

# STAR CONFERENCE 2020 – FALL EDITION

6 OCTOBER 2020



**SANLORENZO**



SECTOR UPDATE AND  
MARKET DYNAMICS

# POSITIVE OUTLOOK FOR THE ITALIAN YACHTING SECTOR

<b>24 ORE</b>	Data	03-10-2020
	Pagina	8+9
	Foglio	1

## Salone di Genova Nautica, il settore tiene e consolida le reti d'impresa

Le imprese della nautica appaiono moderatamente ottimiste. Intanto cresce all'interno della filiera il numero di aziende che utilizzano i contratti di rete

— a pagina 9

## Nautica, il settore tiene e fa rotta sulle reti d'impresa

### IL SALONE DI GENOVA

Positivo il sentiment degli imprenditori. Crescono i patti di filiera

### Raoni di Forcade

La crisi determinata dalla pandemia di coronavirus sembra aver colpito la nautica meno di altri settori. Le imprese del comparto appaiono moderatamente ottimiste sull'andamento dell'anno nautico appena concluso (1 settembre 2019 - 31 agosto 2020) e sul 2021. Intanto cresce, all'interno della filiera, il numero delle aziende (662) che utilizzano i contratti di rete (arrivati a 409) per fare massa critica: lo rileva un'indagine di Retimpresa (di Confindustria) che sarà presentata oggi alla 60ª edizione del Salone nautico di Genova.

I dati sulla resilienza delle aziende della nautica sono stati divulgati ieri da Stefano Pagani, responsabile dell'ufficio studi di Confindustria nautica, che ha anche illustrato la nuova edizione de *La nautica in cifre*, la pubblicazione che, ogni anno, disegna lo stato di salute del settore e che, d'ora in poi, si intitolerà Log (lo strumento di bordo che indica la velocità di una barca). A dispetto delle stime effettuate durante il lockdown, che ipotizzavano, ha detto Pagani, una riduzione del fatturato di almeno il 13% per le imprese del comparto, «appare possibile una chiusura dell'anno solare 2020 con una tenuta complessiva del settore», grazie al fatto che, già dal 27 aprile 2020, molte imprese della filiera sono ripartite, seguite subito dopo da charter e leasing nautico, rimettendo in moto il ciclo produttivo.

Una situazione che si riflette sui sentiment degli imprenditori. Secondo un sondaggio compiuto tra gli iscritti di Confindustria nautica, ha evidenziato Pagani, il 51,1% del campione appare ottimista in merito al fatturato dell'anno nautico appena concluso (il 29,4% prevede una crescita e il 21,7% prefigura stabilità). Resta, peraltro, un 48% che invece teme una flessione. En-

trando maggiormente nel particolare, emerge, ha proseguito Pagani, «una distribuzione dei trend di variazione di fatturato molto eterogenea: l'11,5% del campione stima una crescita oltre il 15%, il 17,6% fino al 15%, il 21,7% una sostanziale stabilità, il 32,6% una riduzione di fatturato fino al 15% e il 16,3% oltre tale soglia». Per il 2021, invece, ha concluso Pagani, il 78,8% degli imprenditori prevede crescita o stabilità e il 21,2% una flessione del fatturato.

Incoraggiante la performance del leasing nautico. «Nel 2020 - ha detto Carlo Mescheri, presidente di Assilea - tutti i settori del leasing e del noleggio al lungo termine hanno un segno negativo e lo stipulato complessivo segna -25%. Tutti tranne la nautica che, nei primi nove mesi del 2020, ha già fatto tutti i volumi del 2019, totalizzando +30%. È un forte segnale anche al Governo, chiamato a disciplinare il



**ALESSANDRO GIANNESCHI**  
Vicepresidente Confindustria Nautica e consigliere di Retimpresa

nuovo regime fiscale del leasing nautico (con un aumento previsto dell'Iva dall'11 al 22%, ndr).

Nell'anno del Covid, comunque, a dare impulso alle imprese nautiche hanno contribuito anche i contratti di rete. Lo spiega Alessandro Gianneschi, vicepresidente di Confindustria nautica e membro del consiglio generale di Retimpresa, il quale illustra i risultati dell'indagine *Le imprese della filiera nautica in rete*.

Al 3 settembre 2020, spiega, «sono complessivamente 662 le imprese della filiera nautica in rete, coinvolte in 409 contratti di rete. Ciò sta a indicare che il 6,4% dei contratti di rete in Italia conta sulla partecipazione di almeno un'impresa della filiera. Nell'ultimo anno nautico si è registrato un positivo aumento delle imprese della filiera in rete, con un tasso di

crescita del 19% in valori assoluti (+107 imprese). Inoltre, all'interno delle 409 reti della nautica, sono nate interrelazioni con altre realtà aziendali: «si contano - dice Gianneschi - 3.015 imprese di altri settori con cui le aziende della filiera in esame hanno attivato rapporti collaborativi». Le 662 aziende dell'interno delle reti «nautiche», mostra la ricerca, scelgono, per il 77%, di aggregarsi con la formula della rete-contratto (priva di soggettività giuridica) e per il 23% con quella della rete-soggetto (con identità giuridica propria). Guardando, poi, alle aree geografiche, le imprese della filiera in rete sono presenti su tutto il territorio nazionale, a eccezione del Molise. E sono distribuite per il 58% al Nord, per il 24% al centro e per il 19% al Sud. Al livello regionale, è la Lombardia la prima regione per numero di imprese della nautica in rete (118), seguita da Lazio (74), Veneto (72), Liguria (58), Emilia-Romagna (55) e Toscana (54). «Retimpresa - sottolinea Gianneschi - ha dato forza alle aziende anche di fronte alla pandemia, ottimizzando, grazie appunto al supporto della rete, le situazioni di alcune aziende che si sono trovate in difficoltà».

Per quanto riguarda le performance della nautica nel 2019, l'anno si è chiuso con una crescita a due cifre, per il quinto anno consecutivo, del fatturato del settore (+12% sul 2018), arrivato a 4,78 miliardi di euro. E sono in aumento, del 5,4%, anche gli addetti effettivi del comparto industriale.

Secondo le elaborazioni di Fondazione Edison (su dati Istat e Ict-Un Comtrade), illustrate da Marco Fortis, «l'Italia figura al secondo posto nella classifica 2019 degli esportatori mondiali nel settore della cantieristica nautica, con 2,6 miliardi di dollari e il 15% di quota export mondiale, in crescita del 19,6% rispetto al 2018». Per quanto riguarda, invece, il saldo commerciale nel settore della cantieristica nautica, «l'Italia - ha detto Fortis - si classifica prima, con un totale complessivo 2,2 miliardi di dollari».

© BORG/CONTRASTO

<b>CORRIERE DELLA SERA</b>	<b>SANLORENZO</b>	Quotidiano	Data	03-10-2020
			Pagina	27
			Foglio	1/2

## Barche a vela e yacht a motore. I gioielli del mare insieme per la ripartenza della nautica

Centinaia di barche in mostra al 60esimo Salone di Genova. Piccoli artigiani e colossi: la filiera del Made in Italy vale 5 miliardi

di Antonio Macaluso

**È** dall'alto della terrazza del grande padiglione centrale che il Salone Nautico di Genova regala un colpo d'occhio da brividi: eccole lì, a centinaia, schierate di poppa, piccole o enormi, a vela o a motore. Una discesa di barche intorno e dentro cui sciamano le migliaia di appassionati che — con tutte le precauzioni anti-Covid del caso — non sono voluti mancare al sessantesimo compleanno del più grande Salone nautico del Mediterraneo. E Genova li ha assai ben ripagati, presentando molte novità sformate dai vari segmenti della filiera: barche, motori, componentistica.

La domanda, stando alle prime indicazioni, sta incontrando l'offerta. E poiché i saloni espositivi sono occasioni di business, il bilancio volge al sereno. Nonostante sereno non sia il tempo. Ieri davvero burrasca. Ma la sfida era ripartire.

Per dirlo con Leonardo Ferragamo, figlio del fondatore

dell'omonima azienda e presidente dei cantieri finlandesi Nautor's Swan, «Genova quest'anno rappresenta una ripartenza all'insegna della sicurezza dopo l'incertezza degli ultimi mesi. Ripartenza come sempre guidata dall'eccellenza e dalla qualità che dall'Italia sappiamo presentare e produrre. Moda e vela, due mondi apparentemente distanti ma uniti nella mia vita da una passione molto forte che rende possibile trasferire e condividere esperienze da un settore all'altro, intrecciando elementi comuni quali stile, efficienza, eleganza, innovazione e creatività».

Aggiunge Ferragamo: «La cultura dell'azienda di famiglia mi ha spinto a trasferire al mondo Swan i valori tipici di un brand capace di evolversi ed innovarsi sempre con coerenza, pur rimanendo legato a una forte tradizione ma guardando sempre avanti, grazie anche all'apporto dei nostri armatori, velisti tanto appassionati quanto esperti».

Il magico mondo della vela, che nelle acque della fiera ha gioielli lucidi, filanti, tecnologici. Si aggira per i viali Giovanni Soldini, l'uomo che a

vela ha navigato ogni mare. In attesa di ripartire, è il testimone naturale di questo segmento della nautica, contrapposto a quello dei motori. Due mondi che si sfiorano, si confrontano, non si amano. Ma a Genova è tutta una grande famiglia. Anche perché, dopo anni di diatribe, il presidente di Confindustria Nautica Saverio Cecchi ha ricompattato sotto un'unica insegna la quasi totalità della filiera. E si gode lo schieramento di questa nuova stagione di unità, passando di banchina in banchina.

Tra le novità più ammirate, il nuovo Grand Soleil 44 Performance, ultimo veliero del Cantiere del Pardo, una delle aziende italiane più affermate nel mondo. Pochi passi ed ecco il Mylius 80' Ds, un blue water cruiser di 24 metri.

Sogni costosi, questi, ma che trainano il settore su mercati difficili, ad altissima concorrenza. Olandesi, tedeschi, francesi, americani insidiano ogni nostro cantiere, ogni piccola impresa artigianale che produce accessori dei

**Ferragamo**

«Questa esposizione rappresenta una ripresa guidata da eccellenza e qualità»

quali i più ignorano l'esistenza. E anche grazie a loro che la nautica italiana fattura cinque miliardi di euro, contribuisce al Pil per il 2,5 per cento e occupa oltre 23 mila persone. E bisogna riflettere sul fatto che il 63 per cento del fatturato arriva dalla produzione destinata ai mercati esteri, il 20 per cento da quella destinata al mercato interno, mentre l'import fattura appena il 16 per cento. Il grosso del fatturato — il 65 per cento circa — lo fa la cantieristica, il 27 per cento gli accessori e l'8 per cento i motori. Ed è ovvio che a fare la parte del leone anche qui a Genova siano i superyacht.

