenditrici legate al settore dimostrano come il fascino delle barche Riva vada ben oltre il glamour delle immagini patinate, rappresentando una passione autentica e un amore per il mare che trascende i generi. Non per nulla uno degli ultimi modelli iconici del marchio, il Riva 82' di 25 metri, si chiama Diva, accoppiata perfetta, al di là della piacevole rima dei due nomi: l'associazione del nome del cantiere con quello che identifica una superstar.

"Nonostante Diva sia un'imbarcazione walkaround dalle linee affusolate, siamo riusciti a ottenere volumi generosi anche negli interni. Questo grazie alla realizzazione di un layout che sfrutta al massimo gli spazi. Non si può che rimanere colpiti dalla luminosità e ampiezza non solo del salone, ma anche delle cabine armatoriale e Vip che fanno dell'82 una vera… Diva – dichiara Mauro Micheli di Officina Italiana Design con Sergio Beretta, autori di un altro capolavoro marchiato Riva. Quale diva contemporanea affascinerà? Con lo charme senza tempo che le contraddistingue, le barche Riva continueranno a essere il palcoscenico di momenti indimenticabili per le star di oggi e di domani. Che si tratti di un'attrice di Hollywood, di un'influencer globale o di un'imprenditrice amante del mare, una cosa è certa: la magia di Riva non conosce confini, e il suo legame con le donne continua a scrivere la storia della nautica di lusso. E come direbbe George Clooney, anche lui affezionato ai runabout Riva: "What else?"



Riva and women: timeless charm

Anita Ekberg, Grace of Monaco, Brigitte Bardot, Elizabeth Taylor, Elle Macpherson, Naomi Campbell, Charlize Theron… divas of the movie star system, of fashion, icons of the international jet set, linked by a passion for the elegance, luxury and timeless beauty of Riva boats. Among the waves of the French Riviera, in the crystalline waters of Capri, or the most exclusive ports in the world, these protagonists of the international jet set have transformed the most iconic motorboats in the boating world, the runabouts produced by the Riva shipyard, into actual symbols of style, helping to spread the myth. Whether they were owners or simply special guests immortalized at the helm, their presence has amplified the charm of these cult objects, leading Riva boats to become one of the greatest expressions of elegance and craftsmanship in the world of luxury boating.

There are objects that embody timeless beauty and tell stories of charm, power, and harmony. The runabout, with its tapered lines and slender profile, is one of these. Its silhouette, perfectly balanced between grace and determination, recalls the curves of a woman: sinuous, decisive, capable of expressing strength and lightness at the same time. Like a woman's body, the runabout is designed to attract the eye and leave an indelible mark on the memory. The thin, sharp bow insinuates itself between the waves with the same grace as a slender figure advancing confidently. The gently rounded sculpted sides evoke the hip's natural movement, symbolizing the perfect balance between strength and femininity. Beneath a runabout's polished wood and chrome details lies a controlled power, an energy released with elegance. The same can be said of femininity: a woman is not only delicacy but also inner strength, capable of facing the sea of life with determination and grace. Deep and enveloping, the engine's sound recalls a confident, magnetic voice that can be heard without raising its tone.

A runabout glides on the water like an elegant woman crosses a room without apparent effort but with a confidence that comes from perfect self-knowledge. Speed is never impulsive but always calibrated, the result of a balance between the desire for freedom and absolute control of the situation. Like an encounter with an unforgettable woman, a trip on a runabout leaves its mark. The wind in your hair, the sensation of gliding on the water, the perfect fusion between machine and nature – these are experiences imprinted in your memory and your heart. Gigi Rizzi, the Italian playboy who seduced Brigitte Bardot and lived a love story that lasted a summer in Saint Tropez and played out on the water, as if on a stage, declared: "At the dock there was always a Riva to welcome us." Günther Sachs von Opel, the German industrialist and playboy, gave an Acquarama to BB and they called it Dracula. The two lovers liked to speed through the waters of Saint Tropez dressed as vampires. In five years, BB even bought three more Acquarama. She was passionate but also wanted to spite Roger Vadim, the director she once loved who owned a Riva, and Günther Sachs. Brigitte Bardot and Anita Ekberg were among the few to ask for and obtain a motorboat upholstery different from the standard one: they wanted it zebra-striped. "For us, it was a drama because we produced boats in series, the only way to guarantee the very high quality of all the models – declared Carlo Riva – but I made an exception for them. I ordered a real zebra skin to reproduce the design faithfully." But the woman who fascinated the engineer the most was Ingrid Bergman. "Our meeting was a stroke of luck: it was the 1960s. I was on my Acquarama Lipicar in Hydra, Greece, and I noticed she was on the two-masted boat moored beside me. She was a very simple woman, the only one who slept in the bow in a sleeping bag. She told me that she had learned from her first husband, who was a sailor. I invited her on my motorboat, and we spent two days together, but all he could do was put water skis on her. She was still very much in love with Roberto Rossellini".

If divas were the undisputed queens of the jet set and yachting in the golden years of cinema, today, the tradition would continue with new protagonists. Models, actresses, and successful entrepreneurs find the perfect balance between exclusivity and innovation in Riva boats. From private parties in the world's most exclusive ports to moments of relaxation away from the spotlight, Riva runabouts are the common thread that links the past to the

present while maintaining their iconic allure intact. In addition to timeless design, the Riva brand continues to evolve today, embracing cutting-edge solutions that look to the future of luxury yachting. While remaining faithful to the brand's DNA, the new models integrate innovative materials and advanced technologies with an increasingly attentive eye on sustainability. How does the female figure fit into this scenario? Women have always been the inspiring muses of the Riva world and active protagonists of yachting. Shipowners, designers, and entrepreneurs linked to the sector demonstrate how the allure of Riva boats goes far beyond the glamour of glossy images, representing an authentic passion and a love for the sea that transcends gender.

It is no coincidence that one of the brand's latest iconic models, the 25-meter Riva 82', is called "Diva", a perfect match beyond the pleasant rhyme of the two names: the association of the name of the shipyard with that which identifies a superstar.

"Although Diva is a walkaround boat with tapered lines, we have also obtained generous volumes in the interiors. This is thanks to creating a layout that makes the most of the spaces. You cannot help but be struck by the brightness and spaciousness of the saloon and the owner's and VIP cabins that make the 82' a true… Diva," says Mauro Micheli of Officina Italiana Design with Sergio Beretta, designers of another Riva masterpiece. Which contemporary diva will it fascinate? With the timeless charm that distinguishes them, Riva boats will continue to be the stage for unforgettable moments for today's and tomorrow's stars. Whether it's a Hollywood actress, a global influencer, or an entrepreneur who loves the sea, one thing is sure: the magic of Riva knows no bounds, and its bond with women continues to write the history of luxury yachting. And as George Clooney, a Riva runabouts fan, would say: "What else?"





G-Tender si affida a Nautica Casarola per la dealership: una rete di qualità per un prodotto su misura

L'annuncio della nuova dealership tra G-Tender e Nautica Casarola segna un passo importante per la crescita commerciale del cantiere sardo fondato nel 2017 da Davide Gessa. La collaborazione nasce con l'obiettivo di strutturare una rete distributiva nazionale per una gamma di RIB ad alto contenuto tecnologico, in un segmento di mercato che sta vivendo un momento di forte espansione. L'accordo si traduce in una sinergia concreta tra un prodotto artigianale di fascia alta e una rete commerciale storicamente riconosciuta per affidabilità, capillarità e qualità del servizio. "Ho conosciuto personalmente la realtà di G-Tender, che ho recentemente visitato a Olbia – ha dichiarato Monica Casarola – e non si tratta, come spesso accade in segmenti produttivi dove ancora si lavora in modo informale, del piccolo laboratorio: il cantiere è strutturato, moderno, organizzato secondo logiche industriali ma con una ammirevole attenzione al dettaglio. Linee di produzione pulite e ben gestite, processi tracciati, materiali selezionati. È una realtà che lavora con metodo e competenza, e che oggi, grazie a questa alleanza, può finalmente contare su un partner solido per portare i suoi prodotti oltre la Sardegna." "Nautica Casarola – ha aggiunto Monica, che assieme ai fratelli Edoardo e Francesca, affianca il padre Cesare Casarola, fondatore e presidente dell'azienda, nel team di direzione strategica e operativa - si occuperà di fornire una copertura commerciale completa sull'intero territorio nazionale. Per la nostra azienda, l'ingresso in questo segmento rappresenta un'estensione coerente dell'offerta. Oggi il cliente cerca un prodotto su misura – spiega ancora Monica – che non sia solo un tender, ma una barca vera, con contenuti tecnici e possibilità di personalizzazione. La nostra scelta è andata su G-Tender perché rappresenta un ottimo compromesso tra qualità, prezzo e unicità del progetto". Un altro aspetto emerso durante il confronto con Casarola è l'approccio imprenditoriale non speculativo del cantiere sardo. "In un settore dove si vedono ancora gommoni assemblati in ambienti non conformi, G-Tender si distingue per struttura, metodo e cultura d'impresa – sottolinea Monica –. Questo è un punto per noi fondamentale: da oltre sessant'anni mettiamo il nostro nome a garanzia del prodotto. Lavoriamo esclusivamente con chi condivide il nostro stesso standard". La gamma attuale G-Tender comprende tre modelli principali – Otto.7, Dieci (10,6 metri) e Dieci4 (14,5 metri) – ai quali si affiancheranno prossimamente due nuove unità: una da 12 metri già ordinabile e che sarà presentato per la stagione 2026 e una da 16 metri che arriverà per la stagione 2027. Tutti i modelli sono disegnati da Marco Ciampa con cui il cantiere collabora già da alcuni anni e che firma tutti i nuovi progetti e ingegnerizzati da Alberto Blago, con l'obiettivo di mantenere una coerenza stilistica e tecnica all'interno della collezione. Un elemento distintivo di G-Tender è l'attenzione alla qualità costruttiva e alla personalizzazione: ogni gommone è un pezzo unico, progettato con layout ergonomici e dotazioni tecnologiche avanzate. I tubolari, costruiti artigianalmente in Hypalon-Neoprene e cuciti a mano, sono un altro esempio della cura riposta nei dettagli, così come le carene progettate in collaborazione con lo studio di architettura navale NavalHEAD. Il risultato è un prodotto pensato per un'utenza esigente, sia in termini estetici che funzionali.





G-Tender relies on Nautica Casarola for its dealership: a quality network for a tailor-made product

The announcement of the new dealership between G-Tender and Nautica Casarola marks an important step in the commercial growth of the Sardinian shipyard, founded in 2017 by Davide Gessa. This collaboration aims to establish a national distribution network for a range of RIBs with high technological content, in a market segment currently experiencing strong expansion.

The agreement translates into a concrete synergy between a high-end, artisanal product and a sales network historically recognized for its reliability, extensive coverage, and quality of service. "I personally got to know the G-Tender company, which I recently visited in Olbia," said Monica Casarola. "And unlike what often happens in production sectors where operations are still quite informal, this is not a small workshop: the shipyard is structured, modern, and organized with industrial logic, while maintaining admirable attention to detail. The production lines are clean and well-managed, processes are traceable, and materials carefully selected. It's a company that works with method and expertise, and now, thanks to this alliance, it can count on a solid partner to bring its products beyond Sardinia."

"Nautica Casarola," added Monica – who, along with her siblings Edoardo and Francesca, supports their father Cesare Casarola, founder and president of the company, in strategic and operational management – "will provide full commercial coverage across the entire national territory. For our company, entering this segment is a natural extension of our offering. Today's customer is looking for a tailor-made product," Monica further explained, "something more than just a tender – a real boat, with technical features and customization options. We chose G-Tender because it strikes an excellent balance between quality, price, and the uniqueness of the design." Another point that emerged during discussions with Casarola is the non-speculative entrepreneurial approach of the Sardinian shipyard. "In a sector where we still see RIBs assembled in non-compliant environments, G-Tender stands out for its structure, methodology, and business culture," Monica emphasized. "This is a fundamental point for us: for over sixty years we've put our name behind the products we offer. We work exclusively with those who share our same standards." The current G-Tender range includes three main models – Otto.7, Dieci (10.6 meters), and Dieci4 (14.5 meters) – which will soon be joined by two new units: a 12-meter model already available for order and set to debut in the 2026 season, and a 16-meter model planned for the 2027 season. All models are designed by Marco Ciampa, who has been collaborating with the shipyard for several years and signs off on all new projects, and engineered by Alberto Blago, with the goal of maintaining stylistic and technical coherence throughout the collection.

A distinctive feature of G-Tender is its focus on build quality and customization: each RIB is a unique piece, designed with ergonomic layouts and equipped with advanced technology. The tubes, handcrafted in Hypalon-Neoprene and sewn by hand, are another example of the attention to detail, as are the hulls designed in collaboration with naval architecture studio NavalHEAD. The result is a product tailored for a demanding clientele, both in aesthetic and functional terms.

Un viaggio tra i nuovi modelli G-Tender

Intervista a Federico Gervasoni, Sales Manager Nautica Casarola dedicato al nuovo brand

Nautica Casarola si espande anche verso il mondo dei Rib e Maxi Rib, i grandi gommoni che stanno ottenendo un significativo successo di mercato. È una tipologia che ha appassionati ed estimatori che non vogliono staccarsi dalle caratteristiche uniche del Rib. Nautica Casarola ha scelto di rappresentare G-Tender, il marchio fondato da Davide Gessa nel 2017 dopo 30 anni di esperienze nel settore della nautica. Un'evoluzione che ha richiesto un impegno di figure altamente specializzate, dalla progettazione alla produzione per mettere insieme artigianalità, lusso e tecnologia creando qualcosa di unico, destinato a un cliente che non vuole passare inosservato. La sinergia tra tecnologia e artigianalità dà vita a un battello con straordinaria tenuta di mare, grazie alla carena performante a V profonda, che consente una navigazione nel massimo confort e stabilità, raggiungendo elevate velocità. Nautica Casarola ha trovato in questo marchio molte affinità con la propria esperienza e con la qualità del marchio leader Riva. Ne parliamo con il responsabile vendite Federico Gervasoni, 25 anni, figlio e nipote d'arte, essendo figlio di Antonio e nipote di Gino Gervasoni, storico amministratore del cantiere Riva dopo Carlo, suo cognato.

In che misure si articola la gamma G-Tender?
La gamma va dal più piccolo, Otto.7, di 8,70 metri, al Dieci di 10,60 metri e il Dieci.4 di 14,56 metri. Per la stagione 2026 è in arrivo un modello che va a colmare il gap tra il Dieci e il Dieci.4, cioè il Dieci.2 di 12 metri, anch'esso cabinato come il Dieci.4. Il Dieci invece dispone di una più piccola cabina spogliatoio, mentre l'Otto.7 è un open puro.

Qual è l'obbiettivo di G-Tender?
Vivere il mare all'aperto nel modo migliore possibile, con il piacere di godere proprio dell'aria aperta. Tutti i modelli dispongono di hard top e di freschiere di prua e di poppa, per massimizzare la vivibilità del battello anche alla fonda. Davide Gessa, che ha maturato anni e anni di esperienza nel noleggio, ha riversato nei suoi battelli tutti quegli accorgimenti derivati dal rapporto con la clientela, tesaurizzato in tante piccole, ma fondamentali soluzioni. Per reggere le freschiere ad esempio i pali in carbonio si infilano nei bittoni invece che nella vetroresina, dove il palo a fine stagione segna una "ragnatela" a forza di appoggiarsi o attaccarsi. Piccolezze, ma che testimoniano della cura e dell'attenzione applicate nella realizzazione dei G-Tender. E si sa che il diavolo sta nei dettagli.



Per le motorizzazioni che cosa è stato scelto?
Sono tutte motorizzazioni fuoribordo. Ovviamente la motorizzazione fuoribordo è ottimale per questi battelli e grazie alle grandi potenze oggi disponibili si ottengono prestazioni di tutto rispetto. Inoltre lo spazio di bordo è praticamente totale, infatti sui tutti i modelli è ricavato a poppa sotto al prendisole un grande gavone controstampato in cui ci sono tutte le ispezioni per gli impianti di bordo in bella vista, a portata di mano. Anche la manutenzione è facilitata e se mai ci fossero degli inconvenienti a un'unità la sostituzione è semplice.

Che motorizzazioni sono state scelte?
Le marche sono libere, non sono stati fatti dei pacchetti. Con Mercury si ha la timoneria assistita che la marca fornisce. Consigliamo Mercury e Yamaha, ma abbiamo anche valutato i motori fuoribordo diesel, per quei pochi clienti che non sanno rinunciare al gasolio.

Che potenze consigliate?
Sull'Otto.7 consigliamo o un singolo da 250 fino a 500 cavalli o due motori di 250 o di 300 cavalli. Sul Dieci.4 due 600 cavalli Mercury col piede che gira, il sistema di controllo a joystick e l'elica di prua. Volendo si possono montare tre motori di 500 cavalli. Noi però spingiamo i due di 600 perché altrimenti si va a perdere molta della spiaggetta di poppa, che invece è un punto di forza dei G-Tender e che consente di girare intorno al battello come in un walkaround.

Col bimotore di 600 cavalli che velocità raggiunge il Dieci.4?
Tocchiamo quasi i 45 nodi. Un bell'andare. Noi non puntiamo a velocità record. Si può fare con queste potenze e velocità una buona crociera con consumi sotto controllo. Con il Dieci motorizzato con due Yamaha 425 cavalli con il sistema Yacht Controller abbiamo superato i 48 nodi.

C'è già qualche cliente di Nautica Casarola che si è interessato ai battelli G-Tender, provenendo dalla barca tradizionale in vetroresina?
Ci stiamo lavorando, promuovendo il prodotto. Il cliente di Nautica Casarola è "coccolato" dalla qualità e in G-Tender la ritrova tutta nella tipologia e dimensioni del Rib e Maxi Rib. Abbiamo scelto questo brand, proprio perché sono progettati e costruiti bene. Molto bene e con estrema attenzione.

A journey through the new G-Tender models

An interview with Federico Gervasoni, Sales Manager at Nautica Casarola dedicated to the new brand

Nautica Casarola is also expanding into the world of RIBs and Maxi RIBs, the large inflatable boats that are enjoying significant market success. This type of boat has enthusiasts and admirers who are eager to embrace the unique characteristics of the RIB. Nautica Casarola has chosen to represent G-Tender, the brand founded by Davide Gessa in 2017 after 30 years of experience in the boating business. This evolution required the commitment of highly specialized professionals, from design to production, to combine craftsmanship, luxury, and technology, creating something unique, designed for customers who want to stand out. The synergy between technology and craftsmanship creates Ribs with extraordinary seaworthiness, thanks to the high-performance deep-V hull, which allows for maximum comfort and stability while reaching high speeds. Nautica Casarola has found many similarities in this brand with its own experience and the quality of the leading Riva brand.
We spoke with sales manager Federico Gervasoni, 25, son of Antonio and grandson of Gino Gervasoni, the historic director of the Riva shipyard after his brother-in-law Carlo.

What are the sizes of the G-Tender range?
The range extends from the smallest, the Otto.7, at 8.70 meters, to the Dieci at 10.60 meters and the Dieci.4 at 14.56 meters. A model is coming for the 2026 season that will bridge the gap between the Dieci and the Dieci.4: the 12-meter Dieci.2, which also features a cabin, like the Dieci.4. The Dieci, on the other hand, has a smaller dressing room, while the Otto.7 is a pure open.

What is the goal of the G-Tenders?
To experience the sea outdoors in the best possible way, with the pleasure of enjoying the open air. All models feature hard tops and bow and stern coolers to maximize the boat's livability, even at anchor. Davide Gessa, with years of experience in rentals, has incorporated into his boats all the expertise he's gained from working with customers, embodied in many small but crucial solutions. To support the coolers, for example, carbon poles are inserted into the cleats instead of fiberglass, where the poles leave a "spiderweb" at the end of the season from leaning or sticking. These are small details, but they demonstrate the care and attention invested in the construction of the G-Tenders. And we all know that the devil is in the details.



Which are the power trains?
They are all outboard engines. Obviously, outboard engines are optimal for these Ribs, and thanks to the high horsepower available today, they achieve very respectable performance. Furthermore, onboard space is virtually unlimited. In fact, on all models, a large counter-molded locker is located aft under the sundeck, keeping all the inspection points for the onboard systems clearly visible and within easy reach. Maintenance is also easy, and if a unit ever experiences any problems, replacement is simple.

