

# SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

## Osculati racconta come nascono gli accessori per i super yacht: “Il valore si vede nei dettagli”

Nicola Capuzzo · Wednesday, November 12th, 2025

Fondata nel 1958, Osculati è oggi un'azienda riconosciuta a livello internazionale nella distribuzione e progettazione di accessori nautici. Dietro a un catalogo tra i più completi d'Europa c'è un lavoro costante di ascolto del mercato, sviluppo tecnico e attenzione al particolare. L'azienda, guidata dalla famiglia Osculati e dai soci Gambogi, unisce la solidità di una rete distributiva globale alla capacità di creare soluzioni personalizzate per i megayacht. In questa intervista, Pietro Schiaffonati, responsabile vendite per i principali clienti Oem (Original equipment manufacturer), racconta come la cura del dettaglio e la collaborazione con i cantieri siano alla base del successo.

### **Pietro Schiaffonati come nasce la vostra realtà e come si è evoluta nel tempo fino a diventare un punto di riferimento internazionale?**

“Nasce da una passione personale del nostro fondatore Emilio Osculati che è stato campione di motonautica a livello europeo. Mettendo a punto le proprie imbarcazioni creava articoli e oggetti che vennero apprezzati e richiesti anche dagli avversari. Da lì nel 1958 venne aperto un negozio a Milano, il primo di accessori nautici. Con l'aiuto del figlio Mario Osculati, attuale presidente, il negozio crebbe fino a diventare un'azienda rinomata a livello internazionale. Oggi la terza generazione, Alberto, Giorgio e Claudia Osculati, insieme ai soci Francesco e Alessandro Gambogi continuano, ad investire energie e competenze nella crescita della società portandola ad essere l'azienda leader in Italia e tra le prime in Europa per l'accessoristica nautica”.

### **Il vostro catalogo è tra i più vasti del settore: come riuscite a garantire un assortimento così completo e costantemente aggiornato?**

“Conoscenza e studio costante del mercato, della concorrenza ma soprattutto attenzione alle esigenze dei clienti, alle loro richieste e suggerimenti. Tale insieme, unito alla competenza e alla passione per il mare (molti dei nostri dipendenti condividono con i fondatori la passione per la nautica) portano la nostra azienda a cercare, ideare e produrre una gamma di accessori sempre aggiornata”.

### **Quali sono i prodotti più richiesti dagli armatori e dai cantieri? Avete notato cambiamenti negli ultimi anni nelle preferenze dei clienti?**

“C’è una differenza tra prodotti richiesti direttamente dagli amatori o dai cantieri, però un comune denominatore tra i due attori sono i prodotti che alzano la percezione del valore dell’imbarcazione. Quindi tutti quei prodotti che, se installati sull’imbarcazione, fanno percepire al cliente uno status più alto di valore della barca. Ad esempio, la nostra doccetta Saturn con il palo doccia e relativa boccola di installazione, è un oggetto relativamente semplice e accessibile sia per l’armatore privato sia per il cantiere, ma che dà un impatto significativo perché con il suo getto crea una vera stazione doccia sulla plancetta. Negli ultimi anni la tendenza è stata andare sempre verso accessori di maggiore qualità, ottimizzando i costi per gli accessori su cui si fanno grossi volumi, mentre su optional, accessori di contorno che abbelliscono l’imbarcazione si tende a non lesinare, sempre per dare questa sensazione di lusso e qualità maggiore”.

### **Oltre alla distribuzione, siete in grado di progettare e realizzare accessori anche per grandi yacht: come funziona il processo di sviluppo di un prodotto su misura?**

“Osculati è conosciuta principalmente come rivenditore e distributore, famoso per il suo grosso catalogo. In realtà siamo un’azienda poliedrica, con dei dipartimenti all’interno che ci consentono di essere anche progettisti e produttori di attrezzature custom orientate ai grandi yacht. Nel corso degli anni si è creata una piccola business unit che si occupa dei key account, quindi di clienti particolarmente grandi, e si è voluto spingere sulla possibilità di intravedere all’interno la capacità produttiva e di non cercarla più all’esterno. Abbiamo infatti un dipartimento di progettazione, uno di test e una piccola produzione che ci permette di portare avanti le partnership con i grandi cantieri. Per il progetto di sviluppo ci sono casi in cui si parte dai nostri progettisti (o dalla proprietà, sempre vulcanica dal punto di vista dell’innovazione) che sviluppano delle idee da proporre ai cantieri o – più spesso – sono i cantieri che, conoscendo la nostra capacità produttiva, propongono dei concept o necessità sulla quale noi studiamo soluzioni ad hoc. Da questi input il nostro ufficio tecnico avvia un processo di ricerca ed analisi, arrivando ad una prima definizione di concept da presentare e da lì si lavora a stretto contatto con il cliente ridefinendo e migliorando il progetto. Una volta fissata l’idea di progetto si va alla prototipazione ed a seguire una fase di test più o meno semplici. Molti di questi processi riusciamo a gestirli internamente grazie ad un reparto di controllo qualità e, laddove necessario, ci appoggiamo a enti terzi certificatori (es. PoliMi). In tutte queste fasi rendiamo partecipe il cantiere al fine di progettare al meglio l’accessorio. Finito il processo e concordata la soluzione migliore si va in produzione definitiva. Rimaniamo sempre focalizzati anche dopo la realizzazione e l’installazione dell’oggetto, monitorando la resa dell’articolo durante il suo reale utilizzo e valutando ulteriori migliorie”.