Eccoli, allora, i protagonisti delle grandi taglie, novità assolute che solcheranno i mari con armatori dal portafoglio pesante in gran parte stranieri: il **Sanlorenzo** di 34 metri SX12; il Magellano 25 metri di **Azimut Yacht**; il BGX60, un 19 metri del cantiere **Bluegame**, l'ultimo nato di casa Rizzardi il 16 metri InFive.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**23** **Mila**  
Le persone occupate nel nostro settore nautico che, con un fatturato da 5 miliardi di euro, contribuisce al Pil per il 2,5%

# POSITIVE OUTLOOK FOR THE ITALIAN YACHTING SECTOR (CONTINUED)

IL SECOLO XIX

Quotidiano

Data 03-10-2020

Pagina 1+10/1

Foglio 1 / 3

LE CIFRE DI CONFINDUSTRIA AL SALONE DI GENOVA: «FATTURATO A +12%»

## La nautica va a gonfie vele «Raddoppia il giro d'affari»

I numeri della nautica, spiegati ieri al Salone di Genova, confortano. Il fatturato 2019 è cresciuto del 12%, sfiorando i 5 miliardi di euro. Quasi raddoppiato il giro d'affari. Bene i primi 7 mesi del 2020. E anche le previsioni per il 2021 sono buone.

CASALI DELL'ANTICO E GALLOTTI/PAGNELLONE

## La nautica supera la tempesta del virus Il fatturato cresce e sfiora i 5 miliardi

L'associazione di settore «Reggiamo all'urto del Covid»  
L'Italia è sempre leader nella costruzione dei super yacht

Simone Gallotti / GENOVA

«Siamo uno dei pochissimi settori che negli ultimi 5 anni è cresciuto a doppia cifra» annuncia Confindustria, guardando con orgoglio a quella risalita dopo i minimi toccati nel 2013. I numeri del settore confortano, anche in questo difficile anno. Il fatturato nel 2019 ha segnato un aumento del 12%, sfiorando i 5 miliardi di euro. Significa che dal baratro ad oggi la nautica ha quasi raddoppiato il giro d'affari. Stefano Pagani Isardi, il responsabile dell'ufficio studi di Confindustria Nautica ha certificato la risalita con i numeri de «La Nautica in cifre» al Salone Nautico di Genova. Se il passato indica un trend positivo, anche le prospettive sono sorprendenti. Nel 2020 la nautica tiene - e lo dicono i dati del leasing dei primi 7 mesi dell'anno - così come le previsioni per il 2021 sono buone. «La speranza è che ci sia una variazione minima, poco meno o poco più rispetto all'anno precedente. Contiamo che il settore tenga e questo sarebbe già un buon segnale» riassume il centro studi. Il clima tra gli operatori infatti non vira alla disperazione

come spiegano i sondaggi effettuati dall'associazione. Perché il virus non ha fermato il mercato, trainato dalla riscoperta della barca in questo particolare periodo di distanziamento sociale anche in vacanza. «All'inizio del lockdown si stimava una contrazione del fatturato nell'ordine del 12-13% - riepiloga Marina Stella, direttore generale di Confindustria Nautica - ma la stagione primaverile ed estiva, grazie alla ripresa

**Aumenta il leasing, in sette mesi superato del 30% il numero di contratti del 2019**

delle attività ha dato la possibilità alle aziende di consegnare la loro produzione, sono ripartite le attività di noleggio e locazione e c'è stato un grande utilizzo delle imbarcazioni e un notevole flusso dell'usato. Quindi sulla base delle indicazioni che sono state già fornite da un campione significativo di aziende crediamo che quella contrazione sia stata recuperata e l'impatto del lockdown mol-

to attutito, anche perché molte filiere produttive sono già ripartite il 27 aprile e sono riuscite quindi a rimettere in pista il ciclo produttivo. La sorpresa è nel leasing: «Nel 2020, l'anno del Covid il leasing è in controtendenza solo nella nautica - spiega Carlo Mesceri, presidente di Assilea - Nel 2019 è cresciuto del 9% e quest'anno ha già fatto nei primi nove mesi quello che aveva fatto nell'intero anno passato, registrando una crescita del 30%».

**IL MERCATO**

L'Italia continua a crescere grazie all'export che acquisisce un peso sempre crescente ed è arrivato ormai all'86% se contiamo le nuove costruzioni. Gli Usa si confermano il mercato di riferimento (386 milioni di euro). Nel posizionamento internazionale la leadership italiana è sempre forte. Il parametro del saldo commerciale - che è quello che conta - vede il nostro Paese saldamente al comando. Così come sulla costruzione delle barche sopra i 24 metri: poco più di 800 yacht sono in costruzione nel mondo. La metà di questi è made in Italy. —

ANSA > Mare > Nautica e Sport > Nautica: Assilea, leasing nel comparto cresce del 30%

## Nautica: Assilea, leasing nel comparto cresce del 30%

Nei primi 9 mesi 2020 più di tutto 2019, calo in altri settori

02 ottobre, 13:36

Indietro | Stampa | Invia | Scrivi alla redazione | Suggestisci (0)



(ANSA) - GENOVA, 02 OTT - "Nel 2020, l'anno del Covid il leasing risente della crisi in tutti i settori, con un segno negativo. L'unico in controtendenza è quello della nautica. Nel 2019 è cresciuto del 9% rispetto al 2018 e quest'anno ha già fatto nei primi nove mesi quello che aveva fatto nell'intero 2019: una crescita del 30%". Carlo Mesceri, presidente di Assilea, l'associazione italiana leasing, presenta i dati al Salone Nautico di Genova. "Il 90% degli acquisti di imbarcazioni - ricorda - avviene in leasing, c'è un binomio strettissimo". I numeri dei primi mesi dell'anno sono da boom. Il leasing ha risentito del calo degli investimenti in tutti gli ambiti, dall'immobiliare ai trasporti, ai beni strumentali, e complessivamente i primi sei mesi hanno registrato un calo del 25% rispetto al 2019, ma nella nautica invece è cresciuto.

"Spiegare le motivazioni è difficile aggiunge Mesceri - forse ha pesato anche il timore di una variazione delle leggi per cui qualcuno ha anticipato l'acquisto. In ogni caso lo prendiamo come un auspicio, un segno di fiducia da parte degli operatori sulla ripresa dell'Italia" (ANSA).

# INDUSTRY PLAYERS REPORT STRONG PERFORMANCES

il **Giornale**

Quotidiano  
SANLORENZO

Data 03-10-2020  
Pagina 1+9  
Foglio 1

IL CANTIERE SPEZZINO

## Sanlorenzo batte l'anno più difficile

Servizio a pagina 9

PRESENTATA LA NUOVA COLLEZIONE IN ANTEPRIMA MONDIALE. E PEROTTI RINGRAZIA TOTI

## Sanlorenzo batte il Covid, la crisi e i pessimisti

La sfida per l'ingresso in Borsa nonostante i pareri negativi degli advisor. E un anno di successo

«Non abbiamo mai abbandonato un progetto». Massimo Perotti, presidente di Sanlorenzo, il cantiere ligure di superyacht che è fiore all'occhiello della nautica di altissima gamma a livello mondiale, racconta la risposta data a banche e advisor che, giusto un anno fa, lo avevano convocato per sconsigliargli di portare avanti la quotazione in Borsa. In altre parole, gli stavano dicendo che non avrebbero potuto sostenere il percorso. Massimo Perotti oggi la racconta con il sorriso sulle labbra di chi ha fatto a pezzi il pessimismo e le previsioni sbagliate.

Poche ore dopo era in Florida, per incontrare fondi d'investimento di livello mondiale. Dopo aver parlato con i vertici di JP Morgan non ha solo ottenuto che la multinazionale garantisca l'operazione come anchor, ma anche venduto

un SD92. Da lì in poi sono arrivati a ruota tutti gli altri garantiti. La quotazione in Borsa è avvenuta regolarmente (solo due società italiane sono riuscite nell'intervallo in quel periodo) e l'inizio è stato subito promettente. L'azione quotata a 16 euro è passata a 17,5. Poi il Covid e i giorni neri per tutti. Sanlorenzo è stata tra le prime società quotate a ripartire alla grande e a fine settembre era già tornata a quota 17 euro, con un rendimento migliore del 23 per cento rispetto alla media delle altre società italiane quotate.

Motivo d'orgoglio per Perotti che, prima di presentare in anteprima mondiale le nuove barche, su tutte il Sanlorenzo Sx 112, ha scelto la vetrina del Salone Nautico per raccontare come il cantiere ligure ha saputo superare l'anno più difficile. «E ci teno a dire grazie al presi-

dente della Regione Liguria, Giovanni Toti, perché è grazie a lui e alla sensibilità dimostrata, se siamo potuti tornare a lavorare in cantiere solo dopo 29 giorni di lockdown - ha spiegato Perotti -. Diciamo sempre che i politici mettono i bastoni tra le ruote agli imprenditori. Lui ha colto l'importanza della situazione e, come ha permesso di iniziare ad allestire le spiagge, con un'ordinanza preparata e firmata il giorno di Pasquetta, ci ha consentito di riprendere a lavorare. Cioè di poter firmare le barche ordinarie e di consegnarle ai clienti».

Non un dettaglio. Perché così facendo Sanlorenzo ha confermato praticamente tutto il lavoro impostato e «vede» una chiusura di bilancio in linea con il 2019. Anzi, guardando alle prime trimestrali (passaggio obbligato per le società quotate), si vedono anche numeri in

crecita. Se il fatturato è in lieve flessione, aumenta invece il profitto netto e la marginalità. «Sono dati che confermano la solidità della nostra azienda, che ha clienti maturi, che hanno già comprato da noi e si fidano - conclude il presidente del cantiere -. La nostra caratteristica è che vendiamo poco ai dealer che, in una situazione di crisi generale come questa, rallenterebbero gli acquisti. Ci rivolgiamo a una clientela che risente magari meno delle oscillazioni momentanee dell'economia. Ma chiudere il 2020 in linea con il 2019 è un grande risultato perché arriva dopo un anno in cui non abbiamo potuto contare sulle visite di russi e americani. E anche i cinesi non viaggiano molto». L'eccellenza più forte del Covid è ancora una volta made in Liguria.

DPIst



INTERNATIONAL  
BOAT INDUSTRY

## Record Q3 revenues for MarineMax

IBI PLUS IBI Premium Content, by Craig Ritchie | July 23, 2020

Clearwater, Florida-based boat and yacht retailer MarineMax reported record revenues for its third quarter of 2020, fuelled by a 37% year-over-year bump in same-store sales.

For the quarter ended June 20, 2020, the company reported revenues of US\$498.3m, marking a 30% year-over-year increase from the \$383.4m in revenues earned during the third quarter of 2019.



Quotidiano  
SANLORENZO  
Data 04-09-2020  
Pagina 17  
Foglio 1

IL GRUPPO NAUTICO DALL'INIZIO DELL'ANNO HA CONSEGNATO GIÀ 115 IMBARCAZIONI

## Nelle casse Ferretti 188 milioni

Aumenta la disponibilità finanziaria tra linee di credito e cash per possibili acquisizioni di brand o anche di siti produttivi in Italia. Il private placement rimane un'opzione, ma per il prossimo anno

DI ANDREA MONTANARI

La nautica ha sofferto come tanti altri comparti industriali per l'impatto devastante del Covid-19. Lo stop alle vendite nei mesi primaverili ha avuto un impatto sui conti e sulle prospettive degli operatori del settore anche in Italia, dove sono attivi i due big mondiali del settore, ovvero Azimut Benetti e Ferretti. Proprio il mese di settembre è sempre stato il momento dei saloni nautici, anche se quest'anno l'appuntamento di Montecarlo è stato posticipato al 2021 e il salone di Genova è stato spostato all'1-6 ottobre; resta Cannes in calendario dall'8 al 12 settembre. Ma, nonostante questi elementi da non sottovalutare, gli operatori stanno reagendo. Così il gruppo Ferretti, controllato dal gruppo cinese Weichai,

ha convocato nel Principato di Monaco i buyer internazionali per tre giorni di incontri.