What engine options were chosen?
The brands are open; no packages were created. With Mercury, you get the assisted steering that the brand provides. We recommend Mercury and Yamaha, but we also evaluated diesel outboard engines for those few customers who cannot do without diesel.

What power outputs do you recommend?
On the Otto.7, we recommend either a single 250 to 500-horsepower engine or two 250 or 300-horsepower engines. On the Dieci.4, two 600-horsepower Mercury engines with a swivel gear, joystick control system, and bow thruster. If you want, you can mount three 500-horsepower engines. However, we push the two 600 hp because otherwise you'll lose a lot of the stern platform. Which is a strong point of G-Tenders, allowing you to move around the boat like a walkaround.

With the twin 600-horsepower engines, how fast does the Dieci.4 reach?
We hit almost 45 knots. It's a good speed. We're not aiming for record speeds. With this power and speed, you can cruise well while keeping fuel consumption under control. With the Dieci powered by twin 425-horsepower Yamahas and the Yacht Controller system, we exceeded 48 knots.

Are there any Nautica Casarola customers who are already interested in G-Tender Ribs, having previously used traditional rigid boats?
We're working on it, promoting the product. Nautica Casarola customers are "pampered" by the quality, and they find it all in the G-Tender fleet, in the type and size of the Rib and Maxi Rib. We chose this brand precisely because their boats are designed and built exceptionally well, with great care and attention to detail.



nautica casarola
marina

Sicurezza a bordo, cosa cambia col nuovo Regolamento del Codice del Diporto

Una nuova stagione per la nautica da diporto italiana si è aperta con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, lo scorso 21 settembre 2024, del Regolamento di attuazione del Codice del Diporto, entrato in vigore dal 21 ottobre 2024. Un pacchetto di norme che tocca quasi ogni aspetto della navigazione e introduce importanti aggiornamenti, in alcuni casi immediatamente applicabili, in altri con un anno di tempo per l'adeguamento. Tra i cambiamenti più significativi vi è la revisione delle dotazioni di sicurezza obbligatorie, differenziate in base alla distanza dalla costa. Una delle novità terminologiche riguarda le "cinture di salvataggio", ora ufficialmente denominate "giubbotti di salvataggio", per maggiore chiarezza. Questi dispositivi devono essere identificati con il numero d'iscrizione dell'unità o il codice ATCN, limitandone la possibilità di essere spostati tra imbarcazioni diverse. L'uso diventa obbligatorio in navigazione notturna o in solitaria, oltre che su derive a vela, tavole a vela, kite, moto d'acqua e mezzi similari. Il salvagente anulare con cima è richiesto solo oltre 1 miglio dalla costa, e non più dai 300 metri come in precedenza. La zattera costiera, più compatta ed economica rispetto a quella tradizionale, potrà essere imbarcata anche oltre le 12 miglia se si dispone di strumenti elettronici di geolocalizzazione, come il GPS. I gommoni (unità pneumatiche) omologati CE, se dotati di kit di sopravvivenza e un estintore aggiuntivo, sono esentati dall'obbligo di avere una zattera fino a 12 miglia. Anche un tender può sostituire la zattera, a condizione che sia marcato CE, pronto all'uso, dotato di un dispositivo di risalita, del kit di sopravvivenza previsto e possa accogliere tutte le persone a bordo. Importanti modifiche riguardano anche le segnalazioni pirotecniche: i fuochi a mano scendono da 4 a 3 per la navigazione senza limiti e da 3 a 2 entro le 50 miglia; ridotti anche i razzi e le boette fumogene. In alternativa, sono ammessi dispositivi a LED conformi agli standard Solas Med. Nuovi obblighi includono l'orologio oltre le 6 miglia (prima dai 12), il pallone nero da esporre all'ancora per unità oltre i 7 metri, e la presenza di fischio e campana per unità sopra i 12 metri. Tra i dispositivi di geolocalizzazione scompare il Loran, resta il GPS. L'Epirb dovrà essere a doppia frequenza o sostituibile con un telefono satellitare con invio di messaggi all'IMRCC.

La bussola magnetica può essere sostituita da una elettronica, con aggiornamento delle deviazioni solo in caso di modifiche strutturali. Altre dotazioni introdotte (con obbligo dal 21 ottobre 2025) sono la luce automatica sui giubbotti, lo scandaglio (anche manuale, fino a 20 metri), la tabella dei segnali Colreg e l'imbragatura di sicurezza (obbligatoria oltre le 6 miglia per unità a vela, due oltre le 12 miglia).

Oltre a rispettare le scadenze prescritte dalle norme, il diportista è tenuto a osservare anche le raccomandazioni del fabbricante delle dotazioni. Per la prima volta il regolamento introduce una lista di dotazioni "raccomandate" per natanti e imbarcazioni, tra cui figurano dispositivi specifici per le unità a vela come antenna Vhf di riserva, cesoie, ancora galleggiante, set di riparazione vele e banzigo. Queste attrezzature non sono obbligatorie, ma neanche da sottovalutare. Il nuovo testo, infatti, integra le responsabilità del comandante, specificando che l'unità debba essere dotata anche delle attrezzature ritenute necessarie in relazione alle condizioni meteo-marine e alla distanza dai porti sicuri, "anche avvalendosi delle dotazioni raccomandate". Una clausola che, in caso di incidente, potrebbe avere rilevanza per accertare eventuali negligenze.

Va infine precisato che per le unità che navigano esclusivamente nelle acque interne, come laghi e fiumi, le nuove disposizioni non introducono modifiche sostanziali. Il Regolamento lascia invariato il quadro normativo esistente, con le dotazioni minime già previste e applicabili a quel contesto. Nessuna nuova dotazione viene imposta, confermando un approccio regolamentare che distingue nettamente la navigazione marittima da quella fluviale e lacustre. Un elemento che dà continuità a un impianto normativo più snello, coerente con le caratteristiche operative delle acque interne.

Dotazioni per unità in uso privato
Equipments for private yachts

	NAVI *SHIPS*	NATANTI E IMBARCAZIONI *BOATS AND UNREGISTERED SMALL CRAFTS*						
		SENZA LIMITI *UNLIMITED RANGE*	ENTRO 40 M.N. *WITHIN 20 N.M.*	ENTRO 12 M.N. *WITHIN 12 N.M.*	ENTRO 6 M.N. *WITHIN 6 N.M.*	ENTRO 3 M.N. *WITHIN 3 N.M.*	ENTRO 1 M.N. *WITHIN 1 N.M.*	ACQUE INTERNE *INLAND WATERS*
ZATTERA DI SALVATAGGIO *LIFE RAFT*	2	1	1		-	-	-	
ZATTERA COSTIERA *COASTAL LIFE RAFT*				1	-	-	-	
SALVAGENTE ANULARE CON CIMA *LIFEBUOY WITH LINE*	2	1	1	1	1	1		1
BOETTA LUMINOSA (D) PER SALVAGENTE *LUMINOUS BUOY (D) FOR LIFEBUOY*	●	●	●	●	●			
GIUBBOTTI DI SALVATAGGIO ALMENO CAT. 150 *LIFE JACKETS OF AT LEAST CAT. 150*		●	●	●				
GIUBBOTTI DI SALVATAGGIO ALMENO CAT. 100 *LIFE JACKETS OF AT LEAST CAT. 100*					●	●		●
LUCE AD ATTIVAZIONE AUTOMATICA GIUBBOTTI *AUTOMATICALLY ACTIVATED LIGHT FOR LIFE JACKETS*		●	●	●				
BOETTA FUMOGENA *SMOKE SIGNAL BUOY*	2	2	2	2	2	1		
RAZZI A MANO LUCE ROSSA *HAND-HELD RED FLARES*	3	3	2	2	2			
RAZZI A PARACADUTE A LUCE ROSSA *RED PARACHUTE ROCKETS*	3	3	2	2				
RADIO TELEFONO AD ONDE ETTOMETRICHE (HF) *HF RADIOTELEPHONE*	●							
E.P.I.R.B. *E.P.I.R.B.*	●	●						
GPS *GPS*	●	●	●					
BAROMETRO *BAROMETER*	●	●	●					
BINOCOLO *BINOCULARS*	●	●	●					
SCANDAGLIO ELETTRONICO/MANUALE, PER NAVI FINO A 25M O PER IMBARCAZIONI FINO A 20M *DEPTH SOUNDER ELECTRONIC/MANUAL FOR VESSELS UP TO 25M FOR BOATS UP TO 20M*	●	●	●					
CARTE NAUTI CHE DELLA ZONA IN CUI SI EFFETTUA LA NAVIGAZIONE *NAUTICAL CHARTS OF THE NAVIGATION AREA*	●	●	●					
STRUMENTI DA CARTEGGIO *CHARTING INSTRUMENTS*	●	●	●					
CASSETTA DI PRONTO SOCCORSO *FIRST AID KIT*	●	●	●					
RIFLETTORE RADAR *RADAR REFLECTOR*	●	●						
BUSSOLA E TABELLE DI DEVIAZIONE PER LE IMBARCAZIONI *COMPASS AND DEVIATION TABLES FOR BOATS*	●	●	●	●				
OROLOGIO *CLOCK*	●	●	●	●				
TABELLA DEI SEGNALI VISIVI DIURNI E NOTTURNI (COLREG) *DAY AND NIGHT VISUAL SIGNALS TABLE (COLREG)*		●	●	●				
APPARATO VHF *VHF RADIO*	con DSC	●	●	●				
FANALI REGOLAMENTARI (COLREG) *NAVIGATION LIGHTS (COLREG-COMPLIANT)*	●	●	●	●	●	●		
FISCHIO E CAMPANA (PER UNITÀ > 12 M) *WHISTLE AND BELL (FOR VESSELS > 12 M)*	apparato sonoro	●	●	●	●	●		
POMPA O ALTRO ATTREZZO DI ESAURIMENTO DELLA SENTINA *BILGE PUMP OR OTHER BILGE-EMPTYING DEVICE*	●	●	●	●	●	●	●	
PALLONE NERO DI FONDA (PER LE UNITÀ> 7 M) *BLACK ANCHOR BALL (FOR VESSELS > 7 M)*	●	●	●	●	●	●	●	
ESTINTORI SECONDO NORMA *FIRE EXTINGUISHERS ACCORDING TO REGULATIONS*	●	●	●	●	●	●	●	●
UNITÀ A VELA: IMBRAGATURA DI SICUREZZA DA PONTE CON SAFETY FINE OMBELICALE *SAIL UNITS: SAFETY HARNESS WITH TETHER FOR DECK USE*	- - -	2	2	1				

Safety on Board: What's Changing with the New Recreational Boating Code Regulation

A new era for Italian recreational boating began with the publication in the Gazzetta Ufficiale on September 21, 2024, of the implementing regulation of the Recreational Boating Code, which came into effect on October 21, 2024. This comprehensive set of rules affects nearly every aspect of navigation and introduces important updates—some immediately enforceable, others with a one-year adjustment period. Among the most significant changes is the revision of mandatory safety equipment, now categorized based on distance from shore. One key terminological update involves "life belts," now officially called "life jackets" for greater clarity. These devices must be marked with the vessel's registration number or ATCN code, limiting their use on other boats. Wearing them becomes mandatory during night or solo navigation, as well as on dinghies, windsurf boards, kiteboards, jet skis, and similar craft. The lifebuoy with line is now required only beyond 1 nautical mile from the coast, no longer from 300 meters as before. The coastal liferaft—more compact and affordable than traditional ones—may now be carried even beyond 12 miles if geolocation devices such as GPS are available. CE-approved inflatable boats equipped with a survival kit and an extra fire extinguisher are exempt from the liferaft requirement up to 12 miles. A tender can also replace the liferaft, provided it is CE-marked, ready to use, equipped with a boarding device and required survival kit, and able to accommodate all people on board.

Important changes also affect pyrotechnic signaling: hand flares are reduced from 4 to 3 for unlimited navigation and from 3 to 2 within 50 miles; rockets and smoke buoys are also reduced. LED devices compliant with Solas Med standards are now accepted alternatives.

New obligations include a clock for distances beyond 6 miles (previously 12), a black ball to be displayed at anchor for vessels over 7 meters, and the presence of a whistle and bell for vessels over 12 meters. Among geolocation devices, Loran is phased out; GPS remains in use. The EPIRB must be dual-frequency or replaced by a satellite phone capable of sending messages to the IMRCC. The magnetic compass can be replaced by an electronic one, with deviation updates required only in case of structural changes. Other newly introduced equipment (mandatory from October 21, 2025) includes: automatic light on life jackets, a depth sounder (manual allowed up to 20 meters), the Colreg signal table, and safety harnesses (required beyond 6 miles for sailboats—two beyond 12 miles).

In addition to complying with deadlines, boaters must follow the manufacturers' recommendations for all equipment. For the first time, the regulation introduces a list of "recommended" items for vessels and boats, including specific gear for sailboats such as a backup VHF antenna, shears, sea anchor, sail repair kit, and jackstay. These items are not mandatory but should not be overlooked. In fact, the regulation reinforces the captain's responsibility, stating that the vessel must be equipped with all gear deemed necessary based on weather and sea conditions and distance from safe harbors—"including by relying on the recommended equipment." This clause could prove relevant in case of accidents when assessing potential negligence. Finally, for vessels operating exclusively on inland waters such as lakes and rivers, the new rules do not introduce substantial changes. The regulation leaves the current legal framework unchanged, with minimum equipment already defined and applicable in this context. No new gear is required, maintaining a clear distinction between maritime and inland navigation—a choice that keeps the regulatory framework lean and appropriate for inland conditions.

Dotazioni per le unità in noleggio
Equipments for charter units

	NAVI *SHIPS*	NATANTI E IMBARCAZIONI *BOATS AND UNREGISTERED SMALL CRAFTS*				
		SENZA LIMITE *UNLIMITED AREAS*	ENTRO 12 M.N. *WITHIN 12 N.M.*	ENTRO 6 M.N. *WITHIN 6 N.M.*	ENTRO 3 M.N. *WITHIN 3 N.M.*	ACQUE RISTRETTE *INLAND WATERS*
ZATTERA DI SALVATAGGIO *LIFE RAFT*	2	●				
ZATTERA COSTIERA *COASTAL LIFE RAFT*			●			
GIUBBOTTI DI SALVATAGGIO ALMENO CAT. 150 *LIFE JACKETS OF AT LEAST CAT. 150*	●	●	●	●		
GIUBBOTTI DI SALVATAGGIO ALMENO CAT. 100 *LIFE JACKETS OF AT LEAST CAT. 100*					●	●
LUCE AD ATTIVAZIONE AUTOMATICA GIUBBOTTI *AUTOMATICALLY ACTIVATED LIGHT FOR LIFE JACKETS*	●	●	●			
SALVAGENTE ANULARE CON CIMA *LIFEBUOY WITH LINE*	2	●	●	●	●	●
BOETTA FUMOGENA *SMOKE SIGNAL BUOY*	4	2	2	2	2	2
RAZZI A MANO LUCE ROSSA *HAND-HELD RED FLARES*	4	3	3	2	2	2
RAZZI A PARACADUTE A LUCE ROSSA *RED PARACHUTE ROCKETS*	4	3	3	2	2	2
BOETTA LUMINOSA (D) PER SALVAGENTE *LUMINOUS BUOY (D) FOR LIFEBUOY*		●	●	●		
S.S.B. *S.S.B.*	●					
S.S.B. O TELEFONO SATELLITARE *S.S.B. OR SATELLITE PHONE*		●				
E.P.I.R.B. *E.P.I.R.B.*	●	●				
GPS *GPS*	●	●	●			
CARTE NAUTICHE DELLA ZONA IN CUI SI EFFETTUA LA NAVIGAZIONE *NAUTICAL CHARTS OF THE NAVIGATION AREA*	●	●	●			
STRUMENTI DA CARTEGGIO *CHARTING INSTRUMENTS*	●	●	●			
OROLOGIO *CLOCK*	●	●	●			
BAROMETRO *BAROMETER*	●	●	●			
BINOCOLO *BINOCULARS*	●	●	●			
TABELLA DEI SEGNALI VISIVI DIURNI E NOTTURNI (COLREG) *DAY AND NIGHT VISUAL SIGNALS TABLE (COLREG)*	●	●	●			
RIFLETTORE RADAR *RADAR REFLECTOR*	●	●	●	●		
CASSETTA DI PRONTO SOCCORSO *FIRST AID KIT*	●	●	●	●		
BUSSOLA E TABELLE DI DEVIAZIONE PER LE IMBARCAZIONI *COMPASS AND DEVIATION TABLES FOR BOATS*	●	●	●	●		
PALLONE NERO DI FONDA (PER LE UNITÀ> 7 M) *BLACK ANCHOR BALL (FOR VESSELS > 7 M)*	●	●	●	●	●	
APPARATO VHF - DSC *VHF-DSC RADIO*	●	●	●			
APPARATO VHF *VHF RADIO*				●	●	●
APPARECCHI DI SEGNALAZIONE SONORA *AUDIBLE SIGNALING DEVICES*	●	●	●	●	●	●
FANALI REGOLAMENTARI (COLREG) *NAVIGATION LIGHTS (COLREG-COMPLIANT)*	●	●	●	●	●	●
SCANDAGLIO ELETTRONICO/MANUALE FINO A 25M *DEPTH SOUNDER ELECTRONIC/MANUAL FOR VESSELS UP TO 25M*	●	●	●	●	●	●
POMPA O ALTRO ATTREZZO DI ESAURIMENTO DELLA SENTINA *BILGE PUMP OR OTHER BILGE-EMPTYING DEVICE*	●	●	●	●	●	●
UNITÀ A VELA: IMBRAGATURA DI SICUREZZA DA PONTE CON SAFETY FINE OMBELICALE *SAIL UNITS: SAFETY HARNESS WITH TETHER FOR DECK USE*	2	2	1	- - -		



nautica casarola
service & refit

Restauro e assistenza: la tradizione Riva secondo Nautica Casarola

Intervista a Edoardo Casarola
di Nautica Casarola

Qual è il suo incarico nell'organizzazione di Nautica Casarola?
Collaboro con mio padre al controllo di gestione e mi occupo dei rapporti con i clienti per l'assistenza e le lavorazioni

Voi fate tutto dalla manutenzione ordinaria, alla straordinaria, al restauro anche di Riva classici?
L'unica cosa che non facciamo è costruire barche. Per il resto seguiamo tutte le altre fasi. Con mio padre mi occupo degli aspetti di cantiere. Dopo anni nelle vendite non volevo più occuparmi del commerciale, ma alla fine mi ritrovo a farlo comunque, anche se in modo diverso: bisogna "vendere" anche il post-vendita. La gestione di un cliente già acquisito, magari armatore da tempo, è diversa da quella di un nuovo cliente. Di queste barche ci si innamora e il restauro diventa una parte fondamentale di questo legame.

Come avete iniziato a fare restauri?
Quando hai una conoscenza delle barche radicata nella loro storia, il passaggio è naturale. Come azienda abbiamo sempre seguito gli scafi Riva: quello che oggi è considerato restauro, all'inizio era solo manutenzione straordinaria. Col tempo lavorazioni un tempo rare sono diventate più frequenti, e interventi che erano eccezionali sono diventati ordinari. Le barche invecchiano tutte e, ad esempio, un danno al "ginocchio" * che poteva capitare ogni tanto, col tempo e con l'età diventa più frequente. Le riparazioni oggi sono più invasive, ma la priorità è mantenere l'originalità della lavorazione: la barca ha un valore storico che va preservato e questo diventa anche valore economico. Applichiamo sempre tecniche coerenti con l'impostazione originale: così anche i pezzi vecchi che mostrano i segni del tempo diventano parte di un restauro conservativo. Il cliente sa che daremo priorità a un restauro il più autentico possibile: preferiamo riparare i componenti originali piuttosto che sostituirli, se non sono troppo compromessi ovviamente. L'integrità strutturale e la durevolezza dell'intervento rimangono comunque la priorità. Per le sfide nuove andiamo a recuperare archivi, ma anche testimonianze orali e materiali coerenti con l'epoca. Il paradosso è che, se un Aquarama richiedeva 1.000 ore per essere costruito, oggi per un restauro a regola d'arte ne servono spesso di più.
(* Il "ginocchio" è un pezzo di legno curvo usato nello scafo per unire e rinforzare elementi che si incontrano ad angolo.)