### **Che tipo di richieste “speciali” arrivano dai cantieri di superyacht e come riuscite a soddisfarle?**

“Ci arrivano richieste molto variabili, che vanno da modifiche di articoli già esistenti – ad esempio customizzazioni di lunghezze o di una dimensione, o necessità di rivedere ingombri per degli alloggiamenti specifici – o progettazioni di oggetti ex novo come spiegato prima. In alcuni casi possiamo ricevere richieste di una nuova linea di design, partendo quindi sempre da un’oggetto già esistente, svilupparne un nuovo design per una tipologia particolare di imbarcazione. Grazie alla nostra struttura aziendale così flessibile siamo in grado di prendere in esame differenti richieste”.

### **Qual è la differenza principale tra la produzione di accessori standard e quella destinata ai megayacht?**

“La progettazione degli accessori standard spesso nasce dall’interno, il che vuol dire ragionare sui

numeri, prevedendo una certa tiratura e che tenga in considerazione il rapporto qualità prezzo visto che si rivolge ad una platea di clienti più ampia. Mentre quando si progetta per un megayacht i numeri sono differenti ed è più difficile fare economia di scala e quindi, seppur ci sia sempre un'attenzione ad un prezzo finale, c'è inevitabilmente una differenza. Questi articoli richiedono una maggiore attenzione al particolare rispetto agli accessori standard dove la funzionalità forse è la qualità principale. Può succedere che un accessorio pensato per un megayacht sia così ben riuscito da diventare parte del catalogo e quindi accessorio standard, magari con dei piccoli adattamenti per la grande produzione”.

### **Quali sono i trend tecnologici che state osservando e come vi state preparando ad anticiparli?**

“La nautica vive tra tradizione e innovazione. Fino a qualche anno fa prevalevano gli oggetti artigianali a quelli industriali ed in alcuni clienti permangono ancora queste due anime. Tra le nostre sfide c'è quella di riuscire ad integrare maggiormente articoli sempre più industriali anche per cantieri di megayacht dove i numeri sono minori e l'industrializzazione risulta difficile. Dal punto di vista tecnologico dei prodotti più che nei processi, per quello che possiamo vedere, c'è un'attenzione ai nuovi materiali come la fibra di carbonio e che noi stiamo pian piano implementando nei nuovi articoli che produciamo”.

### **Quali accessori personalizzati avete sviluppato di recente per soddisfare le richieste più particolari di armatori o designer?**

“In questi anni abbiamo sviluppato alcuni prodotti per richieste specifiche come, ad esempio, un musone estensibile per una particolare imbarcazione. Siamo in fase di concept e definizione di un nuovo design per delle bitte con un noto cantiere. Sono tanti i codici custom che gestiamo, lavorando tanto anche sulla personalizzazione di articoli, ed in particolare ultimamente sulla customizzazione di articoli neri”.

### **Qual è stata la sfida tecnica più complessa che avete affrontato nella progettazione di un accessorio custom per un megayacht?**

“Quando si progetta un articolo per un megayacht sicuramente una delle sfide è quella che riguarda i carichi. I carichi che ci sono su un megayacht non sono quelli delle piccole imbarcazioni con le quali lavoriamo da sempre, quindi, anche solo la modifica di un articolo per un megayacht non è una semplice variazione ma è un ripensarlo quasi ex novo, perché i carichi e le forze in gioco sono totalmente diverse. Se poi si parla di progettare un articolo nuovo queste sfide sono ancora più sentite e da parte nostra cerchiamo sempre di fare molta esperienza, sempre rimanendo rispettosi del nostro lavoro e di quello dei nostri clienti”.

### **In che modo la collaborazione con i reparti tecnici dei cantieri influenza il processo creativo e produttivo degli accessori?**

“In alcuni casi collaboriamo molto strettamente con i reparti tecnici dei cantieri, a volte la progettazione è legata a doppio filo a partire dalle fasi di indicazione da parte del cantiere fino alle fasi di test finali. In alcuni casi può essere più slegato ma sempre rimanendo a stretto contatto nei vari step della progettazione. Rispetto agli accessori standard le collaborazioni con i cantieri risultano certamente più influenzate dalle loro necessità e dai bisogni che il cantiere ha per quel determinato progetto”.

**Ci sono accessori che, nati come soluzioni custom per un grande yacht, sono poi entrati**

## stabilmente a catalogo diventando prodotti di serie?

“Ci sono molti accessori che sono nati come soluzioni custom e poi sono entrati stabilmente nel catalogo, meno per quelli nati per i grandi yacht, visto che il nostro catalogo si rivolge ad una platea di clienti che hanno imbarcazioni di dimensioni standard e meno di mega yacht. Quindi l’articolo nato per il grande yacht è spesso legato a quella barca e a quella linea e spesso coperto da accordi di riservatezza e di non divulgazione. Quando non ci sono dei vincoli ovviamente l’esperienza fa sì che si possano declinare le competenze acquisite nella creazione di prodotti scalati in piccolo e più adatti alla platea del nostro catalogo. Questo succede e mi viene da pensare ad esempio ad un articolo ormai standard nel nostro catalogo come i deck fillers che erano nati per un cantiere specifico che aveva delle necessità particolari di spazio e che poi una volta terminato il periodo di accordo sono entrati stabilmente nel nostro catalogo per la platea di clienti che serviamo”.

### **ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24**

**SUPER YACHT 24 È ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER  
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

A gonfie vele i preparativi del Sailing Super Yacht Forum del 2 dicembre a Genova.  
Ecco il programma

This entry was posted on Wednesday, November 12th, 2025 at 9:30 am and is filed under [Suppliers](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.