L'azienda romagnola guidata dall'amministratore delegato Alberto Galassi, secondo quanto trapela da Montecarlo, nel solo mese di luglio avrebbe registrato ricavi per 60 milioni; un dato in deciso rialzo rispetto a quello del luglio 2019 (43 milioni), mentre in agosto ci sarebbe stata una leggera frenata. Complessivamente, però, Ferretti da inizio anno ha consegnato 115 scafi a clienti sparsi in Turchia, Francia, Germania, Stati Uniti e anche Nuova Zelanda. Anche perché, grazie agli accordi sindacali sul tema della sicurezza e all'intesa con i governatori di Liguria ed Emilia-Romagna, così come avvenuto per gli altri operatori nazionali del settore con la Toscana, la produzione non si è fermata a lungo nonostante la

pandemia e il lockdown.

Ora il gruppo nautico guidato da Galassi, che ha investito due milioni per la sanificazione e i test sierologici ai dipendenti, sta valutando opzioni di mercato per espandere il proprio raggio d'azione. L'interesse per Perini Navi, società finita sotto le cure del commissario giudiziale e nel mirino anche dei cantieri Sanlorenzo, c'è, come dimostrato dalla lettera

nanziari, il gruppo Ferretti a fine agosto disporrebbe di una dotazione complessiva di cassa di 188 milioni, di cui 114 milioni rappresentati da linee di credito non utilizzate. Capitali che serviranno per l'eventuale shopping sul mercato italiano.

E proprio nei mesi autunnali il management della società riprenderà in mano il dossier relativo al private placement. L'opzione era emersa lo scorso anno in seguito alla decisione di stoppare il processo di quotazione, o meglio di ritorno, a Piazza Affari che era stato avviato e pareva essere più che concreto. Il progetto del collocamento di una quota del capitale a un soggetto privato non è affatto tramontata e sarà riproposta, per una sua concretizzazione, nel corso del prossimo anno, magari già nel primo trimestre. (riproduzione riservata)

# ITALIAN YACHTING SECTOR PERFORMANCE REMAINS POSITIVE

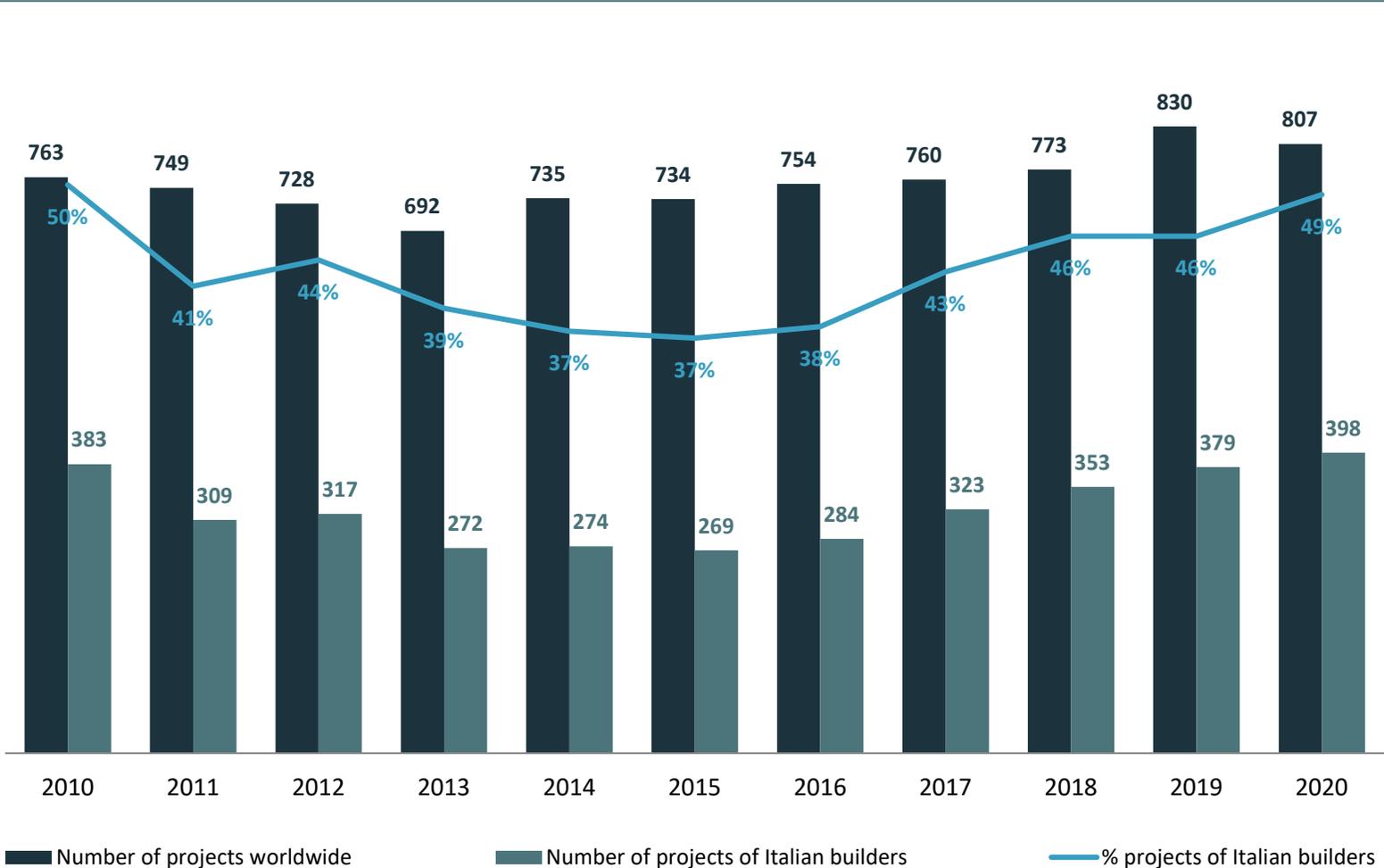
ITALIAN YACHTING SECTOR: 2010-2019 TURNOVER



Fonte: elaborazione Confindustria Nautica

# ITALIAN YACHTING SECTOR PERFORMANCE REMAINS POSITIVE (CONTINUED)

NUMBER OF PROJECTS 2010-2020, YACHTS >24M



Source: Global Order Book 2020, Boat International.



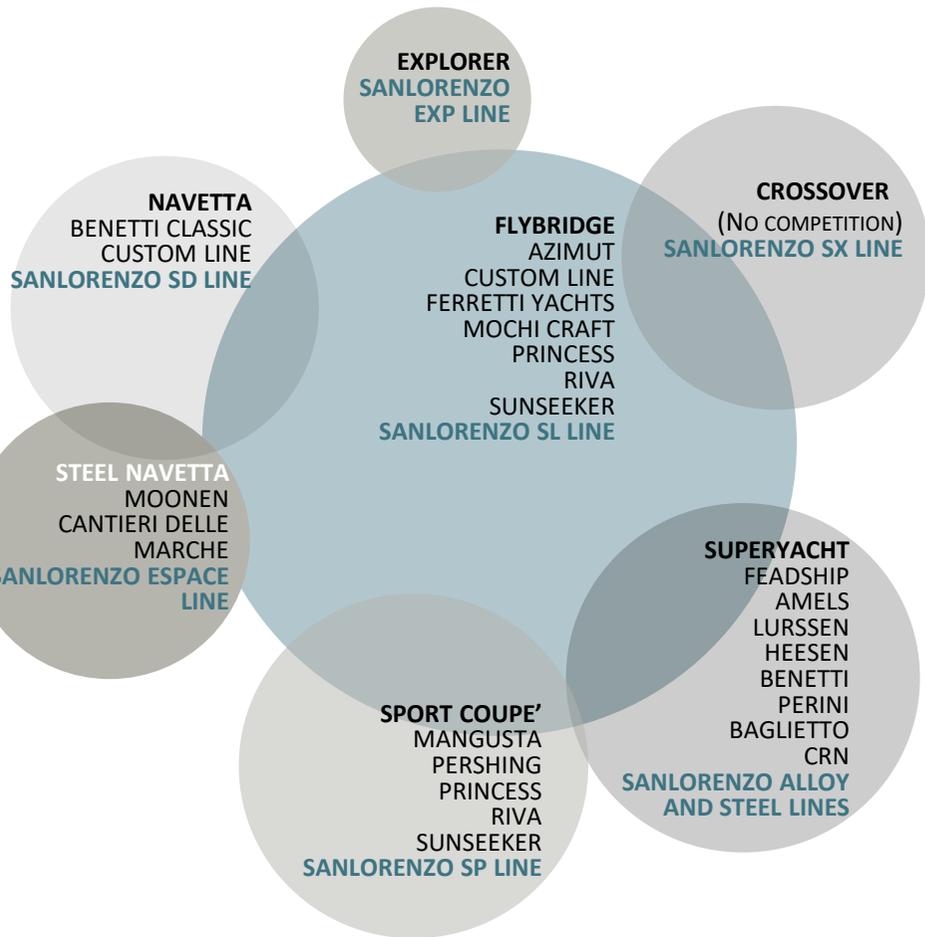
*CREATING A PERFECT YACHT  
IS A JOURNEY  
WE WILL BE MAKING TOGETHER*

INTRODUCTION TO  
SANLORENZO

# SOLID LEADERSHIP IN LUXURY YACHTING

## ONE BRAND, MULTIPLE SEGMENTS

*THE ONLY COMPANY COMPETING ACROSS A WIDE ARRAYS OF SEGMENT, WITH ONE SINGLE BRAND*



*PREMIUM PRICE POSITIONING<sup>1</sup>*

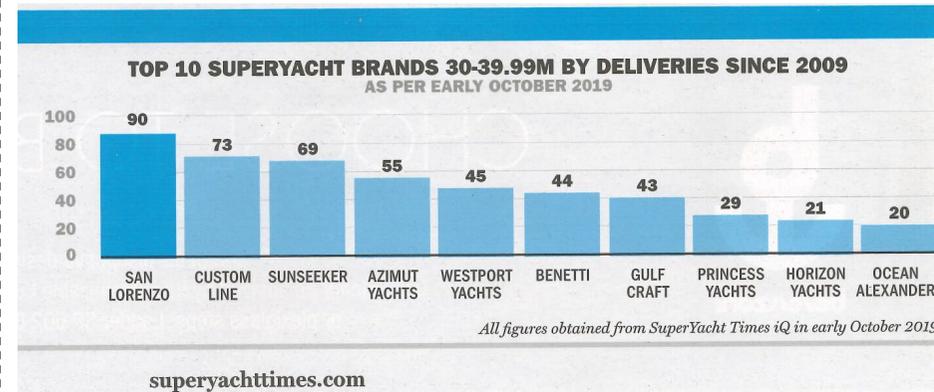
*HIGHER SECOND HAND VALUE RESILIENCY<sup>2</sup>*

*UNIQUE "MADE TO MEASURE" PHILOSOPHY ALSO IN COMPOSITE YACHTS*

*THE ONLY BRAND LEADING BOTH SEGMENTS*

## FIRST BRAND DELIVERING 30-40MT YACHTS OVER 2009 -2019

CUMULATIVE 2009-2019  
(THE SUPERYACHT TIMES – NOVEMBER 2019)



TOP FIVE BUILD COUNTRIES FOR YACHTS IN OPERATION			TOP FIVE BUILD COUNTRIES FOR YACHTS IN BUILD		
COUNTRY	MOTOR	SAILING	COUNTRY	MOTOR	SAILING
ITALY	1,103	50	ITALY	108	1
UNITED STATES	518	46	TAIWAN	22	0
UNITED KINGDOM	197	53	TURKEY	14	1
TURKEY	141	104	UNITED KINGDOM	7	3
NETHERLANDS	140	62	UNITED STATES	8	0

Source: Company information and Management assessment.