Applicate gli stessi criteri filologici anche sugli scafi in vetroresina?
Con la vetroresina, a volte, non ci si accorge nemmeno di essere arrivati a fare un vero restauro. Per scafi più piccoli, come Saint Tropez o 25 Sport Fisherman, se il danno è troppo esteso forse conviene cercarne uno in condizioni migliori. Per i modelli più grandi, meno diffusi, il restauro diventa un valore. Anche se l'investimento può essere significativo, spesso è comunque più basso rispetto a un'imbarcazione contemporanea delle stesse dimensioni, con la differenza di possedere un bene storico che si usa come una barca nuova.
C'è anche più libertà di introdurre interventi di modernizzazione senza snaturare lo scafo. Il lavoro è comunque intenso: 40 anni Fa la vetroresina era diversa e inoltre subisce come tutti i materiali un decadimento. Abbiamo esperienza per capire dove e come intervenire, anche dal punto di vista strutturale. Su certi modelli grandi può valere la pena rimotorizzare con propulsori moderni, e aggiungere varie migliorie tecnologiche, fino ad arrivare ad applicare lo stabilizzatore antirollio. Per esempio, un Tropicana rimotorizzato e con lo stabilizzatore non ha niente da invidiare a uno scafo contemporaneo. Anzi. Fino ad arrivare alla ricolorazione, senza per questo stravolgere quel "look and feel" originale della barca.

C'è una domanda di attualizzazione anche su imbarcazioni relativamente recenti?
Sì. Al momento stiamo rimotorizzando e personalizzando esteticamente un Aquariva e recentemente abbiamo eseguito interventi importanti

su un Rivarama, personalizzandolo secondo le richieste del cliente, aggiungendo letti e sedute per rendere gli spazi più vivibili. Ma sono lavori che vanno fatti in stretta armonia con l'armatore, ci piace affiancare i nostri clienti nella cura dei particolari, ma allo stesso tempo un dialogo continuo con loro è indispensabile per una buona riuscita del progetto. Solo un armatore sa esattamente cosa vuole dalla sua barca, noi possiamo solo tradurlo in pratica.

Voi recuperate anche scafi datati da restaurare e poi vendere?
Raramente, facciamo quasi esclusivamente lavori commissionati dall'armatore.

L'attività di restauro è diventata importante rispetto all'assistenza?
Abbiamo un marina che gestisce circa 400 barche tra terra e acqua. I restauri non mancano mai, ma assistenza e manutenzione restano giocoforza le attività principali. Il restauro ci piace farlo ed è un biglietto da visita per il cantiere.

Avete formato una squadra dedicata al restauro?
Abbiamo una squadra specializzata per interventi di ogni tipo. Si tratta di una filiera di competenze costruita negli anni: i nuovi apprendono dai più esperti, ancora seguendo il metodo della bottega artigiana. Man mano che entrano nuovi elementi attingono dai più anziani ed esperti e si integrano gli uni con gli altri. Non c'è una scuola dove formarsi. Per reclutare nuovo personale bisogna muoversi in anticipo: la curva di apprendimento è lunga e questa è una zona a vocazione turistica, dove si trovano meno persone interessate a meccanica e falegnameria.

Si trovano ancora ricambi di motori e apparecchiature vecchie?
Si trova di tutto, ma soprattutto noi cerchiamo di trovare soluzioni. Il problema è che per ricambi e interventi su motori e apparecchiature datate i costi sono più alti e la disponibilità non è per niente costante. E spesso a prezzi più alti non sempre corrisponde una qualità superiore.



Ricevete dei motoscafi classici da restaurare da lontano?
Sì, diversi. Molto viene dal passaparola: un cliente soddisfatto ne consiglia un altro. Abbiamo avuto clienti da tutti i continenti.

La qualità dei Riva è mutata nel tempo? Dovete fare più garanzie di prima o meno?
La qualità degli scafi nuovi è migliorata negli ultimi anni, grazie ai processi costruttivi. Le materie prime, invece, non sempre sono all'altezza di quelle di 30, 40 o 50 anni fa: ad esempio l'acciaio inox di oggi tende di più a ossidarsi rispetto ad un tempo. Difficile trovare una vite che negli anni non faccia mai un po' di ruggine anche comprando la massima qualità in commercio. Lo stesso discorso vale per i legni: avevamo in casa delle vecchie partite di legno per coperte che avremmo voluto smaltire perché per noi all'epoca erano al di sotto dello standard qualitativo. Invece le abbiamo tenute e col tempo sono diventate un tesoretto, perché ora hanno una validità migliore delle partite attuali. In ogni caso, il livello qualitativo dei Riva è ancora superiore ad altri marchi. Tutte le barche hanno difetti e necessitano interventi, ma qui il livello di attenzione di montaggi e finiture è più alto, e di conseguenza gli interventi sono meno frequenti.

Dalla vostra base sul lago di Garda riuscite a seguire i clienti anche nei mari d'Italia?
Certamente, per le barche grandi è indispensabile.

I clienti che stanno qui sul lago sono più italiani o stranieri?
Abbiamo una clientela italiana importante, soprattutto dalle province vicine. Ma sono numerosi anche i tedeschi e gli austriaci, e negli ultimi anni si sono aggiunte molte altre nazionalità: il nostro marina ospita clienti da tutta Europa.

Ci sono dei modelli più diffusi qui sul lago?
Tra le barche storiche in legno c'è di tutto: dai grandi Aquarama e Tritone ai piccoli Olympic e Rudy. Tra le barche in vetroresina soprattutto Saint Tropez e Aquariva.






nautica casarola
Riva
EXCLUSIVE DEALER
nautica casarola
MARINA
SERVICE
SHOW ROOM
SERVICE
RESTAURO



Restoration and assistance: the Riva tradition according to Nautica Casarola

Interview with Edoardo Casarola from Nautica Casarola

What is your role in the organization of Nautica Casarola?

I work with my father on management control and handle customer relations for assistance and maintenance work.

Do you take care of everything from routine maintenance to major repairs and the restoration of classic Riva boats?

The only thing we don't do is build boats. We take care of everything else. Together with my father, I deal with the aspects related to the shipyard. After years in sales, I didn't want to deal with the commercial side anymore, but in the end, I still find myself doing it—just in a different way: you also have to "sell" after-sales service. Managing an existing client, maybe a long-time boat owner, is different from dealing with a new one. People fall in love with these boats, and restoration becomes a key part of that bond.

How did you start doing restorations?

When your knowledge of boats is rooted in their history, it's a natural step. As a company, we've always followed Riva hulls: what is now called "restoration" was originally just major maintenance. Over time, processes that used to be rare have become more common, and interventions that were once exceptional are now routine. All boats age—for example, damage to the knee used to be rare, but with time and age, it becomes more frequent. Repairs are now more invasive, but preserving the original craftsmanship is our priority. The boat has historical value, which translates into economic value too. We always use techniques consistent with the original design, so even old parts that show signs of aging become part of a conservative restoration. Clients know we prioritize authenticity: we prefer to repair original components rather than replace them—unless they are too compromised. Structural integrity and long-term durability always remain the main priority. For new challenges, we consult archives as well as oral testimonies and materials consistent with the era. Ironically, if building an Aquarama originally took 1,000 hours, a proper restoration today often takes even more.
(The "knee" is a curved wooden piece used in the hull to join and reinforce elements that meet at an angle.)

Do you apply the same rigorous approach to fiberglass hulls?

With fiberglass, sometimes you don't even realize you've carried out a true restoration. For smaller hulls, like the Saint Tropez or 25 Sport Fisherman, if the damage is too extensive, it's sometimes better to look for one in better condition. For larger, rarer models, restoration adds value. Even though the investment can be significant, it's often lower than for a new boat of the same size—and the owner gets a historical vessel that can be used like a new one.
There's also more freedom to modernize without distorting the hull. Still, it's hard work: fiberglass from 40 years ago was different, and it also deteriorates over time like any material. We have the expertise to know where and how to intervene, even structurally. For some large models, it's worth re-powering them with modern engines and adding various technological upgrades—up to installing a gyro stabilizer. For example, a repowered Tropicana with a stabilizer can hold its own against any contemporary hull. We even go as far as repainting the boat without compromising its original "look and feel."

Is there demand for updates even on relatively recent boats?

Yes. Right now, we're repowering and customizing the aesthetics of an Aquariva, and we've recently done major work on a Rivarama, tailoring it to the client's requests by adding beds and seating to make the space more livable. These projects must be carried out in close harmony with the owner—we like to assist our clients with attention to detail, but a continuous dialogue with them is essential to ensure the project turns out well. Only a boat owner truly knows what they want from their boat; we simply bring that vision to life.

Do you also recover old hulls to restore and resell?
Rarely—we almost exclusively work on boats commissioned by the owner.

Has restoration become more important than assistance?
We manage a marina with about 400 boats, both on land and in the water. Restorations are always ongoing, but assistance and maintenance are necessarily our core business. We enjoy doing restorations, and they serve as a showcase for our shipyard.

Do you have a dedicated restoration team?
Yes, we have a specialized team for every kind of intervention. It's a chain of expertise built over the years: new members learn from the more experienced, still following the traditional artisan workshop method. As new people join, they learn from senior experts and integrate into the team. There's no formal school for this kind of training. Recruiting new staff must be done early—the learning curve is long, and this is a tourist-oriented area, where fewer people are interested in mechanics and woodworking.

Are spare parts for old engines and equipment still available?
You can find almost anything—but above all, we look for solutions. The problem is that spare parts and repairs for outdated equipment are more expensive and their availability is highly inconsistent. And a higher price doesn't always mean better quality.

Do you receive classic motorboats for restoration from far away?
Yes, quite a few. Word of mouth plays a big role—a satisfied customer recommends us to another. We've had clients from every continent.

Has the quality of Riva boats changed over time? Do you now have to provide more or fewer guarantees?
The quality of new hulls has improved in recent years



thanks to better construction processes. However, raw materials are not always on par with those from 30, 40, or 50 years ago. For instance, today's stainless steel tends to oxidize more than it used to. It's hard to find a screw that doesn't rust over time, even if you buy the highest quality available. The same goes for wood—we had some old batches of deck wood that we considered substandard at the time and wanted to get rid of. But we ended up keeping them, and over time they became a real treasure—now they're better than the current stock. In any case, the quality of Riva is still above that of other brands. All boats have flaws and require interventions, but Riva's assembly and finish standards are higher, which means less frequent issues.

From your base on Lake Garda, can you support clients throughout the seas of Italy?
Absolutely—for large boats, it's essential.

Are your clients on the lake mainly Italian or foreign?
We have a significant Italian clientele, especially from nearby provinces. But we also have many German and Austrian clients, and in recent years, many other nationalities have joined in. Our marina hosts customers from all over Europe.

Are certain models more common on the lake?
Among the classic wooden boats, you find everything—from large Aquaramas and Tritones to smaller Olympics and Rudys. Among fiberglass boats, especially the Saint Tropez and Aquariva are common.





Sfoglia la versione digitale

Olbia Boat Service: refit e assistenza tecnica nel cuore del Mediterraneo

Intervista a Davide Foce,
Olbia Boat Service

Nel cuore del Mediterraneo occidentale, a pochi minuti dai principali approdi della Costa Smeralda, Olbia Boat Service rappresenta oggi uno dei centri di assistenza tecnica e refit più strutturati e tecnologicamente avanzati dell'area. Asset di Nautica Casarola, exclusive dealer Riva per l'Italia, il cantiere, fondato nel 1991, dispone di 17.000 mq di spazi operativi attrezzati per il rimessaggio e l'intervento su imbarcazioni fino a 40 metri.
Tra lavorazioni complesse su scafi in legno o vetroresina, restyling di interni personalizzati e interventi su motori e sistemi di propulsione di ultima generazione, Olbia Boat Service combina competenze artigianali e tecnologie di processo per soddisfare le esigenze di un'utenza sempre più esigente e internazionale. Davide Foce, direttore tecnico del cantiere, ci accompagna all'interno dell'attività quotidiana di una struttura in costante evoluzione.

Davide, innanzi tutto, qual è il suo background e come è nato il suo rapporto con Olbia Boat Service?
Tecnicamente mi sono formato nell'azienda di famiglia che all'inizio operava ambito dello shipping, poi sempre più anche nello yachting. Oggi sono l'amministratore delegato di Dieffe Marine, azienda che opera in sinergia con Olbia Boat Service, sia a Cala Saccaia, Olbia, sia nel network di assistenza tecnica di Nautica Casarola, offrendo supporto ai clienti in diverse località italiane. Il rapporto con Cesare Casarola è stato da subito improntato alla fiducia e al confronto. Venivo da un'esperienza importante in Riva, avevo maturato competenze tecniche e una visione gestionale che qui ho potuto mettere in pratica. Ricordo che una delle prime cose che mi colpì fu proprio l'approccio lungimirante con cui Casarola aveva immaginato il cantiere: sistemi di contenimento ambientale già presenti prima che le normative li imponessero, un'organizzazione fluida, una filosofia aziendale incentrata sulla qualità del servizio, sul rispetto e sulla concretezza nei rapporti con i clienti ma anche con chi lavora in azienda. È stato naturale per me sentirmi coinvolto. Oggi



all'interno di Olbia Boat Service seguo tutta la parte operativa, continuando nel solco di quanto Casarola, il vero ispiratore di tutto, ha fatto per la diffusione della nautica e per la soddisfazione dei suoi clienti.

Può descriverci le caratteristiche strutturali e organizzative del cantiere?
Il cantiere dispone di un'area complessiva di circa 17.000 mq, completamente attrezzata per gestire lavori complessi di refitting e manutenzione per imbarcazioni fino a 40-45 metri. Abbiamo capannoni coperti, aree dedicate alla verniciatura, officine meccaniche, zone di carenaggio e magazzini ben forniti. Possediamo un travel lift da 160 tonnellate che ci consente di movimentare anche yacht di dimensioni considerevoli, e una gru fissa da 25 tonnellate per operazioni più snelle. Tutte le attività sono organizzate per garantire efficienza operativa e rispetto delle normative ambientali. Abbiamo un sistema di raccolta delle acque di piazzale con vasche di decantazione e un impianto di aspirazione per il contenimento delle polveri. Anche dal punto di vista della sicurezza, la struttura è all'avanguardia.

Nautica Casarola è dealer ufficiale Riva per l'Italia, quindi Olbia Boat Service è centro assistenza ufficiale Riva. Nelle vostre strutture accogliete anche altri marchi?
Delle barche che si trovano all'interno delle nostre strutture di il 50% sono Riva ma nel service collaboriamo stabilmente anche con altri brand del gruppo Ferretti, soprattutto Ferretti Yachts, Pershing e Itama, e se possiamo interveniamo anche sulle barche di altri marchi.. Seguiamo l'armatore in tutte le fasi del post-vendita, e per questo abbiamo una rete ben strutturata di intervento e fornitura ricambi. Inoltre, siamo service ufficiale per diversi marchi di componentistica e accessori, come Seakeeper, Idromar, Besenzoni, Opacmare, Idrotech... Questo ci permette di offrire interventi rapidi e certificati su una vasta gamma di componenti di bordo. E anche se non siamo centro assistenza ufficiale per alcune imbarcazioni o marchi, quando ci viene richiesto, interveniamo ugualmente: per noi, il mare è di tutti e tutti meritano supporto qualificato.

Quali sono i fattori che un armatore valuta quando sceglie un cantiere?
Sicuramente la tempestività, la capacità di risolvere i problemi nei quali gli armatori possono incappare mentre utilizzano la propria barca.

Quali sono i più frequenti?
Il mare della Gallura è uno dei più belli al mondo



ma è anche pieno di insidie, soprattutto di scogli e bassi fondali dove spesso, soprattutto chi è poco pratico dell'area, finisce per sbattere. Gli interventi riguardano quindi eliche, assi elica, timoni e tutto ciò che è immerso, compresi danni agli scafi che possono essere più o meno gravi.
Per questo, il mese di agosto per noi è totalmente operativo e nei limiti del possibile riusciamo sempre a ridurre i tempi d'intervento al minimo dando al contempo sempre la massima qualità. La differenza sta tutta nella percezione che il cliente ha dell'intervento e noi dobbiamo fare in modo che questa percezione sia sempre positiva.

Per essere tempestivi bisogna anche avere un magazzino sia ricco sia ben organizzato…
Cesare Casarola ha sempre creduto nell'importanza del magazzino per un service con il massimo delle stelle, per cui come magazzino siamo assolutamente ben messi tanto che forniamo ricambi a quasi tutti i cantieri della Sardegna. È una cosa che facciamo volentieri, per spirito di collaborazione. Ma è anche vero che se dai tutto agli altri, poi rischi di penalizzare te stesso. È una linea sottile. Se immobilizzi il magazzino per coprire le esigenze altrui, finisci per non avere ricambi quando servono a te. Pertanto, cerchiamo sempre di trovare il giusto equilibrio.

Ci racconta un episodio, un intervento di assistenza che vi ha dato particolare soddisfazione?
Difficile isolarne uno… le posso dire che a volte, pur con il nostro magazzino fornitissimo, a bordo di una barca si rompe qualcosa di inusuale, magari un dettaglio che però può interrompere le ferie dell'armatore, fermare la barca.

Cose che avvengono puntualmente in agosto…
Spesso è così, ma non per questo lasciamo il cliente da solo. Se il pezzo non c'è, proprio grazie alle nostre strutture, a come sono strutturate le nostre officine, riusciamo a costruirlo in casa, magari non è identico a quello originale ma sicuramente funziona e risolve il problema. Così, mentre aspettiamo l'arrivo del pezzo di ricambio dalla casa madre, intanto rimandiamo il cliente in mare, a volte è capitato anche nel giro di una sola giornata.

Quando si tratta invece di ripristinare gli scafi, di mettere mano a danni anche strutturali, come intervenite? Effettuate anche i refit dei famosi runabout Riva d'epoca?
Possiamo intervenire qualsiasi sia il materiale di costruzione degli scafi, anche su barche in legno, ma se si tratta di refit complessi, museali, preferiamo inviare l'imbarcazione al cantiere di Nautica Casarola che si trova a Peschiera del Garda, che sono un'eccellenza nel restauro di quelle barche. Visto oggi il valore di un Corsaro, di un Aquarama o di un Ariston, certe barche vanno trattate solo dagli specialisti. Per il resto, se la manutenzione è ordinaria, la facciamo senza problemi. Sul metallo, alluminio o acciaio, interveniamo regolarmente. Ma la vetroresina è il nostro focus: rappresenta circa il 95% delle barche che trattiamo.
Abbiamo riparato molte barche gravemente danneggiate, alcune al limite della perdita. Le abbiamo riportate in condizioni perfette, certificate anche da enti terzi. Oggi non basta più la bravura dell'artigiano: servono analisi strutturali, calcoli ingegneristici, piani approvati. Noi collaboriamo con ingegneri strutturisti, seguiamo procedure rigorose e certifichiamo ogni intervento. Questo aumenta il valore dell'imbarcazione anche in fase di rivendita.

Che tipo di clima aziendale avete costruito nel tempo?
Serio e corretto. Chi lavora qui sa che può contare sull'azienda, anche nei momenti difficili. Questo ha permesso di creare un ambiente sano, stimolante. I ragazzi che entrano trovano un posto dove crescere davvero. E poi c'è condivisione: chiediamo costantemente ai nostri dipendenti di segnalare eventuali criticità, di contribuire attivamente.

Come affrontate il ricambio generazionale all'interno del cantiere?
È stata una delle nostre priorità. Quando sono arrivato, dodici anni fa, la maggior parte dei curriculum che arrivavano in azienda erano di tecnici aeroportuali. La zona di Olbia era legata a Meridiana, la compagnia aerea, e agli scali aeroportuali. Oggi le cose sono cambiate. Le scuole, gli istituti tecnici sono stati convertiti alla nautica, formano meccanici, elettrotecnici, meccatronici. Noi collaboriamo con gli istituti locali, accogliamo ogni estate stagisti e valutiamo chi ha voglia e passione. Negli ultimi due anni abbiamo inserito molti giovani, sia in officina

meccanica che nella parte elettrotecnica. Sono ragazzi motivati, che danno grandi soddisfazioni. Alcuni ex dipendenti hanno aperto attività proprie e continuano a collaborare con noi. È un sistema virtuoso che abbiamo costruito nel tempo.

Come valuta il contesto industriale e nautico di Olbia rispetto ad altri poli?
Olbia è cresciuta tanto. Oggi, per la nautica fino a 50 metri, è uno dei poli più importanti del Mediterraneo. Ci sono tante realtà, tanti cantieri, tanto indotto. La nuova facoltà di ingegneria navale costituita all'università di Olbia, il cambio di indirizzo delle scuole tecniche, tutto va in questa direzione. Il cantiere è inserito in un ecosistema nautico dinamico e competitivo. E noi vogliamo essere protagonisti di questo sviluppo.



Sfoglia la versione digitale

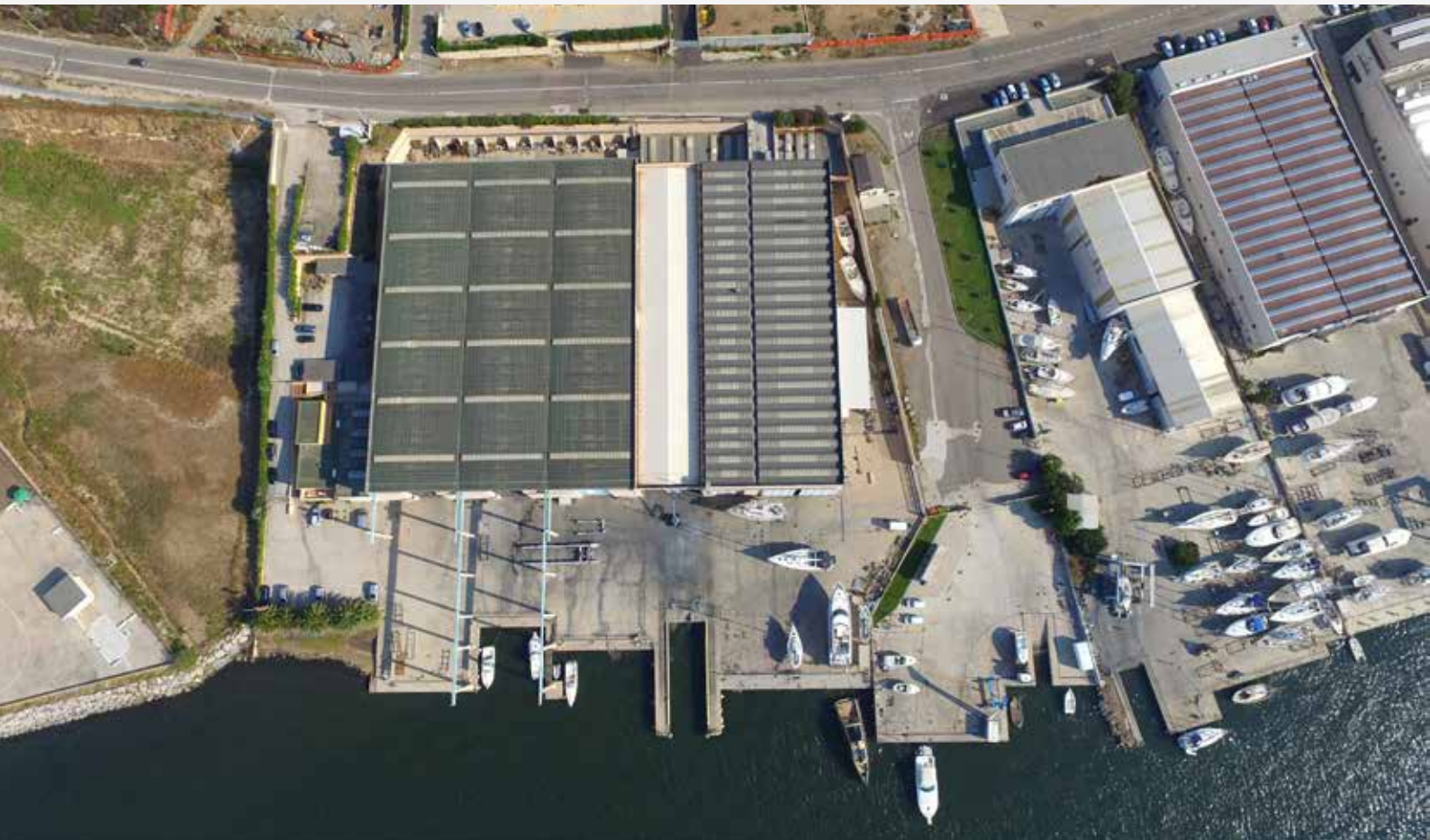
Olbia Boat Service: Refit and Technical Assistance in the Heart of the Mediterranean

Interview with Davide Foce, from Olbia Boat Service

In the heart of the Western Mediterranean, just a few minutes from the main landing places of the Costa Smeralda, Olbia Boat Service is today one of the most structured and technologically advanced technical assistance and refit centers in the area. An asset of Nautica Casarola, an exclusive Riva dealer for Italy, the shipyard, founded in 1991, has 17,000 square meters of operational spaces equipped for storage and work on boats up to 40 meters. Between complex work on wooden or fiberglass hulls, restyling of customized interiors, and work on latest-generation engines and propulsion systems, Olbia Boat Service combines artisanal skills and process technologies to meet the needs of an increasingly demanding and international clientele. Davide Foce, technical director of the shipyard, takes us inside the daily activity of a constantly evolving structure.

Davide, first of all, what is your background, and how did your relationship with Olbia Boat Service begin?

Technically, I trained in the family business that initially operated in the shipping sector, then increasingly also in yachting. Today, I am the CEO of Dieffe Marine. This company operates in synergy with Olbia Boat Service, both in Cala Saccaia, Olbia and in the technical assistance network of Nautica Casarola, offering support to customers in various Italian locations. The relationship with Cesare Casarola was immediately based on trust and discussion. I gained valuable experience in Riva, where I developed technical skills and a management vision that I was able to apply here. I remember that one of the first things that struck me was the far-sighted approach with which Casarola had imagined the shipyard: environmental containment systems already present before the regulations imposed them, a fluid organization, a corporate philosophy focused on the quality of service, on respect and concreteness in relationships with customers but also with those who work in the company. It was natural for me to feel involved. Today, within Olbia Boat Service, I follow the entire operational part, continuing in the wake of what Casarola, the true inspirer of everything, has done for the diffusion of



boating and the satisfaction of its customers.

Can you describe the structural and organizational characteristics of the shipyard?
The shipyard has a total area of approximately 17,000 square meters, fully equipped to handle complex refitting and maintenance work for boats up to 40-45 meters. We have covered sheds, areas dedicated to painting, mechanical workshops, careening areas, and well-stocked warehouses. We have a 160-ton travel lift that enables us to move even the largest yachts, as well as a 25-ton fixed crane for more streamlined operations. All activities are organized to ensure operational efficiency and compliance with environmental regulations. We have a yard water collection system with decantation tanks and an extraction system to contain dust. The structure is also cutting-edge from a safety perspective.

Nautica Casarola is the official Riva dealer for Italy, so Olbia Boat Service is the official Riva service center. Do you also welcome other brands in your facilities?
50% of the boats in our facilities are Riva. Still, in the service, we also collaborate permanently with other brands of the Ferretti Group, especially Ferretti Yachts, Pershing, and Itama, and if we can, we also intervene on boats of different brands. We follow the owner throughout all phases of post-sales, and for this reason, we have a well-structured network for intervention and supply of spare parts. Furthermore, we are the official service provider for various brands of components and accessories, including Seakeeper, Idromar, Besenzoni, Opacmare, and Idrotech. This enables us to provide rapid and certified interventions for a wide range of on-board components. Even if we are not an official service center for certain boats or brands, we still intervene when requested. For us, the sea belongs to everyone, and everyone deserves qualified support.

What are the factors that an owner evaluates when choosing a shipyard?
Surely timeliness, the ability to solve problems that owners may encounter while using their boat.

Which are the most frequent?
The sea of Gallura is one of the most beautiful in the world, but it is also full of dangers, especially rocks and shallow waters, where often, especially those who are not familiar with the area, end up crashing. The interventions, therefore, concern propellers, propeller shafts, rudders, and everything



underwater, including damage to the hulls that can be more or less severe. For this reason, August is fully operational for us, and whenever possible, we strive to minimize intervention times while maintaining the highest quality. The difference lies in the customer's perception of the intervention, and we must ensure that this perception is always positive.

To be timely, you also need to have a warehouse that is both rich and well-organized…
Cesare Casarola has always believed in the importance of the warehouse for top-notch service, so as a warehouse, we are well-positioned, so much so that we supply spare parts to almost all the shipyards in Sardinia. It is something we do willingly, in a spirit of collaboration. But it is also true that if you give everything to others, then you risk penalizing yourself. It is a fine line. If you immobilize the warehouse to cover the needs of others, you end up not having spare parts when you need them. Therefore, we always try to find the right balance.

Can you tell us about an episode or an assistance intervention that gave you particular satisfaction?
It's difficult to isolate one... Sometimes, even with our well-stocked warehouse, something unusual breaks on board a boat, perhaps a detail that can interrupt the owner's vacation, stop the ship.

Things that happen punctually in August…
It's often like this, but that doesn't mean we leave the customer alone. If the part is not available, thanks to our facilities and the structure of our workshops, we are able to build it in-house. Although it may not be identical to the original, it certainly works and solves the problem. So, while we wait for the spare part to arrive from the parent company, in the meantime, we send the customer back to sea; sometimes, it has even happened within a single day.

When it comes to restoring hulls, to dealing with even structural damage, how do you intervene? Do you also refit the famous vintage Riva runabouts?
We can intervene on any hull construction material, even on wooden boats. However, it involves complex, museum-quality refits. In that case, we prefer to send the boat to the Nautica Casarola shipyard in Peschiera del Garda, which is an expert in the restoration of those boats. Given the value of a Corsaro, an Aquarama, or an Ariston today, certain boats should only be treated by specialists. For the rest, if the maintenance is ordinary, we do it without problems. On metal, aluminum, or steel, we intervene regularly. But fiberglass is our focus: it represents approximately 95% of the boats we treat. We have repaired many severely damaged boats,



some on the verge of being lost. We have brought them back to perfect condition, also certified by third-party bodies. Today, the skill of the craftsman is no longer enough: structural analyses, engineering calculations, and approved plans are needed. We collaborate with structural engineers, follow rigorous procedures, and certify each intervention. This increases the boat's value even during the resale phase.

What kind of corporate climate have you built over time?

Serious and correct. Those who work here know they can count on the company, even in difficult times. This has enabled us to create a healthy and stimulating environment. The guys who come in find a place where they can grow. And then there is sharing: we constantly ask our employees to report any critical issues and to contribute actively.

How do you deal with generational change within the shipyard?

It was one of our priorities. When I arrived, twelve years ago, most of the CVs that arrived at the company were from airport technicians. The Olbia area was linked to Meridiana, the airline, and the airports. Today, things have changed. The schools and technical institutes have been converted to the nautical sector, training mechanics, electrical technicians, and mechatronics specialists. We collaborate with local institutes, and we welcome interns every summer, evaluating those who have the desire and passion. Over the last two years, we have hired many young people, both in the mechanical workshop and the electrical engineering department. They are motivated guys who give great satisfaction. Some former employees have opened their businesses and continue to collaborate with us. It is a virtuous system that we have built over time.

How do you evaluate the industrial and nautical context of Olbia compared to other hubs?

Olbia has grown a lot. Today, for yachts up to 50 meters, it is one of the most important hubs in the Mediterranean. There are many businesses, numerous shipyards, and a variety of related industries. The new faculty of naval engineering established at the University of Olbia, along with the change in the direction of the technical schools, is moving in this direction. The shipyard is inserted in a dynamic and competitive nautical ecosystem. We want to be the protagonists of this development.





nautica casarola
charter

Charter Fleet Riva di Alor Yacht: vivere una vacanza da sogno a bordo di un'imbarcazione Riva

Sandro Donato Grosso di The Boat Show incontra Fabio Alocci e Francesca Orso di Alor Yachts per per esplorare i segreti dell'Argentario, godendo delle sue meraviglie a bordo delle prestigiose imbarcazioni Riva, scoprire quali sono i segreti e le peculiarità della cantieristica di quest'area dalla spiccata vocazione nautica per custodire al meglio le imbarcazione anche nei mesi invernali e prendersi cura di oggetti unici, esclusivi dall'allure assolutamente speciale come le barche Riva.

Navighiamo lungo le acque di Monte Argentario. Buongiorno, Fabio. Raccontaci di questo splendido territorio…
Fabio Alocci: L'Argentario è un promontorio unico: partendo da Porto Santo Stefano e navigando verso Porto Ercole, ci si imbatte in una serie di cale meravigliose, ognuna con il suo fascino particolare.

Il mondo vi invidia una posizione così incantevole…
Fabio Alocci: È vero. Amo Porto Santo Stefano: l'acqua è cristallina, e il panorama è impreziosito dalle isole che ci circondano. È facilissimo raggiungere tutte le isole dell'arcipelago toscano, un vantaggio inestimabile per chi naviga da queste parti.

Come si è evoluta la nautica negli ultimi vent'anni?
Fabio Alocci: Il settore ha fatto passi da gigante. Sono stati introdotti nuovi modelli con volumi sempre più sorprendenti. Un esempio a me caro è il Riva Rivale 56: una barca di 17 metri con tre cabine, tra cui l'armatoriale a tutto baglio al centro barca. Soluzioni simili, un tempo, si trovavano solo su yacht di 24 metri!

Quali consigli di navigazione daresti ai tuoi armatori per scoprire il territorio, le sue coste e le sue insenature?
Fabio Alocci: L'Argentario offre tante cale e insenature meravigliose, quindi non c'è bisogno di percorrere lunghe distanze per trovare un punto perfetto per un bagno. La navigazione è facile e piacevole: ci sono poche secche, forse due o tre, ma non particolarmente insidiose rispetto ad altri mari più pericolosi. Tuttavia, è sempre importante mantenere la massima attenzione quando si è in mare.

Puoi descriverci brevemente l'identità di Alor Yacht?
Fabio Alocci: La storia di Alor Yacht inizia nel 1989 dal sogno di Francesco Orso, uomo ispirato da una profonda passione per il mare e skipper dell'epica vela "Agneta" dell'Avvocato Agnelli. Dopo aver raggiunto la località toscana di Porto di Santo Stefano, Francesco decise di fermarsi e stabilirsi per amore di sua moglie. Oltre ad un rapporto di parentela (Francesco era anche mio cognato) è nato un sodalizio imprenditoriale che ha portato alla nascita di AL.OR. l'acronimo di Alocci e Orso.

…e per te Francesca?
Francesca Orso: Per me è una storia famiglia. Francesco Orso prima di tutto era mio padre, era lo skipper di fiducia dell'Avv. Agnelli ed era solito trascorrere qui a porto a Santo Stefano le stagioni estive con la barca. È qui che conobbe mia madre e decise infine di stabilirsi. Io ho ereditato da lui la passione per il mare e la navigazione e ne ho fatto la mia attività principale.

Fabio Alocci: La nostra identità è semplice: ci siamo specializzati nel brokeraggio nautico. Grazie a una partnership con Nautica Casarola, offriamo da oltre 30 anni ai nostri clienti imbarcazioni nuove del marchio Riva. A Porto Santo Stefano, disponiamo di un ormeggio privato completo di tutti i servizi e di un cantiere per il rimessaggio, dove svolgiamo attività di Service, Refit & Repair. Questo è il nostro modello operativo.

Francesca, puoi darci qualche consiglio per esplorare al meglio questa costa mozzafiato?
Francesca Orso: La nostra costa è uno degli scenari più belli al mondo. Partendo da Porto Santo Stefano, suggerisco una sosta a Cala Grande per

un bagno, una delle insenature più affascinanti della zona. Si può poi proseguire verso l'Isola del Giglio, fermandosi a Campese o nella baia Cannella. Infine, si può continuare fino a Giannutri per una notte, e per chi vuole spingersi oltre, l'Isola d'Elba è una meta imperdibile.

Vorrei una barca comoda, veloce, sicura ed elegante… cosa mi consigli?
Francesca Orso: Senza dubbio, il Riva Rivale 56 è perfetto per te. È un Riva, sinonimo di eleganza ed esclusività, e offre prestazioni eccellenti. Può ospitare comodamente 4 o 6 persone, rendendolo ideale per crociere di lusso.

E se volessi ampliare gli orizzonti?
Francesca Orso: La nostra flotta di imbarcazioni in charter non finisce qui. Sempre nel segmento delle "luxury experience", disponiamo anche di un Riva 76 Perseo e di un Riva 88 Folgore, un'imbarcazione sportfly di 30 metri che rappresenta il modello di punta del cantiere.



Riva Charter Fleet by Alor Yacht: Experience a Dream Vacation Aboard a Riva Boat

Sandro Donato Grosso of The Boat Show meets Fabio Alocci and Francesca Orso of Alor Yachts to explore the secrets of the Argentario, enjoying its wonders aboard prestigious Riva boats, discovering the secrets and characteristics of the shipbuilding industry in this nautical hub, which is ideal for preserving boats even in the winter months and caring for unique, exclusive objects with an absolutely special allure, such as Riva boats.

We sail through the waters of Monte Argentario. Good morning, Fabio. Tell us about this beautiful area…
Fabio Alocci: *The Argentario is a unique promontory: starting from Porto Santo Stefano and sailing towards Porto Ercole, you come across a series of wonderful coves, each with its own special charm.*

The world envies you for having such a stunning location…
Fabio Alocci: *It's true. I love Porto Santo Stefano: the water is crystal clear, and the landscape is enhanced by the surrounding islands. It's very easy to reach all the islands of the Tuscan archipelago, which is a priceless advantage for those sailing around here.*

How has the boating industry evolved in the last twenty years?
Fabio Alocci: *The sector has made huge strides. New models with increasingly impressive volumes have been introduced. A model close to my heart is the Riva Rivale 56: a 17-meter boat with three cabins, including the full-beam master cabin in the center of the boat. Solutions like this were once only found on 24-meter yachts!*

What navigation tips would you give to your boat owners to discover the area, its coasts, and its coves?
Fabio Alocci: *The Argentario offers many beautiful coves and inlets, so there's no need to travel long distances to find a perfect spot for a swim. The navigation is easy and enjoyable: there are a few shoals, maybe two or three, but they are not particularly hazardous compared to other, more dangerous seas. However, it is always important to maintain the highest level of attention when out at sea.*

Can you briefly describe Alor Yacht's identity?
Fabio Alocci: *The story of Alor Yacht began in 1989, from the dream of Francesco Orso, a man inspired by a deep passion for the sea and the skipper of the legendary "Agneta" sailboat owned by the lawyer Agnelli. After arriving in the Tuscan location of Porto Santo Stefano, Francesco decided to settle down there for the love of his wife. In addition to a family connection (Francesco was also my brother-in-law), a business partnership was born, leading to the creation of AL.OR., the acronym of Alocci and Orso.*

And for you, Francesca?
Francesca Orso: *For me, it's a family story. Francesco Orso, first of all, was my father, the trusted skipper of Mr. Agnelli, and he used to spend the summer seasons here in Porto Santo Stefano with the boat. It was here that he met my mother and ultimately decided to settle down. I inherited from him the passion for the sea and navigation, and I made it my main profession.*

Fabio Alocci: *Our identity is simple: we specialize in yacht brokerage. Thanks to a partnership with Nautica Casarola, we have been offering new Riva boats to our clients for over 30 years. In Porto Santo Stefano, we have a private mooring complete with all services and a boatyard for storage, where we perform Service, Refit & Repair activities. This is our operating model.*

Francesca, can you give us some advice for exploring this breathtaking coastline?
Francesca Orso: *Our coast is one of the most beautiful settings in the world. Starting from Porto Santo Stefano, I suggest stopping at Cala Grande for a swim, one of the most charming coves in the area. Then, you can continue towards the Island of Giglio, stopping at Campese or in the Cannella Bay. Finally, you can continue to Giannutri for a night, and*

for those who want to go further, the Island of Elba is an unmissable destination.