<sup>1</sup> Official retail price Sanlorenzo vs. competitors based on official 2019 retail price as of August 2019.

<sup>2</sup> Source: Superyacht Times – August 2019.

# SUPERIOR BUSINESS MODEL



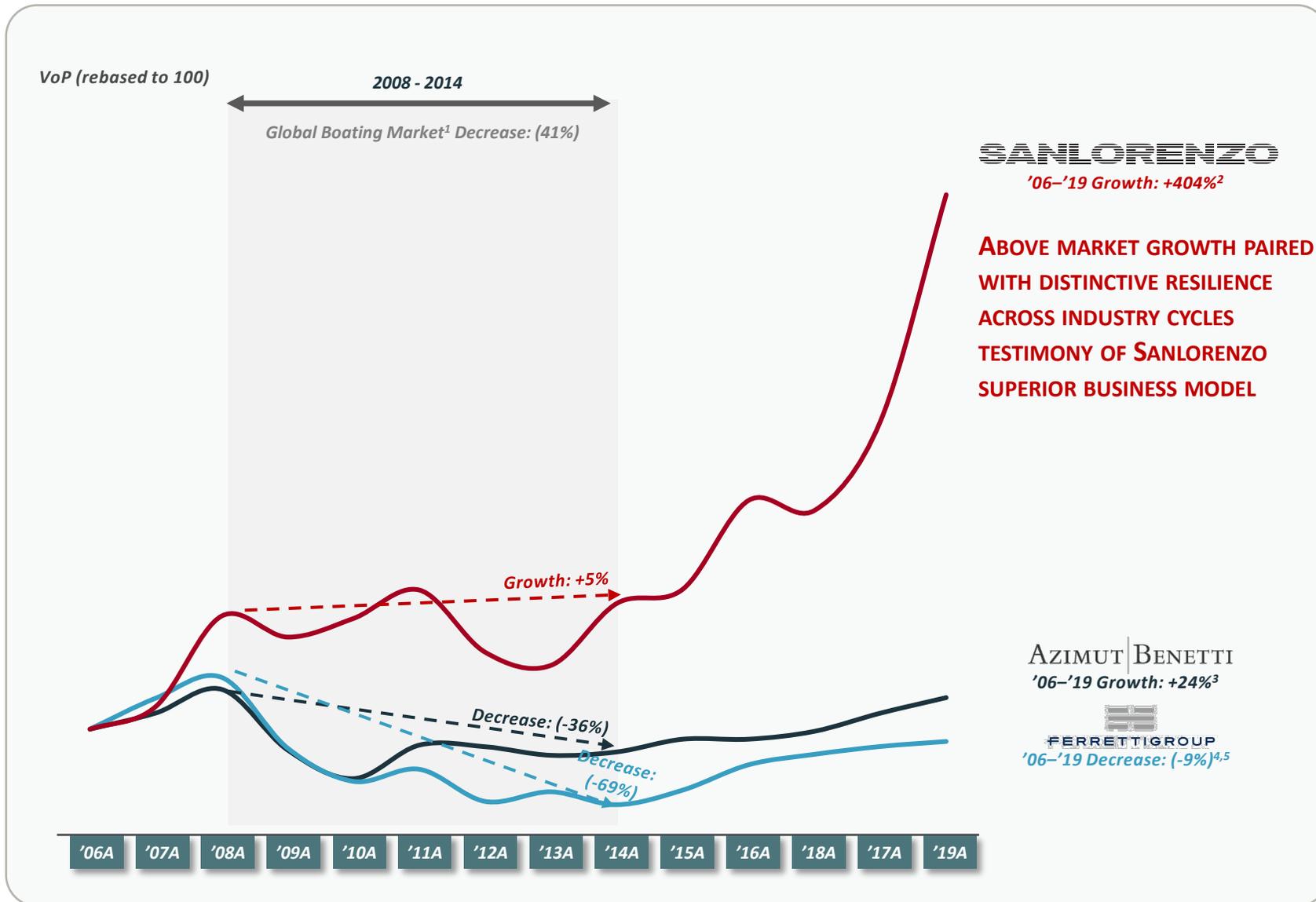
Source: Company filings.

<sup>1</sup> As of H1 2020.

<sup>2</sup> Companies distributing Sanlorenzo's products with mono-brand approach even in co-presence of other third-party yachts.

**SANLORENZO**

# PROVEN RESILIENCE OVER THE CYCLE



Source: Company information, management assessment, consolidated annual reports and Deloitte.

<sup>1</sup> Source: Deloitte Boating Market Monitor. The new boating market does not include the personal watercrafts and other small boats less than 2.5 meters. The figures consider the revised estimates of National Marine Manufacturers Association (NMMA) and adjustment in the historical exchange rate.

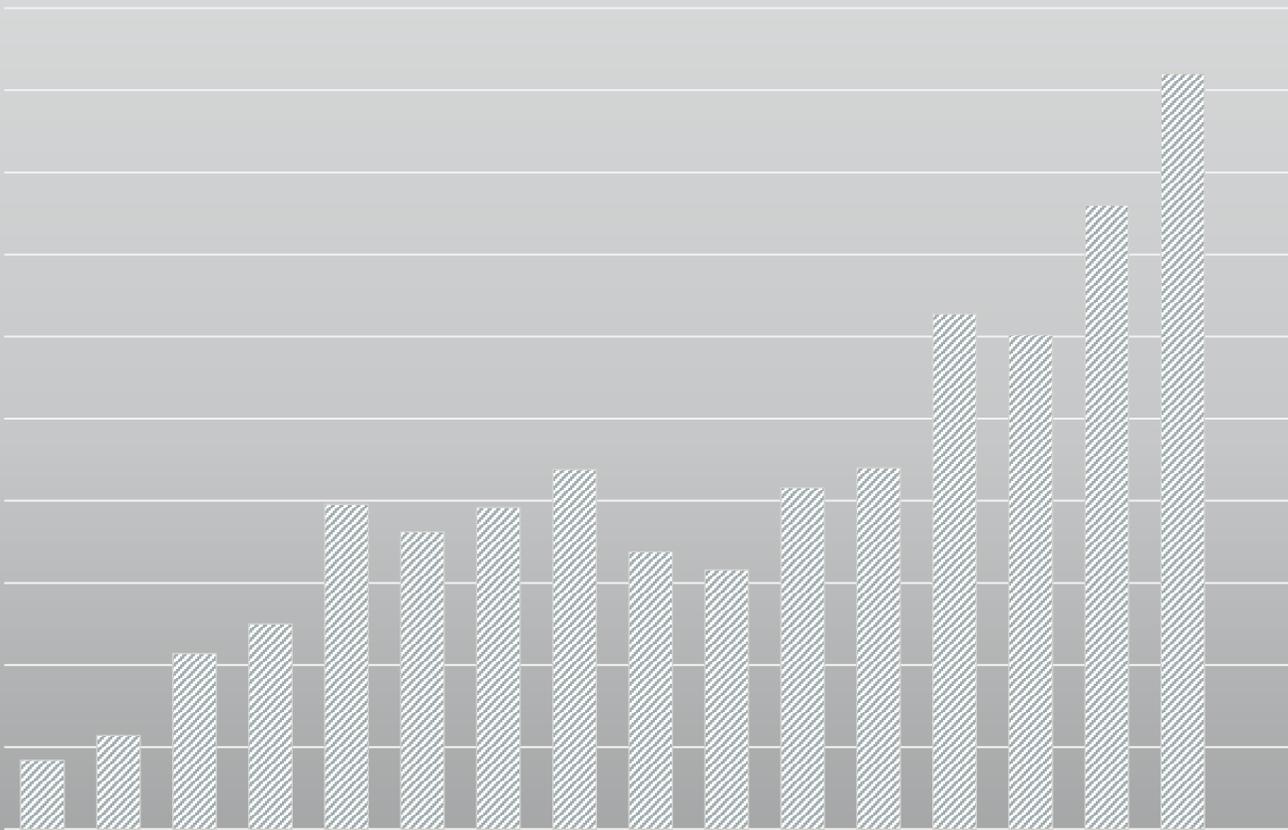
<sup>2</sup> Based on consolidated accounts as per Italian GAAP until 2015, then according to IFRS. Fiscal year ending December 31.

<sup>3</sup> Based on consolidated accounts as per Italian GAAP. Fiscal year ending August 31.

<sup>4</sup> Based on consolidated accounts as per IFRS. Fiscal year ending August 31 until 2012, then ending December 31.

<sup>5</sup> 2006-2008 figures including Pinmar and Apremare (~€65m revenues), then disposed in 2010.