I'd like a boat that's comfortable, fast, safe, and elegant... what do you recommend?
Francesca Orso: *Without a doubt, the Riva Rivale 56 is perfect for you. It's a Riva, synonymous with elegance and exclusivity, and offers excellent performance. It can comfortably accommodate 4 or 6 people, making it ideal for luxury cruises.*

And if I wanted to expand my horizons?
Francesca Orso: *Our fleet of charter boats doesn't stop here. Still within the "luxury experience" segment, we also have a Riva 76 Perseo and a Riva 88 Folgore, a 30-meter sportfly yacht that represents the flagship model of the shipyard.*





nautica casarola
brokerage

Nautica Casarola Brokerage

Nautica Casarola si espande anche nel campo del brokerage. Forte di una solida e competente attività nel campo dell'usato, prevalentemente dedicata alla gestione delle barche dei clienti Riva, ora questa esperienza viene messa a regime con una nuova società dedicata in grado di gestire sia l'aumentata dimensione degli yacht che le più vaste e articolate esigenze dei nuovi armatori. Ne parliamo con Monica e Francesca Casarola e con Francesca Orso e Fabio Alocci, della società AL.OR., partner storico a Porto Santo Stefano, Monte Argentario, anche in questa nuova attività.

Trattate solo le vostre barche Riva?
Francesca Casarola: No, no trattiamo tutte le barche sul mercato a 360 gradi. Tendiamo piuttosto a crescere. Avendo poi lo showroom e la clientela del cantiere e del porto a Peschiera del Garda avremo anche barche un po' più piccole. Il servizio lo diamo a tutti indifferentemente. Il mercato sta crescendo e noi lo seguiamo coerentemente, occupandoci anche di barche di 20, 30 metri e ormai anche di più.

Avevate in mente da tempo di aprire anche quest'altra branchia di attività?
Francesca Casarola: Era già un po' che ci pensavamo. Ora abbiamo ritenuto che fosse il tempo giusto per avviarla.

La società fa base a Peschiera?
Francesca Casarola: La società si chiama Nautica Casarola Brokerage in cui abbiamo ovviamente



sfruttato il nostro nome con il lungo avviamento cinquantennale della società. All'interno abbiamo una broker, Francesca Orso, iscritta all'albo dei mediatori marittimi, e nella società ci siamo tutti noi Casarola, compreso mio marito, Fabio Alocci.

Perché avete sentito la necessità di avviare una società specifica per il brokeraggio?
Francesca Casarola: Avendo noi una clientela di alto livello a noi legata, quando deve rivendere le barche a chi chiede? A noi! Quindi abbiamo pensato di strutturare anche societariamente questi rapporti.

Pensate di effettuare degli interventi sulle barche usate per garantirle al cliente?
Francesca Casarola: Ci arriveremo. Noi lavoriamo come central con barche in esclusiva. Per offrire un servizio più mirato e più efficiente nell'interesse del cliente. Sondiamo il mercato per proporre un valore di mercato più reale possibile, nell'interesse sia di chi vende sia del cliente che compera.

La promozione di questo servizio come avviene?
Francesca Casarola: Partiamo da un servizio fotografico professionale sull'esemplare realmente in vendita. Che inseriamo in una newsletter diretta a un levato numero di broker nazionali e internazionali e direttamente a una clientela mirata che pensiamo sia interessata a quel tipo di barca. Per questo vogliamo ottenere la central, proprio per garantire internazionalmente, anche nel prezzo, un prodotto che conosciamo molto bene e che abbiamo in esclusiva. In un recente passato abbiamo usato varie piattaforme internet, che continuiamo a usare, ma ci siamo resi conto che non arrivavano molte richieste. Abbiamo allora investito in pagine sponsorizzate su Google, che ha funzionato bene sia sull'usato che sul nuovo. Negli eventi che organizziamo promuoviamo l'attività di brokeraggio. Abbiamo poi il vantaggio di conoscere molto bene il prodotto, e non solo il nostro, che ci aiuta anche a diffonderne la pubblicizzazione.

Francesca Orso qual è il vostro ruolo nella società?
Francesca Orso: La nostra società AL.OR. che è l'acronimo di Fabio Alocci, cognato di mio padre e appunto lui, Francesco Orso, ha una base a Porto Santo Stefano uno dei porti del Monte Argentario. Collaboriamo con Nautica Casarola dal 1999 come sub dealer e base tecnica di appoggio, avendo un cantiere e un pontile di ormeggio. Alla morte di mio padre abbiamo continuato l'attività con mio zio, che poi ha sposato Francesca Casarola, stringendo i rapporti ancora di più. Io sono onorata di essere stata chiamata a gestire la società come amministratore delegato, una bella sfida. Noi già operavamo nel brokeraggio e nel charter all'Argentario, ma con la Nautica Casarola Brokerage diamo un'immagine e una sostanza molto maggiore all'attività.

Voi avete una clientela di barche medie o grandi?
Francesca Orso: Tutto il mercato è in crescita, senza trascurare ovviamente le barche medie. Dipende anche dalle richieste e molto da quelle estere, che rappresentano una quota crescente e per noi un mercato sempre più importante. Abbiamo consolidato una realtà che aveva sostanza, ma che oggi sotto l'egida di Nautica Casarola ha un marchio ancora più efficace. Parallelamente abbiamo sviluppato, proprio per mia volontà un crescente attività di charter, che è altrettanto in grande crescita. Riva poi nel mercato del noleggio è diventato un marchio di attrazione totale, soprattutto per la clientela americana. Le nostre barche operano prevalentemente nel Tirreno Centrale e Meridionale, Dall'Arcipelago Toscano alla Sardegna al Golfo di Napoli. Gli armatori Riva che comprano da Nautica Casarola poi mettono le barche a noleggio e gestione da noi. La flotta si estende dai 18 ai 35 metri. Oggi vantiamo una flotta Riva di 8 barche, sia più classiche come l'Opera o il Dolce Vita fino alle attuali come il Ribelle o il Perseo.

Fabio, quali sono i punti di forza della Nautica Casarola Brokerage?
Fabio Alocci: La serietà che l'ha sempre contraddistinta. Nautica Casarola l'usato lo ha sempre ritirato e gestito vendendo il nuovo, ma quello che oggi rende più interessante la nuova società è la serietà del marchio. Quando pubblicizzi una barca sotto la bandiera "Nautica Casarola Brokerage" sicuramente è un biglietto da visita serio per il cliente. Anche se la barca è vecchia. Perché se la barca è stata riparata presso il loro service, è garantita per la serietà degli interventi. Ed è più facile sotto questa luce ottenere le central, perché l'armatore si fida proprio del marchio.

Gli imbarchi dove avvengono?
Francesca Orso: Tra Portofino, la Costa Smeralda, Capri, Amalfi. Ma operiamo anche in Costa Azzurra, Grecia e Turchia e in tutto il territorio italiano.

Il mercato dell'usato è importante per Nautica Casarola?
Monica Casarola: Quando c'è stata la crisi che non ha risparmiato nessuno, chi operava solo nella vendita del nuovo non è riuscita a resistere. Noi abbiamo la fortuna, grazie a nostro padre, di offrire un servizio a 360 gradi, che comprende appunto l'a gestione dell'usato, ma anche importantissima, l'assistenza, che anche nei momenti difficili quando si vede poco, aiuta a sostenere l'azienda.

Come sono andati i saloni, che comunque incidono anche sul mercato del brokeraggio?
Monica Casarola: Quest'anno è stata un bel Yachting Festival di Cannes, con molta meno gente, ma molto più qualificata e interessata. Pochi ma buoni. A Genova allo stand del Gruppo Ferretti sono passate più di 500 persone, di cui quasi 200, italiani, per il solo marchio Riva. Potenzialmente molti di questi hanno una barca usata da vendere.

Dove si conclude di più?
Monica Casarola: Senza dubbio a Cannes, per la stagione, per l'attrattività del luogo, per l'internazionalità dei visitatori e anche per la possibilità di provare la barca.



Nautica Casarola Brokerage

Nautica Casarola is also expanding into the brokerage sector. Building on a solid and competent pre-owned business, primarily dedicated to managing Riva clients' boats, this experience is now being fully implemented with a new dedicated company capable of managing both the increased size of yachts and the broader and more complex needs of new owners. We discussed this with Monica and Francesca Casarola and Francesca Orso and Fabio Alocci of AL.OR., a long-standing partner in Porto Santo Stefano, Monte Argentario, also in this new venture.

Do you only deal with the Riva boats?
Francesca Casarola: *No, we deal comprehensively with all boats on the market. We're rather aiming to grow. Having a showroom and clientele at the shipyard and marina in Peschiera del Garda will also allow us to handle slightly smaller boats. We offer this service to everyone, regardless. The market is growing, and we're following it consistently, also dealing with boats 20, 30 meters, and now even longer.*

Have you been thinking about opening this other branch of business for some time?
Francesca Casarola: *We've been thinking about it for a while. Now we felt it was the right time to launch it.*

Is the company based in Peschiera?
Francesca Casarola: *The company is called Nautica Casarola Brokerage, where we've obviously leveraged our name with the company's fifty-year history. We have a broker, Francesca Orso, registered with the register of maritime brokers, and all of us Casarola family members are part of the company, including my husband, Fabio Alocci.*

Why did you feel the need to start a specific brokerage company?
Francesca Casarola: *Since we have a high-end clientele that is tied to us, when do they have to resell the boats to those who ask? To us! So, we decided to structure these relationships corporately as well.*

Are you considering carrying out work on used boats to guarantee them for the customer?
Francesca Casarola: *We'll get there. We work as a central broker with exclusive boats. To offer a more targeted and efficient service in the customer's best interest. We survey the market to offer the most realistic market value possible, in the interest of both the seller and the buyer.*

How do you promote this service?
Francesca Casarola: *We start with a professional photo shoot of the boat actually for sale. We include this in a newsletter sent to a large number of national and international brokers and directly to a targeted clientele we believe would be interested in that type of boat. This is why we want to obtain the central brokerage, precisely to guarantee internationally, including in terms of price, a product we know very well and hold exclusively. In the recent past, we used various internet platforms, which we continue to use, but we realized that they weren't generating many requests. We then invested in sponsored pages on Google, which worked well for both used and new boats. We promote our brokerage business at the events we organize. We also have the advantage of knowing the product very well, and not just our own, which also helps us spread the word.*

Francesca Orso, what is your role in the company?
Francesca Orso: *Our company AL.OR., which is the acronym for Fabio Alocci, my father's brother-in-law, and Francesco Orso himself, has a base in Porto Santo Stefano, one of the ports on Monte Argentario. We have been working with Nautica Casarola since 1999 as a sub-dealer and technical support base, having a shipyard and a mooring dock. Upon my father's death We continued the business with my uncle, who later married Francesca Casarola, further strengthening our relationship. I'm honored to have been asked to manage the company as CEO, a great challenge. We already operated in brokerage and charter on the Argentario coast, but with Nautica*

Casarola Brokerage, we're giving the business a much greater presence and substance.

Do you have a clientele of medium or large boats?

Francesca Orso: *The entire market is growing, obviously without neglecting medium-sized boats. It also depends on demand, and a lot on foreign demand, which represents a growing share and is an increasingly important market for us. We've consolidated a business that had substance, but which today, under the aegis of Nautica Casarola, has an even more effective brand. At the same time, we've developed, precisely because of my desire, a growing charter business, which is also experiencing significant growth. Riva has also become a highly attractive brand in the rental market, especially for American customers. Our boats operate primarily in the Central and Southern Tyrrhenian Sea, from the Tuscan Archipelago to Sardinia and the Gulf of Naples. Riva owners who purchase from Nautica Casarola then rent and manage their boats with us. The fleet ranges from 18 to 35 meters. Today, we boast a Riva fleet of eight boats, from classics like the Opera or the Dolce Vita to contemporary models like the Ribelle or the Perseo.*

Fabio Alocci, what are the strengths of Nautica Casarola Brokerage?

Fabio Alocci: *The professionalism that has always distinguished it. Nautica Casarola has always managed used boats while selling new ones, but what makes the new company more attractive today is the professionalism of the brand. When you advertise a boat under the "Nautica Casarola Brokerage" banner, it certainly gives the customer a serious business card. Even if the boat is old. Because if the boat has been repaired at their service center, the professionalism of the work is guaranteed. And it's easier to get the central offices, because the owner actually trusts the brand.*

Where do the boarding take place?

Francesca Orso: *Between Portofino, the Costa Smeralda, Capri, and Amalfi. But we also operate on the French Riviera, Greece, and Turkey, and throughout Italy.*

Is the second hand market important for Nautica Casarola?

Monica Casarola: *When the crisis hit, which affected everyone, those who only sold new boats couldn't resist. We are fortunate, thanks to our father, to offer a 360-degree service, which includes used boat management, but also, crucially, assistance, which helps sustain the company even in difficult times when there's little to see.*

How did the boat shows go, which also impact the brokerage market?

Monica Casarola: *This year the Cannes Yachting Festival was a great one, with far fewer, but much more qualified and interested people. Few, but good. More than 500 people, nearly 200 of them Italian, visited the Ferretti Group booth in Genoa for the Riva brand alone. Potentially, many of them have a used boat to sell.*

Where do most people end up?

Monica Casarola: *Without a doubt, Cannes, for the season, the attractiveness of the location, the international nature of the visitors, and also the opportunity to test drive the boat.*





Sfoglia la versione digitale

Eventi e Saloni

In questa primavera abbiamo effettuato due inaugurazioni. Nel rinnovato porto Carlo Riva di Rapallo, dove siamo presenti noi direttamente, abbiamo aperto un Hub di Nautica Casarola con uffici e all'interno la brand experience, che espone tutti i materiali e i merchandising Riva. A Portoferraio, nell'isola d'Elba, realizzato con i nostri Sales Partner Alor di Francesca Orso e Fabio Alocci e la Yacht Agency Sacomar, società legata ad Alor, di Massimo Amadio e Giovanni Gasparini. La strategia complessiva è quella di presenziare il territorio e di attuare una vicinanza all'armatore. Il format ha previsto barche in esposizione a disposizione degli armatori, creando con loro un collegamento diretto. A questa parte prettamente nautica è stata aggiunta una serata di socialità e mondanità, con cocktail e degustazioni. All'Elba in specifico abbiamo avuto un partner particolare, Fabio Palazzi, ambasciatore del prelibato ed esclusivo caviale italiano Calvisius, tra i primi caviali al mondo per qualità, e abbiamo ospitato una degustazione di caviale, molto apprezzata dagli intervenuti. Come in tutte le estati da tre anni si riapre in Sardegna, a Porto Cervo, il pod Riva, con le sue agili strutture temporanee in legno, nella splendida cornice del rinnovato layout del Waterfront di Porto Cervo, firmato dall'architetto Gio Pagani per il design e caratterizzato da un'architettura elegante e accogliente. Lungo il waterfront tutti i complementi d'arredo presentano le caratteristiche tipiche delle imbarcazioni Riva e permettono di assaporare il fascino della leggenda facendo toccare con mano i materiali e le essenze con cui, da oltre 180 anni, si realizzano le barche più famose del mondo. I dettagli unici, come le cromature, l'acciaio, il mogano



laccato e le cuscinerie acquamarina, rievocano a colpo d'occhio gli yacht iconici di un'epoca indimenticabile e trasportano immediatamente i visitatori nella favolosa atmosfera della Dolce Vita. In prospettiva si realizzeranno un evento a Milano e uno a Napoli, coprendo così la gran parte del territorio italiano tra nord, sud e isole. A fianco di questi eventi organizzati direttamente, Nautica Casarola sarà presente ai saloni istituzionali di settembre in Mediterraneo, Cannes, Genova e Monaco a fianco del cantiere, che rimane il vero espositore e protagonista della fiera, sostenendone lo sforzo promozionale. Noi rappresentiamo prodotti esclusivi di marchi di lusso. Il nostro cliente, che si avvicina alla ricerca di questi prodotti, cerca un ambiente e una raffinata atmosfera d'elite, che consentano di presentare in maniera esclusiva il prodotto. E le fiere oggi non consentono più di realizzare queste atmosfere. Quaranta, cinquant'anni fa era diverso. Riva campeggiava nell'atrio d'onore del salone di Genova. E se il cliente non si presentava in un modo adeguato, con abbigliamento e accessori all'altezza, non entrava nello stand. Oggi il pubblico frequentatore delle fiere è più generico, l'atmosfera è confusa, i visitatori sono tanti ed è difficile filtrare il potenziale cliente veramente intenzionato dal generico curioso. Per questo siamo impegnati direttamente nell'organizzazione di eventi personali e privati, dove il cliente, futuro o ricorrente armatore, si senta al centro dell'evento, a fianco della barca che sta sognando di acquistare.



Sfoglia la versione digitale

Events and Boat Shows

This spring, we held two inaugurations in the renovated Carlo Riva marina of Rapallo, where we are directly present. It is a Nautica Casarola Hub, featuring offices and a brand experience that showcases all Riva materials and merchandising. In Portoferraio, on the island of Elba, we collaborated with our Sales Partners, Alor, represented by Francesca Orso and Fabio Alocci, and the Yacht Agency Sacomar, a company affiliated with Alor, led by Massimo Amadio and Giovanni Gasparini. The overall strategy is to be present in the area and to implement a proximity to the boatowner. The format included boats on display available to the boatowners, creating a direct connection with them. To this purely nautical part, an evening of socializing and high society was added, with cocktails and tastings. In Elba, in particular, we had a special partner, Fabio Palazzi, the ambassador of the delicious and exclusive Italian Calvisius caviar, one of the finest caviars in the world for quality. We hosted a caviar tasting, which was greatly appreciated by those who attended. As in every summer for the past three years, the Riva pod has reopened in Porto Cervo, Sardinia, with its agile temporary wooden structures, in the splendid setting of the renovated layout of the Porto Cervo Waterfront, designed by architect Gio Pagani and featuring elegant and welcoming architecture. Along the waterfront, all the furnishings feature the typical characteristics of Riva boats and allow you to savour the charm of the legend by touching the materials and essences with which, for over 180 years, the most famous boats in the world have been made. The unique details, such as the chrome, steel, lacquered mahogany and





aquamarine cushions, immediately evoke the iconic yachts of an unforgettable era and immediately transport visitors to the fabulous atmosphere of the Dolce Vita. In the future, we will also organize events in Milan and Naples, thus covering most of Italy's territory, from the north to the south and the islands. Alongside these directly organized events, Nautica Casarola will be present at the institutional Mediterranean boat shows in September in Cannes, Genoa, and Monaco, alongside the shipyard, which remains the true exhibitor and protagonist of the fairs, supporting its promotional effort. We represent exclusive products of luxury brands. Our customer, who approaches the search for these products, seeks an environment and a refined, elite atmosphere that allows the product to be presented exclusively. And today's boat shows no longer allow these atmospheres to be created. Forty, fifty years ago, it was different. Riva stood out in the Honor Hall of the Genoa boat show. And if the customer did not present himself appropriately, with suitable clothing and accessories, he was not allowed to enter the stand. Today, the public attending the boat shows is more diverse, the atmosphere is chaotic, and there are too many visitors. It isn't easy to distinguish between genuinely interested potential customers and those who are merely curious. This is why we are directly involved in organizing personal and private events, where the customer, future or recurring boatowner, feels at the center of the event, next to the boat they are dreaming of buying.



Riva Sales Hub: da Rapallo all'Isola d'Elba

I Sales Hub di Riva, gestiti da Nautica Casarola sono dei punti di diffusione del marchio, metà commerciali e metà esperienziali del mondo Riva. Per Nautica Casarola sono dei punti e delle opportunità commerciali. Quello di Rapallo è gestito direttamente da Nautica Casarola, mentre quello di Portoferraio nell'isola d'Elba nasce dalla collaborazione con AL.OR. e da Sacomar, Yachting Agent dell'isola in sinergia con AL.OR. È una opportunità per offrire ai clienti dei punti di appoggio, degli spazi aperti al mondo Riva dove trovare tutto il merchandising di Riva, con tanti prodotti interessanti e lussuosi, che riportano al fascino dei motoscafi e degli yacht Riva. Riva ha da tempo organizzato le lounge, boutique dedicate al merchandising e al relax. Mentre i Sales Hub Riva sono dei punti specifici voluti da Nautica Casarola con l'obbiettivo non solo di fascinazione del marchio, ma anche concretamente commerciale, dove il cliente può ordinare una barca. Dopo la devastante tempesta che distrusse la diga esterna, il nuovo Porto Carlo Riva con un imponente progetto di riqualificazione restituisce alla città di Rapallo un porto nuovo, in grado di unire le esigenze di diportisti e cittadini. Un luogo d'incontro per appassionati e turisti, nel cuore del Tigullio e del Mediterraneo. Con oltre 250 posti barca da 7,50 metri e un nuovo layout che apre l'accesso al Porto anche ai superyacht fino a 60 metri, accompagnati da un ventaglio di servizi a terra e a mare per garantire il massimo comfort agli ospiti. Il nuovo Porto Carlo Riva si distingue per un'offerta completa di servizi di alta gamma che trasforma l'esperienza portuale in un vero lifestyle di lusso. Gli ospiti possono godere di una ricca proposta gastronomica italiana con lounge bar, ristoranti, enoteca, pasticceria e supermarket con delivery diretto agli ormeggi, oltre a servizi catering professionali per eventi esclusivi. L'esperienza si arricchisce ulteriormente con boutique selezionate che spaziano dai marchi nautici più prestigiosi alle firme internazionali di moda e gioielleria. Tra queste spicca il Sales Riva Hub, situato nella parte iniziale della Calata Andrea Doria, gestito direttamente da Nautica Casarola, nel marina che porta il nome della figura più autorevole e rappresentativa del cantiere: Carlo Riva. L'Isola d'Elba è una rinomata località turistica, situata in posizione strategica lungo le rotte del Tirreno, che rappresenta un punto di riferimento per lo yachting grazie alle sue bellezze naturalistiche e al suo straordinario patrimonio culturale. Sull'isola opera Sacomar,





agenzia fondata nel 1996 da Massimo Amadio e Giovanni Gasparini, specializzata nel settore nautico in qualità di agente e mediatore marittimo. Oltre all'attività di assistenza ai comandanti ed agli ospiti dei superyachts durante la crociera ed il soggiorno nelle acque elbane, Sacomar è attiva anche nel campo della compravendita di imbarcazioni usate, offrendo un servizio di management a 360 gradi, che include anche l'operatività dell'ufficio STED. Dalla consolidata collaborazione tra Sacomar e ALOR, sub-dealer Riva con sede all'Argentario, nasce nel giugno 2025 l'idea di aprire un Riva Sales Hub nell'incantevole cornice della Darsena Medicea nel porto di Portoferraio, scalo di prestigio per il transito dei più importanti superyacht del Mediterraneo, con lunghezze fino a 90 metri. Il Riva Sales Hub di Portoferraio, frutto di questa sinergia, promuove sull'isola d'Elba tutte le imbarcazioni nuove del cantiere Riva sotto il marchio Casarola, offrendo al contempo ai clienti un punto di riferimento nell'Arcipelago Toscano, capace di soddisfare ogni esigenza legata alla gestione dello yacht. Oltre alla vendita del nuovo, i servizi proposti da Sacomar e ALOR spaziano dal brokerage al charter, dalla prenotazione dei posti barca all'incoming turistico, fino all'assistenza tecnica. All'interno del Riva Sales Hub di Portoferraio, oltre alla gamma completa di merchandising del brand Riva, i clienti saranno accolti da Massimo Amadio e Alessio Spataro, sempre disponibili a offrire consulenza sulle imbarcazioni Riva in vendita e sui servizi connessi in una location suggestiva ed elegante. Da segnalare, infine, un recente e significativo ampliamento dell'offerta grazie all'acquisizione, da parte di Alessio Spataro, dei Cantieri Marinesi, la più importante realtà cantieristica del versante occidentale dell'isola con l'obiettivo prioritario di potenziare ulteriormente i servizi di assistenza tecnica agli yacht in transito estivo nei porti dell'Isola d'Elba.

Riva Sales Hubs: from Rapallo to Elba Island

The Riva Sales Hubs, managed by Nautica Casarola, are brand awareness centers, half commercial and half experiential. For Nautica Casarola, they represent commercial points and opportunities. The one in Rapallo is managed directly by Nautica Casarola, while the one in Portoferraio on the island of Elba is a collaboration with AL.OR. and Sacomar, the island's Yachting Agent, connected to AL.OR. It offers customers a place to stay, spaces open to the world of Riva, where they can find all the Riva merchandise, with many attractive and luxurious products that evoke the allure of Riva motorboats and yachts. Riva has long organized lounges, boutiques dedicated to merchandising and relaxation. Meanwhile, the Riva Sales Hubs are specific locations established by Nautica Casarola with the goal of not only raising awareness of the brand, but also of concrete commercial potential, where customers can order a boat. After the devastating storm that destroyed the outer breakwater, the new Porto Carlo Riva, through a major redevelopment project, has given the city of Rapallo a new port, capable of meeting the needs of boaters and residents. A meeting place for enthusiasts and tourists, in the heart of the Tigullio Gulf and the Mediterranean. With over 250 berths from 7.50 meters and a new layout that also opens the port to superyachts up to 60 meters, it is complemented by a range of services on land and at sea to ensure maximum guest comfort.

The new Porto Carlo Riva stands out for its comprehensive offering of high-end services that transform the port experience into a true luxury lifestyle. Guests can enjoy a rich Italian cuisine with a lounge bar, restaurants, wine bar, pastry shop, and supermarket with direct delivery to the moorings, as well as professional catering services for exclusive events. The experience is further enriched by select boutiques ranging from the most prestigious nautical brands to international fashion and jewelry brands. Among these, the Sales Riva Hub stands out. Located at the beginning of Calata Andrea Doria, it is managed directly by Nautica Casarola, in the marina named after the shipyard's most influential and representative figure: Carlo Riva. The Island of Elba is a renowned tourist destination, strategically located along the Tyrrhenian routes, and serves as a key reference point for yachting thanks to its natural beauty and extraordinary cultural heritage. Based on the island, Sacomar is an agency founded in 1996 by Massimo Amadio and Giovanni Gasparini,





specializing in the nautical sector as a maritime agent and broker. In addition to assisting captains and guests of superyachts during their cruises and stays in Elban waters, Sacomar is also active in the sale and purchase of pre-owned boats, offering a comprehensive 360-degree management service that includes the operation of the STED office. From the established collaboration between Sacomar and ALOR, Riva sub-dealer based in Argentario, the idea was born in June 2025 to open a Riva Sales Hub in the enchanting setting of the Darsena Medicea in the port of Portoferraio—a prestigious stopover for the most important Mediterranean superyachts, with lengths of up to 90 meters. The Riva Sales Hub of Portoferraio, the result of this synergy, promotes throughout Elba Island all the new Riva shipyard models under the Casarola brand, while also providing clients with a point of reference in the Tuscan Archipelago capable of meeting every need related to yacht management. In addition to new yacht sales, the services offered by Sacomar and ALOR range from brokerage to charter, berth reservations, tourism services, and technical assistance.

Inside the Riva Sales Hub in Portoferraio, alongside the complete range of Riva-branded merchandise, clients will be welcomed by Massimo Amadio and Alessio Spataro, who are always available to provide expert advice on Riva yachts for sale and on related services, in a charming and elegant setting. Finally, it is worth noting a recent and significant expansion of services thanks to Alessio Spataro's acquisition of Cantieri Marinesi, the most important shipyard on the island's western side, with the primary goal of further strengthening technical support for yachts calling at Elba's ports during the summer season.



SALES PARTNER NETWORK
NAUTICA CASAROLA



Sfoglia la versione digitale

Sales partner network Nautica Casarola: un supporto commerciale presente e attivo su tutto il territorio italiano

Dalla vendita e commercializzazione degli yacht all'assistenza pre e post vendita, passando per la gestione dell'usato, la rete di sales partner guidata da Nautica Casarola abbraccia pienamente la filosofia aziendale e offre agli Armatori le stesse garanzie di qualità, competenza e professionalità, ovunque e sempre.



Nautica Casarola Sales Partner Network: a commercial support actively present throughout Italy

Spacing from yachts marketing and sales to pre and post-sales assistance, through the management of pre-owned yachts, the Sales Partner Network led by Nautica Casarola fully embraces the company's philosophy and offers yacht Owners the same guarantees of quality, competence, and professionalism, anywhere and anytime.



Sales network Nautica Casarola

Intervista a Francesca Casarola - CEO di Nautica Casarola

Voi come avete visto modificarsi l'armatore nel tempo? Come è modificato il profilo della clientela dalla vostra adolescenza a oggi, dato che siete nate e – dicono – concepite a bordo?
A bordo di un Riva! E sicuramente anche Monica condividerà. Una volta l'armatore era come quando è nata la nautica. Come Agnelli e pochi altri, che quando entravano in una cala si salutavano, c'era educazione, c'era rispetto. Le barche più grandi erano massimo 15 metri ed erano già superyacht. E sicuramente una volta il cliente era il classico cliente che veniva in ufficio, si sedeva e guardava tutto quello che doveva e voleva guardare. Alla fine si alzava, con una stretta di mano. Il contratto era, diciamo, la parte proprio finale, obbligata, perché lo dovevi per forza fare, ma diventava quasi una proforma. Era sicuramente un armatore diverso. Poi i tempi sono passati. Io mi ricordo che quando da ragazza facevo comunicazione con le riviste mandavo le modifiche delle mie pagine per posta e tutto aveva dei tempi lunghissimi. Però nel nostro settore devo dire che gli armatori che volevano la barca, volevano venire in ufficio, quindi era anche indispensabile avere un ufficio, avere una sede, perché il cliente veniva da te, in casa tua. Raramente andavamo a casa sua, il più delle volte lo ricevevamo in ufficio, perché voleva toccare con mano, vedere di persona tutto.

Da quando siete in questa splendida sede?
Siamo entrati in marzo 2004.

E oggi come è cambiato il vostro cliente?
Con il tempo abbiamo introdotto più sistemi, il computer, la rete, le telecomunicazioni. La globalizzazione di internet. Adesso siamo connessi. Forse addirittura… troppo connessi. Oggi il nostro cliente si è evoluto, è cresciuto, non ci sono più i genitori, ci sono le nuove generazioni che avanzano, e sono tutte generazioni più veloci. C'è proprio un mondo più veloce… poi è arrivato internet. Ma i clienti qua da noi passano ancora, fortunatamente, perché siamo anche in una posizione abbastanza strategica.

Che cosa fate per attirare il cliente oggi?
Intanto non puoi non essere visibile, perché comunque è indispensabile. E a maggior ragione, la comunicazione è ancora più importante rispetto al passato. Adesso ci sono i social media, quindi per noi è sempre, comunque, la comunicazione l'argomento più importante; devi essere presente, non puoi non essere presente, e poiché il cliente è competente e capace, comunque devi avere sempre delle risposte molto veloci. Il cliente oggi aspetta poco, nel senso che chiede e vuole avere subito. Quindi è un cliente molto veloce nella risposta e non nego che, soprattutto in un prodotto come il nostro dove il cliente decide che vuole un Riva, anche se devi misurarti con dei competitor, è solamente per analisi e confronti. Perché quando il cliente dice, voglio questa barca, è questa barca qui, proprio questa qui. Una volta magari ci ragionavano di più, era una scelta di famiglia, venivano da una barca precedente. A parte il periodo prima della crisi del 2008, che è stato un momento esaltante, in cui si vendevano le barche ogni ora – ma è stato un momento molto



particolare, una bolla all'interno del mercato nautico. Adesso sicuramente il cliente non è un cliente così immediato, ha tutto a disposizione, perché basta che clicchi in internet, sa già tutto e sa forse più di te. Quindi devi soprattutto accompagnarlo. Ma ha bisogno di una risposta veloce, immediata, se perde tempo, già rischi di perderlo. Però, nello stesso tempo, secondo me, è un cliente abbastanza reattivo nelle risposte, perché comunque quando ha scelto il suo prodotto, a quel punto, non fa più questioni. Sa già tutto prima. Mentre una volta dovevi farlo salire a bordo, spiegargli tutto, perché non c'erano questi mezzi che fornivano mille informazioni.

È più difficile trattare oggi con un cliente più preparato, più esperto, più competente?

Mi ricordo le mie prime barche, mi dovevo far spiegare tutto, non capivo niente, i motori poi... Mi facevano domande tecniche… Io sono una donna, e dicevo, "guardi dottore, donne e motori, gioie e dolori, mi facci tutte le domande che vuole, ma i motori glieli faccio spiegare da qualcun altro!". Invece adesso non c'è nemmeno più la domanda. Sanno già la risposta, sono già preparati. Un altro aspetto, invece, un po' negativo è che troppa informazione a volte è un po' è disinformazione, perché non sempre tutto esce nella maniera corretta. E quindi a volte c'è una cattiva informazione. E non è facile controllarla. Quindi a volte devi combattere. Se da un lato ti semplifica un po' la vita perché il cliente arriva già preparato – e quindi è un po' più semplice – dall'altro però a volte devi combattere contro convinzioni errate. Allora devi demolire alcune barriere, che a volte si creano e non è sempre semplice. Io mi metto nei panni di uno che deve fare il primo acquisto e mi dico che entrerei in internet dove trovi tutti i prodotti. E vedo quello come è bravo, e guarda che barca sta producendo, guarda che volumi. Oggetti stupendi, materiali, lunghezze, motorizzazioni... Questa è stata l'importante evoluzione. Poi ci sono le nuove leve, giovani, e questi ancora di più sono legati alla rete, agli e alle influencer…

Che cosa garantite oggi al cliente che viene da voi?

Che investe sui soldi di qualcuno che sa chi è, sa dove mette i soldi, come li mette, come viene assistito, come viene seguito. perché per i clienti è veramente importante. C'è stato quel momento in cui tutti compravano tutto, ma oggi l'assistenza e la cura del cliente è veramente importante. Ormai oggi il cliente guarda più a quello che a tutto il resto, perché quando si trova in mezzo al mare deve essere sicuro che qualcuno si prenderà cura di lui. Oggi i pezzi di ricambio non li trovi perché la filiera della fornitura è corta e spesso interrotta, e a volte occorre aspettare tre mesi per un pezzo di ricambio! Ma se io ho un centro assistenza, che garantisce un certo numero di milioni di euro di magazzino, e i clienti sanno che se rimangono in mezzo al mare qualcuno – noi – li aiutano e risolvono il loro problema, be' per loro questo tipo di assistenza è di grane importanza. Questo è un aspetto fondamentale di fare che noi garantiamo ai clienti.

Sales network Nautica Casarola

Interview with Francesca Casarola - CEO of Nautica Casarola

How have you seen the shipowner change over time? How has the customer profile changed from adolescence to today, given that you were born and – they say – conceived on board?
On board a Riva! And surely Monica will agree too. Once upon a time, the shipowner was like when the nautical world was born. Like Agnelli and a few others, who greeted each other when they entered a cove, there was education, there was respect. The largest boats were, at maximum, 15 meters and were already superyachts. And surely once the customer was the classic customer who came to the office, sat down, and looked at everything he had to and wanted to look at. At the end, he stood up with a handshake. The contract was, let's say, the very final, obligatory part because you had to do it, but it almost became a proforma. He was undoubtedly a different shipowner. Then times passed. When I was a girl communicating with magazines, I sent the changes to my pages by mail, and everything took a very long time. But in our sector, the owners who wanted the boat wanted to come to the office, so it was also essential to have an office and a headquarters because the customer came to you and your home. We rarely went to his home; we often received him in the office because he wanted to touch and see everything in person.

How long have you been in this splendid headquarters?
We entered in March 2004.

And today, how has your customer changed?
Over time, we have introduced more systems: the computer, the network, telecommunications, and the globalization of the internet. Now we are connected—maybe even… too connected. Today, our customers have evolved and grown. There are no more parents, and there are new generations that are advancing, and they are all faster generations. There really is a quicker world… than the internet arrived. However, customers still come to us because we are also in a fairly strategic position.

What do you do to attract customers today?
First of all, you can't not be visible, because it's essential. And even more so, communication is even more critical than in the past. Now, there are social media, so communication is always the most crucial topic; you have to be present, you can't not be present, and since the customer is competent, you always have to have rapid answers. Today's customers don't wait long, so they ask and want to have it right away. So they are quick to respond, and I don't deny that, especially in a product like ours where the customer decides they want a Riva. Even if you have to compete with competitors, it's only for analysis and comparisons. Because when the customer says, I want this boat, it's this boat here, this one right here. Once upon a time, maybe they thought about it more; it was a family choice, and they came from a previous boat. Apart from the period before the 2008 crisis, which was an exciting time when boats were sold every hour – it was a very particular time when a bubble within the nautical market. Now, the customer is certainly not such an immediate customer; he has everything at his disposal because all he has to do is click on the



internet; he already knows everything and perhaps knows more than you. So above all, you have to accompany him. But he needs a quick, immediate response; if he wastes time, you risk losing him. However, at the same time, in my opinion, he is a fairly reactive customer in his responses because, in any case, when he has chosen his product, at that point, he no longer asks questions. He already knows everything beforehand. Once you had to get him on board, explain everything to him because there were no means to provide a thousand pieces of information.

Is it more difficult to deal with a more prepared, experienced, and competent customer today?

I remember my first boats; I had to have everything explained to me; I didn't understand anything, and then the engines... They asked me technical questions... I'm a woman, and I said, "Look, doctor, women and engines, joys and sorrows, ask me all the questions you want, but I'll have someone else explain the engines to you!". Instead, there isn't even a question anymore. They already know the answer; they're already prepared. Another negative aspect is that too much information is sometimes misinformation because not everything always comes out correctly. And so sometimes there is bad information. And it's not easy to control it. So sometimes you have to fight. If, on the one hand, it makes your life a little easier because the customer arrives already prepared - and so it's a little easier - on the other hand, however, sometimes you have to fight against mistaken beliefs. Then you have to break down some barriers, which sometimes are created, and it's not always easy. I put myself in the shoes of someone who has to make the first purchase, and I tell myself that I would go online, where I can find all the products. And I see how good he is, and look at the boat he is producing and the volumes. Stunning objects, materials, lengths, engines... This has been a significant evolution. Then there are the new generations, young people, who are even more linked to the network, to influencers...

What do you guarantee today to the customer who comes to you?

Who invests in the money of someone who knows who he is, knows where he puts the money, knows how he puts it, how he is assisted, and how he is followed? For customers, it is essential. There was a time when everyone bought everything, but today, customer assistance and care are critical. Nowadays, the customer looks more at that than at everything else because when he is in the middle of the sea, he must be sure that someone will take care of him. Today, you can't find spare parts because the supply chain is short and often interrupted, and sometimes, you have to wait three months for a spare part! But if I have a service center, which guarantees a certain number of millions of euros of warehouse, and customers know that if they remain in the middle of the sea someone – us – will help them and solve their problem, well, for them this type of assistance is of great importance. This is a fundamental aspect of doing that we guarantee to customers.

nautica casarola

Sales Staff



Monica Casarola
Sales Dept. Nautica Casarola



Francesca Casarola
Sales Dept. Nautica Casarola



Alessandro Moroni
Sales Dept. Nautica Casarola

Federico Gervasoni
Sales Dept. Nautica Casarola



Corrado Avanzato
Sales Dept. Nautica Casarola



“Nautica Casarola, più di un lavoro: è un’identità”

Intervista a Alessandro Moroni – Sales Manager Nautica Casarola - protagonista di un percorso professionale lungo vent’anni nel mondo della nautica di eccellenza.

Quando ha avuto inizio il suo rapporto con Nautica Casarola?
Tutto è cominciato nel 2005, quando sono entrato a far parte della rete commerciale di Nautica Casarola, con l’incarico esclusivo di occuparmi della vendita dell’usato. Quelli erano anni d’oro per il settore nautico: il mercato era in pieno fermento e si respirava entusiasmo ovunque.

La collaborazione con Casarola è quindi continuata nel tempo?
Sì, con fasi alterne, ma senza mai interrompersi davvero. Nel 2023 è arrivata una proposta tanto inaspettata quanto onorante: occuparmi dello sviluppo della rete commerciale per la vendita dei nuovi Riva, e allo stesso tempo ampliare il comparto brokeraggio. Accettare è stato naturale: un atto di fiducia che porto avanti con grande senso di responsabilità.

Cosa rappresenta per lei Nautica Casarola?
Casarola è molto più di un nome nel mondo della nautica internazionale. È un’istituzione. È una famiglia con valori solidi, imprescindibili. Monica, Cesare, Francesca ed Edoardo Casarola mi hanno dato fiducia, e questo per me conta moltissimo. Qui, se non rispecchi standard elevati di correttezza, professionalità e precisione, non puoi rappresentare l’azienda. L’etica viene prima di tutto, anche del risultato economico.