**SANLORENZO**



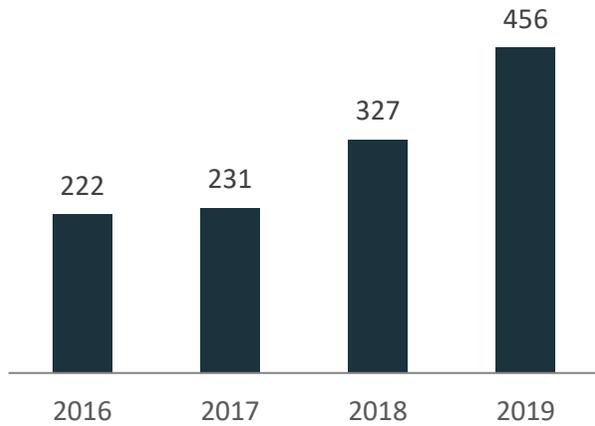
*SOLID GROWTH  
AND STEADY RESILIENCE*

FINANCIAL RESULTS  
AND OUTLOOK

# FINANCIAL HIGHLIGHTS 2016-2019

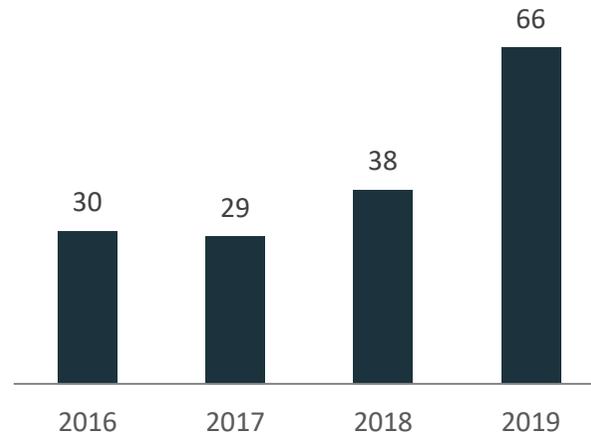
NET REVENUES NEW YACHTS

(€M)



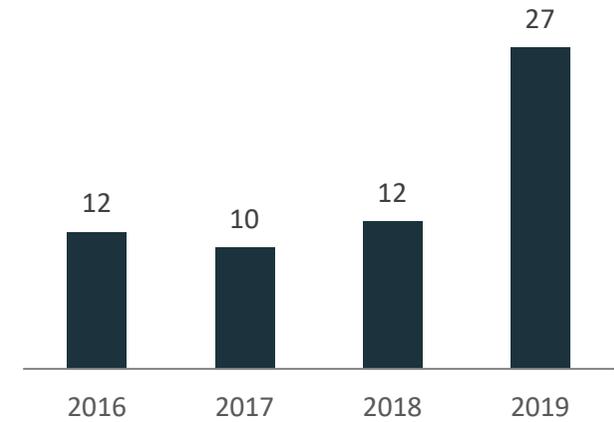
ADJUSTED EBITDA

(€M)



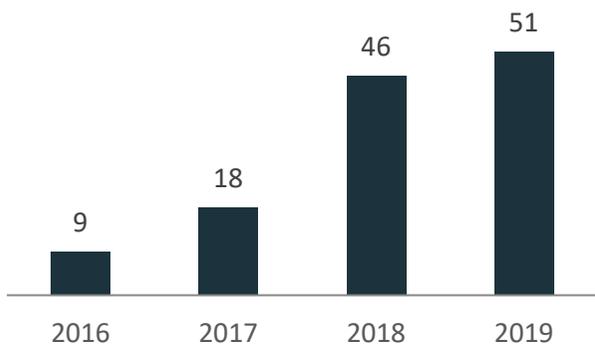
GROUP NET INCOME

(€M)



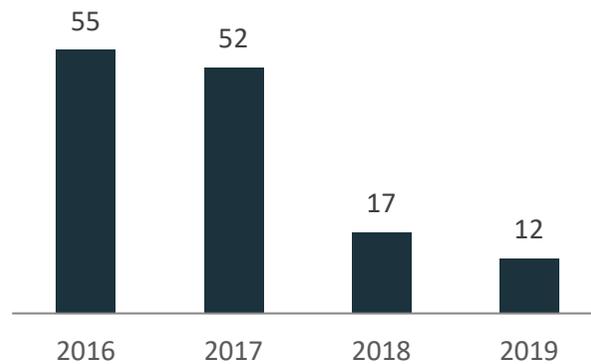
CAPEX

(€M)



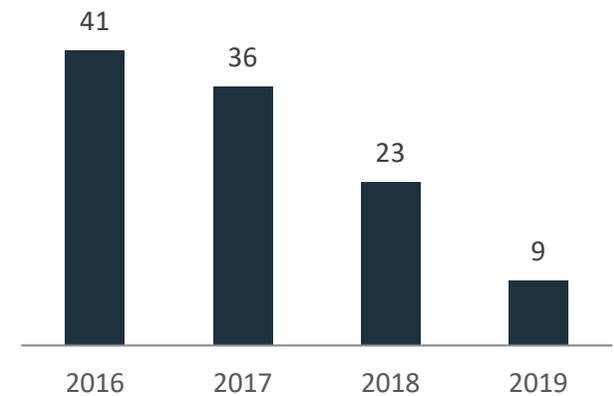
NET WORKING CAPITAL

(€M)



NET FINANCIAL POSITION

(€M)



Source: Company information.

# STRONG H1 RESULTS, CONFIRMED RESILIENCE

- **FOLLOWING THE 28-WORKING DAY STOP IN MARCH-APRIL, ALL FACILITIES FULLY OPERATIONAL ALSO DURING THE MONTH OF AUGUST, IN ORDER TO ACHIEVE FULL RECOVERY BY END OF THE YEAR**
- **SANLORENZO BUSINESS MODEL ONCE AGAIN PROVING RESILIENT THROUGHOUT THE CYCLE**
  - ORDER BACKLOG AS AT 30 JUNE EQUAL TO €566M, UP BY €65M IN Q2 2020, FURTHER INCREASING TO €670M AS AT 30 SEPTEMBER
  - OVER 90% OF ORDER BACKLOG COVERED BY FINAL CLIENTS
- **STRONG H1 2020 RESULTS, DESPITE SIGNIFICANT IMPACT OF COVID-19**
  - TOP LINE RESILIENCE
  - SIGNIFICANT MARGIN IMPROVEMENT
  - NET DEBT REDUCTION COMPARED TO Q1 2020
- **ONGOING TARGETED MARKETING INITIATIVES SUPPORTING ORDER INTAKE (“SANLORENZO ELITE WEEKENDS”)**
- **POSITIVE PERFORMANCE OF THE YACHTING SECTOR, WITH THE LUXURY SEGMENT BEING LESS IMPACTED BY ECONOMIC CYCLE**
- **SANLORENZO CONFIRMS 2020 EXPECTED RESULTS IN LINE WITH 2019**



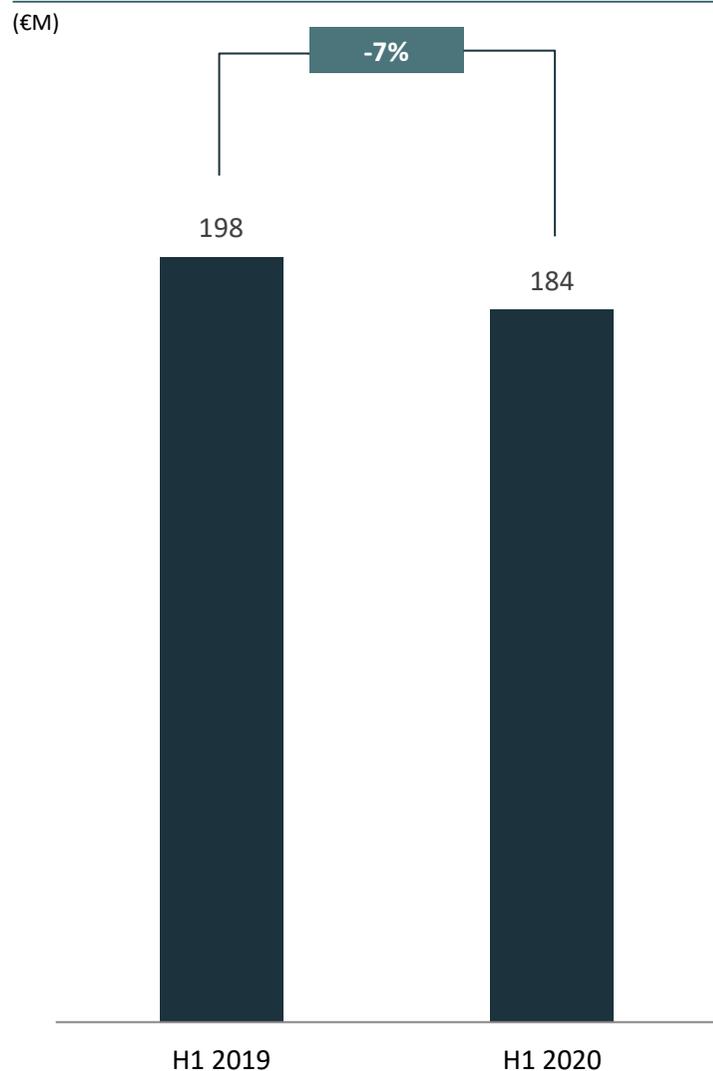
Source: Company information.

# H1 2020 FINANCIAL HIGHLIGHTS

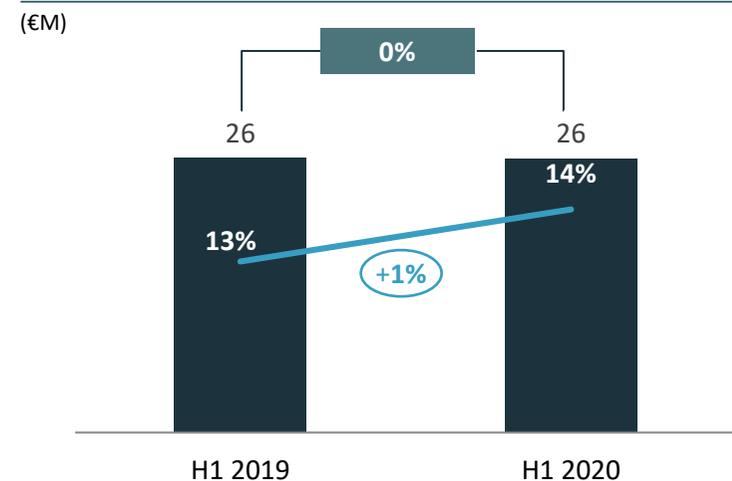
## COMMENTARY

- **RESILIENCE OF NET REVENUES NEW YACHTS** NOTWITHSTANDING THE IMPACT OF COVID-19, ESPECIALLY IN Q2 2020
- **GROWTH IN PROFITABILITY MARGIN ON NET REVENUES NEW YACHTS**
  - **ADJ. EBITDA MARGIN: 14% IN H1 2020 (+1% vs H1 2019) AND ADJ. EBITDA: €26M IN H1 2020, IN LINE WITH H1 2019**
  - **GROUP NET INCOME MARGIN: 6% IN H1 2020 (+1% vs H1 2019) AND GROUP NET INCOME: €11M IN H1 2020 IN LINE WITH H1 2019**

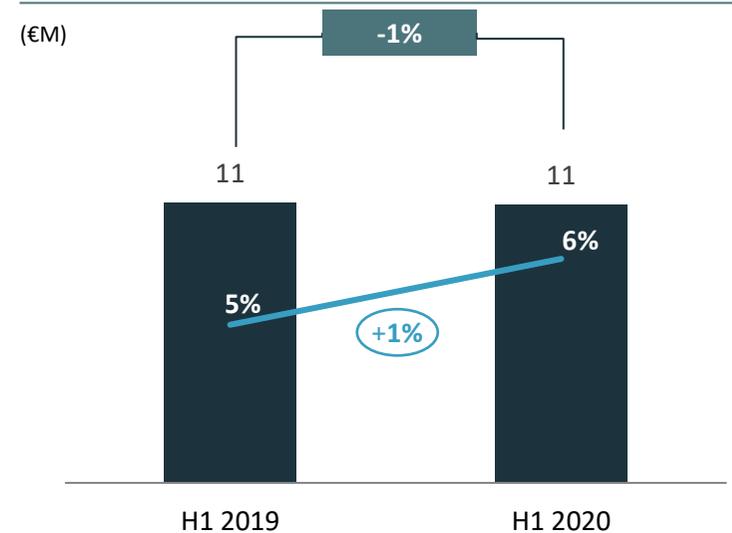
## NET REVENUES NEW YACHTS<sup>1</sup>



## ADJUSTED EBITDA<sup>2</sup>



## GROUP NET INCOME



Source: Company's information.