Come descriverebbe l’ambiente di lavoro?
Stimolante, sempre in evoluzione. Con Monica e Francesca ci confrontiamo spesso, analizziamo il lavoro svolto, riconosciamo gli errori e ci impegniamo a migliorare. È un continuo scambio, un arricchimento reciproco. Le idee non mancano mai, e questo ci spinge a offrire ogni giorno un servizio più efficace e trasparente ai nostri clienti.

E la rete commerciale?
Una vera squadra di professionisti della nautica. Il confronto con colleghi così preparati è fonte continua di stimolo. Ti spinge a dare il massimo. E vedere apprezzato il proprio impegno, percepire la proattività di tutti, soprattutto nei momenti di formazione e confronto, è estremamente gratificante.

In conclusione, si sente realizzato in questo percorso?
Assolutamente sì. Lavorativamente, oggi non c’è un posto migliore in cui vorrei essere.



"Nautica Casarola: More Than a Job, It's an Identity"

Interview with Alessandro Moroni – Sales Manager at Nautica Casarola – who has built a twenty-year career in the world of high-end yachting.

When did your relationship with Nautica Casarola begin?
It all started in 2005, when I joined Nautica Casarola's sales network with the exclusive task of handling pre-owned boat sales. Those were golden years for the yachting sector— the market was booming, and there was enthusiasm everywhere.

Has your collaboration with Casarola continued over time?
Yes, with some ups and downs, but it never truly stopped. In 2023, I received an unexpected yet very honorable proposal: to lead the development of the sales network for new Riva yachts, while also expanding the brokerage division. Accepting it was a natural choice—an act of trust that I carry out with a deep sense of responsibility.

What does Nautica Casarola represent to you?
Casarola is far more than just a name in the international yachting world—it's an institution. It's a family with solid, uncompromising values. Monica, Cesare, Francesca, and Edoardo Casarola placed their trust in me, and that means a great deal. Here, if you don't meet high standards of integrity, professionalism, and precision, you simply cannot represent the company. Ethics come before economic results—always.

How would you describe the work environment?
Stimulating and constantly evolving. Monica, Francesca, and I often reflect on our past work, identify mistakes, and seek out ways to improve. It's a constant exchange, a mutual enrichment. There's never a shortage of ideas, and that drives us to improve our processes and offer ever more efficient and transparent service to our clients.

And the sales network?
A true team of yachting professionals. Engaging with such experienced and knowledgeable colleagues is incredibly motivating. It pushes you to give your best. And it's deeply rewarding to see your efforts appreciated and to feel everyone's proactivity—especially during the training and team-building sessions we regularly dedicate ourselves to.

In conclusion, do you feel fulfilled by this path?
Absolutely. Professionally, there's no place I'd rather be right now.

Sfoglia la versione digitale



AL.OR YACHTS

Brokerage & Chartering

Dal sogno di Francesco Orso, skipper della leggendaria barca a vela “Agneta” dell’Avvocato Agnelli, animato da una profonda passione per il mare, nasce nel 1989 AL.OR. Giunto a Porto Santo Stefano, all’Argentario in Toscana, Francesco si stabilisce per amore di sua moglie e insieme al cognato Fabio Alocci avvia la nuova avventura imprenditoriale dando vita ad AL.OR, nome che unisce le iniziali dei due fondatori, per operare nel settore delle intermediazioni marittime. L’azienda da oltre 30 anni è sales partner ufficiale di Nautica Casarola per il prestigioso brand Riva. La collaborazione storica ,unendo le due realtà nel nome dell’eccellenza nautica, garantisce standard elevati di assistenza tecnica, pre e post vendita.
Oggi AL.OR è un punto di riferimento nei charter di imbarcazioni a motore e a vela. Tra le mete più richieste: Costa Azzurra, Sardegna, Turchia, Tirreno centrale e Croazia. Dal caicco al catamarano, alle crociere sui più esclusivi e sontuosi megayacht, AL.OR seleziona con i clienti l’imbarcazione ideale, offrendo un servizio completo di concierge nautico su misura, con consulenza sugli itinerari, gestione dei trasferimenti, prenotazioni e assistenza tecnica durante la navigazione.

SACOMAR: Sales Partner AL.OR. Isola D’Elba
AL.OR consolida da anni una presenza strutturata lungo le coste tirreniche di Toscana e Lazio e da giugno 2025 amplia ulteriormente i propri servizi grazie alla partnership con Sacomar, realtà animata da Massimo Amadio e Giovanni Gasparini, attiva dal 1996 che opera come agente marittimo e yacht registered agent all’Isola d’Elba, offrendo un’ampia gamma di servizi e infrastrutture. Sacomar ha avuto il privilegio di assistere i più importanti megayacht che operano nel Mediterraneo. Il rapporto con questa tipologia di yacht richiede un elevato livello di professionalità, efficienza e discrezione. I titolari dell’agenzia curano personalmente i rapporti con comandanti e/o armatori durante la loro permanenza all’Isola d’Elba, offrendo servizi che richiedono presenza e disponibilità 24 ore su 24. Tra questi spicca l’assistenza dedicata ai comandanti di megayacht e ai loro ospiti durante le soste nel porto di Portoferraio e alla navigazione nelle acque circostanti. Questa collaborazione strategica consente ad AL.OR di garantire un servizio ancora più completo e capillare lungo le coste dell’Alto e Medio Tirreno di Toscana e Lazio, in un’area che offre le destinazioni più iconiche del Mediterraneo.



AL.OR YACHTS

Brokerage & Chartering

From the dream of Francesco Orso, skipper of the legendary sailing boat "Agneta," owned by the Gianni Agnelli, animated by a deep passion for the sea, AL.OR was born in 1989. Having arrived in Porto Santo Stefano, in the Argentario peninsula of Tuscany, Francesco settled there, drawn by the love of his wife, and together with his brother-in-law, Fabio Alocci, started a new entrepreneurial adventure by creating AL.OR, a name that combines the initials of the two founders, to operate in the maritime brokerage sector. The company has been the official sales partner of Nautica Casarola for the prestigious Riva brand for over 30 years. The historic collaboration, uniting the two companies in the name of nautical excellence, guarantees high standards of technical assistance, pre- and post-sales. Today AL.OR is a point of reference in the charter business of power and sailing boats. Among the most requested destinations are the French Riviera, Sardinia, Türkiye, the Central Tyrrhenian Sea, and Croatia. From gulets to catamarans, to cruises on the most exclusive and sumptuous megayachts, AL.OR selects the ideal vessel for its customers, offering a comprehensive, tailor-made nautical concierge service that includes advice on itineraries, transfer management, reservations, and technical assistance during navigation.

SACOMAR: Sales Partner AL.OR. Isola D'Elba

The company has been consolidating a structured presence along the Tyrrhenian coasts of Tuscany and Lazio for years and from June 2025 it will further expand its services thanks to the partnership with Sacomar, a company animated by Massimo Amadio and Giovanni Gasparini, active since 1996 that operates as a maritime agent and yacht registered agent on the Island of Elba, offering a wide range of services and infrastructures. Sacomar has had the privilege of assisting the most important megayachts operating in the Mediterranean. The relationship with this type of yacht requires a high level of professionalism, efficiency, and discretion. The agency owners personally manage the relationships with captains and/or shipowners during their stay on the Island of Elba, offering services that require their presence and availability 7/24. Among these, the assistance dedicated to megayacht captains and their guests during stops in the Portoferraio port and navigation in the surrounding waters stands out. This strategic collaboration allows AL.OR to guarantee an even more complete and widespread service along the coasts of the Upper and Middle Tyrrhenian Sea of Tuscany and Lazio, in an area that offers the most iconic destinations in the Mediterranean.

BB YACHTS

Yachting Specialists

Intervista a Piero Bianco fondatore di BB Yacht.

BBYACHT è un nome di rilievo nel settore dello yachting in Italia. Può raccontarci come è nata l'azienda?
Certo! BBYACHT è nata nel 1980 a Porto Rotondo - Olbia, in Sardegna, dalla passione per il mare che da sempre ho condiviso con Luciana - mia moglie e business partner di BB Yacht. All'inizio ci occupavamo principalmente di vendita e noleggio di natanti, ma negli anni abbiamo ampliato e diversificato le nostre attività.

Come si è sviluppato il vostro percorso nel tempo?
Una tappa importante è stata nel 1997, quando abbiamo introdotto i servizi di brokerage e refitting. Poi, nel 2002, è iniziata la nostra collaborazione con Itama, che ha portato all'apertura del cantiere nautico di Olbia e, due anni dopo, agli uffici di rappresentanza a Porto Rotondo. Grazie a questa partnership, abbiamo continuato a crescere, fino a diventare concessionari dei prestigiosi marchi del Gruppo Ferretti, come Pershing, Mochi, Ferretti Yacht e Itama.
Quali sono stati gli sviluppi più recenti?
Nel 2018, abbiamo accolto un nuovo socio, Giorgio Dongu, un giovane mediatore marittimo con una solida esperienza nel settore della nautica da diporto. Poi, nel 2019, per migliorare l'organizzazione aziendale, abbiamo fondato la BBYACHT Divisione Usato Srls. Questo ci ha permesso di separare l'attività di brokeraggio dalla vendita di imbarcazioni nuove, ottimizzando entrambi i settori.

Cosa rende BBYACHT un partner così affidabile per chi cerca uno yacht Riva?
Siamo Sales Partner di Nautica Casarola per la vendita di imbarcazioni Riva in Italia, un marchio sinonimo di eccellenza. L'esperienza accumulata dal 1980, unita alla nostra attenzione per il cliente e alla collaborazione con brand di altissimo livello, ci consente di offrire un servizio personalizzato e professionale.

Qual è il segreto del vostro successo?
La passione per il mare e la capacità di adattarci alle esigenze del mercato, senza mai perdere di vista l'eccellenza. Abbiamo costruito relazioni solide con i nostri partner e clienti, puntando sempre su qualità e competenza.

Grazie per aver condiviso la vostra storia!
Grazie a lei! È sempre un piacere parlare del nostro lavoro e della nostra passione per lo yachting.



BB YACHTS

Yachting Specialists

Interview with Piero Bianco founder of BB Yacht.

BB YACHT is a prominent name in the yachting industry in Italy. Can you tell us how the company was founded?
Of course! BBYACHT was founded in 1980 in Porto Rotondo - Olbia, Sardinia, driven by a passion for the sea that I've always shared with Luciana – my wife and business partner of BB Yacht. In the beginning, we mainly dealt with the sale and rental of small boats, but over the years, we expanded and diversified our activities.

How has your journey developed over time?
A significant milestone came in 1997 when we introduced brokerage and refitting services. Then, in 2002, we started our collaboration with Itama, which led to the opening of the Olbia shipyard, and two years later, we opened our representative offices in Porto Rotondo. Thanks to this partnership, we continued to grow, eventually becoming dealers for prestigious brands in the Ferretti Group, such as Pershing, Mochi, Ferretti Yachts, and Itama.

What have been the most recent developments?
In 2018, we welcomed a new partner, Giorgio Dongu, a young maritime broker with solid experience in the yachting industry. Then, in 2019, to improve our company organization, we established the BBYACHT Divisione Usato Srls. This allowed us to separate our brokerage activities from the sale of new boats, optimizing both sectors.

What makes BBYACHT such a reliable partner for those looking for a Riva yacht?
We are Sales Partners of Nautica Casarola for the sale of Riva boats in Italy, a brand synonymous with excellence. The experience we've accumulated since 1980, combined with our customer focus and collaboration with top-tier brands, allows us to offer personalized and professional service.

What is the secret to your success?
The passion for the sea and the ability to adapt to market needs, without ever losing sight of excellence. We've built strong relationships with our partners and clients always focusing on quality and expertise.

Thank you for sharing your story with us!
Thank you! It's always a pleasure to talk about our work and our passion for yachting

ADMIRAL YACHTING

International Yacht Broker Company

Intervista con Paolo Verratti e Andrea Rapini -fondatori di Admiral Yachting.

Admiral Yachting è un nome di rilievo nel settore nautico e da alcuni anni è tra i Sales Partner di Nautica Casarola per la vendita delle imbarcazioni Riva. Quali sono i fattori che vi hanno portato al successo? Paolo Verratti: La nostra forza risiede in quattro elementi fondamentali: esperienza, professionalità, entusiasmo e passione. Questi valori ci guidano da sempre e ci permettono di offrire un servizio curato nei minimi dettagli. Inoltre, siamo fortemente legati ai nostri clienti, con i quali condividiamo spesso lo stesso entusiasmo per il mare e la nautica.

Admiral Yachting ha sede a Pescara. Cosa vi distingue come azienda sia a livello nazionale che internazionale? Andrea Rapini: Sì, siamo situati a Pescara, ma il nostro raggio d'azione è globale. La nostra reputazione si fonda su anni di lavoro nel brokeraggio marittimo internazionale, sia per la compravendita che per il noleggio di yacht. Lavoriamo per garantire ai nostri clienti un accesso esclusivo alle migliori imbarcazioni e un'assistenza impeccabile lungo tutto il percorso.

Quali servizi offrite ai vostri clienti nel dettaglio? Paolo Verratti: Offriamo un ampio ventaglio di servizi. Ci occupiamo della vendita e del noleggio di imbarcazioni nuove e usate, che includono yacht a motore, a vela e catamarani. Inoltre, forniamo supporto tecnico e finanziario, sia prima che dopo l'acquisto. Tutto questo con un approccio trasparente e professionale, che è alla base del nostro rapporto con i clienti.

La trasparenza sembra essere un valore fondamentale per Admiral Yachting. Come si traduce nella vostra attività? Andrea Rapini: Assolutamente. Per noi, la trasparenza è la chiave di una relazione di fiducia con i nostri clienti. Ci assicuriamo che ogni passaggio del processo, dall'individuazione della barca ideale alla sua gestione, sia chiaro e comprensibile. Lavoriamo per far sentire i nostri clienti supportati e sicuri in ogni fase, garantendo non solo un prodotto di qualità, ma anche un'esperienza serena e soddisfacente. Admiral Yachting è anche un broker internazionale.

Cosa significa per voi operare in un contesto globale? Paolo Verratti: Essere un broker internazionale significa avere la capacità di muoversi agilmente in un mercato vasto e dinamico. Questo ci consente di offrire ai nostri clienti soluzioni su misura e di mettere a loro disposizione una rete di contatti di prim'ordine. È una responsabilità che affrontiamo con grande impegno, garantendo sempre standard elevatissimi di servizio.

Quali sono i vostri obiettivi per il futuro? Andrea Rapini: Il nostro obiettivo è continuare a crescere, mantenendo saldi i nostri valori di esperienza, passione e trasparenza. Vogliamo rafforzare ulteriormente la nostra posizione sia in Italia che a livello internazionale, continuando a offrire un servizio di eccellenza ai nostri clienti e a rappresentare un punto di riferimento affidabile nel settore nautico.



ADMIRAL YACHTING

International Yacht Broker Company

Interview with Paolo Verratti e Andrea Rapini - founders of Admiral Yachting.

Admiral Yachting is a prominent name in the yachting industry and has been a Sales Partner of Nautica Casarola for the sale of Riva boats for several years. What factors have led to your success? Paolo Verratti: *Our strength lies in four key elements: experience, professionalism, enthusiasm, and passion. These values have always guided us and allow us to offer a service that pays attention to every detail. Additionally, we are deeply connected to our clients, with whom we often share the same enthusiasm for the sea and yachting.*

Admiral Yachting is based in Pescara. What distinguishes you as a company both nationally and internationally? Andrea Rapini: *Yes, we are based in Pescara, but our reach is global. Our reputation is built on years of work in international yacht brokerage, both for buying and selling yachts as well as yacht charters. We work to ensure our clients have exclusive access to the best yachts and impeccable service throughout the entire process.*

What services do you offer your clients in detail? Paolo Verratti: *We offer a wide range handle the sale and charter of both new and used yachts, including motor yachts, sailboats, and catamarans. Additionally, we provide technical and financial support, both before and after the purchase. All of this is done with a transparent and professional approach, which is the foundation of our relationship with clients.*

Transparency seems to be a core value for Admiral Yachting. How does it translate into your business? Andrea Rapini: *Absolutely. For us, transparency is the key to a trusting relationship with our clients. We make sure that every step of the process, from finding the ideal boat to its management, is clear and understandable. We work to ensure our clients feel supported and secure at every stage, guaranteeing not only a quality product but also a serene and satisfying experience. Admiral Yachting is also an international broker.*

What does it mean for you to operate in a global context? Paolo Verratti: *Being an international broker means having the ability to navigate a vast and dynamic market with agility. This allows us to offer tailored solutions to our clients and provide them with access to a top-tier network of contacts. It's a responsibility we take on with great commitment, always ensuring the highest service standards.*

What are your goals for the future? Andrea Rapini: *Our goal is to continue growing while maintaining our core values of experience, passion, and transparency. We want to further strengthen our position both in Italy and internationally, continuing to offer excellent service to our clients and representing a reliable point of reference in the yachting sector.*

NAPLES YACHT SALES

Intervista con Agostino Branchizio - Amministraore Delegato - e Andrea Panico - Sales Manager - di Naples Yacht Service.

Naples Yacht Sale è uno dei partner commerciali di Nautica Casarola per le imbarcazioni Riva. Come si è sviluppata questa collaborazione? Andrea Panico: La nostra collaborazione con Nautica Casarola si basa su valori condivisi come trasparenza, professionalità e attenzione al cliente. Questi pilastri ci hanno permesso di costruire nel tempo un rapporto solido e di fiducia, che rispecchia il nostro impegno nel garantire sempre il massimo della qualità e della competenza nella vendita delle imbarcazioni Riva.

Naples Yacht Sale ha una storia lunga più di 40 anni. Quali sono le origini dell'azienda? Agostino Branchizio: L'azienda è stata fondata oltre 40 anni fa a Napoli dalla famiglia Branchizio. Oggi alla giuda ci siamo io, in qualità di Amministratore Delegato, e Andrea Panico, Sales Manager. La nostra storia è profondamente radicata nel territorio partenopeo, e il nostro obiettivo è sempre stato quello di unire tradizione e innovazione per soddisfare le esigenze dei clienti.

Quali servizi offrite oltre alla vendita di imbarcazioni nuove e usate? Andrea Panico: Oltre alla vendita, siamo specializzati nell'intermediazione nautica e offriamo una gamma completa di servizi per l'ospitalità e l'assistenza nautica, sia durante la stagione estiva che invernale. Una delle nostre strutture di punta è la Darsena di Mergellina, situata nel cuore del prestigioso polo nautico di Napoli. Qui offriamo oltre 120 posti barca tra banchine e pontili, garantendo un servizio di alta qualità ai nostri clienti.

Come avete affrontato i cambiamenti nel mercato nautico nel corso degli anni? Andrea Panico: Il mercato nautico è in costante evoluzione, e noi ci siamo adattati sviluppando le nostre attività, i servizi e le strutture operative per rispondere alle nuove esigenze di clienti e armatori. Questo significa essere sempre preparati, conoscere a fondo le normative e i contratti internazionali e mantenere una forte connessione con il territorio. Il tutto puntando su progetti di co-brokerage e standard elevati di qualità e immagine.

Qual è la chiave per mantenere un rapporto solido con i clienti nel tempo? Agostino Branchizio: La chiave è la trasparenza e la professionalità. Da sempre lavoriamo per consolidare la fiducia dei nostri clienti, offrendo competenza, un supporto personalizzato e un'attenzione particolare ai dettagli. La nostra lunga esperienza e la conoscenza approfondita del settore ci permettono di garantire un servizio impeccabile, che va oltre la semplice vendita e si estende a ogni aspetto della nautica.

Quali sono i vostri obiettivi per il futuro? Agostino Branchizio: Vogliamo continuare a crescere, migliorando ulteriormente i nostri servizi e rafforzando il nostro legame con il territorio. Puntiamo a rimanere un punto di riferimento per gli armatori, mantenendo standard elevati di qualità e lavorando su progetti innovativi che ci permettano di rispondere.



NAPLES YACHT SALES

Interview with Agostino Branchizio - CEO – and Andrea Panico - Sales Manager - of Naples Yacht Service.