<sup>1</sup> Excluding GP Yachts contribution to H1 2019 (€7,7m), sold in July 2019.

<sup>2</sup> Defined as EBIT + D&A. In H1 2020 excludes €0,7 million costs related to 2020 Stock Option Plan, and Covid-19 costs.

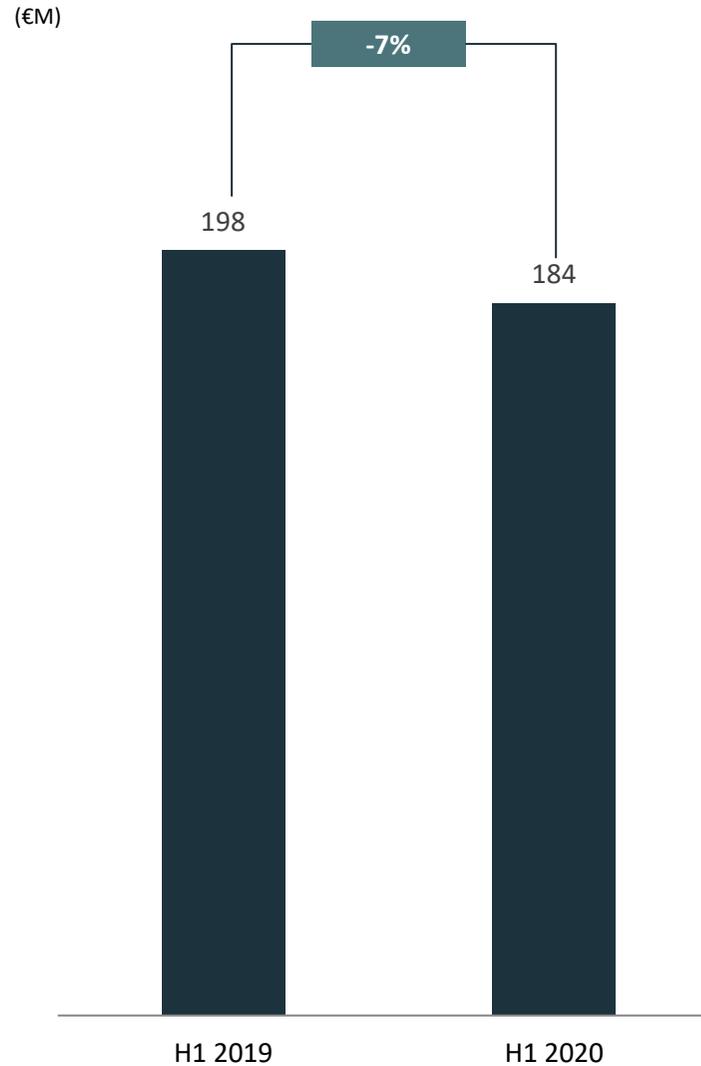
# FOCUS ON NET REVENUES NEW YACHTS

## COMMENTARY

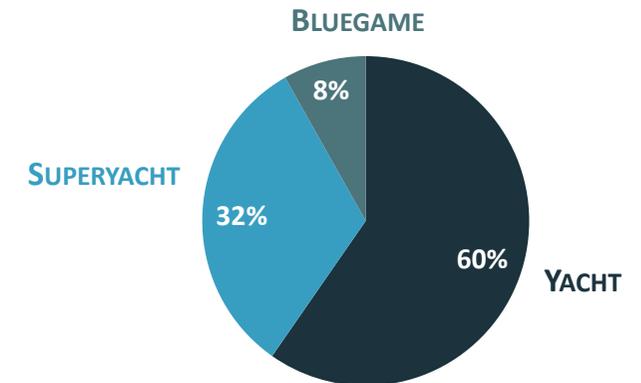
### ■ H1 2020 NET REVENUES NEW YACHTS OF €184M

- -7% vs H1 2019<sup>1</sup>
- BREAKDOWN BY DIVISION
  - **YACHT** -12% vs H1 2019
  - **SUPERYACHT** -10% vs H1 2019
  - **BLUEGAME** +103% vs H1 2019
- BREAKDOWN BY GEOGRAPHY
  - **EUROPE** 61% vs 63% H1 2019
  - **AMERICAS** 11% vs 15% H1 2019
  - **APAC** 19% vs 17% H1 2019
  - **MEA** 9% vs 5% H1 2019

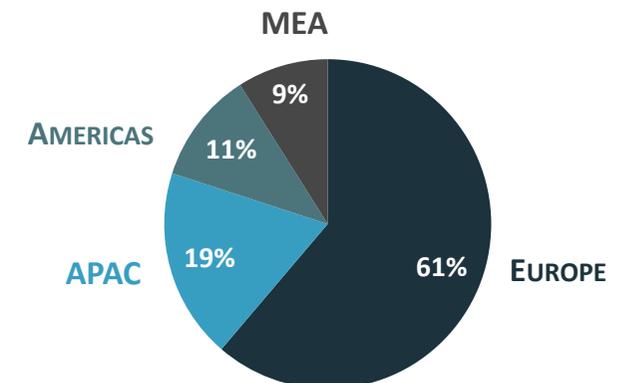
## NET REVENUES NEW YACHTS<sup>1</sup>



## BREAKDOWN BY DIVISION



## BREAKDOWN BY GEOGRAPHY



Source: Company's information.

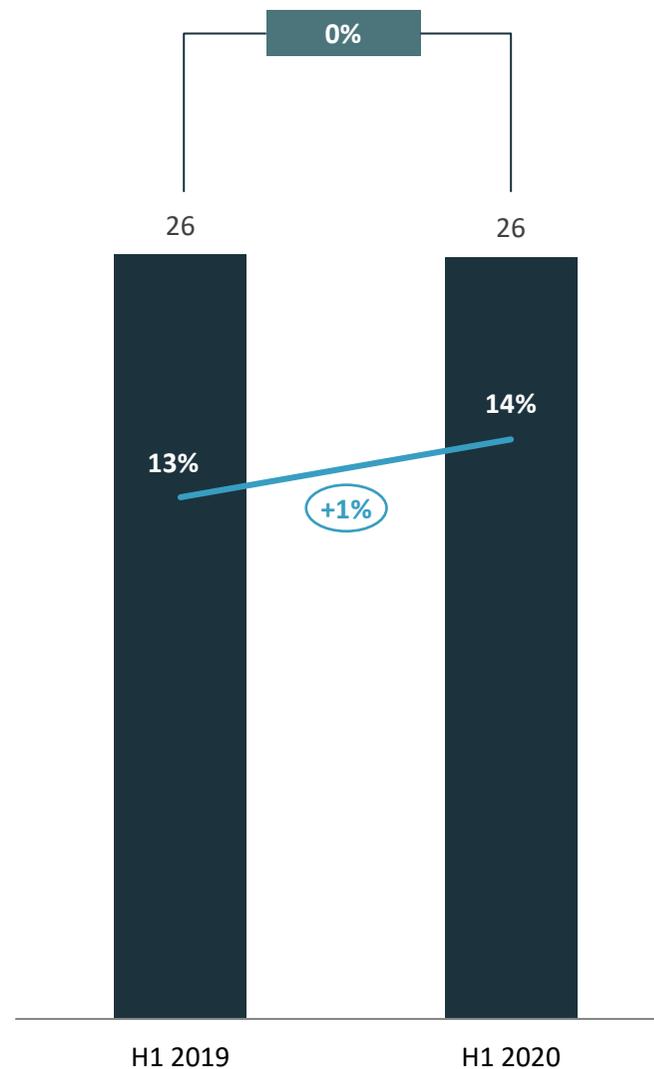
<sup>1</sup> Excluding GP Yachts contribution to H1 2019 (€7,7m), sold in July 2019.

# FOCUS ON PROFITABILITY

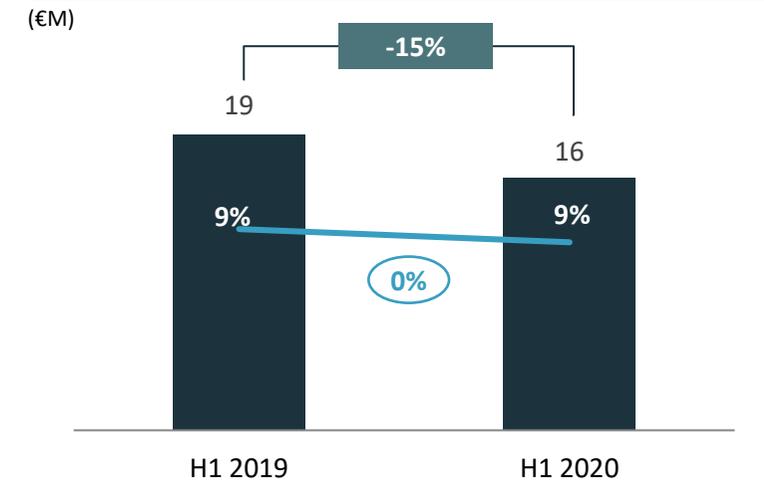
## COMMENTARY

- **SIGNIFICANT ADJ. EBITDA RESULT:** 14% EBITDA MARGIN (+140BPS VS H1 2019) MAINLY DRIVEN BY:
  - HIGHER SELLING PRICES
  - LOWER OPERATING COSTS
  - INCREASED EFFICIENCY THANKS TO FULLY OPERATIONAL NEW PRODUCTION CAPACITY
- **EBIT MARGIN H1 2020 IN LINE WITH H1 2019 AND REFLECTING D&A INCREASE CONNECTED TO INDUSTRIAL CAPEX**
- **GROUP NET INCOME MARGIN EXPANSION: 6% IN H1 2020 vs 5% IN H1 2019**
  - SIGNIFICANT REDUCTION IN FINANCIAL EXPENSES (-50%), REFLECTING LOWER INDEBTEDNESS AND IMPROVED BANK CONDITIONS
  - LOWER INCIDENCE OF TAXES

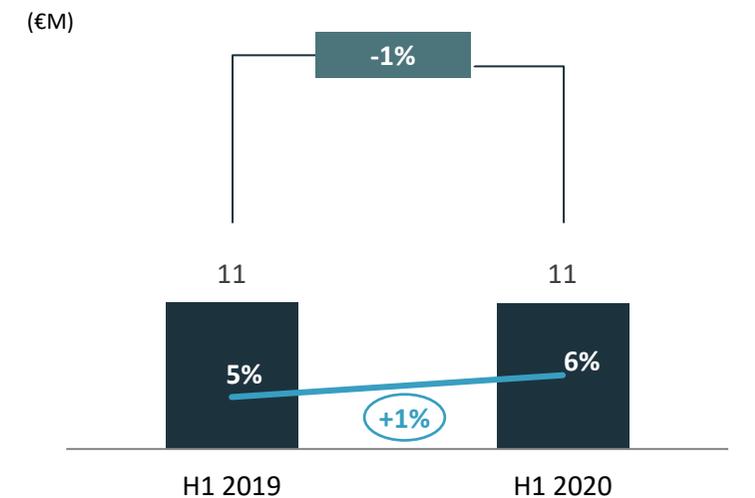
## ADJUSTED EBITDA<sup>1</sup>



## EBIT



## GROUP NET INCOME



— MARGIN (AS % OF NET REVENUES NEW YACHTS)

Source: Company's information.

<sup>1</sup> Defined as EBIT + D&A. In H1 2020 excludes €0.7 million costs related to 2020 Stock Option Plan and COVID-19 costs.

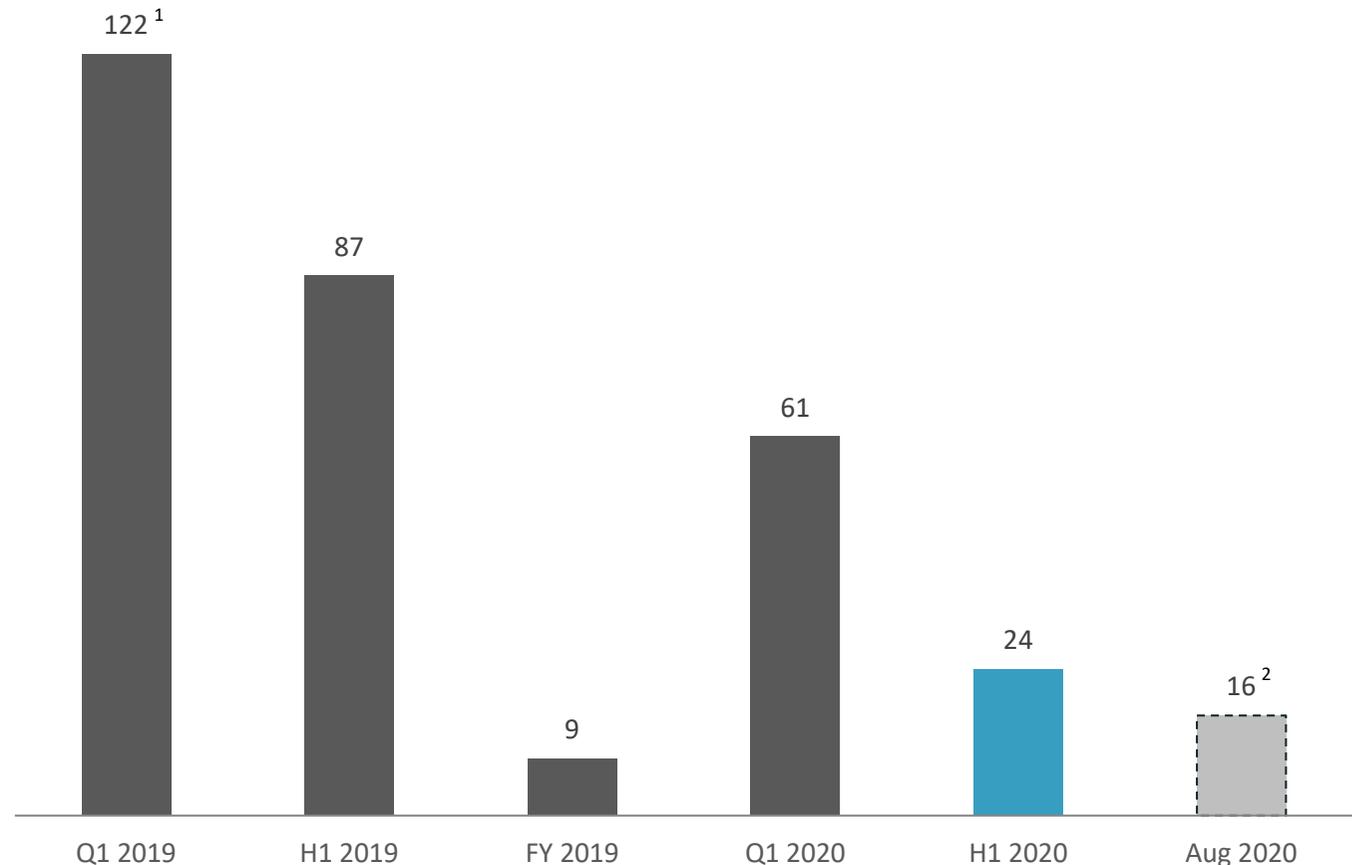
# NET FINANCIAL POSITION AND LIQUIDITY

## COMMENTARY

- **H1 2020 NET FINANCIAL POSITION DOWN TO €24M**
  - FROM €61M AS OF Q1 2020, CONNECTED TO YACHT DELIVERIES IN Q2
  - FROM €87M AS OF H1 2019 MAINLY THANKS TO IPO PRIMARY PROCEEDS
- **NET DEBT EVOLUTION FROM 31 DECEMBER 2019 FIGURES CONSISTENT WITH BUSINESS SEASONALITY**
- **H1 2020 CASH & CASH EQUIVALENTS EQUAL TO €81M**
- **UNDRAWN CREDIT LINES EQUAL TO €92M AS OF 30 JUNE 2020, SIGNIFICANTLY INCREASED VS Q1 THANKS TO NEW AGREEMENTS WITH PRIMARY FINANCIAL INSTITUTIONS AND LOWER UTILISATION**
- **AVAILABLE LIQUIDITY (CASH + CREDIT LINES) TOTAL OF €173M**

## NET FINANCIAL POSITION

(€M)



Source: Company's information.

<sup>1</sup> Pro-forma for the reverse merger with WindCo S.p.A.

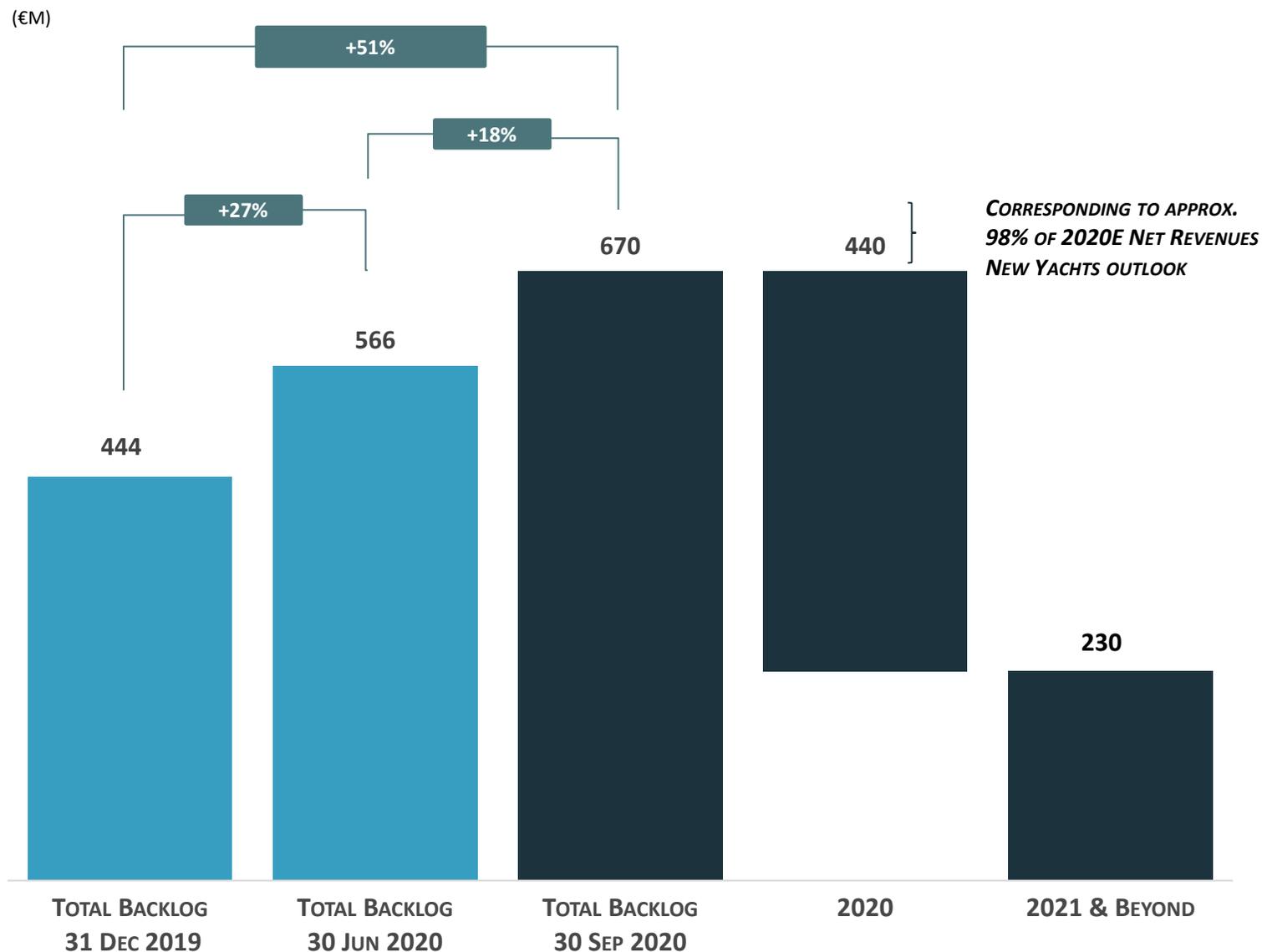
<sup>2</sup> Management Information.