Naples Yacht Sale is one of Nautica Casarola's commercial partners for Riva boats. How has this collaboration developed?
Andrea Panico: *Our collaboration with Nautica Casarola is based on shared values such as transparency, professionalism, and customer care. These pillars have allowed us to build a solid and trustworthy relationship over time, reflecting our commitment to always ensuring the highest quality and expertise in the sale of Riva boats.*

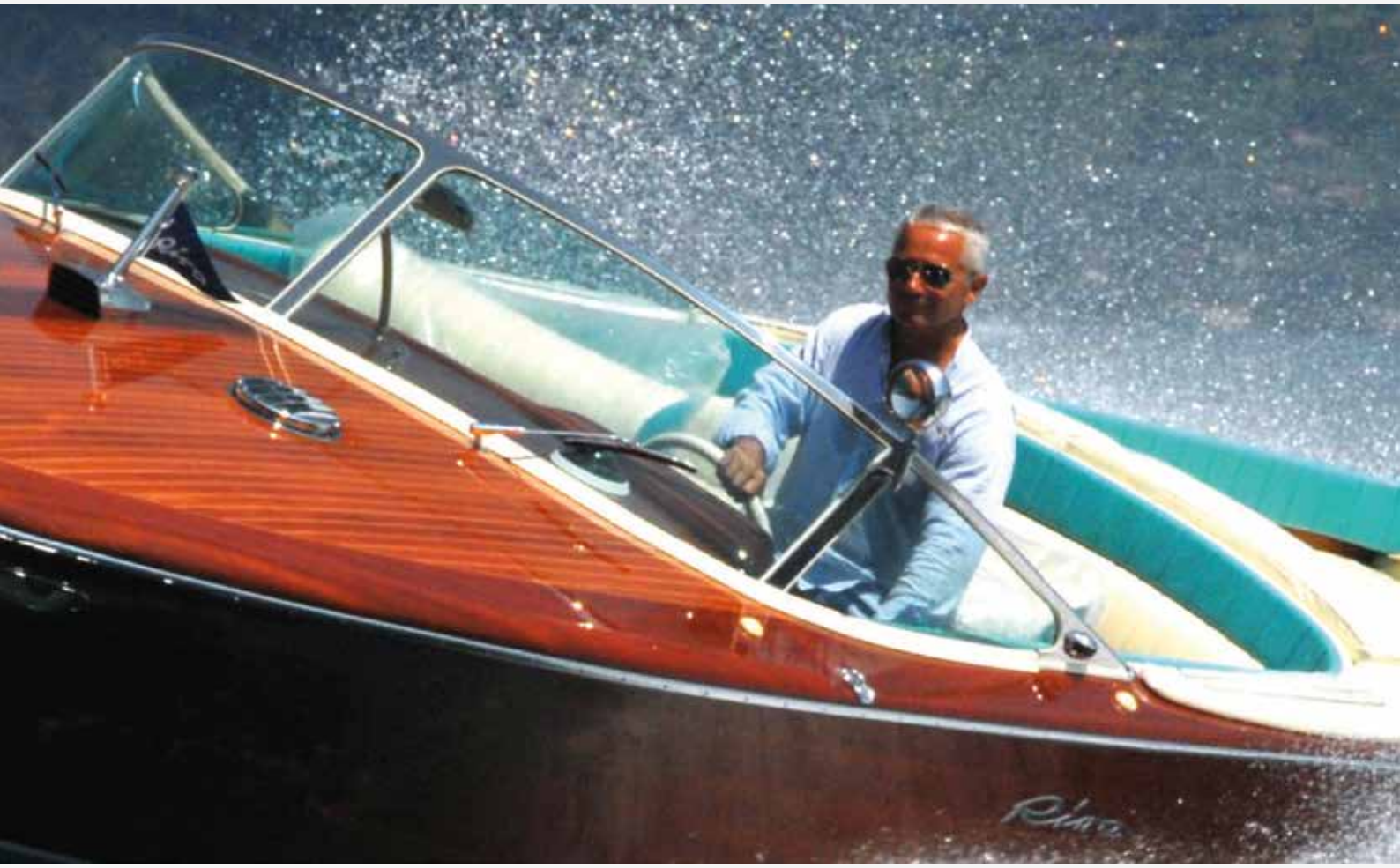
Naples Yacht Sale has a history of over 40 years. What are the origins of the company?
Agostino Branchizio: *The company was founded more than 40 years ago in Naples by the Branchizio family. Today, I serve as CEO, and Andrea Panico is the Sales Manager. Our history is deeply rooted in the Neapolitan territory, and our goal has always been to combine tradition and innovation to meet the needs of our clients.*

What services do you offer in addition to the sale of new and used boats?
Andrea Panico: *In addition to sales, we specialize in yacht brokerage and offer a full range of services for hospitality and nautical assistance, both during the summer and winter seasons. One of our flagship facilities is the Darsena di Mergellina, located in the heart of Naples' prestigious yachting district. Here, we offer over 120 berths, including docks and piers, ensuring high-quality service to our clients.*

How have you dealt with changes in the yachting market over the years?
Andrea Panico: *The yachting market is constantly evolving, and we have adapted by developing our activities, services, and operational structures to meet the new demands of clients and owners. This means being always prepared, deeply understanding regulations and international contracts, and maintaining a strong connection with the local area. All of this is done by focusing on co-brokerage projects and high standards of quality and image.*

What is the key to maintaining a strong relationship with clients over time?
Agostino Branchizio: *The key is transparency and professionalism. We have always worked to build trust with our clients by offering expertise, personalized support, and particular attention to detail. Our long experience and in-depth knowledge of the sector allow us to provide impeccable service, which goes beyond simple sales and extends to every aspect of yachting.*

What are your goals for the future?
Agostino Branchizio: *We want to continue growing, further improving our services and strengthening our connection with the local area. We aim to remain a point of reference for yacht owners, maintaining high standards of quality and working on innovative projects that allow us to meet the challenges of the globa yachting market.*



Nautica Casarola Rapallo

Gabriele Morosini: “La mia competenza deriva dalla passione.”

Convertire una passione in una professione non è stato un traguardo, ma piuttosto un nuovo inizio. Sono un mediatore marittimo professionale e, prima di essere un imprenditore nel settore nautico, sono stato un cliente.
Questo mi consente di comprendere appieno le aspettative di coloro che desiderano possedere un motoscafo d’epoca o navigare con un moderno yacht a motore.
Classe 1963, ho sempre nutrito una grande passione per il mare e per i motori. Nel corso degli anni ho avuto l’opportunità di navigare regolarmente con le mie imbarcazioni, acquisendo competenze nautiche e un’esperienza ventennale come agonista, prima con le moto e poi con le auto.

Gabriele Morosini: “My expertise stems from passion.”

Turning a passion into a profession wasn’t a destination, but rather a new beginning. I am a professional maritime mediator, and before becoming a nautical entrepreneur, I was a customer. This allows me to fully understand the expectations of those who desire to own a vintage motorboat or sail with a modern motor yacht.
Born in 1963, I have always been passionate about the sea and engines. Over the years, I have had the opportunity to sail regularly with my own boats, accumulating nautical skills and two decades of experience as a competitor, first with motorcycles and then with cars.



Nautica Casarola Rapallo

Massimo Rapetti: “Un percorso costruito su competenza, dedizione e amore per il mare”

La mia avventura nella nautica da diporto inizia nel 1989, spinta dalla passione per il mare e dal desiderio di farne una professione. Nel tempo ho maturato esperienza nelle vendite, nelle relazioni commerciali e nel contatto diretto con la clientela, collaborando con importanti brand internazionali che mi hanno insegnato il valore di concretezza e professionalità. Ho ricoperto ruoli di crescente responsabilità fino a ottenere la qualifica di Mediatore Marittimo presso la Camera di Commercio di Genova, riconoscimento del mio impegno nel settore. Da oltre dieci anni faccio parte di Admiral Yachting, Sales Partner di Nautica Casarola per Riva, dove offro consulenza e intermediazione personalizzate nel dinamico Sales Hub Riva di Rapallo.

Massimo Rapetti: “A journey built on expertise, dedication, and a deep love for the sea.”

My journey in the yachting industry began in 1989, driven by a deep passion for the sea and the desire to turn it into a profession. Over the years, I’ve gained experience in sales, business relations, and direct customer engagement, collaborating with leading international brands that taught me the value of practicality and professionalism. I’ve taken on roles of increasing responsibility, eventually earning the qualification of Maritime Broker from the Genoa Chamber of Commerce — a recognition of my commitment to the sector. For over ten years, I’ve been part of Admiral Yachting, Sales Partner of Nautica Casarola for Riva, where I provide tailored consulting and brokerage services within the dynamic Riva Sales Hub in Rapallo.



Organizzazione e redazione: *PressMare*
Testi: *Roberto Franzoni e Fabio Petrone*
English translation and editing: *Elena Paxia*
Progettazione grafica: *Denise Cocciolo - TheSign Studio*
Coordinamento editoriale: *Nautica Casarola*



Nautica Casarola
Via Marco Biagi, 7 - 37019 Peschiera del Garda (VR) - T: +39 045 640.14.12 - F : +39 045 640.14.14
www.nauticacasarola.com



Disegnare un Riva è come scolpire un’emozione

Conversazione con Mauro Micheli e Sergio Beretta: 40 anni di Riva, 31 di Officina Italiana Design e una sola grande musa ispiratrice, l’arte

Dall’Accademia di Brera alla prua di un Aquariva, dalle gallerie d’arte alla sala modellazione 3D, dal silenzio meditativo della Grecia alla potenza plastica di un 68’ Diable: la storia creativa di Mauro Micheli e Sergio Beretta, fondatori di Officina Italiana Design, è il racconto di un metodo progettuale unico, dove il gesto artistico e il rigore del design si fondono per dare vita a oggetti senza tempo. Icone galleggianti, che parlano con il linguaggio della creatività.

L’inizio di un’eredità estetica: la scuola di Gervasoni e Barilani. Mauro Micheli, oggi considerato una delle firme più riconoscibili del design nautico mondiale, nel 1984 è entrato in Riva. “Avevo poco più di vent’anni, al cantiere di Sarnico cercavano un giovane da inserire nell’ufficio di progettazione. Partecipai alla selezione ma senza sapere nulla di barche, del mondo nautico… fu Gino Gervasoni a scegliermi. Era il cognato di Carlo Riva, un uomo dal tratto inconfondibile.

Mi volle nel team Riva e fu una vera scuola, affiancato a Giorgio Barilani, l’architetto che aveva lavorato fianco a fianco con Carlo Riva. Lavorare al fianco di chi aveva tra le mani il destino di un marchio così iconico, fatto di barche emblematiche dell’eleganza senza tempo, significava capire che ogni linea non nasce da un’intuizione casuale, ma da un pensiero estetico coerente. È lì che ho appreso l’armonia dei volumi, il ritmo tra superfici concave e convesse. In Riva ho imparato il rispetto per le proporzioni, il valore del dettaglio e soprattutto il silenzio del disegno. In quell’ambiente ho capito che una barca non si disegna per stupire, ma per durare”.

Questa idea della “longevità stilistica” è diventata la cifra di Officina Italiana Design, fondata nel 1994 insieme a Sergio Beretta, manager e mente imprenditoriale dello studio, ma anche collezionista d’arte e viaggiatore sensibile. Da allora, tutte le imbarcazioni Riva sono nate dalla matita di Mauro Micheli e il suo team, o meglio, dalla loro sensibilità estetica. Arte, architettura e memoria visiva: il metodo OID Parlare con Micheli e Beretta significa immergersi in un universo culturale ricco e stratificato. L’arte è una presenza costante, non come decorazione ma come fondamento concettuale. Micheli (un diploma di liceo artistico e con un’esperienza presso l’Accademia di Belle Arti di Brera), si definisce un “istintivo razionale”: “Non cerco significati nascosti in un’opera, ma quello che mi restituisce all’istante. Mi colpiscono le opere iper-minimaliste, dove tutto è ridotto all’essenza, o quelle dove l’artista lascia un segno materico forte. È una questione di equilibrio visivo e tensione emotiva, che trasferisco nelle linee delle barche.” Della stessa opinione è Sergio Beretta, che aggiunge: “Ogni progetto nasce da un’intuizione, ma viene nutrito da un bagaglio che si forma nel tempo. Mostre, architetture, città, chiese, viaggi. La Grecia per noi è un luogo di rigenerazione spirituale, dove il silenzio e la luce ci riportano al senso originario delle forme.”

Dallo schizzo al varo: l’anatomia del progetto Riva

Il processo creativo all’interno di Officina Italiana Design parte sempre dal gesto libero del disegno a mano. “Con la matita traccio la linea madre, quella che contiene già la direzione della barca,” spiega Mauro Micheli. “È un momento quasi emotivo. Se non funziona lì, non funzionerà nemmeno in 3D.”

Dallo schizzo si passa a una fase di modellazione digitale, dove il tratto si confronta con l’idrodinamica, i vincoli strutturali e le esigenze tecniche. Il team lavora con software CAD e sistemi 3D avanzati, in costante dialogo con gli ingegneri navali del cantiere Riva. “Ma la forma non viene mai sacrificata,” precisa Beretta. “La sfida è mantenere l’identità estetica all’interno dei requisiti industriali. Un Riva deve essere un oggetto emozionale e al contempo perfettamente funzionale.”

Ogni linea, ogni raccordo tra parabrezza e scafo, ogni relazione tra luce e superficie è studiata come se fosse una scultura. L’obiettivo? Raggiungere quella sintesi formale che, come avviene in un’opera d’arte, parli a sensibilità diverse. Aquariva: il classico moderno che sfida il tempo Nel 2000 nasce l’Aquariva, runabout moderno ma dal DNA classico, interamente firmato da Officina Italiana Design. “È l’imbarcazione che più ci rappresenta,” dice Micheli. “Dovevamo reinterpretare la tradizione Riva in

chiave contemporanea. L'equilibrio tra nostalgia e innovazione era delicatissimo. Ma ci siamo riusciti." A distanza di 25 anni, l'Aquariva è ancora in produzione. "Non è cambiato nulla, o quasi. Ed è questo il punto: un design riuscito è come un'architettura che resiste al tempo. Non ha bisogno di essere aggiornato, è già completo," aggiunge Beretta.

L'amore per l'arte ha spinto Mauro Micheli e Sergio Beretta a sostenere attivamente iniziative culturali. Dal progetto fotografico B&CxR, con scatti di Gabriele Basilico e Mario Cresci che raccontano poeticamente i Cantieri Riva, fino al recente supporto alla produzione dell'artista Davide Allieri, che ha trasformato la vetroresina — materiale nautico per eccellenza — in elementi espressivi per una mostra prima a Palazzo Monti di Brescia e di recente per un'esposizione presso la Triennale di Milano. "Il materiale tecnico può diventare arte," sottolinea Micheli. "E noi viviamo in bilico tra queste due dimensioni. Disegniamo oggetti funzionali ma carichi di significato. E il bello, in fondo, è proprio questo."

Officina Italiana Design continua il suo percorso di ricerca, all'interno di Ferretti Group, ma con piena autonomia stilistica. Le nuove linee, come quelle del Rivamare, del 68' Diable oppure del 82' Diva, proseguono nel solco della tradizione Riva, ma sempre con un tocco di attualità, e dell'essenzialità plastica: "due segni perfetti e nulla di più", come dice Micheli. Perché la vera difficoltà oggi è dire molto con poco".

E il futuro? "Vorremmo osare ancora di più sul minimalismo," conclude Beretta. "Ma sappiamo anche che il nostro lavoro è trovare quell'equilibrio tra bellezza e mercato, tra emozione e funzione. E farlo sempre con coerenza."



Designing a Riva is like sculpting an emotion

Conversation with Mauro Micheli and Sergio Beretta: 40 years of Riva, 31 of Officina Italiana Design, and one great muse: art

From the Brera Academy to the bow of an Aquariva, from art galleries to the 3D modeling room, from the meditative silence of Greece to the plastic power of a 68' Diable: the creative story of Mauro Micheli and Sergio Beretta, founders of Officina Italiana Design, is the story of a unique design method, where the artistic gesture and the rigor of design merge to give life to timeless objects. Floating icons that speak the language of creativity. The beginning of an aesthetic legacy: the Gervasoni and Barilani school

Mauro Micheli, today considered one of the most recognizable names in world nautical design, joined Riva in 1984.

"I was just over twenty years old; at the Sarnico shipyard, they were looking for a young person to join the design office. I took part in the selection process, but without knowing anything about boats and the nautical world… it was Gino Gervasoni who chose me. He was Carlo Riva's brother-in-law, a man with an unmistakable style. He wanted me on the Riva team, and it was a real school, beside Giorgio Barilani, the architect that worked side by side with Carlo Riva. Working alongside those who held the destiny of such an iconic brand, made of boats emblematic of timeless elegance, meant understanding that every line does not arise from a casual intuition but from a coherent aesthetic thought. There, I learned the harmony of volumes and the rhythm between concave and convex surfaces. In Riva, I learned respect for proportions, the value of detail, and, above all, the silence of design. In that environment, I understood that a boat is not designed to amaze but to last".

This idea of "stylistic longevity" has become the hallmark of Officina Italiana Design, founded in 1994 by Sergio Beretta, the studio's manager and entrepreneurial mind, but also an art collector and sensitive traveler. Since then, all Riva boats have been born from the pencil of Mauro Micheli and his team, or rather, from their aesthetic sensitivity.

Art, architecture and visual memory: the OID method

Talking to Micheli and Beretta means immersing yourself in a rich, stratified cultural universe. Art is a constant presence, not as decoration but as a conceptual foundation. Micheli (a high school diploma in art and with experience at the Brera Academy of Fine Arts) defines himself as an "instinctive rational": "I don't look for hidden meanings in a work, but what it gives me back instantly. I'm struck by hyper-minimalist works, where everything is reduced to the essence, or those where the artist leaves a strong material mark. It's a question of visual balance and emotional tension, which I transfer into the lines of the boats."

Sergio Beretta agrees, adding: "Every project is born from an intuition but is nourished by a baggage that is formed over time: exhibitions, architecture, cities, churches, travel. Greece is a place of spiritual regeneration, where silence and light bring us back to the original meaning of forms." From sketch to launch: the anatomy of the Riva project. The creative process within Officina Italiana Design always starts with the free gesture of hand drawing. "With the pencil, I trace the main line, the one that already contains the direction of the boat," explains Mauro Micheli. "It's an almost emotional moment. If it doesn't work there, it won't work in 3D either."

From the sketch, we move on to a digital modeling phase, where the line is compared with hydrodynamics, structural constraints, and technical requirements. The team works with CAD software and advanced 3D systems in constant dialogue with the naval engineers of the Riva shipyard. "But the form is never sacrificed," Beretta specifies. "The challenge is to maintain the aesthetic identity within the industrial requirements. A Riva must be an emotional object and simultaneously perfectly functional."

Every line, every connection between windshield and hull, and every relationship between light and surface is studied as if it were a sculpture. The goal? To achieve that formal synthesis that, as happens in a work of art, speaks to different sensibilities.

Aquariva: the modern classic that defies time

In 2000, the Aquariva was born, a modern runabout with classic DNA, entirely designed by Officina

Italiana Design. “It is the boat that best represents us,” says Micheli. “We had to reinterpret the Riva tradition in a contemporary way. The balance between nostalgia and innovation was very delicate. But we succeeded.”

Twenty-five years later, the Aquariva is still in production. “Nothing has changed, or almost nothing. And that’s the point: a successful design is like an architecture that resists time. It doesn’t need to be updated, it’s already complete,” adds Beretta.

The love of art has driven Mauro Micheli and Sergio Beretta to support cultural initiatives actively. From the B&CxR photography project, with shots by Gabriele Basilico and Mario Cresci that poetically tell the story of the Riva shipyards, to the recent support for the production of the artist Davide Allieri, who transformed fiberglass — the nautical material par excellence — into expressive elements for an exhibition first at Palazzo Monti in Brescia and recently for an exhibition at the Triennale in Milan.

“Technical material can become art,” Micheli emphasizes. “And we live in balance between these two dimensions. We design functional objects that are full of meaning. And beauty, after all, is precisely this.”

Officina Italiana Design continues its research path within the Ferretti Group but with full stylistic autonomy. The new lines, such as those of the Rivamare, the 68’ Diable, or the 82’ Diva, continue in the wake of Riva tradition but always with a touch of modernity and plastic essentiality: “two perfect signs and nothing more,” as Micheli says. because the real difficulty today is to say a lot with little.

And the future? “We would like to dare even more with minimalism,” concludes Beretta. “But we also know that our job is to find that balance between beauty and market, between emotion and function. And always do it with coherence.”