# ORDER BACKLOG AS OF 30 SEPTEMBER 2020

## COMMENTARY

- ORDER BACKLOG EQUAL TO €670M AS OF 30 SEPTEMBER 2020, +18% VERSUS 30 JUNE 2020, THANKS TO €104M NEW CONTRACTS IN Q3 2020 (OF WHICH €53M RELATING TO 2021) IN THE ABSENCE OF BOAT SHOWS IN SEPTEMBER**
  - OF WHICH ABOUT 90% COVERED BY FINAL CLIENTS
  - OF WHICH €440M RELATING TO 2020 (+13% VERSUS H1 2020)
- ORDER INTAKE SUPPORTED BY A PLAN OF TARGETED MARKETING AND COMMERCIAL ACTIONS IN PLACE FROM SEPTEMBER 2020

## ORDER BACKLOG COMPOSITION AS OF 30 SEPTEMBER 2020 (MANAGEMENT INFORMATION)



# MULTIPLE LEVERS FOR PROFITABLE GROWTH FOCUS ON PRODUCT RANGE EXPANSION

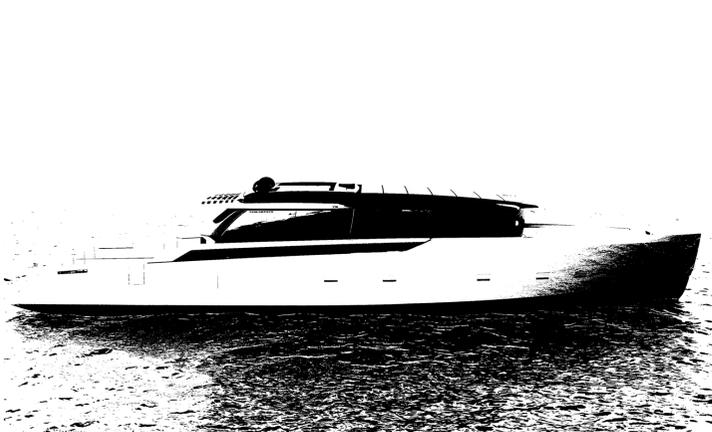
NEW SX112 PRESENTED AT GENOA BOAT SHOW



NEW BGX60 PRESENTED AT GENOA BOAT SHOW



## NEW RANGES PIPELINE



SP OPEN COUPE' LINE (YACHT)



SPACE LINE (SUPERYACHT)

# BGM

*A STUNNING MOTORYACHT*

*WHICH INCIDENTALLY HAS TWO HULLS.*

*PLEASE BE PATIENT...*

BGM (BLUEGAME)

**SANLORENZO**

# SANLORENZO 2020 OUTLOOK CONFIRMED

- **SANLORENZO'S MANAGEMENT CONFIRMS 2020E NET REVENUES FROM NEW YACHTS AND EBITDA IN LINE WITH 2019**
  - SUCH OUTLOOK REFLECTS CURRENT BACKDROP AND DOES NOT ENVISAGE NEW MATERIAL LOCKDOWNS OR DISRUPTIONS COMPARABLE TO THOSE EXPERIENCED IN MARCH/APRIL 2020
  
- **ORDER INTAKE IS EXPECTED SUPPORTED BY A PLAN OF TARGETED MARKETING AND COMMERCIAL ACTIONS IN PLACE FROM SEPTEMBER 2020 ("SANLORENZO ELITE WEEKENDS", PRIVATE BOAT SHOWS IN SANLORENZO SHIPYARDS IN LA SPEZIA AND FOLLOW-UP TO THE CONTACTS ESTABLISHED DURING GENOA BOAT SHOW)**



*YOUR VISION, OUR CRAFT*

APPENDIX

# INCOME STATEMENT AS AT 30 JUNE 2020

(€'000)	Six months ended 30 June (H1)				Change	
	2020	% Net Revenues New Yachts	2019	% Net Revenues New Yachts	2020 vs. 2019	2020 vs. 2019%
Net Revenues New Yachts	184,145	100.0%	205,406	100.0%	(21,261)	-10.4%
Net revenues from pre-owned boats, maintenance and other services	23,219	12.6%	19,695	9.6%	3,524	+17.9%
Other income	1,989	1.1%	1,054	0.5%	935	+88.7%
Operating costs	(183,596)	(99.7)%	(200,322)	(97.5)%	16,726	-8.3%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>25,757</b>	<b>14.0%</b>	<b>25,833</b>	<b>12.6%</b>	<b>(76)</b>	<b>-0.3%</b>
Non-recurring costs	(679)	(0.4)%	-	-	(679)	-
<b>EBITDA</b>	<b>25,078</b>	<b>13.6%</b>	<b>25,833</b>	<b>12.6%</b>	<b>(755)</b>	<b>-2.9%</b>
Depreciation and amortisation	(9,140)	(5.0)%	(7,178)	(3.5)%	(1,962)	+27.3%
<b>EBIT</b>	<b>15,938</b>	<b>8.7%</b>	<b>18,655</b>	<b>9.1%</b>	<b>(2,717)</b>	<b>-14.6%</b>
Net financial expense	(1,091)	(0.6)%	(2,203)	(1.1)%	1,112	-50.5%
Adjustments to financial assets	30	0.0%	-	-	30	-
<b>Pre-tax profit</b>	<b>14,877</b>	<b>8.1%</b>	<b>16,452</b>	<b>8.0%</b>	<b>(1,575)</b>	<b>-9.6%</b>
Income taxes	(4,600)	(2.5)%	(5,837)	(2.8)%	1,237	-21.2%
<b>Net profit</b>	<b>10,277</b>	<b>5.6%</b>	<b>10,615</b>	<b>5.2%</b>	<b>(338)</b>	<b>-3.2%</b>
(Profit)/Loss attributable to non-controlling interests	271	0.1%	(1)	-	272	-
<b>Group net profit</b>	<b>10,548</b>	<b>5.7%</b>	<b>10,614</b>	<b>5.2%</b>	<b>(66)</b>	<b>-0.6%</b>

Source: Company information.  
Consolidated Figures.

# BALANCE SHEET AT 30 JUNE 2020

(€'000)	30 June 2020	31 December 2019	Change	
			2020 vs. 2019	2020 vs. 2019%
<b>USES</b>				
Goodwill	8,667	8,667	0	-
Intangible assets with a finite useful life	35,596	35,404	192	+0.5%
Property, plant and equipment	105,692	102,598	3,094	+3.0%
Other equity investments and other non-current assets	409	379	30	+7.9%
Net deferred tax assets	5,020	3,008	2,012	+66.9%
Non-current employee benefits	(821)	(796)	(25)	+3.1%
Non-current provisions for risks and charges	(991)	(913)	(78)	+8.5%
<b>Net fixed capital</b>	<b>153,572</b>	<b>148,347</b>	<b>5,225</b>	<b>+3.5%</b>
Inventories	81,830	62,311	19,519	+31.3%
Trade receivables	21,794	20,269	1,525	+7.5%
Contract assets	110,167	87,889	22,278	+25.3%
Trade payables	(103,399)	(152,189)	48,790	-32.1%
Contract liabilities	(69,423)	(19,442)	(49,981)	+257.1%
Other current assets	32,261	46,007	(13,746)	-29.9%
Current provisions for risks and charges	(9,911)	(9,299)	(612)	+6.6%
Other current liabilities	(31,998)	(23,999)	(7,999)	+33.3%
<b>Net working capital</b>	<b>31,321</b>	<b>11,547</b>	<b>19,774</b>	<b>+171.2%</b>
<b>NET INVESTED CAPITAL</b>	<b>184,893</b>	<b>159,894</b>	<b>24,999</b>	<b>+15.6%</b>
<b>SOURCES</b>				
<b>Net financial position</b>	<b>23,506</b>	<b>9,063</b>	<b>14,443</b>	<b>+159.4%</b>
<b>Equity</b>	<b>161,387</b>	<b>150,831</b>	<b>10,556</b>	<b>+7.0%</b>
<b>TOTAL SOURCES</b>	<b>184,893</b>	<b>159,894</b>	<b>24,999</b>	<b>+15.6%</b>

Source: Company information.  
Consolidated Figures.

# CASH FLOW STATEMENT AND NET FINANCIAL POSITION AS AT 30 JUNE 2020

## CASH FLOW STATEMENT

(€'000)	30 June 2020	30 June 2019
EBITDA	25,078	25,833
Taxes paid	-	(86)
Changes in inventories	(19,519)	(12,817)
Changes in net contract assets and liabilities	27,703	(6,597)
Changes in trade receivables and advances to suppliers	(1,771)	8,640
Changes in trade payables	(48,790)	3,090
Changes in provisions for risk and charges, allowances and other assets and liabilities	16,090	(3,622)
<b>Operating cash flow</b>	<b>(1,209)</b>	<b>14,441</b>
Capital expenditures	(12,446)	(19,062)
Business combinations (Enterprise Value)	0	(224)
<b>Free cash flow</b>	<b>(13,655)</b>	<b>(4,845)</b>
Net financial charges	(1,091)	(2,203)
Other changes	303	(3,985)
<b>Change in net financial position</b>	<b>(14,443)</b>	<b>(11,033)</b>
Beginning net financial position	9,063	75,444
<b>Ending net financial position</b>	<b>23,506</b>	<b>86,477</b>

## NET FINANCIAL POSITION

(€'000)	30 June 2020	31 December 2019
Cash and cash equivalents	(80,716)	(60,186)
Other liquid assets	-	-
Securities held for trading	-	-
<b>Cash</b>	<b>(80,716)</b>	<b>(60,186)</b>
<b>Current financial receivables</b>	<b>(171)</b>	<b>(6,654)</b>
Current bank payables	18,299	370
Current portion of debt	30,111	17,394
Other current financial payables	2,410	1,530
<b>Current financial debt</b>	<b>50,820</b>	<b>19,294</b>
<b>Net current financial debt</b>	<b>(30,067)</b>	<b>(47,546)</b>
Non-current bank payables	50,540	54,706
Bonds issued	-	-
Other non-current payables	3,033	1,903
<b>Non-current financial debt</b>	<b>53,573</b>	<b>56,609</b>
<b>Net financial position</b>	<b>23,506</b>	<b>9,063</b>

Source: Company information.  
Consolidated Figures.

# NOTICE TO RECIPIENT

This presentation is being provided to you solely for your information and it may not be reproduced or redistributed to any other person.

The information contained in this presentation, which has been prepared by Sanlorenzo S.p.A. (the “Company”) and its consolidated subsidiaries (together, the “Group”) and it is under the responsibility of the Company, does not constitute or form part of any offer to sell or issue or invitation to purchase or subscribe for, or any solicitation of any offer to purchase or subscribe for, any securities of the Company, nor shall it or any part of it nor the fact of its distribution form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision. The information and opinions contained in this document are provided as at the date of the presentation and are subject to change. Neither the Company nor the Group are under any obligation to update or keep current the information contained in this presentation.

The director in charge of preparing the corporate accounting documents, Attilio Bruzzese, declares that pursuant to and for the purposes of article 154-bis, paragraph 2 of Italian Legislative Decree no. 58 of 1998, the accounting information contained in this document corresponds to company documents, ledgers and accounting records. The financial results as at 31 March 2020 contained in this document have not been audited.

Forward-Looking Statements: this document may include projections and other “forward-looking” statements within the meaning of applicable securities laws. In particular, all statements that address expectations or projections about the future, including statements about operating performance, market position, industry trends, general economic conditions, expected expenditures, cost-savings, synergies and financial results, are forward-looking statements. Consequently, any statements contained herein that are not statements of historical fact are forward-looking statements.

Forward-looking statements are based on assumptions and current expectations and involve a number of known and unknown risks, uncertainties and other factors that could cause actual results, levels of activity, performance or achievements to be materially different from any future results, levels of activity, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Accordingly, actual events or results or actual performance of the Company or the Group may differ significantly, positively or negatively, from those reflected or contemplated in such forward-looking statements made herein. The Group expressly disclaims any duty, undertaking or obligation to update publicly or release any revisions to any of the information, opinions or forward looking statements contained in this document to reflect any events or circumstances occurring after the date of the presentation of this document. No representation or warranty is made as to the achievement or reasonableness of, and no reliance should be placed on, such forward-looking statements.

Any reference to past performance or trends or activities of the Company shall not be taken as a representation or indication that such performance, trend or activity will continue in the future.

This presentation contains alternative performance indicators that are not recognized by IFRS. Different companies and analysts may calculate these non-IFRS measures differently, so making comparisons among companies on this basis should be done very carefully. These non-IFRS measures have limitations as analytical tools, are not measures of performance or financial condition under IFRS and should not be considered in isolation or construed as substitutes for operating profit or net profit as an indicator of our operations in accordance with IFRS.